

Paru dans Balthazar

Balthazar

Balthazar

LE MAGAZINE DE L'HOMME

Cahier USA

MIAMI

Dossier Volvo

JEAN-NOËL THÉNAULT

JEAN-PIERRE DUCOURNAU

Regard d'une femme

OLIVIA RUIZ

Rencontres

STEVEN SPIELBERG

DANIEL DAY-LEWIS

MICHEL ONFRAY

XAVIER DE MAISTRE

GÉRARD JUGNOT

HERVÉ DI ROSA

JOSEF BOLF

ARIK LEVY

LAURENT DULAU

JEAN-PIERRE COINTREAU

FABIEN CHEVALIER

EDOUARD RUCHTI

Dossier spécial

LE CONSEIL

CONSTITUTIONNEL

Horlogerie

FRANCK MULLER

Tables de fêtes

PIERRE GAGNAIRE

ALAIN PASSARD

Les sens interdits de

JOSÉ ARTUR



JEAN-PIERRE
DUCOURNAU

L'HOMME AU CŒUR D'OR

VOLVO TRUCKS



JEAN-PIERRE DUCOURNAU

L'HOMME AU CŒUR D'OR

HOMME DE CONVICTIONS ET DE PASSIONS, JEAN-PIERRE DUCOURNAU A RÉUSSI, EN PLUS DE QUARANTE ANS, UN PARCOURS SANS FAUTE DANS LE MILIEU DU TRANSPORT ROUTIER. IL EST AUJOURD'HUI À LA TÊTE D'UNE ENTREPRISE DE 443 SALARIÉS, RÉPARTIS SUR SIX SITES, TOTALISANT UNE SURFACE LOGISTIQUE DE 100 000 M², AINSI QUE D'UNE FLOTTE DE 260 TRACTEURS ROUTIERS ET DE 320 REMORQUES. MAIS BIEN LOIN D'UNE COURSE EFFRÉNÉE VERS LA RÉUSSITE À TOUT PRIX, L'HOMME EST SURTOUT ANIMÉ PAR UN BESOIN DE PARTAGE, EN N'OUBLIANT À AUCUN MOMENT LE RÔLE QU'IL DOIT JOUER VIS-À-VIS DE LA SOCIÉTÉ. TOUJOURS PRÊT À FAIRE SON POSSIBLE POUR PERMETTRE À UNE ŒUVRE CARITATIVE DE LEVER LES FONDS DONT ELLE A BESOIN, IL DÉFEND AUSSI SA PROFESSION EN N'HÉSITANT PAS À INTERPELLER LES MINISTRES DES TRANSPORTS SUCCESSIFS, EN TANT QUE VICE-PRÉSIDENT DU SYNDICAT NATIONAL DES ENTREPRISES DE TRANSPORT PUBLIC (OTRE, L'ORGANISATION DES TRANSPORTEURS ROUTIERS EUROPÉENS). TOUT EN SE CONSACRANT AVEC FOUGUE, DEPUIS CINQ ANS, À SON ACTIVITÉ DE JUGE-COMMISSAIRE AU TRIBUNAL DE COMMERCE.





VOYEZ-VOUS DANS VOTRE BESOIN D'ACTIONS CARITATIVES UNE MANIÈRE DE REMERCIER LE DESTIN DE CE QUI VOUS EST ARRIVÉ DANS LA VIE ?

Jean-Pierre Ducourneau : Avec mon épouse, nous avons eu la chance d'avoir deux garçons en bonne santé. Et dans des opérations caritatives, comme le Téléthon, nous avons vu une opportunité de venir en aide à ceux qui ont eu moins de chance que nous. Depuis que le Téléthon existe, nous n'avons pas manqué une seule édition. Avec un de mes amis, qui est architecte, nous cherchons chaque année à mettre en œuvre des animations assez exceptionnelles afin de collecter le plus d'argent possible. Une année, nous avons chargé un camion à 40 tonnes et nous l'avons fait tirer par tous les participants sur une distance de 15 kilomètres. C'était impressionnant de voir ce camion tracté par des cordes de plus de 100 mètres. Tout le monde voulait le tirer pour l'emmener jusqu'à la place du village. Nous avons placé devant une petite charrette et les gens s'arrêtaient pour donner de l'argent. Une autre année, nous avons mis à disposition une montgolfière et toute la journée nous avons proposé aux participants des ascensions. Une fois, nous avons réalisé une tour Eiffel en ballons qui était amarrée à une nacelle géante. Pour une autre édition, nous avons réalisé une gigantesque pyramide en boîtes d'œufs et chaque personne qui venait en coller une devait payer 1 euro. Toutes ces animations ludiques nous ont permis à chaque fois de récolter des sommes d'argent assez importantes. Cette année, avec des amis et mes enfants, tous passionnés de voitures de sport, nous avons mis à contribution nos bolides pour offrir aux gens et aux enfants handicapés la possibilité de faire des tours de piste sur le circuit du Luc. Grâce à ce que l'on récolte lors de ces journées, où l'on joint l'utile à l'agréable, l'entreprise donne toujours une jolie somme au Téléthon.

TOUS CES EFFORTS DE REMERCIEMENTS NE VOUS ONT PAS EMPÊCHÉ D'ÊTRE RATTRAPÉ PAR LES ALÉAS DE LA VIE...

C'est vrai, en dépit de ce que j'ai pu faire de caritatif dans ma vie, une de mes petites-filles est handicapée. Si le bon Dieu ne m'a pas épargné,

cela n'a en rien altéré mon envie de venir en aide aux autres. Je continue et je continuerai toujours.

FINALEMENT, VOTRE PLUS BELLE RÉUSSITE N'EST-ELLE PAS D'AVOIR CRÉÉ UNE ENTITÉ FAMILIALE, PUISQUE VOS DEUX FILS, VOS BELLES-FILLES ET L'UNE DE VOS PETITES-FILLES TRAVAILLENT À VOS CÔTÉS ?

Les parents sont là pour faire le bonheur des enfants. Peut-être que ça se perd un peu de nos jours, mais leur présence à mes côtés est quelque chose que je considère d'important. Disons que c'est un peu mon côté vieille France. Maintenant, en toute honnêteté, je précise que ce sont mes enfants qui ont souhaité me rejoindre. J'aurais préféré qu'ils soient médecins ou avocats. Ils ont souhaité être transporteurs et ils ont suivi toutes les formations pour concrétiser ce choix. Le plus important pour moi a été de leur offrir des valeurs humaines. C'est ce qu'il y a de plus important dans la vie. Mes parents, qui étaient tous deux ouvriers, m'ont fait l'un des plus beaux cadeaux au monde en m'enseignant l'humanisme.

QUEL GENRE DE PÈRE ÊTES-VOUS ?

Je ne suis pas méchant, mais j'ai un gros caractère. Il n'y a que moi qui sait faire, d'ailleurs. Ce sont les conflits de génération qui veulent ça. Dans le sud de la France, on est assez porté sur la question de l'entité familiale. Je suis quand même heureux qu'ils aient pris la relève.

VENANT D'UN MILIEU OUVRIER, AVEZ-VOUS VU DANS LE MONDE DU TRANSPORT UN MOYEN D'ÉVITER LA ROUTINE ET D'ACQUÉRIR UNE FORME DE LIBERTÉ AU QUOTIDIEN ?

Quand j'étais enfant, nous avons un voisin qui était transporteur. Et dès l'âge de 12 ans, pour gagner quatre sous, j'ai commencé à décharger des camions. Quand on est petit, il y a quelque chose de fascinant dans les camions. Je m'étais dit à l'époque qu'un jour je serais transporteur. Mon père me répétant sans cesse que ce n'était pas un bon métier, je me suis retrouvé à faire un CAP d'électricien de bord dans une école

professionnelle des chantiers navals à La Seyne-sur-Mer. C'est un métier qui m'a beaucoup plu et au travers duquel j'ai beaucoup appris, mais en mon for intérieur j'avais envie d'autre chose. A 23 ans, une opportunité s'est offerte à moi. Un ami routier qui avait eu un accident ne pouvait plus conduire, il s'est retrouvé dans l'obligation de vendre son camion. C'était un 6 tonnes poids total roulant avec par conséquent 3 tonnes de charge utile. J'ai sauté sur l'occasion et j'ai commencé à faire des allers-retours vers Paris. Deux ans plus tard, en 1973, j'ai acheté une carte rouge, la fameuse licence de transport, à un vieux transporteur qui cessait son activité et avait un superbe camion de 19 tonnes. C'était un investissement excessivement coûteux, mais en pouvant transporter plus de poids j'ai pu rembourser le crédit que m'avait accordé la banque. Par la suite, j'ai pu acheter un semi-remorque, puis un autre, avant d'acquérir en 1974 un Volvo F89. Depuis, mon histoire d'amour avec le constructeur suédois est d'une fidélité sans faille.

EN DEHORS DE VOTRE ACHARNEMENT AU TRAVAIL, DEVEZ-VOUS CETTE ENVOLÉE PROFESSIONNELLE À DES MAINS TENDUES ?

Quand j'ai acquis ce fameux Volvo F89, j'ai commencé à pouvoir faire du convoi exceptionnel pour les escalators des chantiers navals de La Seyne-sur-Mer. Par la suite, j'ai vendu mon semi-remorque surbaissé extensible et j'ai acheté un semi-remorque carrosserie savoyarde (bâchée). Pour mon premier voyage avec ce nouveau matériel, j'ai eu la chance de travailler pour les Cheminées René Brisach à Sainte-Maxime, dans le Var. A l'époque, on ne gagnait pas nos clients en baissant les prix car ils étaient tarifés par la TRO (Tarification Routière Obligatoire). Je suis revenu les voir deux jours plus tard pour faire un autre chargement car j'avais déjà effectué la première livraison sur la région parisienne. Ils n'étaient pas habitués à un tel rythme de la part de leurs vieux transporteurs qui faisaient un tour de livraison par semaine. Le marché de la cheminée était en train d'exploser. Par la suite, ils m'ont demandé de mettre un camion en location, puis deux... J'ai eu chez eux jusqu'à vingt camions qui transportaient leurs créations.

C'EST GRÂCE À LA SOCIÉTÉ CHEMINÉES RENÉ BRISACH QUE VOUS-ÊTES PASSÉ DU STATUT DE TRANSPORTEUR À CELUI DE PATRON D'UNE PETITE ENTREPRISE ?

Il n'y a aucun doute là-dessus. Je connaissais le travail mais il fallait trouver des clients. C'est donc grâce à cette société que j'ai pu me

développer. Il m'avait même proposé de me prêter de l'argent si j'en avais besoin pour acheter un autre camion. Il y avait une vraie entraide industrielle en ce temps-là. Si aujourd'hui je transporte toujours les créations de chez René Brisach, les poêles ont légèrement pris le dessus sur les cheminées.

QUAND AVEZ-VOUS LÂCHÉ LE VOLANT POUR VOUS CONSACRER UNIQUEMENT À L'ACTIVITÉ DE CHEF D'ENTREPRISE DERRIÈRE UN BUREAU ?

J'ai dû conduire jusqu'en 1985, au moment où j'ai décidé de mieux organiser mon activité. Puis en 1990, ma femme qui travaillait toujours aux chantiers navals de La Seyne-sur-Mer, est venue me rejoindre afin de gérer la comptabilité et la facturation. Ce que nous faisons jusqu'ici en grande partie le soir et les week-ends.

COMMENT A ÉVOLUÉ LE TRANSPORT ROUTIER EN FRANCE SUR LES VINGT DERNIÈRES ANNÉES ?

Il a été croissant jusqu'en 1995 puisque la production industrielle était telle que l'on avait des cargaisons à transporter. L'arrêt des cartes rouges, qui avaient été mises en place pour favoriser le rail, a été un facteur déterminant de croissance. Avant, on ne pouvait pas faire de longues distances autrement qu'avec la SNCF. Une fois libéré des cartes rouges, on a pris une part énorme sur le rail parce qu'ils ne sont pas bons, trop rigides, et qu'ils sont trop souvent en grève. En 2000, la situation s'est détériorée en raison de l'ouverture des frontières de l'Europe. Par le biais du cabotage, d'autres transporteurs, qui n'avaient pas les mêmes réglementations, la même protection sociale, ni la même fiscalité, se sont mis à nous faire une concurrence déloyale. La situation est telle que le ministre des Transports français a déclaré, il y a peu, qu'il n'y aurait pas une ouverture du cabotage complet en 2014 s'il n'y avait pas une harmonisation du social et du fiscal au niveau européen. En plus d'une multitude de textes de loi compliqués, de la taxe kilométrique et de la taxe carbone, à partir de juin 2013 nous devons mentionner à nos clients le nombre de kilos/carbone utiles afin d'effectuer leur transport. Sûrement pour les taxer plus tard... Il est important de savoir que tout cela a contribué en vingt ans à faire passer le transport routier français de la première place européenne, à l'avant-dernière, juste devant la Grèce. Un pays qui n'a pas de routes et qui utilise les bateaux pour le transport.





CELA RÉPOND EN PARTIE À LA PRESSION DES ÉCOLOGISTES QUI N'APPRECIENT GUÈRE LE TRANSPORT ROUTIER...

Le problème des écolos c'est qu'ils veulent avoir leur bouteille de lait frais tous les matins devant leur porte mais sans savoir comment elle est arrivée là. De plus, le transport routier fait dix fois moins d'accidents que la voiture avec des véhicules qui sont quand même onze fois plus gros. Une voiture diesel en mauvais état qui ne brûle pas tout le carburant émis pollue plus que 50 camions en norme Euro 5 bien réglés. Vu la hausse du carburant, je ne connais pas un transporteur digne de ce nom qui ne forme pas ses chauffeurs à être attentifs, dans leur conduite, à la consommation de carburant.

POURQUOI AVOIR ACHÉTÉ POUR UN PRIX RECORD LE PREMIER EXEMPLAIRE DU NOUVEAU CAMION DE CHEZ VOLVO, LE FH 460 CHEVAUX ?

En premier lieu, parce qu'il s'agissait d'une œuvre caritative. Et en second, parce que Jean-Noël Thénault, le président de Volvo Trucks France, m'avait demandé de concourir. Il voulait que ce soit un Français qui gagne et je voulais lui faire plaisir. On ne reste pas quarante ans avec le même constructeur sans affinités et sans mains tendues dans les deux sens. Maintenant, je l'ai eu pour 150 000 euros alors qu'il en vaut 100 000. L'intégralité des bénéfices sera reversée au programme caritatif Star for Life. Une organisation sud-africaine à but non lucratif qui œuvre en faveur de la réduction des taux d'infection du VIH/Sida, en informant les élèves des lycées sur la maladie et les différentes façons de la contracter. Leur message clé est d'encourager les jeunes à poursuivre leurs rêves et à trouver la voie d'un meilleur avenir, dans l'espoir de les amener à prendre des décisions plus réfléchies.



VOUS QUI AVEZ VU TOUTES LES ÉVOLUTIONS DES TRACTEURS ROUTIERS ÉLABORÉS PAR LE CONSTRUCTEUR VOLVO DEPUIS TRENTE-HUIT ANS, QUELLE FUT POUR VOUS LA VÉRITABLE RÉVOLUTION ?

Si au niveau de la mécanique les tracteurs de chez Volvo ont toujours été d'une fiabilité extrême, l'évolution importante a eu lieu entre la série F89

et les séries F10-F12, au niveau du confort. Enfin le chauffeur conduisait un véhicule confortable grâce, entre autres, à sa cabine suspendue. Aujourd'hui la cabine est devenue une véritable seconde maison avec un confort incroyable. Par exemple : la possibilité de faire sa cuisine, le chauffage de nuit silencieux et une insonorisation parfaite. Depuis qu'une étude de chez Volvo a montré que 90 % des accidents sont dus au chauffeur, de nombreux systèmes de sécurité sont mis en place pour pallier les deux principales causes que sont le sommeil et la somnolence.

QUAND VOUS NE SURVEILLEZ PAS LE BON FONCTIONNEMENT DE VOTRE ENTREPRISE, ET QUE VOUS N'ÊTES PAS EN TRAIN D'OFFICIER AU SYNDICAT DES ENTREPRISES DE TRANSPORT PUBLIC ROUTIER DU VAR OU AU TRIBUNAL DE COMMERCE, QUE FAITES-VOUS DE VOTRE TEMPS LIBRE ?

C'est amusant, parce que le tribunal de commerce est arrivé dans ma vie par le biais d'un ami qui m'a dit que cela allait m'ouvrir encore plus l'esprit. Depuis cinq ans, c'est ce qui me demande le plus de travail. Cela ne m'a rien apporté au niveau de la gestion de mon entreprise, mais après avoir suivi une formation de deux ans, je dois reconnaître que c'est une très belle expérience et c'est quelque chose de très sérieux puisque je suis amené à juger mes pairs lors des conflits commerciaux. Même si je n'y joue pas, j'ai aussi diversifié mes activités en achetant avec un associé, il y a dix-huit ans, le golf de Barbaroux, à Brignoles, et en y faisant construire un hôtel, un spa ainsi qu'un restaurant. En ce qui concerne mon temps libre, je suis passionné, comme Jean-Noël Thénault, par la mécanique et par tous les sports qui gravitent autour. Mais je dois avouer que mon véritable bonheur est de passer du temps avec mes petits-enfants.

>> Ducournau Transports

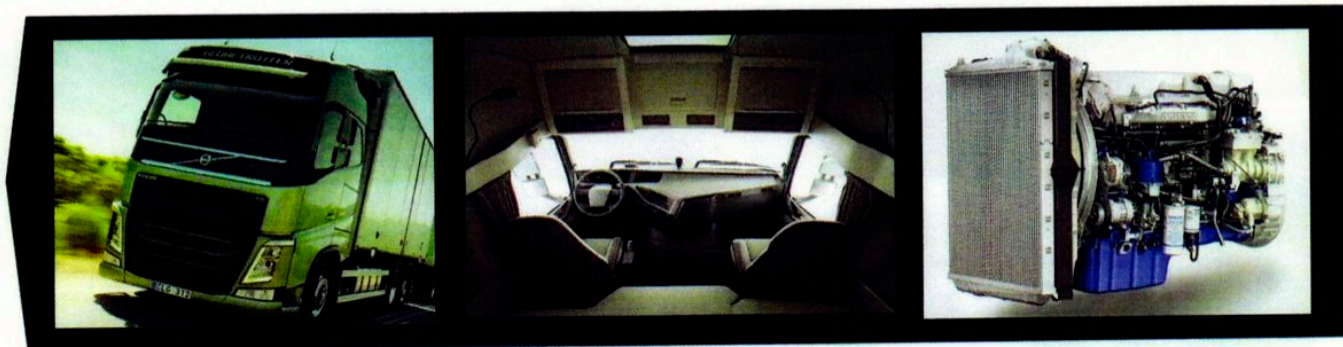
Les Quatre Chemins, 83340 Flassans-sur-Issole.
Tél. : 04 94 37 05 05. www.ducournau.com

>> Hôtel Mercure Barbaroux Golf & Spa

Route de Cabasse, 83170 Brignoles. Tél. : 04 94 69 63 63.

LE NOUVEAU VOLVO FH : RÉVOLUTIONNAIRE !

EN DÉVOILANT SON NOUVEAU TRACTEUR VOLVO FH LORS DE L'IAA D'HANOVRE 2012, LE GROUPE SUÉDOIS A DONNÉ UN SOUFFLE INCROYABLE À SON FLEURON MONDIAL. LANCÉ EN 1993, VENDU À PLUS DE 650 000 EXEMPLAIRES EN EUROPE - PLUS DE 60 % DES VENTES TOTALES DE LA MARQUE -, EN AMÉRIQUE DU SUD ET EN ASIE, LE VOLVO FH, VÉHICULE LONG COURRIER, PROFITE DU PASSAGE À LA NORME EURO 6 QUI RÉDUIT LA POLLUTION DE L'AIR POUR SE PRÉSENTER AVEC UNE NOUVELLE CARROSSERIE TOUTE EN RONDEURS.



L'investissement est conséquent : 1,35 milliard d'euros. Le groupe a décidé d'amortir cette somme à travers plusieurs marques, dont Renault Trucks qui utilisera dorénavant la structure de cette nouvelle cabine spacieuse (2,50 m de large), via une présence sur plusieurs continents comme l'Asie et l'Amérique du Sud en 2014. Et en ayant une politique de commercialisation très longue : le nouveau Volvo FH est disponible à la commande depuis le printemps 2013. Les nouveaux Volvo FH et FH16 sont proposés en versions Euro 5 (toutes puissances) et Euro 6 (en 460 ch pour débiter), dotés d'un nouveau logiciel d'aide à la conduite appelé « I-See » qui mémorise et reconnaît les parcours routiers. Le but : offrir une assistance de conduite permettant d'économiser 5 % du carburant là où la route le permet. Sans oublier la cabine aux allures de palace surplombant le monde.

LA CABINE LUMINEUSE

Sans nul doute l'élément fort et intégralement nouveau de la gamme. Avec son tableau de bord d'un seul tenant, l'architecture électronique et tous les ouvrants, la visibilité a été particulièrement soignée. Le pare-brise, bien plus vertical que dans la précédente génération, et les vitres des portières augmentent de 8 % la surface vitrée. Par ailleurs, les montants ont été affinés, sans remettre en cause leur résistance. Quant aux rétroviseurs, ils épousent le design très aérodynamique et améliorent au passage la visibilité directe de 25 %. Le poste de conduite comprend deux petits écrans, intégrés de part et d'autre du compteur de vitesse et du compte-tours, qui fournissent des informations primordiales et pertinentes. Autre écran intégré dans la partie enveloppante de la planche de bord : le GPS et les fonctions de divertissement. Les capacités de réglage en hauteur et en profondeur du volant, avec 20 degrés de plus,

sont impressionnantes en matière de confort. Fort de son savoir-faire, Volvo a décidé d'ajouter plus de rangements, l'habitacle devenant ainsi une véritable seconde maison pour le chauffeur, ce qui aura pour conséquence directe d'optimiser la sécurité de conduite.

UNE BELLE MÉCANIQUE

Le nouveau Volvo FH est disponible avec des motorisations répondant à la norme Euro 5 (toutes puissances) et un moteur 460 ch, délivrés par le six cylindres de 12,8 l répondant à la norme Euro 6. Grâce à ce dernier, les émissions d'oxyde d'azote sont diminuées de 80 % et les émissions de particules sont réduites de moitié. A l'automne 2013, la marque lancera un concept de chaîne cinématique inédit, l'« I-Torque » (« couple » en anglais), qui reposera sur le moteur D13 Euro 6 de 460 ch, équipé à présent d'une injection à rampe commune, d'un turbocompound et d'un EGR refroidi. Il sera associé, pour la première fois dans l'industrie du poids lourd, à une boîte de vitesses automatisée à double embrayage, baptisée « I-Shift II ». Un duo qui réduira de manière significative la consommation de carburant. Outre une connexion sans fil qui optimise la disponibilité du véhicule, puisque le réparateur agréé peut contrôler l'état d'un véhicule à distance et anticiper les pannes, la vraie révolution technique tient dans la tenue de route exceptionnelle par la stabilité et la souplesse du camion. Une réussite que l'on doit à la grande innovation de Volvo Trucks : la suspension avant à roues indépendantes. Il s'agit certes d'une option – toutes les affectations d'exploitation du nouveau Volvo FH n'en ont pas forcément besoin –, mais grâce à elle sur la route il devient plus facile de rouler avec un camion qu'avec une voiture de série.





PRÉSIDENT DE VOLVO TRUCKS FRANCE, JEAN-NOËL THÉNAULT FAIT PARTIE DE CE CLUB TROP RARE DES DIRIGEANTS QUI ONT ATTEINT LA FONCTION SUPRÊME EN GRAVISSANT TOUS LES ÉCHELONS INDUSTRIELS. UN ÉTAT D'ESPRIT À L'ANGLO-SAXONNE QUI PERMET À CE PASSIONNÉ DE LA MER, DE BELLES MÉCANIQUES ET SURTOUT DE BRICOLAGE, DE RELEVER DEPUIS SEIZE ANS TOUS LES DÉFIS AU SEIN DU GROUPE SCANDINAVE. UN HOMME QUI AIME S'ENTOURER EN CAPITALISANT SUR LES VALEURS HUMAINES INDIVIDUELLES. ET QUI, TOUT EN PENSANT À L'ÉVOLUTION DE SON GROUPE, ANTICIPE LES TRANSFORMATIONS À VENIR SUR LE TRANSPORT ROUTIER, POUR S'OFFRIR LA PLACE DE CHOIX QUI LUI REVIENT DE DROIT DANS UNE SOCIÉTÉ DORÉNAVANT AXÉE SUR LE SERVICE COMMERCIAL IMMÉDIAT ET LE SUR-MESURE.

Par David Artur



JEAN-NOËL THÉNAULT

L'ARTISAN DU TRANSPORT ROUTIER DU FUTUR

NON CONTENT DE S'ÊTRE OCTROYÉ 15 % DU MARCHÉ HEXAGONAL, VOLVO TRUCKS EST AUSSI LE DEUXIÈME ACTEUR MAJEUR SUR LE PLAN EUROPÉEN DANS LA CONSTRUCTION DE CAMIONS. COMMENT EST NÉE L'AVENTURE DES AVALÉURS D'ASPHALTE QUI SORTENT DE VOS USINES ?

Jean-Noël Thénault : Effectivement, en parlant de marchés comparables avec nos concurrents connus, allemands ou suédois, nous sommes toujours bel et bien présents sur la deuxième marche du podium. Volvo Trucks est une marque forte qui a développé depuis maintenant quatre-vingt-quinze ans – près d'un siècle ! – une culture sans faille du transport lourd et du transport solide. Il y a plusieurs raisons à cela. En premier lieu, nous construisons au départ des camions pour le besoin intérieur du pays d'origine, la Suède. Une terre difficile de par sa topographie et son climat sur laquelle 8 millions de personnes vivent. Une superficie pratiquement identique à celle de la France mais sur une découpe géographique tout en longueur et avec un réseau ferroviaire qui ne couvre pas l'ensemble du territoire. C'est ainsi que le transport routier s'est imposé pour acheminer un maximum de produits sur de grandes distances désertiques enneigées et boisées. Pour répondre à toutes ces contraintes, et à une très forte activité industrielle autour du papier et du bois, les Suédois ont très vite fabriqué des camions capables de transporter des charges considérables. D'autre part, la politique nationale mise en place en Suède sur le transport routier a permis à Volvo Trucks d'être très vite en avance sur les poids et mesures, et donc sur la solidité de ses camions. Une aventure commence toujours en bas de chez soi et après on part à la conquête du monde.

LA LIMITATION FRANÇAISE SUR LES POIDS ET MESURES N'EST-ELLE PAS OBSOLETE ? ET L'IDÉE D'UTILISER DES CAMIONS PLUS LONGS POUVANT TRANSPORTER PLUS DE CHOSES NE PERMETTRAIT-ELLE PAS DE RÉDUIRE LEUR NOMBRE SUR LES ROUTES ET AINSI LES RISQUES ?

La loi qui permettrait de rouler avec 40 tonnes vient de passer à 44 tonnes,

et en termes de longueur, on ne peut pas dépasser 18,5 mètres. On est très loin des 25 mètres et 60 tonnes pratiqués dans un très grand nombre d'autres pays. Le fait de rouler un jour avec des camions de 60 tonnes, exclusivement sur les grands axes routiers, aurait l'avantage de limiter la problématique vers laquelle nous allons aujourd'hui : la hausse inexorable du trafic. Le besoin en transport routier sur le continent européen, en incluant la Russie, a augmenté de 50 % en vingt ans. Une seule raison à cela : notre mode de consommation a radicalement changé avec l'avènement d'Internet. Aujourd'hui, le fabricant et le consommateur étant directement mis en relation, il n'y a plus de stock dans un magasin au milieu. Le stock est dans les transports.

AFIN DE RÉPONDRE À CETTE NOTION DU SUR-MESURE DANS L'ACHEMINEMENT IMPOSÉE PAR LA SOCIÉTÉ DE CONSOMMATION, N'Y A-T-IL QUE LE TRANSPORT ROUTIER QUI PUISSE PERMETTRE UN ACHEMINEMENT AUSSI SOUPLE ?

Le porte-à-porte ne peut se faire que par la route. Il ne se fera jamais avec les autres modes de transport, qui en revanche continuent d'être nécessaires sur les très grandes distances. Dorénavant, sous l'effet de la mondialisation, chaque kilo manufacturé va faire de plus en plus de kilomètres. Le tee-shirt chinois fera toujours plus de kilomètres que le tee-shirt fabriqué à Clermont-Ferrand ou en Afrique du Nord.

CELA NE VA-T-IL PAS POSER UN PROBLÈME DE SÉCURITÉ ?

On ne serait pas citoyen avant toute chose si on osait proposer des solutions qui dégradent une recherche constante de la sécurité et de l'environnement. Les Suédois ayant dans leur ADN une culture environnementale et sécuritaire, nos camions présentent plus de sécurité que les voitures de Monsieur et Madame Tout-le-monde. Nous avons été les premiers à équiper en série nos voitures et nos camions de la ceinture de sécurité à trois points, et ce bien avant que cela ne soit obligatoire, pour ne prendre que cet exemple un peu dépassé, je vous l'accorde.

MAIS CONCRÈTEMENT, QUELLES SONT LES MESURES QUE VOUS AIMERIEZ VOIR APPLIQUER ?

Il faudra arriver à terme à mettre en place de grands axes routiers particulièrement choisis afin de transporter tous les types de marchandises, tel un Rungis-Rotterdam ou encore Le Havre-Gennevilliers. Avec un camion qui passe de 40 tonnes à 60 tonnes de charge, deux véhicules de ce type remplaceraient trois camions. Avec deux moteurs, on consommerait moins, et ces camions ayant plus d'essieux, on a moins de charge au sol par essieu, ce qui permet de mieux freiner. L'autre point important serait que le gouvernement prenne des mesures pour rendre obligatoire un certain nombre d'équipements de sécurité à bord des camions, comme l'éthylotest anti-démarrage ou le système qui oblige le conducteur à garder ses distances avec le camion qui le précède.

AU-DELÀ DES TECHNOLOGIES DE POINTE DÉVELOPPÉES PAR VOLVO TRUCKS, EXISTE-T-IL UNE LIMITE EN MATIÈRE DE SÉCURITÉ ?

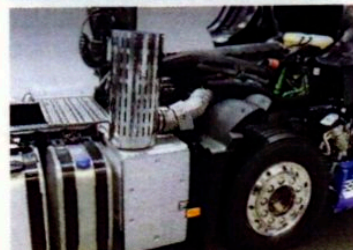
Aujourd'hui, en matière de technologie touchant à la sécurité sur la route, nous savons presque tout faire, sauf régler la question de l'anticipation. L'intelligence artificielle de nos véhicules ne remplacera jamais l'anticipation propre à l'être humain. L'autre point important réside dans le travail que nous devons faire en France pour combattre tous les a priori que peut avoir une opinion publique mal informée à propos du transport routier.

POUR QUE LA POPULATION FRANÇAISE VOIE D'UN BON ŒIL LE TRANSPORT ROUTIER, NE FAUDRAIT-IL PAS AUSSI LUI DÉMONSTRER QUE CELUI-CI N'EST PAS AUSSI NOCIF QU'ON VEUT BIEN LE DIRE ?

Si les camions fonctionnent encore avec des énergies fossiles, comme les voitures, nous travaillons en permanence pour élaborer des moteurs fonctionnant avec des énergies alternatives. Je crois beaucoup dans le gaz liquéfié (du méthane cryogénisé à -160 °C), mais pour l'instant il n'y a pas de distribution en Europe en raison d'une réglementation difficile, et surtout au fait que les pétroliers voient cela d'un mauvais œil. Une énergie que l'on peut fabriquer aisément en se servant, à titre d'exemple, des gaz émis par fermentation ou par les déchets ménagers, cela aurait aussi l'avantage de nous rendre beaucoup moins dépendants géopolitiquement parlant.

POUVEZ-VOUS DÉFINIR LE PLUS SIMPLEMENT DU MONDE LE NOUVEAU CAMION FH ?

Il s'agit tout simplement du camion le plus artificiellement intelligent actuellement sur le marché. Nous y avons mis tout ce que la technologie a connu comme avancée sécuritaire et technique au service de l'être humain, à l'image du système exclusif



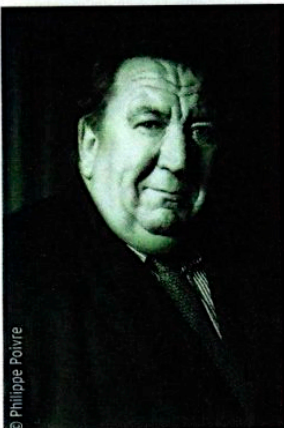
« I-See ». Grâce au GPS embarqué, le véhicule mémorise un trajet qu'il a déjà effectué. Il peut ainsi anticiper en adaptant sa puissance et sa vitesse, ce qui permet de mieux gérer le carburant utilisé. C'est un vrai copilote. L'intelligence artificielle du nouveau FH permet d'anticiper un nombre incroyable de problématiques, et en premier lieu la panne. Le véhicule étant connecté en permanence au réseau de distribution et au réseau de maintenance de Volvo Trucks, nous pouvons détecter une future panne avant même qu'elle ne se produise, et intervenir à temps pour empêcher l'immobilisation du véhicule. Ce qui évite au transporteur de perdre de l'argent avec un camion inutilisable. Nous avons aussi fait un travail capital sur la tenue de route puisque les forces centrifuges dans les virages sont compensées comme dans les avions de chasse par l'emploi de gyroscopes. La bille qui se trouve dans un aimant circulaire va commander de par sa position à des cerveaux électroniques d'envoyer de l'air sur tel ou tel freinage et sur telle ou telle roue pour compenser et corriger la tenue de route. Je vous mets au défi de retourner le nouveau FH en sortie de virage. Mais ce qui frappe le plus sur ce camion, c'est sa simplicité de conduite. Il est plus facile à conduire que n'importe quelle voiture sur le marché. Notre avancée technologique est telle que dans cinq ans 80 % des incidents ne seront plus que des pannes de software et nous pourrons intervenir à distance. Le camion interconnecté que nous avons créé permet aujourd'hui à un transporteur de savoir en temps réel, via son smartphone, où se trouve un camion, à quelle vitesse il roule et combien il consomme de carburant.

POUR AVOIR UN SERVICE APRÈS-VENTE PERFORMANT, COMBIEN DE PERSONNES OFFICIER EN COULISSES ?

Nous avons des réseaux pouvant intervenir sur toutes les marques de camions, réunissant au total 50 000 personnes. Le métier du transport routier est avant tout un métier d'homme donc de relationnel. S'il existe une relation forte entre Volvo Trucks et Monsieur Ducournau depuis quarante ans, elle a, comme toute relation connue des hauts et des bas. Mais nous avons toujours tout fait sur les bases de la confiance pour répondre à ses attentes. C'est d'ailleurs ce que nous faisons avec tous nos clients.

L'INDUSTRIE DU CAMION EST-ELLE UN MILIEU OÙ LA CLIENTÈLE EST FIDÈLE ?

Chez Volvo Trucks, nous avons une fidélité à hauteur de 80 % de la part de nos clients. Quand on achète un camion Volvo, on achète une culture, un pays et un mode de vie qui s'attache à apporter des réponses, entre autres, à la question de la sécurité et de l'environnement, de l'humain.



© Philippe Poivre

« CEUX D'ENTRE NOUS QUI EN ONT LES MOYENS SE DOIVENT D'AIDER LES PLUS DÉFAVORISÉS »

NOTRE NUMÉRO 43 DE « BALTHAZAR » (JANVIER-FÉVRIER) METTAIT EN AVANT UN ENTREPRENEUR « BIGGER THAN LIFE » : JEAN-PIERRE DUCOURNAU, CRÉATEUR DE DUCOURNAU TRANSPORTS. LORS DE NOTRE RENCONTRE, IL AVAIT ÉVOQUÉ L'ACHAT DU PREMIER EXEMPLAIRE DU NOUVEAU CAMION FH DE CHEZ VOLVO, MIS AUX ENCHÈRES SUR EBAY ET DONT LES FONDS RÉCOLTÉS SERAIENT REVERSÉS À UNE ONG : STAR FOR LIFE. NOTRE SOUCI D'INFORMATION NOUS A AMENÉS À NOUS INTÉRESSER À LA SUITE ET À LA FINALISATION DE CE PROJET HUMANITAIRE. C'EST DONC EN AFRIQUE DU SUD QUE NOUS VOUS INVITONS POUR LA CONCLUSION D'UNE AVENTURE HUMAINE HORS DU COMMUN.

STAR FOR LIFE, LA VIE AVANT TOUT

Créée en 2005, Star for Life est une ONG ayant pour objectif de sensibiliser les jeunes défavorisés sur la transmission du sida. Avec 20 % de la population d'Afrique du Sud contaminés, le programme de l'ONG est vital pour le pays. Pour cela, Star for Life a mis en place plusieurs actions : un programme d'éducation à la santé afin de réduire les risques de transmission du virus du VIH, la lutte contre la pauvreté et le chômage via des formations professionnelles pour les jeunes, le sport comme outil de développement social et des échanges scolaires avec des étudiants d'autres pays africains et européens. C'est en 2007 que Volvo Trucks s'est engagé dans le programme Star for Life et soutient depuis les programmes d'éducation des écoles du district de Umlazi et Katilehong. Les chiffres parlent d'eux-mêmes : depuis fin 2011, ce sont huit écoles et 10 000 personnes qui ont été concernées par ce programme. Grâce à la somme récupérée lors des enchères du premier Volvo FH remportées par Ducourneau Transports, l'école de ce township va permettre à ses jeunes à se construire un avenir.

DES ENCHÈRES SOUS HAUTE TENSION

Partenaire de Star for Life, Volvo Trucks a décidé de lancer une opération spéciale fin 2012 afin d'obtenir des fonds supplémentaires : mettre le premier exemplaire du nouveau Volvo FH aux enchères sur eBay et reverser l'intégralité de la somme obtenue à l'ONG. Cette initiative, une première mondiale, a très vite intéressé de nombreux professionnels des transports et, après une véritable « bataille de la générosité » opposant 35 enchérisseurs, c'est Jean-Pierre Ducourneau qui a remporté le véhicule tant convoité en proposant la somme de 150 000 euros, soit un montant de 50 % supérieur à la valeur initiale du Volvo FH et représentant la somme d'argent la plus importante jamais offerte à une école dans le cadre de son programme de prévention du sida.

UN ACCUEIL INOUBLIABLE

C'est le 5 mars dernier que Jean-Pierre Ducourneau, Jean-Noël Thénault, président de Volvo Trucks France, et Anders Lindblad, président du comité Star for Life, se sont rendus dans l'établissement secondaire Mponsheng

de Johannesburg afin de remettre le chèque de 150 000 euros au principal de l'établissement, Monsieur Green Ngogodo, et conclure cette aventure humaine en beauté. C'est sous un chapiteau de plus de 1 500 m² monté pour l'occasion et devant 1 200 élèves, l'ensemble du corps professoral et les représentants du ministère de l'Éducation de l'Afrique du Sud, qu'a eu lieu la cérémonie de remise du don. En entrant, Jean-Pierre Ducournau, son épouse et les représentants de Volvo Trucks ont eu la surprise d'être accueillis par des chants entonnés par l'ensemble des élèves pour ce qui restera un des plus grands moments de cette journée.

UN DON POUR TOUS

Après l'ouverture de la cérémonie en musique, c'est avec beaucoup d'émotion que Jean-Pierre Ducournau a pris le micro pour remettre le chèque au directeur de l'école et déclarer devant une assistance conquise : « Je suis heureux de pouvoir aider ces enfants. Ceux d'entre nous qui en ont les moyens se doivent d'aider les plus défavorisés. J'espère que cet argent fera beaucoup de bien à l'école. » La joie se lisait sur les visages des milliers d'enfants présents dont l'espoir d'une vie meilleure se concrétisait sous leurs yeux.

AFFIRMER UN ENGAGEMENT

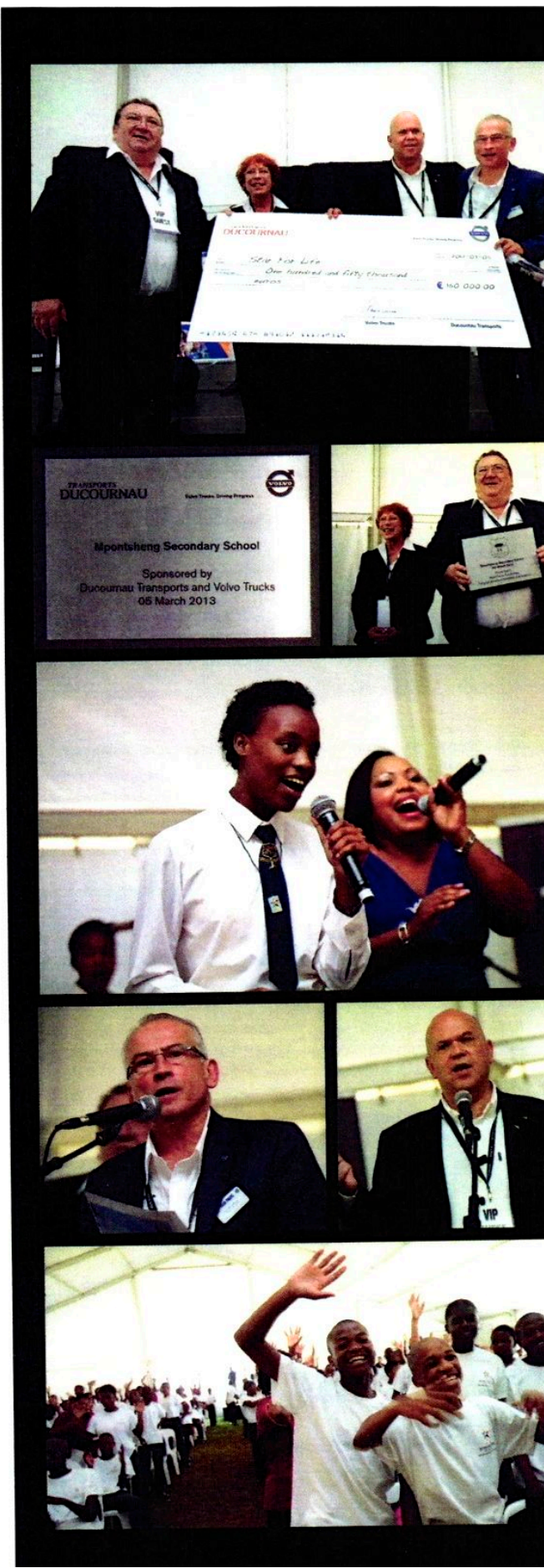
Cette opération unique est un véritable soutien à une population en détresse et confirme l'engagement de Volvo Trucks dans la lutte contre le sida et la pauvreté, comme le confirme Jean-Noël Thénaut, président de Volvo Trucks France : « Pour Volvo Trucks, c'est l'occasion de soutenir des mesures concrètes dans la lutte contre l'un des fléaux sanitaires majeurs qui menacent les jeunes populations en Afrique du Sud. Faire don à Star for Life des recettes de la mise aux enchères sur eBay du premier nouveau Volvo FH a été une décision vraiment facile à prendre. » Un engagement et des résultats concrets dont s'est réjoui Anders Lindblad : « Le programme Star for Life a donné d'étonnants résultats. Les élèves ont de meilleurs résultats scolaires et on observe une baisse de l'absentéisme, mais aussi du nombre de grossesses chez les adolescentes, et un moindre impact du VIH. J'espère que les résultats seront aussi positifs à Mpontsheng qu'ils ne l'ont été dans les autres écoles où Volvo Trucks soutient Star for Life. »

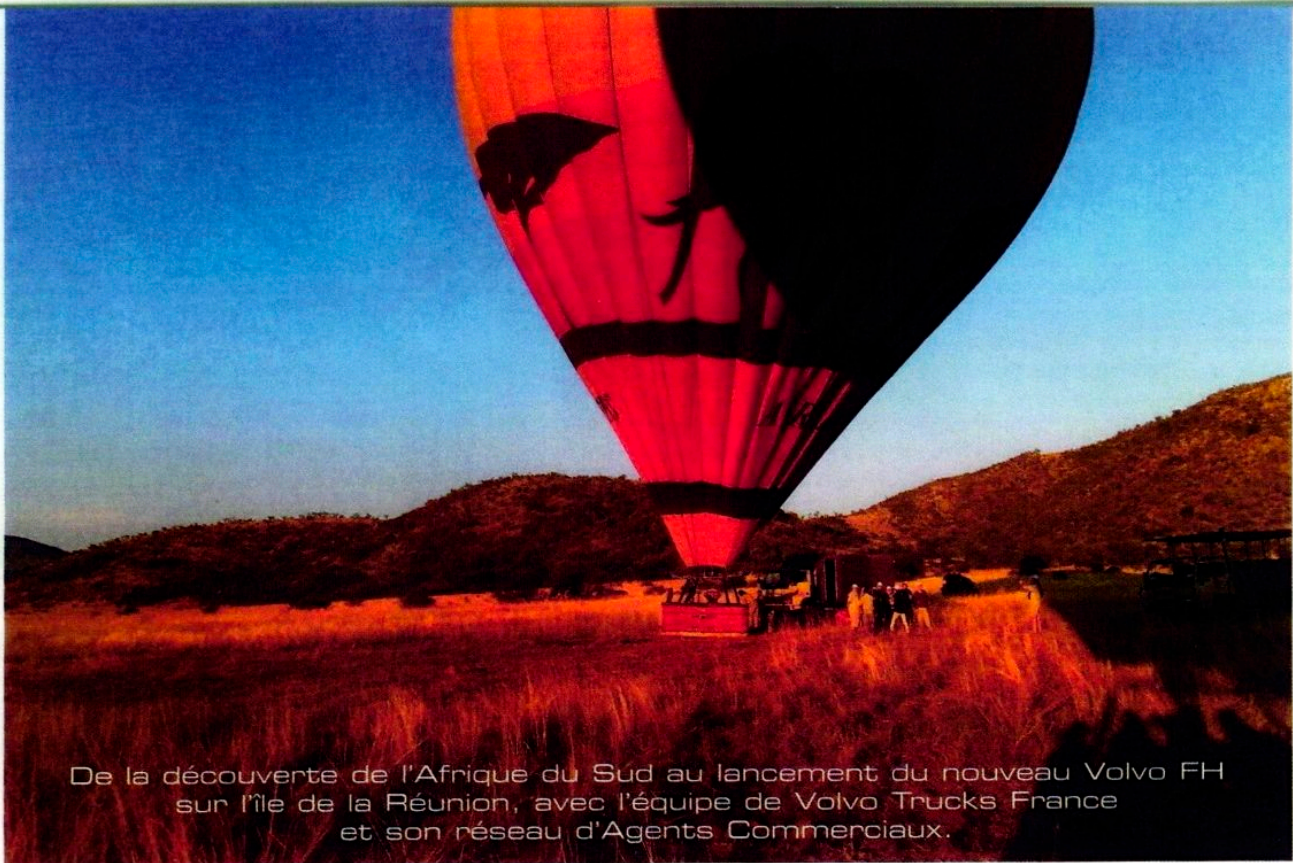
UN SUIVI EXEMPLAIRE

La question que tout donateur est en droit de se poser est : « Comment va être dépensé mon argent ? » Avec Star for Life, la transparence est de mise : les 150 000 euros serviront à maintenir le programme pédagogique de l'école Mpontsheng durant six ans – un programme qui portera désormais le nom de Ducournau – ainsi que la création d'une bibliothèque qui souligne la démarche de fond de Jean-Pierre Ducournau et son engagement auprès des jeunes Sud-Africains pour lesquels l'éducation est une priorité.

LE REGARD TOURNÉ VERS L'AVENIR

La remise du chèque ne signifie pas une fin pour Jean-Pierre Ducournau qui a confié vouloir continuer à suivre les enfants de Mpontsheng et continuer à leur apporter son soutien à l'avenir. Il en est de même pour Volvo Trucks et Star for Life qui ont pour objectif de doubler le nombre d'écoles dans les prochaines années et d'étendre leurs actions sur d'autres districts. Volvo Trucks a également intensifié son action à travers le projet Skills for Life, qui permet aux participants du programme Star for Life de faire une demande de formation en apprentissage auprès de Volvo Trucks, avec pour objectif de trouver un travail dans le domaine des transports.





De la découverte de l'Afrique du Sud au lancement du nouveau Volvo FH sur l'île de la Réunion, avec l'équipe de Volvo Trucks France et son réseau d'Agents Commerciaux.

Volvo Trucks a révolutionné le marché du transport routier en commercialisant le nouveau Volvo FH. Le tout premier nouveau Volvo FH mis sur le marché a été acquis par Monsieur Jean-Pierre Ducournau, qui a remporté les enchères sur eBay de ce véhicule unique et exceptionnel. Et comme elle s'y était engagée, la direction de Volvo Trucks France a reversé le montant de cette enchère record à l'association Star for Life en Afrique du Sud, confirmant ainsi l'engagement humanitaire du groupe Volvo. Le chèque a été remis en mains propres au représentant de l'association, à l'occasion d'un déplacement d'une délégation de Volvo Trucks France conduite par son président Jean-Noël Thénault. Ce voyage a aussi été, pour les membres de l'équipe, l'occasion de découvrir et de comprendre comment le groupe Volvo a organisé la distribution et la maintenance des camions pour l'ensemble de ses marques sur ce territoire deux fois plus vaste que la France. Enfin, tous les globe-trotters membres de cette « dream team » de Volvo Trucks France se sont envolés le 8 mars en direction de l'île de La Réunion pour le lancement commercial du nouveau Volvo FH.

UNE MAIN TENDUE AUX ENFANTS DÉFAVORISÉS

La délégation était conduite par Jean-Noël Thénault, président de Volvo Trucks France, accompagné de Jean-Pierre Ducournau, créateur de Ducournau Transports et client historique de Volvo Trucks ; étaient également présents les Agents Commerciaux de Volvo Trucks France, et Anders Lindblad, président du comité Star for Life. A peine arrivée sur le sol sud-africain le 5 mars dernier, la délégation s'est rendue dans l'établissement secondaire Mpontsheng de Johannesburg afin de remettre le chèque de 150 000 euros au principal de l'établissement, Monsieur Green Ngogodo.

Ainsi ont-ils conclu en beauté l'aventure humaine créée autour du lancement du nouveau Volvo FH. Un moment d'une intensité rare où tous les convives français, dont Jean-Pierre Ducournau et son épouse, ont eu la surprise d'être accueillis en chansons par l'ensemble de ces enfants qui grâce à eux auront désormais la promesse d'un avenir.

Star for Life est l'une des associations qui œuvrent dans le domaine de l'éducation des jeunes Sud-Africains. Un programme ambitieux que le groupe Volvo accompagne depuis 2007. Plus de dix écoles situées dans les quartiers défavorisés de Johannesburg ont déjà été créées, six autres doivent voir le jour dans les prochaines années. Le projet pédagogique est orienté sur la prévention du Sida, car il est important que ce fléau régresse ; les responsables espèrent y parvenir grâce à un niveau d'éducation plus élevé, qui permettra une prise de conscience des adolescents. La découverte du township de Soweto et de son histoire, qui est partie intégrante de l'histoire de l'Afrique du Sud, a permis aux Français de comprendre les enjeux économiques et sociaux de cette jeune nation démocratique. L'Equipe Volvo a également vécu des moments chargés d'émotion lors de la visite de l'un des nombreux orphelinats de Soweto. Ici, sur les 90 enfants, près de 25 % sont porteurs du VIH. Le parrainage d'enfants a été proposé lors de cette visite. La proposition a été retenue par certains, qui se sont engagés personnellement. Les besoins ne manquent pas : il faut nourrir les enfants, les soigner, les habiller, et assurer leur éducation ; il faut entretenir les bâtiments, renouveler les équipements indispensables... la tâche est vaste.

VOLVO TRUCKS FRANCE S'IMPRÈGNE DU SAVOIR-FAIRE DE VOLVO TRUCKS AFRIQUE DU SUD

Le lendemain, la délégation de Volvo Trucks France, conduite par Jean-Noël Thénault, est partie à la découverte du réseau Volvo Trucks Afrique du Sud et de son approche multimarques. Certaines de ces marques ne sont pas présentes en Europe, par exemple la marque UD (ex-Nissan Diesel) qui est l'un des gros acteurs sud-africains.

La France, l'Italie, l'Angleterre, l'Espagne ou la Pologne, entre autres, continuent de fonctionner sur le principe des réseaux séparés comprenant une seule marque par réseau, contrairement à ce qui se passe en Afrique

du Sud. Là-bas, la donne est différente. Le concept du multimarques permet, via le réseau d'une marque assez puissante, de représenter de nouvelles marques, de couvrir une plus grande partie du territoire avec davantage de points de services, et ainsi de pénétrer le marché avec une gamme multimarques élargie susceptible de faire gagner des parts de marché.

Historiquement, UD est la marque référence de Volvo Trucks en Afrique du Sud. Puis ont été introduites les marques Volvo, Renault et Mack, qui sont désormais vendues et entretenues via un réseau commun à ces trois marques. UD reste à part avec plus de 3 000 véhicules vendus par an, ce qui permet de faire vivre l'ensemble du réseau de manière indépendante. Avec ces quatre marques présentes sur le sol sud-africain, le réseau Volvo marque de son empreinte un marché vaste et complexe du fait d'un réseau routier particulier et des grandes distances à parcourir. Avec la marque UD, Volvo Trucks s'est imposée dans le secteur des camions de moyenne gamme, de conception solide, avec des tonnages qui commencent assez bas. En ce qui concerne la marque Volvo, elle s'impose comme la marque premium et sera toujours la marque premium dans le monde entier grâce à sa technicité. Quant à Renault Trucks, qui s'est implantée récemment sur ce marché, elle commence déjà à gagner des parts de marché grâce au réseau Volvo et à bénéficier de sa structure grâce à un positionnement qui lui permet de concurrencer efficacement les autres constructeurs présents en Afrique du Sud.

PLUS DE DEUX FOIS LA FRANCE EN SUPERFICIE

Dans un pays qui représente en superficie plus de deux fois la France, les concessionnaires sont plus importants et le rayon d'action de chacun couvre un territoire beaucoup plus large, avec des routes en mauvais état. Mais c'est surtout la croissance de l'activité qui a eu une forte répercussion sur un réseau en plein essor, avec une part de marché qui est passée de 7 % à 13 % entre 2007 et 2012. Une situation due à la politique commerciale menée par Anders Lindblad, président sortant de Volvo Southern Africa. Dès sa prise de fonction, il a su faire face à une situation particulière : « Quand je suis arrivé en Afrique du Sud, il y avait des clients qui disaient : "J'aime vos produits mais Volvo n'est pas le meilleur et je n'achèterai plus jamais Volvo." Depuis, nous avons revu nos méthodes de travail et nous avons récupéré la quasi-totalité de ces clients. » Cette politique a même dépassé ses objectifs avec 1 600 camions vendus par an, faisant passer ainsi Volvo de la septième place à la deuxième place en termes de parts de marché pour les véhicules de plus de 16 tonnes.

FIABILITÉ DES CAMIONS, BIEN-ÊTRE DES CONDUCTEURS

On oublie souvent de le mentionner, mais ce qui a permis à Volvo Trucks, au cours de ces vingt dernières années, de s'imposer à l'international en

séduisant constamment de nouveaux adeptes, outre la fiabilité de ses camions et ses constantes innovations autour du bien-être du conducteur, tient à l'efficacité de son système d'organisation. Si le multimarques est de rigueur chez les concessionnaires sud-africains, la vente se fait séparément : chaque commercial est attaché à une marque et à une seule, afin d'éviter la confusion chez les clients. En revanche, au niveau du service après-vente, les moyens sont mis en commun pour tout ce qui touche à l'entretien, avec des techniciens formés à réparer tous les modèles quelle que soit leur marque.

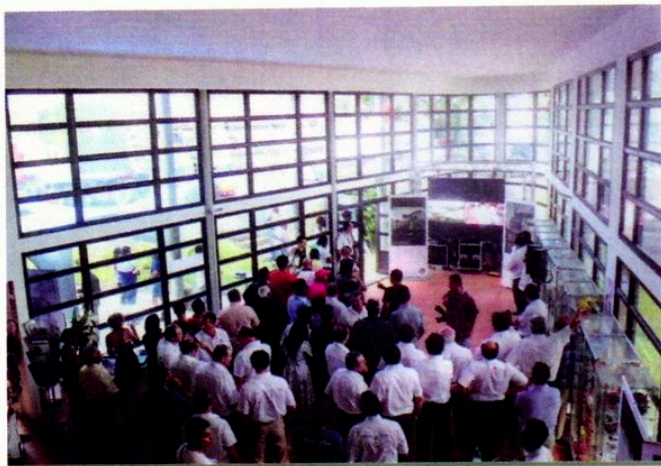
En réalisant ce concept du multimarques, Volvo Trucks a réussi à mettre en place une stratégie de marque et un modèle économique de pointe sur ce nouveau marché. En augmentant ses parts de marché, le réseau Volvo a dû également faire progresser son service après-vente afin de maintenir la confiance de ses nouveaux clients. Volvo a particulièrement amélioré ce point : le plus grand changement vient du développement d'une excellente culture d'entreprise orientée client, alors que l'engagement des salariés a donné des résultats probants et un retour positif des clients. On le sait, un client n'est jamais gagné à vie : « Vendre un camion n'est pas le but final. La relation avec le client ne fait alors que commencer. Il faut des années pour bâtir une bonne relation, mais quelques minutes suffisent pour l'anéantir », explique volontiers Anders Lindblad. C'est cette gestion de la croissance qui a permis également la signature de contrats d'entretien qui concernent désormais 79 % des camions vendus.

NOUVEAUX ATELIERS AU BANC DE LA RÉFLEXION ÉCOLOGIQUE

Nous sommes donc loin de l'image d'Epinal des garages de brousse puisque désormais la plupart des ateliers sont déjà aux normes ISO. Le plus récent des ateliers de la marque UD est spacieux et ouvert, le public peut voir tout ce qui se passe à l'intérieur. L'environnement est respecté : les huiles sont récupérées, les pièces usagées sont triées, les fosses entièrement carrelées, les eaux de lavage recyclées ; et des panneaux solaires ont été installés sur le toit afin de viser un impact environnemental zéro. « La réflexion écologique est encouragée et inscrite dès l'élaboration de chaque nouvel atelier », précise Loïc Artru, directeur du développement réseau Volvo Trucks France, suite à la visite des sites sud-africains. Avant d'ajouter : « On peut réfléchir à faire la même chose en France. Réduire l'empreinte environnementale de nos activités est l'un des objectifs du groupe. » Une conclusion pleine de promesses pour une visite de réseau riche en enseignements.

L'ÎLE DE LA RÉUNION OUVRE SES BRAS D'ASPHALTE AU NOUVEAU VOLVO FH

Après quatre jours passés sur le continent sud-africain, les membres du réseau Volvo Trucks France, accompagnés de leur collègue Agent Commercial et Réparateur Agréé de l'île de la Réunion, venu les rejoindre





sur le sol sud-africain pour partager l'événement de Star for Life, ont pris la direction de l'île de la Réunion pour une visite que l'on pourrait qualifier d'historique, puisque cela faisait douze ans qu'aucun membre de la direction de Volvo Trucks France n'avait remis le pied sur « l'île intense », si fidèle à Volvo. C'est avec une certaine impatience que la délégation, menée tambour battant par Jean-Noël Thénault, était attendue aux Etablissements De Tourris, concessionnaire Volvo Trucks depuis 1977, où devait se dérouler le lancement du nouveau Volvo FH. Tous les clients et utilisateurs de véhicules poids lourds de l'île avaient eu connaissance de l'événement et attendaient celui-ci avec impatience, tout comme l'équipe Volvo qui, à peine débarquée de l'avion, a eu moins d'une heure pour troquer la tenue de voyage contre la tenue spéciale lancement et rejoindre en autocar Volvo la concession d'Yves Deparis pour assister au lancement du nouveau FH. Le lancement fut à la hauteur de l'événement sur toute la ligne, à tel point que Jean-Noël Thénault déclara que c'était l'un des plus réussis, comparé à tous ceux qui avaient eu lieu six semaines plus tôt en métropole. Et pourtant que de sueurs froides pour Yves Deparis qui, pendant les dernières heures de préparatif, a dû piloter cet événement depuis l'Afrique du Sud où il se trouvait avec ses collègues !

Imaginez-vous : en principe, le Nouveau Volvo FH parti du Havre le 7 février devait arriver le 5 mars à Port Réunion pour être dédouané, subir un dessalage nécessaire après cinq semaines de mer, et se trouver fin prêt et rutilant pour être la vedette du jour... Mais en raison d'une grève générale, le bateau a été dérouté sur l'île Maurice, avant de revenir vers La Réunion pour un débarquement à qui le 7 mars dans l'après-midi. De quoi causer à Yves Deparis quelques montées d'adrénaline ! Tout dépendait ensuite de la météo marine, du dévouement de toute la chaîne humaine pour décharger au plus vite le camion, le dédouaner, le bichonner...

A l'impossible nul n'est tenu, mais les équipes d'Yves Deparis, habituées à garder leur sang-froid et à réussir au quotidien des prouesses avec les moyens du bord, ont ce jour-là effectivement réalisé l'impossible... Après dédouanement, le véhicule est arrivé dans les locaux de la concession le 8 mars vers 10 heures, pour une présentation aux clients à 11 h 30 ! Alors la fête a commencé, et quelle fête ! Avec de nombreux participants, des clients devenus fans de la marque et de leur concessionnaire du soleil, une réception chaleureuse à la réunionnaise et un produit qui révolutionne son industrie. Ce n'étaient que les prémices du lancement, car rendez-vous était pris pour une soirée VIP dédiée aux principaux clients Volvo qui, dès la première heure de l'arrivée de Volvo sur l'île, en 1977, ont permis à notre marque de dominer le marché (15 %), grâce aux Etablissements De Tourris. Une soirée où les membres de

l'équipe continentale Volvo et leurs épouses étaient tout de blanc vêtus, pour honorer ses hôtes et collègues ainsi que leurs convives. Une soirée typiquement réunionnaise, avec musique et danses de l'île, chapeau de paille pour tout le monde, sable fin, rhum arrangé, sourire, bonne humeur, mais aussi émotion, souvenirs, fierté d'appartenir à la marque ou de posséder ses produits. L'émotion était encore tangible lors de la remise des trophées au plus ancien des collaborateurs, présent depuis le premier jour ou presque : Monsieur Axel Vaytilingom, responsable magasin, et aux plus anciens clients fidèles à la marque : les Transports Petan, clients depuis 36 ans ; la Société Réunionnaise de Transports Incana, cliente depuis 26 ans ; et le Pôle Logistique Réunion, client depuis 21 ans. Pour conclure ces moments intenses, un trophée a été remis par Jean-Noël Thénault aux Etablissements De Tourris, représentés par Monsieur Gilles Espitalier-Noël, président, et Yves Deparis, directeur, en témoignage d'un loyal et extraordinaire partenariat de plus de trente-sept années. En clôture, un magistral feu d'artifice, tiré au bord de la mer, a résonné au son de l'écho que renvoient les montagnes bordant l'océan. Certains diront que ce feu-là était plus généreux et plus explosif que ceux du continent le jour de la Fête nationale ; un lancement haut en couleurs de la plus belle île de l'océan Indien ! Comme toutes les belles aventures ont une fin, le lundi 11 mars, le cœur un peu lourd, les membres de la « dream team » Volvo Trucks France 2013 ont laissé derrière eux l'île de La Réunion, en emportant dans leur mémoire et leurs bagages les souvenirs d'une expérience humaine et professionnelle exceptionnelle.

>> Volvo Afrique du Sud

Marché total des plus de 16 tonnes :
11 748 poids lourds vendus en 2011.
Parts de marché Volvo : 13,8 %.
Effectif total : 590 employés
Concessionnaires : 57

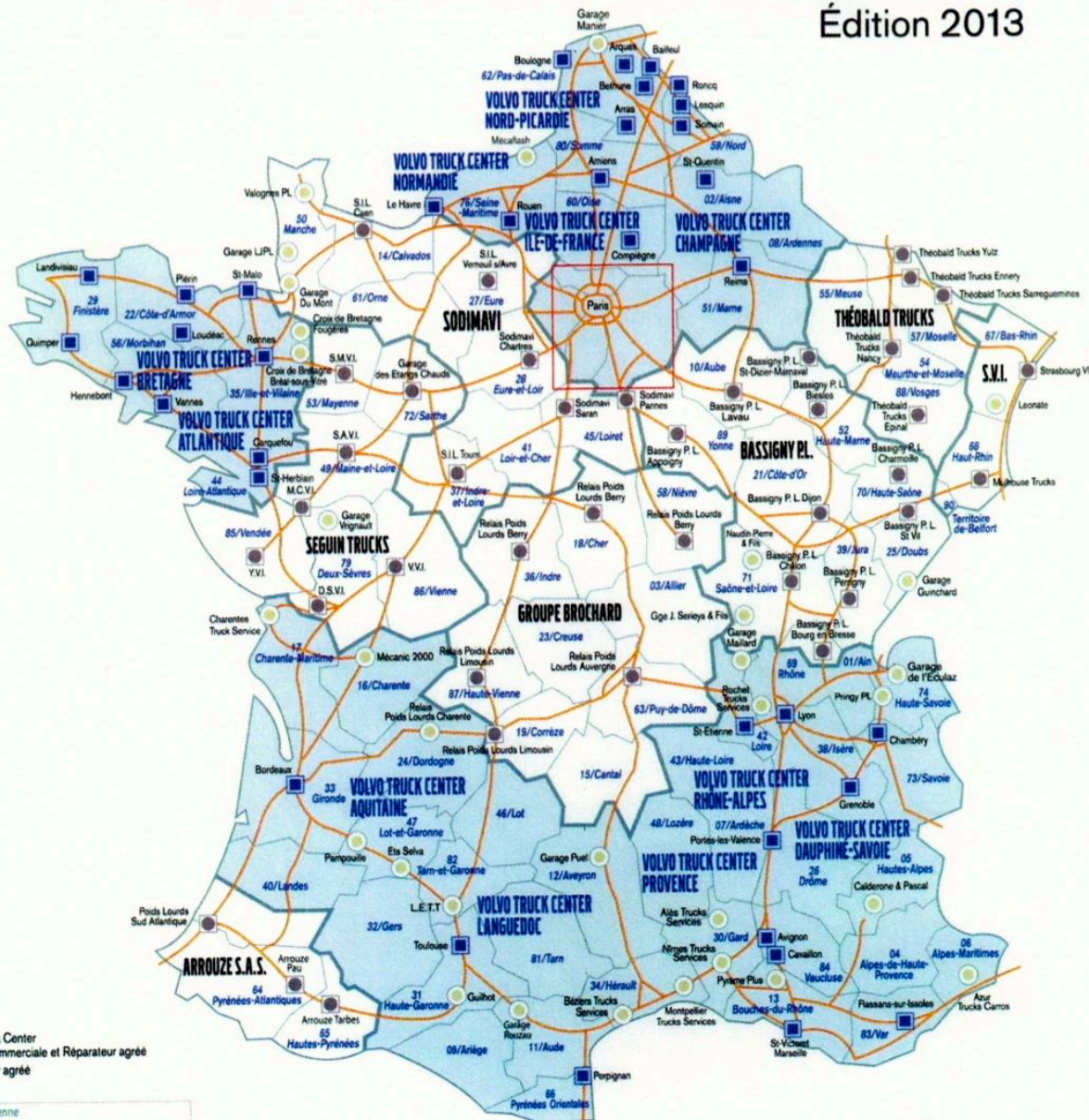
>> Volvo Île de La Réunion

Nom du concessionnaire :
Etablissement De Tourris,
concessionnaire Volvo depuis 1976.
Directeur de la concession :
Yves Deparis.
Effectif total : 25 employés.
Parc Volvo circulant sur l'île :
près de 1 200 véhicules.
Parts de marché Volvo île
de La Réunion : près de 16 %.
Service après-vente :
disponible 24 heures sur 24.

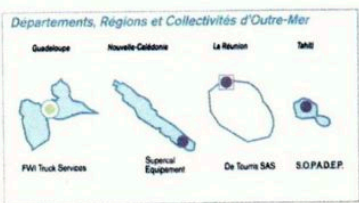


LE RÉSEAU VOLVO TRUCKS FRANCE 116 SITES À VOTRE SERVICE

Édition 2013



Volvo Truck Center
Agence commerciale et Réparateur agréé
Réparateur agréé



VOLVO
ACTION SERVICE
0800 907 518



www.volvo Trucks.fr

Volvo Trucks, Driving Progress®

