

ALSACE

TDI

Six transporteurs optent pour la coopérative

Six transporteurs alsaciens ont choisi depuis 1996 de regrouper leurs moyens sous la forme originale d'une Sarl coopérative. TDI (TRANSPORT DISTRIBUTION INTERNATIONAL) totalise 230 salariés, 200 véhicules et 27 millions d'euros de chiffre d'affaires.

"Nous étions tous des lignards, au savoir-faire reconnu sur un itinéraire donné, mais nous avions à contrario du mal à proposer un service plus complet au client", rappelle Christian Dupuy, directeur de TDI. Transports Dupuy, l'entreprise que dirige son frère Laurent, a dès lors cherché une formule "qui élargisse l'offre tout en évitant au client de passer par un commissionnaire et un affréteur". L'entreprise de Bischheim, au nord de Strasbourg, s'est mise en quête de partenaires, elle en a trouvé trois à l'origine, et cinq désormais : BAUER, FUCHS, MATHIS, RIESTER et STEINMETZ.

Chaque prestataire bénéficie de l'exclusivité sur sa ligne.

Au cumul, TDI peut ainsi assurer des liaisons vers le Nord, le Benelux, l'Ouest, Rhône-Alpes, le Sud-Est, la région parisienne et la Normandie, grâce à une flotte totale de 200 véhicules. La coopérative demeure ouverte à de nouveaux transporteurs sur des lignes complémentaires - un test est en cours vers l'Espagne et le Portugal. Être implanté en Alsace ne constitue pas une obligation, "ce qui importe, c'est d'exploiter une ligne régulière au départ ou à l'arrivée de Strasbourg", souligne Christian Dupuy. Autres critères : chaque

transporteur ne doit pas excéder 100 camions à lui seul et il doit se conformer à une charte de qualité.

TDI a passé en revue les différentes solutions juridiques, avant d'opter en faveur de la Sarl coopérative à capital variable, notamment pour des raisons de simplifications pour le client. "Ni le GIE, ni l'association ne permettent d'émettre une facture commune pour plusieurs transporteurs. La coopérative, si", expose Christian Dupuy.

Concrètement, une plateforme téléphonique recueille les appels des clients pour l'ensemble des membres, ce qui n'empêche pas tel client de conserver sa relation directe avec tel transporteur.

UN FONDS COMMUN DE GARANTIE

C'est la coopérative qui contracte avec le chargeur. A chacun sa ligne, donc, mais en cas de "coup de bourre", le



Dirigée par Christian Dupuy (debout), la coopérative comprend une plateforme téléphonique commune.

transporteur peut appeler en renfort la flotte de son collègue. "Dans les pics saisonniers, nous nous interdisons mutuellement de prendre des lots en sous-traitance, de façon à donner toujours la priorité à nos clients". Conformément au principe de base de la coopérative, chaque adhérent possède une voix, quelle que soit sa taille. TDI dispose d'un budget de fonctionnement annuel, alimenté par les membres selon une part (4,5%

en 2004) du chiffre d'affaires prévisionnel de l'exercice à venir. "Cette quote-part demeure inférieure au coût d'un service commercial interne", estime Christian Dupuy. Les excédents successifs ont permis, au fil des années, de constituer un fonds commun de garantie. En 2003, pour la première fois, ils ont été redistribués, et il devrait en être de même à l'issue de cette année.

Christian ROUSCHON

EADS

AIRBUS

Décision "positive" pour le lancement de l'A350

Une mise en commun de moyens

TDI, une coopérative originale d'entreprises de transport

« **S**tructure unique en Alsace, la coopérative de transport TDI est au cœur même d'un système d'externalisation », explique Christian Dupuy, le directeur général. « Les petites entreprises de transports routiers n'ont ni le temps ni le personnel pour rechercher de nouveaux clients ». Depuis 1997, six entreprises de transport routier bas-rhinoises se sont impliquées dans la coopérative installée à Bischheim. Chacune a délégué sa force commerciale à TDI, pour plus d'efficacité. Cette mise en commun de moyens présente un double avantage, de réactivité et de services. « La coopérative, avec uniquement six permanents, a une mission de chef de gare en centralisant les offres de transport. Elle organise avec la flotte réunie de ses six PME, soit environ 200 véhicules et 230 salariés, une couverture com-

plète de l'hexagone, chaque entreprise conservant son secteur géographique. »

Grâce à cette mise en commun de moyens, TDI peut proposer des prises en charge complètes de la logistique. « Notre métier est d'organiser le transport des produits dès la sortie de la chaîne de production. Les industriels ont compris qu'il était plus rentable de confier cette mission, jusqu'à présent réalisée en interne, à des professionnels. La coopérative leur offre une plus grande efficacité avec un gain financier », souligne Christian Dupuy.

Ces transporteurs réunis ont ainsi décroché récemment l'intégralité des transports par route en lot du fabricant de colles EMFI dont les sites de production se trouvent à Haguenau et Niedermodern. Le marché européen des 25 est dé-



[Christian Dupuy, à droite, avec Bernard Steinmetz, un des transporteurs de la coopérative]

sormais leur prochain objectif. « Depuis le 1^{er} janvier 2004, nous couvrons déjà 23 des 25 pays. »

Les six PME, sociétaires de TDI, possèdent une part de la coopérative qui établit et encaisse les factures. Quatre entreprises de transport sont actuellement en

période d'essai préalable à la période probatoire pour l'intégrer et la renforcer. « Mais notre objectif, imagine Christian Dupuy, est de créer de véritables partenariats avec les industriels clients. En les associant, par exemple, dans la coopérative... » <

Les entreprises n'ont plus l'exclusivité de cet usage qui consiste à faire réaliser par un tiers plus compétent une activité nécessaire. L'État, à l'instar des entreprises, pour alléger ses charges et pour réaliser plus rapidement un projet, adopte l'externalisation de certaines opérations.

Une solution qui se généralise

Par exemple, en 2001, le ministère de l'Intérieur a demandé pour la première fois à un groupe financier constitué pour la circonstance, de réaliser la construction du nouvel Hôtel de Police à Strasbourg. L'investisseur privé retenu a obtenu également un contrat de mainte-

nance. Les collectivités locales, pour les mêmes raisons d'allègement des charges fixes, délèguent de plus en plus la construction et sa gestion future à des entreprises privées, comme par exemple la construction d'un parking public. La tendance à l'externalisation obéit toujours à un même objectif : l'efficacité et la réalisation d'économies substantielles.

Externaliser ses bureaux...

« Pour les entreprises, les charges immobilières, le poids des loyers et tous les frais associés (aménagement, taxes, maintenance, fonctionnement, etc.) constituent toujours des charges fixes extrême-

Les entreprises qui font appel à des intervenants extérieurs le font principalement pour transformer leurs coûts fixes en coûts variables.

ment lourdes et souvent sous-estimées », relève Hugues Pariot, directeur général de Regus France. Présent dans 50 pays dans le monde avec 400 centres d'affaires,

Regus dispose de 60 000 m² en France dans des centres d'affaires implantés dans les principales métropoles. « Nos espaces de travail modulables, entièrement équipés et meublés, simplifient la vie quotidienne des entreprises, sans investissement et sans immobilisation. Cette notion d'externalisation est beaucoup plus répandue dans le monde des affaires anglo-saxon », poursuit Yolande Heitz, directrice du centre Regus à Strasbourg. Les entreprises de tous secteurs et toutes tailles profitent du même niveau de service en mutualisant l'ensemble des charges (accueil, téléphone, entretien, assurance, support administratif, etc.).

COOPÉRATIVE TDI

Strasbourg, tremplin de croissance

Le groupement Transports Distribution International (TDI) enraine année après année son implantation dans le bassin rhénan. L'ouverture des pays de l'Europe de l'Est laisse, selon son dirigeant, présager de nouveaux trafics aux six coopérateurs.

En 2004, Transports Distribution International (TDI) vise un chiffre d'affaires en progression de 15 % à 27 millions d'euros cumulé des six coopérateurs (1) et un résultat net reflétant «une bonne année», indique Christian Dupuy (35 ans), P-dg. La coopérative alsacienne, née en 1997, poursuit son chemin ascendant. «Au cours des trois ans à venir, grâce à l'entrée des nouveaux pays dans la communauté européenne, nous tablons sur une croissance à deux chiffres de l'ordre de 10 % si toutefois la conjoncture ne se retourne pas, précise le dirigeant. Plus nous allons loin, plus le chiffre d'affaires grossit». Dans ce cadre, il envisage d'implanter une agence en Pologne ou en Hongrie. «Le lieu n'est pas encore arrêté. Il sera choisi en fonction de clients qui disposent déjà d'usines sur place. Cela nous permettra aussi de gérer des transports



Christian Dupuy, P-dg de TDI recherche de nouveaux associés.

entreprises ayant ou non un lien avec le transport. Les transporteurs restent les associés de premier rang. Les autres, personnes physiques ou industriels, sont des coopérateurs à un niveau secondaire». La coopérative, située à Bischheim, regroupe à ce jour une régie d'affiches publicitaires sur les véhicules, aux côtés de 6 transporteurs spécialisés dans les marchandises

générales industrielles et alimentaires non périssables. Les livraisons s'effectuent au départ ou à destination de Strasbourg, vers ou depuis une ville hexagonale ou européenne. «Chaque transporteur est responsable d'une ligne, et chaque offre de transport lui est affectée en fonction du trajet qu'il assure», explique le dirigeant. La SARL coopérative à capital variable (69 300 euros), qui s'appuie sur un effectif cumulé de 230

salariés et un parc de 200 véhicules, s'occupe de la partie commerciale et du développement des synergies. «TDI a pour mission la recherche et le développement d'une clientèle nouvelle et directe. Elle propose une offre globale en particulier vis-à-vis de chargeurs qui ne pouvaient auparavant être servis par les associés pris individuellement», précise Christian Dupuy. Les membres développent leur portefeuille client et augmentent leur volume d'affaires en proposant une offre groupée en complément de leurs activités propres. «La clientèle se situe dans un rayon de 30 à 40 km autour de Strasbourg. Nous ne nous occupons pas des retours. Mais l'apport de TDI peut représenter jusqu'à 80 % du volume de départ d'un transporteur et garantir jusqu'à 30 à 40 % du CA de la société», dit-il. Pour faire partie de la coopérative, tout nouveau membre doit respecter quelques principes de base. Au départ, chacun devait apporter une participation de 25 000 francs (3 811 euros) au capital social. Aujourd'hui, non seulement la participation est 4 à 5 fois plus importante, mais tout nouvel associé doit verser en plus un fonds de garantie équivalent à la participation au capital, précise Christian Dupuy. Actuellement, quatre transporteurs gravitent autour de TDI dans l'espoir d'être intégrés. «Certains sont en test. Notamment un transporteur qui effectue des trajets vers l'Espagne régulièrement. Mais tous les pays limitrophes nous intéressent.

Pendant une période qui peut varier de quelques mois à un an, nous les testons en tant qu'affréteur, puis ils subissent encore une année probatoire renouvelable un an. Ensuite, et seulement s'ils remplissent les critères, ils sont intégrés».

(1) Les Transports Dupuy (67), Riester (67), Bauer (67), Steinmetz (67), Mathis (67) et Fuchs (67).

Un réel engagement

Les Transports Fuchs, dirigés par Dany Fuchs (37 ans), ont rejoint TDI en 2000. «Nous participons à un groupe de travail avec lequel nous avons des discussions saines, loin de tout esprit de compétition», confie le P-dg. Les critères d'intégration sont sévères. «L'entreprise doit être solvable, respecter une charte de bonne conduite mais surtout fournir un service de qualité équivalent aux autres. Il s'agit d'un réel engagement». Le transporteur spécialisé dans le lot complet de marchandises générales couvre la ligne Strasbourg-Sud Ouest. Il réalise environ 30 % de son CA avec TDI, soit 50 % de son volume de départ. «La coopérative nous a permis de développer notre volume d'affaires à l'échelle régionale et départementale. À mon sens, elle est plus intéressante que des groupements comme Astre ou Evolutrans, qui constituent des réseaux d'affrétés privilégiés à l'échelle nationale». Depuis le rachat des Transports Erb, le 15 avril dernier (L'OT2265), Fuchs compte 48 salariés et gère un parc de 43 véhicules. La société vise un CA 2004 de 5 M€. Elle dispose de 10 000 m² d'entrepôt à Geispolsheim (67). Son siège social, lui, est à Urmatt où 5 133 m² d'entrepôts devraient sortir de terre cet été.

Les chiffres clés

- CA 2003 : 23,5 M€
- Résultat d'exploitation 2003 : 417 000 euros
- Résultat net 2003 : 151 000 euros
- Parc : 350 cartes grises dont 200 ensembles tracteurs et semi-remorques
- Effectif : 230 salariés, dont 190 chauffeurs

(*) chiffres cumulés

es Transports Piégay (9) ont obtenu la certification ISO 9001 version 2000. Implantée à Saint-Genis Laval, la société compte 75 personnes pour un CA de 6,7 M€. Elle tend à se spécialiser dans la distribution de revêtements de sols (35 % du CA).

es Transports CDC (08) se classent parmi les PME les plus performantes de Champagne-Ardenne, selon *Figaro Entreprises* (17/05). La société de 10 salariés occupe la 13^e place du palmarès avec un CA 2002 de 2,218 M€ pour un résultat d'exploitation de 39 000 €. En 37^e position, figure AD Expresse Line (51). Avec 27 salariés, le transporteur affiche en 2002 un CA de 1,664 M€ et un résultat d'exploitation de 62 000 €.

Coliposte a obtenu la certification ISO 9001-2000 pour ses plates-formes colis en France. Le fonctionnement d'une partie de la chaîne de traitement des paquets suivis (réception, traitement et expédition) a été amélioré. D'ici la fin 2004, l'opérateur du groupe La Poste vise à obtenir la certification pour l'ensemble de la chaîne. Coliposte (6 000 salariés) assure le traitement, le transport et la livraison de 253 millions de colis par an. Il a réalisé un CA de 1,057 Md€ en 2003.

Sernam ouvrira début juin une nouvelle agence à Pulversheim (68). Elle se situe dans l'agglomération de Mulhouse, sur l'aire de la Thur. L'inauguration aura lieu le 3 juin en présence de personnalités publiques locales et de Charles-Henri Broussaud, président du Sernam. La filiale de la SNCF compte 55 agences en France.

Jean-Pierre Caillot a été nommé président du Stade de Reims, le 14 mai. Le dirigeant des Transports Caillot (51), jusqu'alors président délégué profite du retrait de Christophe Chenut, aux commandes du club de football depuis sept ans. Le Stade de Reims jouera la saison prochaine en Ligue 2.

GROUPE GT

Vers l'équilibre entre transport et logistique

D'ici 2010, GT prévoit d'équilibrer ses deux branches (route et logistique) et de porter la part de la logistique à 50 % du chiffre d'affaires du groupe. Les signaux sont au beau fixe. Le chiffre d'affaires de l'entreprise familiale bordelaise a atteint sur l'exercice 2003, clos au



Michel et Eric Sarraat, respectivement directeur général et P-dg du groupe GT

31 mars, 82,3 millions d'euros en hausse de 14 %, pour un bénéfice net après impôts de 2,017 millions d'euros (contre 1,683 M€ en 2002). L'activité logistique « gonflée par une opération de portage de stocks pour un client, a réalisé un chiffre d'affaires de 9,5 M€ et pèse désormais 20 % du CA total (contre 15 % en 2002) », précise Eric Sarraat, P-dg. De son côté, malgré un contexte plutôt morose, la branche route (80 % du CA total) a tiré son épingle du jeu. A elle seule, l'activité GT Location, spécialisée dans la location de véhicule avec conducteur, a progressé de 8 % à 20,5 M€ pour un résultat net de + 20 %. « Un équilibre financier qui se confirme aussi pour les 7 filiales régionales », souligne cette fois Michel Sarraat, directeur général. La branche présente dans les activités de collecte (déchets hospitaliers, secteurs de la volaille) et de distribution (secteur alimentaire, produits industriels, matériaux de construction) développe aussi ses services dans la grande distribution et la restauration à domicile. En 2003, de nouveaux clients ont été séduits. « La Générale de Farines de France a confié à GT Location la distribution de ses produits surgelés auprès des boulangeries artisanales de Bordeaux, Saint-Jean-de-Luz et Toulouse », note le directeur général. La filiale a aussi décroché l'appel d'offres de Point P pour sous-traiter son transport. « Le contrat porte sur la gestion de son personnel avec des prestations de location avec chauffeurs portant sur 12 véhicules. Il a été signé pour 6 ans et pourra représenter une trentaine de véhicules avec conducteurs d'ici 3 ans ». Quant à la Société Française de Production Avicole (SFPA), elle a également confié le transport de ses poulettes « démarrées » (prêtes à pondre) pour une durée de 5 ans à GT Location. Pour cette activité longue distance sur toute la France entre les fermes d'élevage et la ferme de ponte, GT Location a même investi 900 000 euros dans la carrosserie sur mesure de 6 véhicules et dédié 6 conducteurs. Fin 2004, GT table sur une stabilité de son CA, toutes activités confondues en raison de la perte de deux contrats : l'un avec Pasteur Cerba (8 M€ de CA), l'autre avec un client de l'aéronautique. « Et sur une rentabilité excellente au vu des premiers mois de l'année », ajoute Eric Sarraat. Le groupe compte 1100 personnes et gère un parc de 1000 véhicules. En 2003, il a distribué à ses salariés près de 1,3 million d'euros en intéressement et participation. En tout, GT Location a investi environ 9,6 M€ en camions, chariots élévateurs et systèmes d'information.

GROUPEMENT TDI

Fuchs reprend Erb

Le transporteur Fuchs, situé à Geispolsheim (67), appartenant au groupement Transport Distribution Internationale (TDI), a racheté le 15 avril les Transports Erb situés sur la même commune. « Sur les 50 salariés des Transports Erb, 27 ont rejoint Fuchs et 33 des 44 véhicules ont été repris », précise Christian Dupuy, directeur général de TDI. L'acquéreur dont le chiffre d'affaires 2003 s'élève à 2,2 millions d'euros compte sur cette reprise pour générer 6 M€ de CA cette année avec désormais 48 salariés et 49 véhicules. « Grâce à Erb, Fuchs va pouvoir couvrir le triangle Clermont-Ferrand, La Rochelle, Bayonne, se réjouit Christian Dupuy. Une réelle opportunité pour la coopérative qui n'occupait pas tout ce secteur et une intégration en ligne avec nos objectifs. Nous avons une volonté de croissance. Actuellement, des transporteurs sont également en test pour couvrir l'Espagne et d'autres pays limitrophes ». Le groupement alsacien dont le siège social se trouve à Bischheim vient aussi de décrocher un contrat auprès de EMFI (67), une société de fabrication et de négoce de colles, qui a choisi d'externaliser son transport. Le contrat d'une durée de 4 ans représente un CA supérieur à 1,5 M€. En 2004, TDI table sur un CA de 27,5 M€ contre 23,5 M€ en 2003. Quant au résultat net, il devrait suivre la même voie. « Nous attendons une très bonne année », reconnaît le dirigeant. Le groupement fédère 6 transporteurs routiers qui emploient au total 230 salariés et gèrent un parc de 200 véhicules.

J.C.

J.C.

réseau intégré dans l'Hexagone. Il est en effet essentiellement présent à l'Est alors que XP est bien implanté à l'Ouest. Les deux groupes

changent informatiques permettant d'assurer un suivi plus précis des envois que chacun confiait à l'autre. C'est sur ce type d'alliances

Il fait une grosse entorse à ce régime en acquérant un opérateur de la taille de XP. Après avoir enregistré des pertes de 14 M€ en 2000

Lebrun, entendait porter à 7,5 M€ à fin 2003 au terme d'une vaste restructuration. Lancée début 2002, cette opération a notamment entraîné une

de la fusion de sociétés régionales de messagerie acquises par l'intégrateur australien TNT (lui-même repris en 1996 par la poste néerlandaise).

ISABELLE BÉGIN

Redressement judiciaire

4 mois d'observation pour Altrex

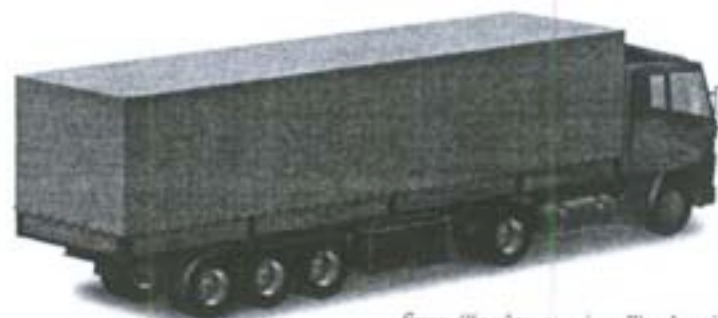
La société Altrex (93) a été placée en redressement judiciaire le 12 mai par le tribunal de commerce de Bobigny. Le transporteur, spécialiste de la messagerie, dispose d'une période d'observation de quatre mois. "Depuis le mois de novembre, nous avons enregistré une chute d'activité en raison de la défaillance de plusieurs clients situés en région parisienne", explique Patrick Ancelin, gérant de l'entreprise Altrex. "J'ai également décidé, à la différence de mes concurrents, de ne pas baisser mes prix. Aujourd'hui, ce choix me coûte cher". La société est aussi bien active en transport express régional qu'à l'international. "Notre diversité

nous permet de répondre à l'attente ponctuelle de clients composites", souligne le dirigeant. Présent depuis plus de 20 ans dans le secteur du transport routier, Patrick Ancelin est résolument optimiste concernant la pérennité de son entreprise: "Notre situation me pousse davantage à activer mes relations, mais je ne suis en aucun cas inquiet. Des clients il y en a et il y en aura toujours". Créée en juin 2000, Altrex emploie 7 salariés dont 5 conducteurs pour un parc composé de 5 porteurs et d'une semi-remorque. En 2002, elle a enregistré un chiffre d'affaires de 360 000 euros.

Transport "longue distance"

Les coûts de revient s'envolent

3% entre août 2003 et avril 2004. C'est la hausse du coût d'un trajet de 400 kilomètres (soit 9 heures de temps de service) réalisé par un tracteur semi-remorque savoyarde de 40 tonnes. L'addition pour le transporteur se montait à 476,67 € en avril dernier, contre 462,79 € neuf mois plus tôt, selon le Comité national routier (CNR)*. Dans cet exemple, le coût variable ("coût au kilomètre") s'est accru de 3,12 % à 145,2 € (soit 0,363 €/km multiplié par 400 km). Il a été affecté par la hausse du prix du carburant (+ 5,16 % à 0,224 €/km). Quant aux frais générés par le



conducteur, ils ont augmenté de 4,03 % à 176,49 € (soit 9 heures de temps de service multipliées par 19,61 €). Les salaires, premier poste des coûts, ont grimpé de 3 %, pour s'établir à 11,3 €/h. Les charges

fixes ("coûts par jour"), dernière composante du prix de revient total, ont progressé de 1,73 % à 154,98 €. En cause: l'accroissement des frais de structure (+ 4,6 % à 79,08 €).

* Se reporter à la page 7, rubrique Repères. "Les coûts par véhicule"

Alsace

Fuchs reprend son voisin Erb

Les Transports Fuchs (67) ont racheté les Transports Erb (67), placés en redressement judiciaire depuis le 11 août 2003. Le tribunal de commerce de Strasbourg a ainsi validé, le 14 avril, le plan de cession totale. "Le repreneur a préservé 27 emplois sur 45 et 33 véhicules sur une cinquantaine. Il dispose désormais d'un effectif de 48 personnes et d'une flotte de 50 poids lourds", explique Christian Dupuy, directeur général de TDI (Transport Distribution International), coopérative à laquelle appartiennent les Transports Fuchs. Lesquels couvrent désormais, grâce à ce rachat, le Centre de la France. Le transporteur (1,52 million d'euros de CA en 2002) prolonge ainsi la ligne journalière qu'il assurait jusqu'à présent entre Strasbourg et le grand Sud-Ouest.

Les Transports Erb ont réalisé en 2001 un chiffre d'affaires de 3,711 millions d'euros. Quant à la SARL TDI, créée en 1997, elle a enregistré l'an passé un volume d'affaires de près de 24 millions d'euros qu'elle entend porter à 27,5 millions en 2004.

Huit actionnaires, six sociétés alsaciennes de transport, une entreprise d'affichage publicitaire sur véhicules et Christian Dupuy à titre personnel, participent au capital de la coopérative. Celle-ci travaille avec quatre affrêteurs, ce qui lui permet de desservir l'ensemble des pays de l'Union Européenne (sauf Malte et Chypre). TDI cherche aujourd'hui de nouveaux partenaires pour couvrir le Languedoc-Roussillon, la Bretagne, les Pays de la Loire, la région toulousaine, l'Espagne et le Portugal.

Transport routier: TDI décroche le contrat EMFI

●●● Le groupe TDI qui fédère six transporteurs routiers alsaciens vient de se voir confier l'intégralité de la logistique du fabricant de colles EMFI présent à Haguenau et à Niedermodern. D'autres contrats d'importance devraient suivre.

Transport Distribution International (TDI) – dont le siège social est à Bischheim – poursuit sa stratégie méthodique de croissance. Le groupement de six PME alsaciennes du transport routier a été choisi au début de l'année par la société de fabrication et de négoce de colles EMFI pour gérer l'ensemble de son activité logistique. « Nous avons repris des véhicules et reclassé une partie du personnel d'EMFI », note Christian Dupuy, directeur général de TDI.

Sur tous les fronts

L'explication de ce mouvement tient en un mot: externalisation totale de la logistique. « Les industriels comprennent de plus en plus que ce n'est pas leur métier d'organiser le transport. Nous sommes là pour cela, notamment pour planifier les chargements. »

Une satisfaction d'autant plus complète que « TDI répondait aux critères définis par EMFI en matière de qualité performance ».

L'initiative de créer TDI, une SARL coopérative à capital variable, remonte à 1996. La partie n'était pas gagnée d'avance. En première



Christian Dupuy, directeur général de TDI. Des performances à faire tourner bien des têtes.
(Photo DNA - Michel Frison)

re ligne, Christian Dupuy reconnaît être allé tout de suite très loin: « On a assez dit qu'individuellement un transporteur n'était pas assez fort pour aller sur des marchés plus larges. La solution était de mettre en commun ses moyens humains et matériels avec d'autres pour proposer à son client un partenariat fiable. » Ce qui satisfait pleinement des entreprises réclamant toujours davantage de réactivité et de services.

Résultat: les chasses gardées ont peu à peu évolué et chaque transporteur a pris pied sur un marché, le maillage du territoire étant complet. Les transports Bauer (Brumath) desservent ainsi

la région Rhône-Alpes, Dupuy (Bischheim) le Nord et le Benelux, Fuchs (Urmatt) le grand Ouest, Mathis (Gambenheim) le Sud-Est, Riester (Scherwiller) la région parisienne et la Normandie, Steinmetz (Pfaffenhoffen) le grand régional.

Croissance à deux chiffres

Bien décidé à jouer un rôle sur le marché européen des Vingt-cinq, le groupement s'appuie désormais sur un réseau de partenaires pour couvrir la totalité du territoire. « Notre grande force par rapport à un affréteur est de pouvoir mobiliser rapidement de gros moyens. »

L'ensemble des six entreprises – employant au total 230 salariés – représente un parc d'environ 200 véhicules. TDI qui a réalisé un chiffre d'affaires de 27,5 millions d'euros en 2003 prévoit cette année une progression de 40% de son activité.

Toutes les sociétés sont logées à la même enseigne. Pour Christian Dupuy, il est un signe qui ne trompe pas: les six PME ont renforcé très nettement leur parc de poids lourds ces dernières années. A l'instar de Steinmetz qui a vu son parc grimper de 3 véhicules à 17 entre 1996 et aujourd'hui.

Dominique Duwig

DNA.

Proulx 96.

ECONOMIE

Transport routier: des PME tissent leur toile

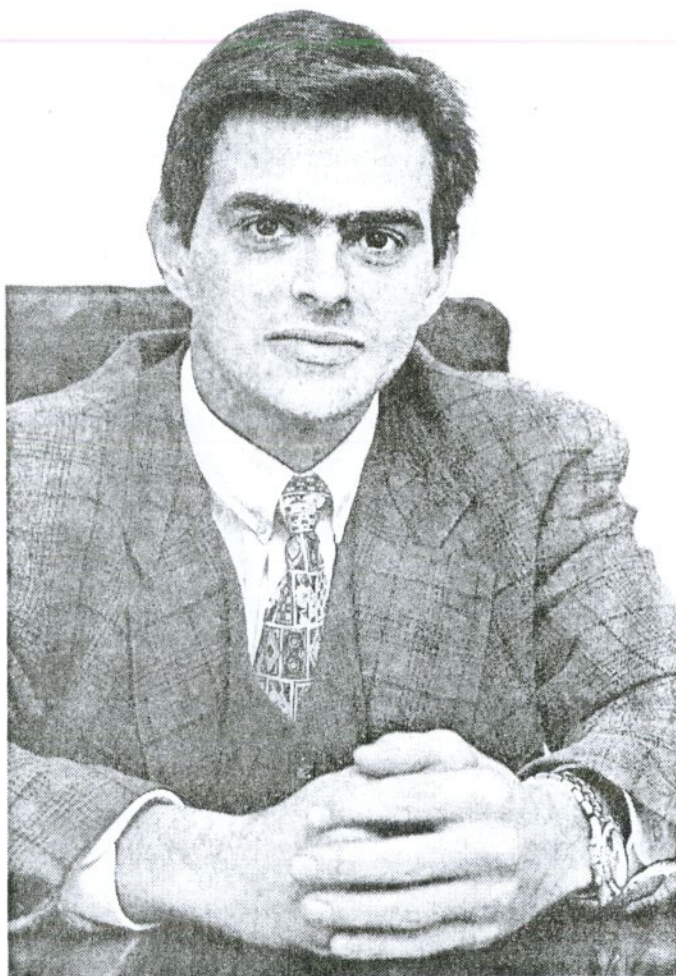
●●● Répondant aux demandes pressantes de leurs clients, cinq transporteurs routiers de la région ont choisi de vivre en parfaite intelligence au sein d'un "réseau". L'échange de fret, c'est original et c'est efficace.

Où vous le voulez, quand vous le voulez... Quel transporteur routier n'a pas rêvé un jour de pouvoir rendre service à son client n'importe où en France? Plus facile à énoncer qu'à concrétiser. Jusqu'à présent, seules quelques rares entreprises ayant les reins suffisamment solides pouvaient offrir ce type de prestation, en affrétant un autre transporteur.

Fatigués de s'entendre dire «Votre démarche qualitative est bonne. Mais, désolés, vous ne m'intéressez plus, vous ne couvrez pas l'ensemble du territoire. Merci, au revoir...», six jeunes chefs d'entreprise ont décidé de faire la route ensemble. Cinq bas-rhinois et un transporteur du centre de la France.

Un nouveau partenariat

Cette phrase, Christian Dupuy la connaît bien. Vingt-huit ans à peine, fin connaisseur du monde du transport, il a pris la tête de ce nouveau partenariat, en créant une structure totalement indépendante de l'entreprise de transport que dirige son frère Laurent. Son nom: Dupuy Distribution International (DDI). Son rôle depuis l'été 1994? Proposer



Christian Dupuy: «Le succès réside sans doute dans notre souplesse.» (Photo DNA)

les services de ces six transporteurs, en prise avec l'exigence des flux tendus. «L'ensemble représente une bonne centaine de camions et un effectif de 100 personnes. Le succès réside sans doute dans la souplesse des relations qui se sont établies au sein de ce groupe où chaque transpor-

teur conserve toute son indépendance».

Pas question d'imiter les méthodes traditionnelles d'affrètement développées par leurs aînés. L'idée étant d'exploiter au maximum, dans la souplesse, la connaissance géographique de chacun. Exemple: le point fort des

transports Riester de Scherwiller, partie prenante dans cette opération, c'est plutôt les liaisons Alsace-région parisienne jusqu'au Havre. «Si un client des transports Dupuy SA veut confier du fret vers Paris, il s'adressera tout naturellement à DDI. Selon le principe: un interlocuteur unique et immédiatement une solution. Ensemble, nous définissons chaque année une grille tarifaire commune».

La qualité est bien sûr une idée sous-jacente. «De fait, il est essentiel que la qualité proposée par l'un des transporteurs soit équivalente à celle qui est proposée par un autre. Question de crédibilité, explique Christian Dupuy. L'union fait la force, oui... mais par la qualité» insiste-t-il.

Résultat: avec six PME, DDI est capable de couvrir les trois-quarts de l'hexagone. Sans dévoiler ses intentions, Christian Dupuy ne cache pas que d'autres opérations sont actuellement en préparation vers le sud-ouest. «Nous sommes à la recherche de deux correspondants pour achever ce réseau» dit-il simplement. Et si tout se passe bien, «plusieurs lignes pourraient être ouvertes vers l'Allemagne mi-96».

Des PME qui tentent par tous les moyens de s'introduire sur le marché hexagonal, voilà qui dérange assurément. La ténacité dont semblent faire preuve ces jeunes chefs d'entreprise a pourtant payé. La meilleure preuve: le groupement a gagné une cinquantaine de nouveaux clients en 1995.

Dominique Duwig

Transport routier: DDI fait son bonhomme de chemin

● Elles sont huit PME et cinq alsaciennes à travailler étroitement ensemble. Pas de secret mais une souplesse, une façon intelligente d'aborder le transport routier. Cette solidarité a déjà permis de joindre les succès.

Alors que de nombreuses entreprises du transport routier ont une peine à survivre, cinq chefs d'entreprises alsaciens et trois transporteurs du centre et du sud de la France continuent de développer leurs lignes. Patiemment mais obstinément. Ceux-là ont choisi d'innover en acceptant de travailler en parfaite intelligence au sein d'un "réseau". L'affaire remonte à l'été 1994, avec la création d'une structure totalement indépendante de ces entreprises. Là encore, les choix sont clairs, et ils donnent la priorité à l'assistance technique. Dupuy Distribution International (DDI), c'est le nom de cette structure basée à Bischoffsheim, est chargée de proposer les services de ces huit transporteurs aux chauffeurs, en prise avec l'existence des flux tendus. «Je suis un prestataire de services», explique simplement Christian Dupuy, à la tête de DDI et coordinateur du réseau.

Aux premières loges pour impulser ce développement, il estime qu'il lui appartient d'aider ces PME à remplir leurs camions au mieux et à les faire rouler le moins possible à vide. Ces gains de productivité sont rendus possibles par la souplesse du système et la connaissance géographique de chacun pour couvrir ensemble tout le hexagone. Nos clients ont besoin d'une rapidité de réaction.



Christian Dupuy, coordinateur de DDI. Le réseau a vu son chiffre d'affaires progresser de 17% en 1996. (Photo DNA)

Des lignes...

C'est donc ce dernier aspect qu'a choisi Christian Dupuy avec deux idées toutes simples, du moins à expliquer. Optimiser ses prestations en offrant des lignes sur tout le territoire y compris la Corse, et surtout utiliser autant que possible ses propres moyens. La sous-traitance, on le sait, est devenu aujourd'hui un problème majeur dans le monde du transport routier. Christian Dupuy est donc fier d'avoir contribué à réduire cette part de l'affrètement. «Nous avons traité l'an passé 90% de la marchandise avec nos propres véhicules, contre 75% en 1995, assure-t-il. Tout cela grâce à une politique constante de renouvellement du matériel: l'ensemble représente un parc d'environ 140 poids

lourds, dont 65% sont âgés de moins de trois ans. C'est un gage de qualité pour nos clients qui nous en sont reconnaissants». D'ailleurs, les résultats sont là: en 1996, le chiffre d'affaires réuni des huit entreprises devrait atteindre les 91 millions de francs, en hausse de 17%.

...et de la souplesse

Cette rapidité de réaction est due aussi à la structure artisanale des entreprises. «Nous avons un avantage irremplaçable: notre souplesse» plaide Christian Dupuy qui cite volontiers le cas de tel ou tel chef d'entreprise qui ne manque jamais une occasion de se remettre au volant d'un camion pour «dépanner» un client. La qualité est bien sûr une idée sous-jacente. D'où le souci d'être aux côtés du chargeur

à tout moment. «Aujourd'hui, nous sommes dans une période de transition, reconnaît cependant le dirigeant de DDI. Les chargeurs sont assaillis d'offres de prix aberrantes. Or, il faut absolument que les transporteurs négocient le prix de leurs prestations et qu'ils obtiennent la réduction des temps d'attente. C'est ce que nous nous efforçons de faire tous les jours».

Difficile, mais pas impossible. Christian Dupuy en est convaincu. Il le sait, parce que depuis quelques mois, il a pris l'habitude de se déplacer dans les entreprises pour voir, dit-il, «comment on peut travailler en parfaite intelligence». Dialoguer. Au fond, c'est peut-être cela son secret. **Dominique Duwig**

COOPÉRATIVE TDI

Le bassin rhénan comme champ d'action

Une dizaine de « lignards » opérant à partir de Strasbourg viennent de créer Transport et Distribution Internationale, une coopérative basée à Bischheim. Fondée sur la maîtrise d'un secteur géographique, cette structure a pour vocation de développer une offre groupée au départ et à destination du bassin rhénan. Une première en France.

Dotée d'un siège à Bischheim dans le Bas-Rhin, la coopérative TDI (Transport et distribution internationale) a officiellement été créée en novembre 1997. Elle rassemble actuellement cinq entreprises - dont une basée dans le sud de la France, une autre dans le Centre - représentant 80 ensembles routiers, une centaine de salariés et un chiffre d'affaires cumulé de 90 millions de francs. Sa vocation : permettre à ses coopérateurs de développer commun leur portefeuille de clientèle au départ et à destination du bassin rhénan en proposant une offre groupée en complément de leurs activités propres. Spécialiste du lot partiel acheminé sans rupture de charge, TDI traite toute marchandise générale industrielle, emballable ou non. Elle privilégie particulièrement le matériel visible - machines outils, mobilier de bureau, etc - dont le transport nécessite la mise en œuvre d'un véhicule.

La coopérative est née à la fin 1994 lorsque des jeunes transporteurs alsaciens ont commencé à réfléchir ensemble aux moyens d'optimiser leurs transports respectifs tout en évitant le recours à la sous-traitance. « Toutes les lignards, ces pme de 10 à 20 véhicules opéraient au départ de Strasbourg mais sur des destinations différentes. L'absence de concurrence a permis le développement de collaborations ponctuelles » explique Christian Dupuy, animateur-coordonnateur de la coopérative. La structure est en place d'une offre commerciale s'organise. Une première prudence néanmoins puisque l'adhésion repose sur le principe d'une factu-

ration distincte par chacun des partenaires. Satisfaisant au plan de l'exploitation, le système montre vite ses limites au plan commercial : « afin de tirer pleinement partie de nos atouts, il nous fallait proposer une facturation centralisée à nos clients ». La création d'une structure de rapprochement formalisée s'impose donc qui prend la forme d'une SARL à capital variable (375 000 francs à ce jour) de type coopératif. Deux entreprises rejoignent l'équipe de départ dans le conseil d'administration et quatre autres sont en phase d'intégration. Sans participation au capital à l'heure actuelle, ces dernières sont déjà parties prenantes dans le fonctionnement du groupement qui table sur un chiffre d'affaires de 15 millions de francs en 1998.

Des destinations phares. Une obligation pour intégrer TDI : proposer une ligne au départ ou à destination de Strasbourg vers ou depuis une destination française ou européenne non encore desservie par un membre. « La coopérative possède des destinations phares telles que Lille, Paris, Toulouse, Marseille, Nantes. Mais certains secteurs géographiques sont encore faiblement couverts - le Centre, les Alpes, le Sud-Ouest ou la pointe de la Bretagne - faute d'avoir trouvé des transporteurs capables d'y assurer les trafics dans les conditions de qualité exigées » explique Christian Dupuy. En revanche, une pme allemande basée à quelques kilomètres de Kehl a été cooptée. Chargée de traiter tous les trafics vers l'Allemagne au départ de la France, elle réalise également pour le compte de la struc-

ture des liaisons Allemagne-Allemagne « ce qui permet d'anticiper la libéralisation du cabotage ». TDI, qui effectue déjà des trafics vers l'Angleterre, un peu d'Italie, la Belgique et la Suisse, souhaite les développer grâce à l'intégration de nouveaux membres français ou étrangers. C'est ainsi que deux sociétés allemandes pourraient prochainement grossir les rangs, à moins que ne soit décidée la création d'une coopérative annexe, connectée au groupement alsacien.

Eviter l'affrètement mutuel.

Le mode de fonctionnement de TDI présente deux caractéristiques. D'une part, chaque offre de transport est affectée par la coopérative au transporteur en fonction de la ligne qu'il assure. « C'est notre originalité par rapport à des groupements traditionnels tels qu'Astre » insiste Christian Dupuy. « Elle nous permet tout à la fois d'éviter l'affrètement mutuel et le recours à la sous-traitance extérieure. Le lot direct représente désormais 90 % des opérations. » D'autre part, la tarification s'opère conformément au prix client que le coopérateur a lui-même défini pour ses lignes lorsqu'il devient actionnaire de la SARL. Ces tarifs sont intégrés à une grille nationale. Dotée d'une marge de négociation, la coopérative facture le client, l'encaisse et rétribue son adhérent en fonction de la grille tarifaire.

La prospection commerciale est également confiée au groupement. Christian Dupuy se charge de la France et un commercial devrait être embauché prochainement pour l'Allemagne. « Etant déchar-



Christian Dupuy, animateur-coordonnateur de la coopérative TDI : « Il ne s'agit pas d'aider nos adhérents à remplir plus, mais mieux en termes de rentabilité ».

gé de la recherche de fret, nous pouvons nous recentrer sur notre métier - l'acheminement - et notre qualité de service. Quand un dirigeant est en démarche commerciale, il s'occupe de ses clients potentiels et futurs, et risque de ne pas s'occuper suffisamment de sa clientèle présente » explique l'un des coopérateurs. La structure fonctionne également comme centrale d'achat pour ses adhérents.

Une alternative à la sous-traitance. Pour les créateurs de TDI, le refus de l'affrètement participe d'un souci de rentabilité et de qualité. « La sous-traitance est un facteur automatique de dégradation de la qualité des prestations » avance Christian Dupuy. « Un transport sous-traité fait presque toujours l'objet d'une attention moindre par rapport à une prestation réalisée en direct. Pour le moins, il souffre obligatoirement d'un manque de maîtrise; le conducteur ignore les habitudes de travail. Bien souvent, il ne connaît pas les lieux de chargement et de déchargement » Cette préoccupation s'est traduite dans une charte dont le respect ne souffre aucun écart, assure l'animateur : « Nous n'avons d'autre choix. Dans la mesure où le client de la coopérative ne perçoit plus qu'une seule entité, le niveau d'appréciation des prestations est à la mesure du maillon le plus faible. »

Anne Madjarian

Énergies nouvelles Des solutions de substitution au gazol

■ HOMOLOGATION DES VÉHICULES

Un frein au développement des énergies alternatives ?

L'État français s'opposerait-il au développement des énergies alternatives ? C'est la question que se pose Christian Dupuy, animateur de TDI, un groupement de pme de transports de la région Alsace. Après maintes démarches pour tester les motorisations au GPL avec les dix semi-remorques de la coopérative sur plusieurs lignes internationales, ce transporteur a dû se résigner à abandonner son projet.

Strasbourg est une des villes les plus polluées de France. Notre demande d'expérimentation de poids lourds au GPL visait un but écologique et aurait également pu être intéressante en terme de productivité. Malheureusement, il nous a été impossible de mener à bien cette opération » s'insurge Christian Dupuy. Les constructeurs qui ne peuvent pas obtenir l'homologation pour faire rouler leurs véhicules en France, les administrations qui ne donnent aucune réponse... « A croire qu'il y a une histoire de gros sous, derrière tout cela » réagit l'animateur de la coopérative TDI. « A l'étranger,

nombre d'entreprises roulent au GPL ou au GNV. Certaines reçoivent même des subventions. Comment se fait-il qu'en France tout s'y oppose ? »

Malgré la loi sur l'air... Dans le cadre de la loi sur l'air, votée en décembre 1996, des dispositions fiscales procurent des avantages aux utilisateurs de « véhicules verts ». Les chauffeurs de taxi roulant au GNV ou au GPL, peuvent récupérer la TIPP (taxe intérieure sur les produits pétroliers) pour les véhicules au GPL ou la TI-GN (taxe intérieure sur le gaz naturel) pour ceux fonctionnant au GNV à hauteur de 6 500 litres par an. Les sociétés qui acquièrent des « utilitaires verts » sont exonérées de la taxe prévue à l'article 1010 du code général des impôts. Certains conseils généraux dispensent même de vignette ces modèles. Et l'Etat comme EDF accordent respectivement une aide de 5 000 et 10 000 francs pour l'acquisition de VUL électriques. Mais pour les poids lourds, des problèmes d'homologation semblent entraver le lancement de ces motorisations. Depuis janvier 1998, seuls les bus au GNV de Renault reçoivent des homologations par type. Celle des bus au GPL est en cours et devrait se concrétiser



Christian Dupuy, animateur de TDI: « A l'étranger, nombre d'entreprises roulent au GPL ou au GNV. Comment se fait-il qu'en France tout s'y oppose ? »

tiser en septembre 1998. En revanche, les poids lourds GNV ou GPL doivent encore procéder au cas par cas. Cette procédure, longue et coûteuse, n'intéresse ni les constructeurs, ni les transporteurs. Des normes européennes concernant les conditions d'homologation des poids lourds au gaz devraient être édictées dans les mois à venir. L'autorité française compétente, la Direction de la sécurité et de la circulation routière du ministère des Transports tend ces directives européennes avant de légiférer au niveau national. Les transporteurs qui souhaitent rouler au gaz devront donc être patients. Christian Dupuy, dont le remplacement de la flotte devenait urgent, a préféré investir dans des véhicules diesel répondant aux normes Euro 3.

A L'ETRANGER Ça gaze pour BOC DS

La société britannique BOC Distribution Services vient d'acquiescer dix tracteurs EBF équipés de moteur au gaz naturel liquéfié. Ces véhicules assurent la livraison des magasins Marks & Spencer. Les dix Perkins Eagle Tx Si de BOC DS composent la première flotte de poids lourds au gaz naturel liquéfié (GNL) en Grande-Bretagne. Destinés à approvisionner les magasins Marks & Spencer de la capitale et du sud-est de l'Angleterre, ces camions sont des 28 et 34 tonnes équipés de moteur 12 litres de 320 CV turbocompressés développés à partir des Perkins série 2000 à gaz et des Eagle Tx diesel. Après dix-huit mois d'essais, les ingénieurs de Perkins ont pu constater que les émissions de NOx de ces véhicules étaient réduites de 89 % par rapport au diesel et les rejets de particules de 89 %. Par ailleurs, ces moteurs sont quatre fois plus silencieux que le diesel. Même à bas régime, les nuisances sonores sont de 7 dB inférieures. Deux fois plus dense que le gaz naturel comprimé (GNC), le GNL permet de stocker d'avantage d'énergie pour un volume moindre et donc d'augmenter l'autonomie des camions. Le poids du dispositif de stockage est ainsi réduit de 80 % par rapport au GNC. Ces caractéristiques répondent tout à fait aux exigences des transports urbains. Mais ce système présente néanmoins quelques inconvénients. Les pertes de performances sont de l'ordre de 10 à 15 % et ces équipements sont 50 % plus coûteux que les véhicules diesel. Pour encourager les transporteurs anglais à investir dans le gaz, l'Energy Saving Trust a lancé « Powershift ». Étale sur 3 ans, ce programme vise à créer un mar-



Les tracteurs EBF assurent la distribution des magasins Marks & Spencer de Londres et du sud-est de l'Angleterre.

ché substantiel pour les véhicules à double carburant et à assainir la qualité de l'air des villes. Dans le cas de Marks & Spencer, il financerait à hauteur de 100 000 livres (soit environ 1 million de francs) l'achat des camions.

Le 15 juin dernier les Etoiles du Transport et de la Logistique se déroulaient au Haras du Pin. A cette occasion nous avons récompensé plusieurs entreprises de transport pour différentes performances.

La Société TDI, qui avait postulé pour l'étoile de la PME, s'est vu récompensé du Prix Spécial du Jury décerné par ALCATEL SPACE représenté par Monsieur Reynald PARIS.

Le Prix spécial du Jury distingue une innovation, un service ou une action particulière.

Cette année le choix du jury s'est porté vers la coopérative TDI, dont les sociétés membres sont les suivantes :

Transports Dupuy, Transports BAUER, les Transports RIESTER, les Transports STEINMETZ, les Transports PEYROT, HAAS SPEDITION, les Transports MATHIS et enfin les Transports FUCHS.

Les représentants de TDI n'avaient pas pu se rendre aux Etoiles, nous les avons donc convié pour récupérer dignement leur prix le 12 juillet dernier à la Maison Fournaise, sur l'Iles des Impressionnistes de Chatou.

Etaient présents, pour représenter TDI, Monsieur MATHIS des Transports MATHIS et Monsieur FUCHS des Transports FUCHS.

Le trophée fut remis par Monsieur Reynald PARIS de la Société ALCATEL SPACE.

Encore Bravo à tous les membres de la coopérative TDI à qui nous souhaitons le succès qu'ils méritent.



De gauche à droite : M. PARIS (Directeur Commercial Alcatel Space), Monsieur Mathis (TDI), Monsieur Fuchs (TDI)



De gauche à droite : S. Ruel (Chef de groupe de L'Officiel des Transporteurs), R. Paris, M. Mathis, M. Fuchs, M. Cheruy (Directeur Général du pôle Transport-Tourisme du Groupe Liaisons), M. Sakakini (Directeur Commercial de L'Officiel des Transporteurs), P. Quehen (Assistante commerciale L'Officiel des Transporteurs).

Transport routier: 8 PME dans la cour des grands

●●● En se regroupant sous la bannière de TDI, six transporteurs alsaciens, une PME allemande et une entreprise du sud rivalisent d'imagination pour capter de nouveaux marchés. Avec leur centre nerveux à Bischheim.

Leurs chiffres d'affaires respectifs oscillent entre 8 et 35 millions de francs, pour la plus importante. PME, elles sont toutes actionnaires de la coopérative de transport baptisée TDI, pour Transport et Distribution Internationale. Variable, le capital de la société créée en commun atteint les 450 000 F.

En un peu plus de trois ans, TDI s'est imposée chez ses clients: les chargeurs. Son chiffre d'affaires a mis le turbo: 145 millions de francs l'an passé contre quelque 90 millions en 1997.

Premiers pas en 1994

C'est durant l'été 1994 que le groupement fait ses premiers pas. Sous l'impulsion de Christian Dupuy qui décide de faire la route avec quelques jeunes chefs d'entreprise dont son frère Laurent, dirigeant de Dupuy SA à Bischheim. De façon informelle tout d'abord. Le principe de base est simple: les transporteurs mettent en commun leurs moyens pour répondre à l'exigence de flux tendus de leurs clients. Sur le mode: «confiez-nous



Christian Dupuy est fier d'avoir introduit plusieurs innovations, comme par exemple l'affichage publicitaire sur les camions. (Photo DNA)

votre fret, nous nous occupons de tout».

Les liens se renforcent au fil des années au sein du réseau DDI (Dupuy Distribution International), l'efficacité aussi. A tel point que les partenaires franchissent une nouvelle étape en décembre 1997 en s'engageant dans la création d'une coopérative.

Une sacrée force de frappe

«Nous disposons d'une sacrée force de frappe au départ de la région. Avec les 154 ensembles routiers appartenant aux actionnaires, disponibles dans un rayon d'action de 50 à 70 km autour de Strasbourg», résume Christian Dupuy, directeur

de TDI, la structure qui a pris la suite de DDI. Un total de 201 salariés, six têtes de pont dans le Bas-Rhin, comme par exemple Riester (Scherwiller), un relais dans le sud de la France mais aussi en Allemagne: Haas à Steinach, près d'Offenbourg.

«Nous sommes présents sur les grands axes français au départ de l'Alsace, se félicite-t-il. Les transports Fuchs, nouveau membre de TDI, couvrent ainsi la ligne sud-ouest en journalier. Tandis que Mathis s'occupe de l'Italie et de la Côte-d'Azur. La vallée de la Ruhr est également bien desservie jusqu'à Hambourg, de même que l'ex-RDA. "Lignards", nos associés sont spécialisés dans

une ou plusieurs zones géographiques bien délimitées, sauf opérations exceptionnelles».

Gagnant-gagnant

Résultat: une sous-traitance réduite à la portion congrue, c'est tout bénéfice pour le chargeur qui a l'assurance que le transport sera fait directement par un des représentants de TDI. Gage de qualité en quelque sorte. Le transporteur sélectionné est également gagnant, dans la mesure où il obtient un volume d'affaires conséquent en direct.

Les chiffres parlent d'eux-mêmes: l'alliance TDI a procuré à ses membres 12,5 millions de francs de croissance dès 1999, 17,5 MF l'an passé et les prévisions pour 2001 sont comprises entre 22 et 24 MF.

Christian Dupuy, basé à Bischheim dans une structure totalement indépendante de celle de son frère, joue un peu le rôle de «chef de gare», selon sa propre expression. Entouré d'une équipe de trois personnes, il gère en direct l'offre et la demande. Pour préparer l'avenir, la coopérative est en train de s'investir de plus en plus dans la logistique, offrant déjà plus de 20 000 m² de surfaces de stockage à travers ses 9 sites. A lui seul, le siège de TDI à Bischheim a une capacité de 2 500 m². «Les transports Steinmetz construisent un dépôt à Pfaffenhoffen de 2 400 m² qui sera disponible au printemps 2002». Dominique Duwig