



25 septembre 2015 - 8 €

Transport Info

LE MAGAZINE DES PROFESSIONNELS DU TRANSPORT ROUTIER **N° 498**

XPO Logistics

- PARC
- PERSONNEL
- SOUS-TRAITANTS
- CLIENTS
- DIRECTION
- STRATEGIE



Dossier p. 6-10

Vite ! Vite !

Mais pour aller où ?

Entre coups de théâtre et d'accélérateur, le sort de Norbert Dentressangle est entré dans une inquiétante nébuleuse. Aujourd'hui, nul ne sait vraiment où veut aller Bradley Jacobs.

ORLÉANS TRANSPORTS
Une affaire qui marche



p. 11

FULL ACE
Y a-t-il incompatibilité



entre hauts fonctionnaires et simplification ?

p. 13

LYON-TURIN
Les députés contre le péage PL



p. 14

CARBURANT
Les économies à la loupe

En plus des efforts des constructeurs, l'informatique embarquée donne une meilleure visibilité sur la consommation réelle.

p. 20



Stratégie & marchés

Orléans Transports

20 ans déjà et plein de projets

Pas les deux pieds dans le même sabot. Jean-Paul Panon, dirigeant d'Orléans Transports, poursuit en faire sa devise. La bonne santé qu'affiche l'entreprise familiale, qu'il a fondée en 1995 avec son épouse Béatrice et son frère Philippe, et qui lui a donné envie de fêter récemment ses vingt ans (le 11 septembre dernier), se chiffre à 4,2 millions de chiffre d'affaires en 2014, en progression constante. Le secret : une entreprise qui a su se réinventer, comme plein d'autres PME qui ont connu une belle activité internationale : "Pendant plus de quinze ans, on a travaillé surtout en France et avec l'Allemagne. Aujourd'hui, on n'a plus qu'un client sur cette activité et on a dû se diversifier", explique-t-il. Avec une trentaine de collaborateurs, la société qui fait partie du réseau Pole s'est spécialisée dans le fret palettisé, la messagerie palettisée et la



De gauche à droite : Grégoire, Philippe, Richard et Jean-Paul Panon.

location de véhicules avec chauffeur (70 % de son chiffre d'affaires) ainsi que dans la logistique et le stockage. "On souhaite notamment développer la logistique et le réseau palettes", ajoute-t-il. D'où l'investissement de 3 millions d'euros pour le nouveau site de Saran, beaucoup plus proche

de l'A10, qui, en plus d'offrir 9000 m² de stockage au lieu des 4000 m² de l'ancien site de Chanteau (45), est aussi devenu le nouveau siège de l'entreprise. Un choix assumé de visibilité.

UNE SOCIÉTÉ QUI FIDÉLISE

Les deux fils de Jean-Paul, Richard et Gré-

goire, ont rejoint la société il y a respectivement quatre et deux ans et sont en charge de l'exploitation nationale lots et demi-lots et, pour Grégoire, de la messagerie palettisée. Alors que la nouvelle génération se prépare à reprendre les rênes de la société, celle-ci s'est déjà donné un coup de fraîcheur en renouvelant toute sa communication. Son slogan "Notre seule faiblesse... céder à tous vos caprices" ne

passera pas inaperçu. Jean-Paul Panon ne veut pas que l'on prenne cela pour de la provocation. "Il faut être réactifs surtout sur les délais. On ne peut pas dire non à un client, on doit trouver des solutions", indique-t-il. Mais il est tout aussi vrai que "on bosse pour nous, c'est nous qui faisons les prix". Une assurance que lui donnent des clients fidèles notamment dans le secteur du conditionnement (Soflog, Cogit) ou NGK (bougies et allumages). Mais l'ambition ne s'arrête pas là : le dirigeant table sur une année 2015 à 4,4 millions d'euros et la surface de stockage devrait passer à terme à 13000 m² et, par conséquent, entraîner une augmentation des flux amont/aval grâce aussi à l'appui du groupement Trade Union dont la société fait partie. Le parc (75 cartes grises) vient de s'étoffer avec deux tracteurs et cinq semi supplémentaires.

SILVIA LE GOFF

"Nouveau siège et nouveau slogan pour être plus visibles."