

ASTRE, EVOLUTRANS, FRANCE BENNE

C'est l'actualité du moment. Astre, Evolutrans et France Benne renforcent leurs structures internes pour conquérir, au nom de leurs adhérents, des marchés soumis à appel d'offres et des clients « grands comptes ». De nouvelles ressources humaines sont appelées en renfort.



LE GRAND VIRAGE COMME

Juin serait-il le mois des grandes décisions ? Assurément oui au regard des deux dernières assemblées générales d'Evolutrans (80), le 3 juin, et de France Benne (79), le 11 juin, qui ont validé le principe d'un développement et d'un renforcement d'une structure commerciale centrale pour mieux commercialiser, au plan de la force de vente, et identifier, en termes marketing, leurs capacités de transport et logisti-

ques. Le 29 juin, ce sera au tour du groupement Astre (91) d'acter cette orientation stratégique. Ces trois groupements, qui colisent entre 68 adhérents (pour France Benne) et 150 associés (pour Astre) revendiquent leur volonté d'aller chercher des marchés et volumes supplémentaires pour leurs adhérents. « *Peu à peu, nous avons avec nos entreprises construit une force de frappe extraordinaire, avec des investissements informatiques*

importants. Mais elle reste en partie inexploitée. Nous ne savons pas forcément la vendre », soupire Denis Zanon, Dg du groupement Evolutrans.

Vendre un groupement, un maillage territorial, un savoir-faire multiple qui associe des chefs d'entreprise défendant autant l'intérêt collectif que des intérêts particuliers requiert des qualités techniques et... diplomatiques. Il faut donc trouver l'oiseau rare. Chez Astre, le dos-

sier du recrutement est le plus avancé. Un directeur commercial « grands comptes », qui sera rattaché à Astre Commercial, a été choisi. Son nom sera divulgué lors de la prochaine assemblée générale. La décision a été officialisée le 15 juin par Jean-Claude Plâ sur le site intranet du groupement. Lors du 18ème congrès à Paris, en octobre dernier, le président d'Astre avait confessé : « *Les charges de travail deviennent trop lourdes. On doit*



ASTRE

Organigramme : Astre Coopérative (SA à capital variable) chapeautant Astre Services et Astre Commercial

Adhérents : 150 associés (dont 120 en France)

Véhicules : 17 000

Collaborateurs : 14 500

Logistique : 310 sites

Surface totale : 3,5 millions de m²

Plateformes : 10 en Europe dont trois en France (Lyon, Niort et le Plessis-Pâté)



Jean-Claude Plâ (président d'Astre) et Éric Cabailé (président d'Astre Services), ici sur la plateforme du Plessis-Pâté qui traite 3 000 palettes par nuit.



B. Barbedette

Le nouveau directoire de France Benne (Frédéric Moreau, Claude Peigné, Didier Ramette, Sébastien Voisin et Alain Brethes), accompagné d'Aline Normandin (présidente du conseil de surveillance), chargé de mener à bien le développement commercial plébiscité par les associés.

RCIAL

tre personnes vont nous apporter beaucoup. Nous avons commencé à travailler sur ce dossier à la mi-2010 », soulignait Éric Cabaillé, président d'Astre Services (L'OT 2602). Le groupement a fait appel à un cabinet de recrutement spécialisé pour cibler les bons candidats.

Même pratique pour Evolutrans qui avec l'aide d'un « chasseur de tête » opère actuellement le recrutement d'un directeur opérationnel. Le groupement présidé par Christian Leleu (ré-élu pour trois ans début juin) recherche un profil bien identifié : bilingue, technico-commercial, de haut niveau. L'homme clé est attendu à l'automne. Ce recrutement sera complété par la

création d'un comité de pilotage, qui réunira trois membres du CDE d'Evolutrans. « Chaque dossier sera analysé par le pilote, capable de contractualiser les of-

fres », précise Charles Becker. Ce comité de pilotage travaillera en direct avec le prochain directeur opérationnel. Le dernier étage de la fusée concerne la création

« étoffer nos équipes » (L'OT 2571).

Le prochain directeur commercial devra intégrer l'équipe de la quarantaine de permanents, en septembre. Trois autres recrutements ont été actés et les personnes choisies, visant une secrétaire générale, une assistante de direction et un animateur réseau. Ils seront sous la coupe d'Astre Services. « Pour avancer, pour mener à bien nos projets, nous avons besoin de compétences nouvelles. Ces qua-

TX-VISIO, du tachygraphe à la prépaie

SITL 2011 Stand K06

Augmenter la productivité de vos collaborateurs

GESTION COMPLETE DES TEMPS DE SERVICE DES CONDUCTEURS

TX-VISIO

Un investissement intelligent couplé à des gains rapides et importants.

TX-VISIO vous permet de :

- Améliorer votre efficacité opérationnelle
- Réduire les temps de traitement de l'information
- Réduire les coûts d'exploitation
- Respecter la législation

powered by **DIS Transics**

www.dis-transics.com
Tél : 04 66 61 00 17

FRANCE BENNE

Adhérents : 71 entreprises

Maillage : 76 « points de vente » sur 48 départements

Moteurs : 2 720 tracteurs

Bennes : 1 500 grands volumes ; 350 fonds mouvants ; 340 TP

Citernes : 610 « pulvé » (dont 450 basculantes); 95 aliments pour bétail ; 65 pétrolières

Fourgons : 530 conditionnés

GROUPEMENT



GROUPEMENT

EVOLUTRANS

Forme juridique : SAS

Adhérents : 86 associés

Moteurs : 5 200 (dont 4 000 tracteurs)

Non moteurs : 5 500 remorques et semi-remorques

Logistique : 124 entrepôts

Surface totale : 405 000 m²



Le comité de direction exécutif (CDE) d'Evolutrans compte 12 membres : Christian Leleu, Charles Becker, Philippe Poupeau, Denis Zanon, Jean-Jacques Hebling, Eric Lenoir, Patrick Pelé, Jean-Luc Dioley, Daniel Delmotte, Jacques Demeuzy, Daniel Cottier et Jean-Marc L'héritier (ici accompagnés d'Isabelle Leleu et de Didier Dugrand).

d'une société par actions simplifiée (SAS), qui sera détenue par le groupement en tant que « personne morale ».

Chez France Benne, le processus est enclenché. Mais on ne parle pas encore de recrutement. Avec Alain Chataigné (un des cinq salariés permanents du groupement), la cellule commerciale compte déjà un directeur commercial. Mais les associés, par 55 voix sur 62, ont fait savoir qu'ils voulaient plus. L'assemblée générale du groupement, le 11 juin, a donné pouvoir au directeur (Didier

Ramette, Frédéric Moreau, Alain Brethes, Sébastien Voisin et Claude Peigné) pour concrétiser le mouvement. Leur choix : renforcer et développer l'action de la cellule commerciale sur le marché du vrac solide (déchets industriels, matières premières, produits agricoles, BTP...). Créée en 2004, elle a généré 5 M€ de revenus en 2010. Peut mieux faire ? « Nous sommes dans une démarche offensive », assure le nouveau président de France Benne, Didier Ramette, élu le 11 juin. Qui souligne : « De nouveaux marchés émergent. Serons-nous capables demain de les capter isolément ? ».

CENTRES DE DÉCISION

Ces recrutements sont censés apporter du sang neuf et des compétences. Ils visent aussi à enclencher un nouveau processus et une offre de service mieux identifiée.

Chez Evolutrans, la porte d'entrée pour les grands comptes, donneurs d'ordres et chargeurs, aura pour nom ETS (Evolu-Trans-Solutions). Pour schématiser : ETS doit aller séduire les « grands comptes ». Il sera la « porte d'entrée unique », tel un gestionnaire de projets, parlant d'une seule voix. Il donnera accès aux moyens de transport et logistiques : plus de 2000 moteurs et 450 000 m² de surfaces cumulées sur l'ensemble de l'Hexagone (sans qu'il soit notion de véhicules dédiés !). Il servira aussi à alimenter les deux réseaux

(Volupal et Volulong) et trafics, ce qui logiquement devrait être bénéfique à l'activité de chaque adhérent. « Avec ETS, nous tenons compte des réalités du marché et de l'évolution des portefeuilles clients. Les centres de décision quittent la France », notait Denis Zanon, Dg du groupement (LOT 2600).

Chez les Astriens, les renforts en personnels s'inscrivent dans une volonté de développer leurs quatre produits : Palet System (600 000 palettes traitées par an) ; Astre Transport ; Astre Logistique (3,4 millions de m² d'entrepôts) et Astre City, lancé récemment. Astre Commercial, créé en 1995, peut revendiquer une antériorité dans ce domaine. La structure a réalisé 40 M€ de chiffre d'affaires l'an passé et vise les 50 M€ cette année (additionnant Palet System et les dossiers « grands comptes » hébergés en

central). L'arrivée du directeur commercial « grands comptes » devra permettre de traiter les gros dossiers commerciaux et de répondre aux appels d'offres quotidiens, dans un souci de coordination et d'efficacité. « Nous avons choisi quelqu'un qui a une dimension internationale et une solide expérience dans le multimodal », précise Éric Cabailé.

FORCE DE PROPOSITION

Chez France Benne, on a choisi d'avancer pas à pas. Le groupement a commandé une étude préalable menée par un cabinet extérieur, André Cuerq (69), entre octobre et mars. La mission : scruter les attentes des clients, jauger les évolutions sectorielles... Une solide étude de marché pour indiquer la voie ! C'est sur la base de trois préconisations issues de ce rapport de 150 pages puis d'une première synthèse que l'AG a fait son choix. « Nous avons besoin d'un audit pointu et d'un regard extérieur sur les marchés du vrac et les potentiels », note Richard Bruneau, secrétaire général du groupement. « La ligne est tracée. Nous allons entrer dans les détails », assure Claude Peigné. « Pensez France Benne » pourrait être le leitmotiv d'une prochaine communication. Le but est d'accéder à des volumes additionnels pour les adhérents et de conquérir des marchés en amont. « On nous demande de nous positionner comme des organisateurs. Nous devons devenir chez nos prospects une force de propositions », assure Didier Ramette.

Pour les groupements, le fait d'être exposant sur les salons professionnels est un fort vecteur d'image. Et une indéniable source de contacts à but commercial. Le groupement Astre ne se prive pas de cet espace : il expose ses couleurs tous les deux ans à la SITL à Villepinte ; à Munich en mai (les années impaires) pour valoriser ses positions européennes ; à Marseille lors de Top Transport. Astre a également participé à la première édition du salon TLM, mi-juin à Orly, conçu sur le principe du « speed dating » avec des chargeurs. « Par le biais de nos régions, nous exposons aussi sur des salons spécifiques, comme ceux du jouet, du bâtiment ou du e-commerce », précise Éric Cabailé.

RENDEZ-VOUS PROFESSIONNELS

Pour France Benne, les rendez-vous clés sont Pollutec, en décembre ; les Bourses aux Grains, à La Rochelle et Sète ; et Top Transport à Marseille. Chacun de ces rendez-vous permet de monter les couleurs et d'impliquer les adhérents dans une action collective. « À condition de concrétiser, ensuite, les contacts et d'en mesurer les retombées », appuie un membre du directeur de France Benne. Evolutrans n'échappe pas au débat. Il mise sur la SITL pour marquer son territoire (présence confirmée en mars 2012) et a participé à son premier Top Transport en septembre 2010. « Nos adhérents jouent le jeu et viennent en nombre sur ces événements », assure Didier Dugrand, le secrétaire général nommé en juillet 2008. ●

B. B.