



Antonio Da Cunha, responsable d'exploitation, « les livraisons avec chariot embarqué impliquent que les conducteurs fassent preuve d'esprit d'initiative, notamment lorsqu'il s'agit de trouver le meilleur endroit pour décharger sur un chantier. » Par ailleurs, les responsables de l'entreprise attendent des conducteurs affectés à certains flux la capacité d'organiser eux-mêmes leurs tournées. C'est le cas des tournées régulières pour la grande distribution de Tryba auxquelles deux conducteurs ont été affectés. « Les conducteurs habitués à certaines tournées ont la capacité de les modifier pour les adapter. Ils connaissent bien le client. Ils ont les coordon-

nées de la personne qui réceptionne la marchandise. C'est un atout, car la grande distribution reste un univers complexe », précise le responsable de l'exploitation. Dans le domaine des bennes à fond mouvant, la politique de l'entreprise familiale est la même. Les quatre conducteurs affectés au transport des coproduits de deux scieries régionales organisent les flux : les plaquettes de bois sont acheminées jusqu'à une papeterie, tandis que les résidus de scierie rejoignent un fabricant de panneaux de bois.

VALEUR CONFIANCE

« Pour moi, la confiance est une valeur importante ; sans compter que les salariés peuvent voir le résultat de leurs investissements », estime le dirigeant. Titulaire d'un DUT Gestion logistique des transports à Mulhouse (68), il connaît la réalité du métier pour avoir manié le volant pendant trois ans, avant de prendre les rênes de l'entreprise. Bien définie sur le plan commercial, la stratégie de Lionel Crouvezier devrait s'accompagner d'un repositionnement géographique. En effet, l'entreprise située en zone montagnaise est contrainte de

faire rouler ses poids lourds avec des pneus « contacts » six mois dans l'année. À ces coûts additionnels s'ajoute la contrainte de déneigement du parc en hiver. Sans compter que la société, qui compte 29 moteurs et 40 semi-remorques, se trouve désormais un peu à l'étroit sur ses 15 000 m². Résultat, elle cherche à doubler sa superficie actuelle en acquérant de nouveaux locaux, « le plus bas possible dans la vallée, tout en restant proche de nos clients », précise le dirigeant. Au final, l'entrée dans la commission Astre Chariot a aussi poussé la société à investir dans un logiciel d'aide à la gestion et à l'exploitation : Cofisoft. Sa mise en œuvre, courant 2016, permettra de gagner en efficacité notamment à travers l'envoi de récépissés directement aux clients. « Nous attendons de la solution Astre Chariot une force de frappe commerciale, car nos propres démarches de prospection nous ont enseigné qu'il est parfois nécessaire de susciter le besoin chez les clients », analyse Lionel Crouvezier. Et de citer des opportunités possibles de développement de prestations pour la livraison d'abris de jardin, piscines, spas et autres vérandas. ♦ Textes et photo : PHILIPPE BOHLINGER

→ REPÈRES

- Siège : La Bresse (88)
- CA 2014 : 3,2 M€
- Activités : transports de fermetures (fenêtres, portes-fenêtres, portes de garage), matériaux de construction, coproduits de scierie.
- Parc : 29 moteurs, 16 chariots élévateurs et 40 semi-remorques.
- Effectifs : 31 salariés dont 27 conducteurs

TRANSPORTS CROUVEZIER (88)

Soulever de nouveaux besoins pour la croissance

Spécialiste des livraisons avec chariot embarqué, les Transports Crouvezier, à La Bresse (88), participent au lancement de la nouvelle offre « Astre Chariot ». Cette PME familiale compte sur la force commerciale du groupement pour imposer cette solution dans de nouveaux secteurs.

Installée à La Bresse (88), non loin des pistes vosgiennes de ski, cette entreprise familiale a adhéré juste avant l'été au groupement Astre, parrainée par une de ses importantes consœurs régionales, les Transports Jean Rouillon. Distantes de vingt petits kilomètres, les deux sociétés ne devraient pas entrer en concurrence au sein du réseau. En effet, Rouillon continuera d'assurer localement les distributions pour Palet System, tandis que les Transports Crouvezier vont contribuer au lancement de la solution « Astre Chariot » attendue pour cet automne. Parmi la vingtaine de distributeurs associés à cette nouvelle offre, l'entreprise créée en 1967 figure parmi les plus importants fournisseurs aux côtés des Transports STTI (10) en charge de la commission. Sur son parc, Lionel Crouvezier, 49 ans, aligne 23 tautliners équipés de kits pour chariots embarqués et 16 chariots élévateurs Manitou (dont 2 multidirectionnels). Le positionnement des Transports Crouvezier sur cette niche tient un peu du hasard et beaucoup de l'intelligence stratégique de ses dirigeants. La solution « chariot embarqué » a été développée pour servir un client historique de l'entreprise, un fabricant local de fenêtres PVC et aluminium. « Aux tout débuts, les fenêtres étaient chargées et déchargées manuellement. Quelques années plus tard, notre client a choisi de les conditionner sur des pupitres.

Pour décharger les fermetures sur les chantiers, nous avons alors dû recourir aux services de loueurs de matériels de levage. Mais outre les retards fréquents, les chariots élévateurs étaient loués pour une demi-journée alors que notre besoin se limitait à une heure. Sans parler des incidents, comme la dépose d'un chariot sur le chantier voisin », se souvient Lionel qui a pris la succession de son père, Bernard Crouvezier, en 1997 avec son épouse, Céline, en charge de la comptabilité et de la facturation.

PROSPECTION COMMERCIALE

S'inspirant des modèles « sur-mesure » construits pour les acheminements de volailles par Manitou en Loire-Atlantique, le prestataire vosgien adapte son premier élévateur sur une semi-remorque en 1999. Pendant dix ans, il n'emploiera cette solution que pour les flux de son client Les Zelles à La Bresse. Celui-ci représentait à l'époque plus de la moitié du chiffre d'affaires. Mais l'effondrement du marché du bâtiment en 2009 met l'entrepreneur face à un dilemme : diminuer son parc roulant et son personnel ou rechercher de nouveaux débouchés commerciaux. Il entame alors une démarche de prospection commerciale. « Nous avons réussi à développer une nouvelle clientèle au bon moment », résume Lionel Crouvezier.

« LA GRANDE DISTRIBUTION RESTE UN UNIVERS COMPLEXE ».

Nous avons proposé, entre autres, notre solution au fabricant de fenêtres Tryba. Par un concours de circonstances, cet industriel recherchait au même moment à lancer des tournées avec chariot embarqué. » Le dirigeant est également parvenu à intéresser un fabricant de portes de garage, une entreprise publique, grosse consommatrice de blocs de béton, ainsi que, plus ponctuellement, des collectivités territoriales pour les livraisons de matériaux de construction. Résultat : ces cinq dernières années, les Transports Crou-



A droite, Lionel Crouvezier, avec le responsable d'exploitation, Antonio Da Cunha.

vezier ont recruté au rythme de 1,5 conducteur par an et doublé leur chiffre d'affaires en dix ans (3,2M€ en 2014). S'appuyant sur un portefeuille de plusieurs clients, l'activité « chariot embarqué » représente aujourd'hui 60 % du CA. Pour les frets retours, l'entreprise travaille notamment avec la bourse B2PWeb sur des flux conventionnels qui représentent 25 % du CA. Les 15 % restants sont assurés par l'activité de transport par bennes à fond mouvant.

ESPRIT D'INITIATIVE DES CONDUCTEURS

Interrogé sur la conjoncture dans le bâtiment, Lionel Crouvezier abonde dans le sens des experts qui annoncent une reprise du secteur courant 2016. Si son activité dans ce secteur doit être stable en 2015, l'entrepreneur évoque ses donneurs d'ordres « qui commencent à dire que leurs carnets de commande vont augmenter d'ici la fin de l'année et s'étoffer encore courant 2016 ». Si l'activité est là, demeure la problématique du recrutement, souvent un casse-tête pour les Transports Crouvezier. Car, comme l'explique