

Entreposage**Une bourse de stockage pour les lots en souffrance**

Depuis mars 2009, les transporteurs logisticiens français ont la possibilité de proposer sur Internet leurs espaces de stockage à des clients de toute l'Europe du Sud. Lancé à l'occasion du SITL par la bourse de fret d'origine espagnole wtransnet, ce service offre de nouvelles perspectives économiques aux prestataires de transport et de logistique, puisqu'il les met en contact avec une nouvelle clientèle distante, mais dont les garanties reconnues (trois références de satisfaction de clients, plus une notation favorable de la Coface) impliquent un engagement sur le paiement par

wtransnet. En 2008, le service contentieux de wtransnet a ainsi garanti pour 48 M€ de fonds. Avec cette bourse, les prestataires peuvent réceptionner et conserver temporairement des marchandises, soit pour le compte de transporteurs étrangers devant retourner dans leur pays, soit pour celui d'importateurs-exportateurs européens en mal d'espace logistique. Pour peu que le transporteur s'inscrive aussi dans la bourse de fret, il pourra élaborer une offre globale de transport et de logistique. Les conditions d'inscription sont doubles, incluant le paiement des cotisations mensuelles, soit



Anna Esteve, directrice commerciale de wtransnet.

entre 59 et 115 € par mois pour la bourse de stockage, mais aussi le respect de règles strictes : sous-traitance et pratique de prix abusifs sont prohibés. Les opérations sont à négocier sur le site www.transnet.com. ■

Languedoc-Roussillon**2000 emplois menacés**

Selon les fédérations du transport local, 2000 emplois seraient menacés en Languedoc-Roussillon en 2009 dans le transport routier de marchandises. "La baisse d'activité est de 30% et touche principalement le BTP, commente ainsi Roland Bacou, président de l'Unotra LR. Depuis septembre, les entreprises ont gelé leurs investissements, épuré les congés des salariés, supprimé l'intérim et n'ont pas renouvelé les CDD. Les questions relatives à la procédure de licenciement économique commencent à nous parvenir." Peu industrielle, la région est certes moins touchée qu'ailleurs par des arrêts immédiats d'usines. Mais, affaiblies par la crise, les TPE sont des proies faciles : "Les chargeurs en profitent pour faire des appels d'offres permanents", relève Roland Bacou. "Les assurances-crédits décotent les entreprises et les transporteurs qui veu-

lent réduire leur parc n'arrivent pas à vendre leurs camions", ajoute Françoise Gleize, secrétaire générale de la FNTR LR. De plus, tous n'ont pas le réflexe de s'adresser au médiateur du crédit : "Les oiseaux se cachent pour mourir...", soupire Roland Bacou. "Ce sont ceux qui ont le plus de problèmes qui en parlent le moins", renchérit Thierry Ruiz, président du groupement Sud dans l'Aude (11 entreprises). "Il n'y a aucune visibilité, s'inquiète encore Françoise Gleize. Cette crise est rapide et sévère. S'il n'y a pas de reprise au printemps, la situation deviendra critique pour tout le monde, y compris pour les grands prestataires." Tout n'est cependant pas noir : "On mise sur l'arrivée de la saison touristique pour se rattraper", rappelle Bertrand Rouillé (Rouillé Coulon, Baillargues, 140 salariés).

SEBASTIEN DRAILLE

Transport durable**Un choix de performance pour Mauffrey**

Spécialiste du transport de vrac solide et liquide, dont du papier ou des déchets, le groupe Mauffrey (Saint-Nabord, 88) a fait du transport durable son cheval de bataille. La personnalisation systématique de ses prestations en fait un partenaire de choix pour ses clients. Ainsi, chacun d'eux sait que le transporteur met au cœur de ses préoccupations la sécurité et le respect de l'environnement. Son Plan de prévention sécurité (PSE) vise ainsi à améliorer l'ensemble

de son offre, le groupe Mauffrey a pris l'option de proposer à ses clients que des services personnalisés, que ce soit au niveau des systèmes d'information, des offres de transport ou de solutions de logistique globale. Élaborée par des ingénieurs, chaque offre vise à transcender les objectifs financiers des entreprises tout en développant une économie en taxe carbone ou en gestion proactive des émissions polluantes. La durabilité devant aussi être économique,



Emilie Roussel, responsable de la communication.

de ses résultats en sinistralité et en gestion des risques, tandis que son Plan de prévention de l'environnement (PPE) développe la sensibilité de ses salariés aux bonnes pratiques de l'environnement. Son école de conduite, baptisée Trans-formation, fait d'ailleurs le lien entre les deux

le groupe a fait de chacune de ses agences un centre de profit. Il possède, sur ses 28 sites européens, deux agences au Luxembourg, dont une consacrée à l'affrètement, et une en Pologne "afin de pouvoir aussi se positionner sur le transport à moindre coût", explique Emilie Roussel, respon-

sable communication du groupe. Un groupe de transport doit toujours apporter une valeur ajoutée à ses clients et nous nous devons d'être présents là où nos clients ont besoin de nous". Cette omniprésence sur son marché fait le succès du groupe : il peut ainsi élaborer des solutions locales à partir d'un potentiel global et Emilie Roussel estime que la qualité de son offre est son meilleur atout contre la crise. ■

Fredinter**Un artisan transporteur face à la crise**

Depuis 1994, Frédéric Tissot mène son camion à la seule force de son poignet. Ce natif du pays de Gex, dans l'Ain, a démarré comme artisan transporteur en créant sa société : Fredinter, à Cavaillon (84), raison pour laquelle il s'est équipé d'une remorque frigorifique. Mais depuis, il est reparti se fixer dans l'Ain, ce qui fait que son champ d'action forme une longue courbe allant de Perpignan à l'Allemagne en

transporteur des pays de l'Est nous font une forte concurrence, avoue-t-il. Mais tout seul, on s'en sort toujours. Je gère de mieux en mieux mes temps de conduite et je roule surtout le week-end, comme je l'ai fait pour l'époque des salades. Je rentre chez moi durant la semaine. Je trouve mes lots de retour grâce aux bourses de fret, auxquelles j'accède avec mon PC portable depuis mon camion. Aujourd'hui, j'ai trouvé

un lot à Lyon pour continuer mon chemin vers l'Allemagne. Bon an, mal an, je réalise un chiffre d'affaires de 160 000 € à 170 000 € par an." Son avenir est simple : il continuera seul, avec son Volvo Euro 3, qui a déjà quatre ans et demi. Mais avant de le changer, il s'achètera une remorque frigo à ouverture sur les côtés : "C'est plus pratique pour charger des lots industriels", affirme Frédéric Tissot. ■

Frédéric Tissot, dirigeant de Fredinter.



Frédéric Tissot, dirigeant de Fredinter.