

## TRANSCARGO (13)

## CAP AU SUD DE LA MÉDITERRANÉE

90 % de l'activité de Transcargos est tournée vers le Maghreb, essentiellement au départ de Marseille. Pour son président, Marc Grolleau, le développement de l'entreprise passe par le transport routier vers l'ouest africain mais aussi par la Libye et l'Égypte, pays au fort potentiel économique.



Le cœur de Transcargos est situé à Vitrolles, sur le site qui abrite aussi 1 500 m<sup>2</sup> d'entrepôts.

Un établissement principal à Vitrolles doté de 1 500 m<sup>2</sup> de bureaux et d'entrepôts pour les transferts de marchandise et deux filiales en Algérie et au Maroc : Transcargos développe depuis 1994 le transport par semi-remorques vers et en provenance du Maghreb, essentiellement au départ du port de Marseille. Ses clients ? Industriels et commissionnaires. 90 % de l'activité de cette entreprise d'affrètement se fait sur cette destination grâce à une flotte de 248 semi-remorques embarquées sur cargo, gérées par la société, et grâce aux 300 mises en location par sa filiale Cargo Rent.

Les tensions et les bouleversements politiques en Afrique du nord, n'ont pas vraiment eu d'impact sur l'activité de Transcargos. « La révolution en Tunisie n'a pas eu une incidence énorme. Les usines ont rapidement repris leur activité. Il y a eu des grèves mais elles n'ont pas été de grande ampleur », assure Marc Grolleau. L'homme est plus habitué à parler au nom de l'AFTRI\*, qu'il préside depuis 2007 et dont il assure le 3<sup>e</sup> mandat jusqu'en 2013, que de Transcargos, dont il est président depuis 1995. S'il prévient qu'il faut être « excessivement prudent », il pense aussi que l'avenir de Transcargos passe par le dé-

veloppement du trafic sur l'Afrique du nord : « Il y aura des développements vers la Libye et vers l'Égypte. Il y a là-bas un potentiel économique énorme. Un autre axe de développement est le transport à partir du Maroc vers les pays d'Afrique de l'ouest, comme la Mauritanie. Ils sont

très demandeurs de développement du transport routier au départ du Maroc. Ils estiment que le développement ne passera pas que par le conteneur. »

Déjà implantée au Maroc et en Algérie, l'entreprise est donc bien positionnée sur ce marché nord-africain. Voué dès l'origine au tra-

fic avec le Maghreb, Transcargos a été créée en 1994 par Olivier, le fils de Marc Grolleau. Celui-ci l'a rejoint un an plus tard en tant que cogérant avant de prendre la présidence de la société, Olivier devenant directeur général. Arrivé dans la région marseillaise en 1981 en provenance de

## LES DOSSIERS DU MOMENT EN PACA SELON MARC GROLLEAU

## Toulon-Turquie : une réunion demandée à Thierry Mariani

Marc Grolleau est président de l'AFTRI depuis 2007. La liaison ro-ro entre Toulon (La Seyne-Brégaillon) et le port turc d'Ambarli est un dossier qu'il suit de près.



Marc Grolleau, président de Transcargos et de l'AFTRI.

» L'OT : Où en est la liaison maritime entre Toulon et la Turquie ?

M. G. : Les 3 liaisons hebdomadaires fonctionnent toujours. Contrairement à ce que nous

espérons, la collaboration n'a pas abouti entre les transporteurs turcs et français pour que ceux-ci participent au transport sur le territoire national. La situation actuelle est illégale. Quand une semi-remorque arrive seule au port de Toulon, qu'elle est rattachée par un transporteur turc et livrée en France, c'est illégal.

» Que représentent les volumes « illégaux » ?

M. G. : On ne connaît pas ces chiffres, personne ne veut en donner et, de toute façon, les moyens de contrôle ne permettent pas de les obtenir.

» Jusqu'où l'AFTRI veut-elle mener le combat ?

M. G. : Ce n'est pas un combat. Ce que nous souhaitons, c'est que tout le monde respecte les règlements dans une bonne entente et que les transporteurs français participent. De plus, la concurrence est faussée. Il semble que les transporteurs turcs soient aidés par leur gouvernement au niveau de la détaxe du gazole. On ne peut rentrer qu'avec une franchise de 200 litres de gazole dans la communauté européenne. Les véhicules turcs qui arrivent avec 1 000 litres, c'est aussi de la concurrence déloyale. ● J. S.

Paris où il travaillait dans le transport depuis 1968, le président de Transcargos avec son fils, a rapidement fait évoluer l'entreprise.

En 2004, dix ans après sa création, le transporteur enregistre un chiffre d'affaires de 8 millions d'euros. Celui-ci atteindra 12,8 M€ en 2008, avant de plonger en 2009 avec la crise économique. Un « plongeon » relatif et mesuré. Avec un chiffre d'affaires de 10,3 M€ en 2009, Transcargos limite les dégâts. La recette ? Adapter les moyens aux besoins, gérer le matériel au mieux, administrer rigoureusement. « Quand on est sérieux et

qu'on réinvestit les marges, on n'a pas de problèmes. Ceux qui ont des problèmes, ce sont ceux qui mangent les bénéfices avant de les avoir gagnés », tranche le dirigeant.

## CROISSANCE EXTERNE AUSSI

Un autre « amortisseur » à cette crise de 2009 a sans doute été la création, en 2002, de Cargo Rent, filiale spécialisée dans la location de semi-remorques. Transcargos a ainsi pu externaliser une partie importante de son matériel afin de mieux le rentabiliser. Même si, comme le dit Marc Grolleau, tout est relatif : « Quand il n'y a pas de marchandises à transporter, personne n'a besoin de matériel... »

En 2010, les résultats du transporteur progressent spectaculairement. Le chiffre d'affaires enregistre une embellie de 70 % par rapport à 2009 et le résultat net de 121 % ! Le développement du trafic roulier sur la Méditerranée, en particulier entre le port tunisien de Radès et Marseille, n'y est sans doute pas étranger. Le développement externe de Transcargos non plus : c'est l'effet de masse provoqué par la reprise du personnel et du parc de 120 véhicules de la société marseillaise SDV Méditerranée en 2010. Car un autre axe de développement est la reprise de sociétés.



Les 248 semi-remorques et 45 tracteurs de Transcargos sont spécialisés dans le trafic roulier avec le Maghreb au départ du port de Marseille.

Pas de projet dévoilé, mais le dirigeant se dit « ouvert » à toute possibilité.

Parallèlement, l'entreprise est régulièrement confrontée aux conflits sociaux sur le port de Marseille. « Il n'y a pas que le problème des grèves, il y a aussi une désaffection des lignes au départ de Marseille », souligne Marc Grolleau. Quand vous voulez vendre du « via Marseille » à des clients potentiels, ils hésitent, ils n'ont pas confiance. Certains vous demandent un tarif via Marseille et un autre via Gênes. A destination du Maroc, on a le choix entre le transport par la route jusqu'au passage du détroit de Gibraltar par Algeiras, en Espagne, et le transport maritime via Marseille. Certains préfèrent Gibraltar. Ce n'est pas logique. Pourtant, pour le roulier, l'image négative de Marseille n'est pas justifiée. Pendant le conflit sur la

réforme portuaire, les grèves sur le port touchaient les conteneurs mais les rouliers ont à peu près fonctionné. »

Enfin, tout ce qui touche au développement du port de Marseille intéresse forcément Marc Grolleau. Par exemple, l'idée d'une connexion de ferroutage au départ du terminal phocéén vers le nord de l'Europe : « Tous les développements centrés sur le port de Marseille nous intéressent et l'avenir du transport ce n'est pas de mettre des camions sur les routes pour les très grandes distances. »

Tout en ronds mais déterminé, au plus près de son entreprise et souvent sur les quais de ses entrepôts de Vitrolles, Marc Grolleau garde le cap : vers le sud de la Méditerranée. ●

JOSÉ SOTO

\* Association française du transport routier international

NOUVEAU SITE WEB | www.strada.fr



## ET SI VOUS FAISIEZ ÉQUIPE AVEC L'INFORMATIQUE ?

- Envoyez les missions en Instantané selon les temps de travail des conducteurs.
- Recevez en temps réel la gestion des ordres de transport.
- Géolocalisez vos véhicules et recherchez le mieux situé pour effectuer la mission.
- Economisez du carburant grâce au calcul d'itinéraire adapté aux poids-lourds, à l'aide à la navigation, aux alertes jauge Gazoil et au suivi du profil d'éco-conduite.
- Téléchargez à distance vos fichiers chronométriques et cartes conducteurs.

Découvrez comment faire des économies et gagner en réactivité avec la solution : MICROMOBILE



Pour + d'infos : www.strada.fr | 05 49 74 90 25