



MARCEL DEPAIRE

Plus fort tout seul

Il y a des noms comme ça que l'on associe plus facilement à une activité de transport. Mais si le nom d'Edmond Depaire a disparu en 1998, celui de Marcel Depaire reste bien vivant. Depuis la fin de l'année dernière, il a même acquis un supplément de visibilité avec l'absorption définitive de la société Denatrans.

L'histoire de Transport Marcel Depaire est des plus classiques : fondation en 1954 par Marcel De Paire (en deux mots), développement du transport international dans les années 70, succession familiale en 1981 et évolution des prestations dans les années 80 et 90 pour intégrer de nouvelles notions comme le "Just in Time". Du classique, peut-être, mais aussi du bien fait. Ici, on connaît l'importance de fonds propres solides et on ne se jette pas sur le premier marabout venu. En ces temps de crise, la sagesse est redevenue une vertu première...

Fusion = simplification

Pourquoi avoir fusionné Marcel Depaire et Denatrans ?

Nadine De Paire, Administrateur Délégué : Denatrans avait débuté

ses activités en 1992 et s'était spécialisée dans la distribution nationale. A l'époque, nous avons développé beaucoup de tournées dédiées, avant que nos clients des secteurs alimentaire ou automobile ne se tournent vers une sous-traitance logistique totale que seules des multinationales de la logistique proposaient. Avec le temps, Denatrans s'est progressivement réorienté vers du transport international et les deux sociétés ont fini par faire à peu près la même chose. Il n'y avait plus de vraie différenciation. Nous avons donc fusionné les deux sociétés en décembre dernier, ce qui simplifie aussi les choses pour les clients et les fournisseurs.

Cela va aussi vous renforcer...

ND : Cela renforce évidemment les

fonds propres de Marcel Depaire, et la capitalisation sera un des facteurs qui feront la différence en cette période de crise économique.

A analyser de près les bilans des transporteurs belges, voilà un discours que l'on n'entend pas souvent. Vous le regrettez ?

ND : Les institutions financières n'ont pas suffisamment poussé leurs clients à transférer leurs bénéfices dans leurs fonds propres. Il a de fait beaucoup trop d'entreprises de transport dont les ratios sont trop faibles, mais jusqu'au début de la crise bancaire, ces entreprises continuaient à pouvoir ouvrir des lignes de crédit importantes. On peut le reprocher à un dirigeant d'entreprise, mais on peut aussi stigmatiser le travail des conseillers



Marcel Depaire a définitivement absorbé Denatrans, « une simplification pour les clients et pour les fournisseurs. »

financiers. Est-ce qu'un indépendant qui se lance dans le transport a calculé ses besoins en fonds de roulement ?

La France, mais toute la France

Que représente l'activité nationale aujourd'hui chez Marcel Depaire ?

ND : L'activité Benelux représente 10 % de notre volume d'activité. Le reste provient en grande partie des transports internationaux sur la France. Nous couvrons tout le territoire français en lots complets et en lots partiels à partir d'une palette, avec bien entendu quelques axes privilégiés : le nord, l'est, la Normandie, la région parisienne et la région Rhône-Alpes. Une de nos activités principales est liée aux usines Volvo et Renault. Nous ne faisons pour l'instant plus de mise en

séquence de pièces pour l'usine Volvo Trucks de Gand, qui a repris cette activité en interne, mais nous y livrons toujours des pièces en provenance directe des fournisseurs et en JIT. Nous livrons aussi les usines Renault Trucks de Bourg-en-Bresse et de Blainville au départ de fournisseurs établis au Benelux, ainsi que des usines automobiles de Renault et de Volvo. Depuis début 2008, nous avons accentué nos efforts sur l'ensemble du territoire français. Nous prospectons depuis longtemps le marché français et notre clientèle n'est pas composée de clients belges.

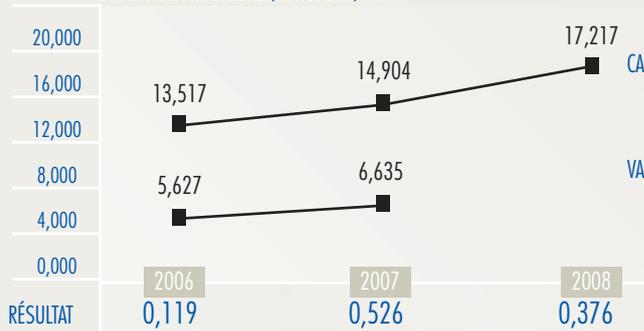
Les frets de retour sont un élément critique pour la rentabilité. Travaillez-vous beaucoup avec des affréteurs et des bourses de fret pour compléter vos missions ?

HISTORIQUE

Marcel De Paire a fondé la société éponyme en 1954. Sa fille Nadine a rejoint l'entreprise familiale en 1981, et elle en est aujourd'hui l'administrateur délégué. La société a construit un entrepôt à Asse-Mollem en 1998 et a obtenu les certifications ISO 9001-2000 en 2004 et ISO 14001-2004 en 2006. En décembre 2008, elle a définitivement absorbé Denatrans, créée en 1992.

RADIOSCOPIE

ÉVOLUTION FINANCIÈRE (en Mio EUR)



TRACTEURS
98



MATÉRIEL TRACTÉ
150



PERSONNEL
105



EN BREF

SIÈGE SOCIAL : Asse-Mollem

DIRECTION : Nadine De Paire

ACTIVITÉS : transport de lots complets et de lots partiels, distribution (10 % du C.A.)

SPÉCIALITÉS : secteur automobile, transport de bobines, produits ADR conditionnés

DESTINATIONS : France, Benelux

ENTREPÔT : 2000 palettes

WWW.DEPAIRE.COM



« Les indices de prix de revient de l'ITLB devraient intégrer les heures supplémentaires payées. »

Nadine De Paire (à dr.)

ND : Nous travaillons avec des logisticiens et aussi avec des affrêteurs, nous avons évidemment besoin d'eux pour pallier les fluctuations de volumes. Nous avons construit avec eux une relation de longue durée win-win et ils savent que les marchandises qui nous sont confiées seront livrées à temps.

Maintenir une activité en lots complets a-t-il encore du sens alors que le cabotage est maintenant ouvert aux transporteurs d'Europe centrale ?

ND : Si vous m'aviez posé la question il y a deux ans, je vous aurais répondu que je n'en sentais pas vraiment de pression concurrentielle. Mais depuis le début de l'année, les transporteurs d'Europe centrale sont plus présents, ce qui crée une pression supplémentaire sur les prix. Mais ils ne sont pas les seuls. Quand je vois les prix proposés par certains transporteurs français sur certains lots dans les bourses de fret... Mais en ce qui nous concerne, nous allons continuer à développer le lot partiel afin d'offrir un service complet à nos clients dans des délais courts et garantis.

Vous bénéficiez donc un peu du repli des transporteurs français sur

les relations bilatérales. Depuis quand percevez-vous ce repli ?

ND : Principalement depuis le deuxième trimestre 2008, mais s'ils sont moins présents avec leur flotte, ils ont néanmoins pris des parts de marché en pratiquant un certain dumping dans les prix. Nous voulons maintenir le niveau de service à nos clients pour préparer l'après-crise.

Et comment avez-vous intégré la nouvelle réglementation en matière de temps de repos ?

ND : Nous travaillons de manière classique, avec un véhicule attribué à chaque chauffeur. Aujourd'hui, notre gageure consiste à appliquer la loi, sachant que nous ferons moins de chiffre d'affaires par véhicule. C'est aussi un problème pour les chauffeurs qui passent autant de temps sur la route mais avec un salaire qui peut être moindre.

En attendant le chômage économique des employés

Depuis le début de la crise, beaucoup de transporteurs ont supprimé tout recours aux heures supplémentaires payées. Avez-vous fait de même ?

ND : Bien sûr. Nous avons dit aux chauffeurs qu'afin de maintenir l'em-

ploi et avant d'avoir recours au chômage économique les heures supplémentaires seraient récupérées. C'était indispensable quand les usines automobiles ont commencé à tourner au ralenti, souvent à trois jours par semaine. Nous avons fait de même avec les magasiniers et les mécaniciens, dans le but de préserver un maximum nos forces vives. Il faut que tout le monde mette de l'eau dans son vin.

Et avec les employés ?

ND : Nous avons gardé tout le monde. Parce que nous vivons une situation paradoxale : il y a moins de volumes, mais il faut travailler plus pour les obtenir. Il y a beaucoup moins de commandes passées à l'avance. Mais nous sommes habitués à travailler sur des délais courts : commander aujourd'hui, charger demain, livrer après-demain. Heureusement, nous avons diversifié nos activités et le secteur alimentaire a toujours été présent dans notre clientèle.

Comment avez-vous clôturé l'année 2008 ?

ND : En positif mais en dessous de nos attentes. Le dernier trimestre a plombé l'année. On avait mis six

mois à obtenir les surcharges gasoil, et dès septembre, les clients ont commencé à demander leur suppression, donc nous avons peu profité de la baisse des prix des carburants. Par contre, les trois augmentations successives des salaires, nous les avons bien senties, à tel point que la différence avec les heures de liaison est devenue pratiquement nulle.

A ce sujet, il faudrait tout de même que les chiffres publiés par l'ITLB intègrent les heures supplémentaires payées. Les chargeurs ont tendance à se référer aux chiffres publiés par l'ITLB ou aux chiffres de l'inflation, en fonction de ce qui les arrange le mieux. Mais le pire, c'est que des chargeurs me disent que certains transporteurs n'ont même pas demandé d'augmentation de tarif en 2007 et en 2008. C'est à n'y rien comprendre. Et aujourd'hui, les acheteurs de transport ont plus de temps pour lancer des consultations.

Donc, à vous entendre, le secteur aurait bien besoin de quelques faillites...

ND : Oui, malheureusement, l'offre des transporteurs est largement supérieure à la demande sur le marché.

COMPOSITION DE FLOTTE

■ **VÉHICULES MOTEURS**

98 poids lourds, dont 94 tracteurs et 4 porteurs, 70 tracteurs Volvo FH (12 litres 420 ch et 13 litres 440 ch), 24 tracteurs Renault Magnum 13 litres et 4 Renault Premium Distribution 270 ch

■ **MATÉRIEL TRACTÉ**

150 semi-remorques, principalement LAG et Kögel, majoritairement équipées de fosses à bobines, 15 avec système Joloda 50 % en exécution mega

■ **CONCESSIONNAIRES**

Nebim-Malfroot (Volvo) et Renault Trucks Brabant

■ **PNEUMATIQUES**

Goodyear / Dunlop avec Pneus André

■ **CARBURANT**

Station propre, Total et Esso

■ **LUBRIFIANTS**

Total

■ **REMARKETING**

Revente après environ 6 ans et 1 million km



Marcel Depaire utilise encore quelques porteurs de distribution.

Comment maintenez-vous le lien avec vos tractionnaires ?

ND : Nous leur avons dit que nous voulions leur conserver leur travail, mais qu'on ne pourrait pas leur garantir à 100 % du travail tous les jours à cause de cette crise. Ils ont fait preuve de beaucoup de compréhension. Car il y a des jours où on ferait mieux de laisser certains véhicules sur le parking tant la rentabilité est incertaine; mais nous continuons à servir nos clients.

Plan de formation

Et du côté des chauffeurs ?

ND : Je me demande parfois s'ils se tiennent au courant de l'actualité. Certains ont du mal à accepter de devoir récupérer leurs heures supplémentaires. C'est le côté humain de ce métier. Recruter des chauffeurs semble plus facile aujourd'hui mais ce n'est pas facile dans notre région car la concurrence avec la grande distribution est forte. La majorité de nos chauffeurs habitent à proximité des grands axes que nous desservons et ils peuvent retourner chez eux avec leur véhicule. Nous avons même eu jusqu'à 40 % de chauffeurs français, mais cette proportion est un peu retombée.

Quel plan de formation mettez-vous sur pied pour vos chauffeurs ?

ND : Nous allons y intégrer l'arrimage, les techniques de conduite économe, un rappel sur les temps de conduite qui n'est jamais inutile et une mise à jour sur la mécanique, mais la crise va un peu retarder la mise en oeuvre de ce plan vu les coûts que cela représente. Il faut aussi tenir compte du fait que la nouvelle loi va créer une situation de concurrence nouvelle entre les transporteurs et entre les chauffeurs, en fonction de qui a ou n'a pas ses certificats de formation.

Vous n'avez jamais songé à fonder une filiale à l'Est ?

ND : Non, parce que nous n'avons aucun trafic vers ces régions. Et dans l'industrie automobile, qui est l'un de nos principaux débouchés, la communication avec le chauffeur est essentielle et nous voulons éviter tout risque de mauvaise compréhension. Maintenant, je m'inquiète de voir la moyenne d'âge des chauffeurs augmenter. Il faut absolument que le transport routier améliore son image auprès du grand public, sinon qui va s'intéresser à notre profession dans le futur ? C'est pourtant un métier passionnant, riche en contacts humains...

mais l'homme de la rue ne veut pas le savoir.

Vous avez un autre message à faire passer aux autorités ?

ND : En cas d'accident, faites en sorte que les voies de circulation soient dégagées au plus vite ! La lenteur d'intervention sur ce type de fait coûte des milliers d'euros à l'économie et contribue à la mauvaise image de notre secteur.

Il y a pourtant le système FAST en Flandre...

ND : Son principe est bon, mais les tarifs sont indécents. Nous avons dû payer treize mille euros pour déplacer un camion ! C'est scandaleux.

Une interview de Claude Yvens



Le parc se répartit entre deux marques : Volvo et Renault.



GESTION DE PARC

ENTRETIEN

«Nous avons notre propre atelier avec trois mécaniciens, et nous effectuons la majorité des entretiens et réparations nous-mêmes : vidanges, freins, suspension, réglage des soupapes...»

SUIVI CONSOMMATION

«Tous les véhicules sont équipés du Dynafleet, même les Magnum. Cela sert notamment au suivi de la consommation. Nous finissons actuellement un test avec le nouveau diesel Excellium de Total, et j'espère que nous atteindrons la réduction de 3 % qu'ils nous ont annoncée. Nous avons aussi paramétré l'arrêt du moteur après deux minutes de ralenti sur frein à main.»

IT

«J'attends avec impatience le CMR électronique. Pour le reste, nous utilisons le TMS Navitrans vendu par Young & Partners, le logiciel Orditoool pour le suivi du parc, et Solid pour l'analyse des prestations des chauffeurs.»

PNEUMATIQUES

«Nous montons nos pneus nous-mêmes, sauf sur les essieux avant.»