



**Chiffres clés**

- Effectifs du groupe (fin 2013) : environ 160 salariés
- Parc : 28 engins de maintenance, 9 porteurs de distribution, 4 camions remorques, 61 tracteurs routiers et 114 remorques et semi-remorques
- CA du groupe (2013) : 23 millions d'euros

Jean-Claude Plâ au siège de l'entreprise Vingeanne Transports.

**Jean-Claude Plâ**

## Un parcours sans frontières

La société Vingeanne Transports, qui est intimement liée au parcours de son dirigeant, Jean-Claude Plâ, prend racine dans le passé de sa famille et se projette dans la suite que lui donneront ses enfants. Conducteur dans l'entreprise familiale, Jean-Claude a vite compris l'intérêt du développement international et de la diversification. Aujourd'hui, la qualité et le soutien d'Astre garantissent la santé de son entreprise.

TEXTE : SILVIA LE GOFF. PHOTOS : VIRGINIE PELAGALLI.

**L**e siège de Vingeanne Transports se trouve près du lac homonyme, à Longeau, dans la Haute-Marne et s'étend sur 4,5 ha. Au fil des années, le site s'est élargi au fur et à mesure de son développement, notamment de la partie logistique. À partir de cette campagne entre Champagne-Ardenne et Bourgogne, Jean-Claude Plâ a vite ressenti l'appel qui venait de l'autre côté des frontières. "Quand j'ai intégré la société de mon père comme chauffeur, j'avais le 4<sup>e</sup> camion pour le trafic national et, en 1982, j'ai insisté pour faire de l'international, surtout en Italie, mais aussi en Allemagne, aux Pays-Bas et en Suisse." L'entreprise se portait bien grâce notamment à Gefco qui lui confiait des lignes régulières ou de la location. Ce sont les accords de Gefco avec Fiat qui ouvrent la voie vers l'Italie. Jean-Claude Plâ a connu la belle époque. Dans les années 1980, les Français assuraient

80% des volumes d'échanges bilatéraux entre la France et l'Italie et sa société réalisait 80% de son chiffre d'affaires à l'international : "Les PME de transport françaises étaient plus organisées et structurées que les PME italiennes", observe-t-il. Du coup, l'entreprise se spécialise dans le transport de produits automobiles mais aussi dans le plastique, le bois, le papier, l'acier sans oublier l'alimentaire ou les produits chimiques. L'import-export avec l'Italie est toujours d'actualité. Vingeanne assure le groupage et le lot partiel pour plusieurs destinataires de produits aussi divers que des luminaires, du carrelage, des jouets, du matériel agricole ou de l'alimentaire sec. Le transport de luminaires est notamment assuré grâce à un partenariat avec des transporteurs italiens : "Les tarifs sont plus intéressants à l'import", explique le chef d'entreprise. S'il peut encore se targuer

d'être sur ce marché, c'est aussi parce que les chargeurs sont revenus déçus du choix low cost. Et, du coup, Vingeanne a mis la qualité en avant et défendu ses prix. Quitte à renoncer à des

**“ Les tarifs sont plus intéressants à l'import. ”**

injonctions inacceptables. "En 2012, un client grands comptes a voulu nous imposer une baisse de 3%. On n'a pas cédé même s'il représentait 15% de notre chiffre d'affaires. Ensuite, il est revenu vers nous avec des prix plus acceptables", explique Jean-Claude Plâ. Cette politique a permis au groupe de travailler pour des clients aussi importants que Plastic Omnium ou Intermarché



Jean-Claude entouré des siens, tous salariés de l'entreprise.

Nestlé Waters. Sa résistance sur le marché, il la doit aussi et beaucoup à Astre qui permet notamment l'accès aux grands comptes. En 1996, la société a racheté les Transports Chenot via une holding avec d'autres transporteurs. Depuis 2006, la société en a repris toutes les parts et a baptisé l'entité "Vingeanne 21" (25 véhicules et un petit dépôt). Il a fallu attendre 2004 pour que la société se donne une envergure internationale. C'est l'année où ETS est créé au Luxembourg. Jean-Claude Plâ ne s'en cache pas : la logique de cette création était la sauvegarde de l'activité internationale et la réduction des coûts grâce à l'optimisation sociale et fiscale. D'ailleurs, la société a été fermée au milieu de 2013 lorsque les mesures de la loi Tépà, les allègements Fillon et le CICE ont annulé l'avantage. Il n'empêche que son existence a permis d'endiguer la dégringolade même si, aujourd'hui, l'activité internationale ne représente plus que 17% du chiffre d'affaires.

**“Aide-toi, le ciel t'aidera”**

Face aux difficultés du pavillon français, les fédérations ne font pas assez de forcing, estime Jean-Claude Plâ. Mais il n'attend pas non plus qu'elles trouvent des solutions à sa place. Suivant la





L'ancien conducteur choisit son parc.

maxime "Aide-toi, le ciel t'aidera", il insiste sur l'importance d'être force de proposition et de compter sur soi-même. Lorsqu'on regarde la variété de marchandises et d'activités dérivées que traite sa société, on peut dire qu'il a été cohérent avec son propos. Le transport représente 90% du chiffre d'affaires de la société et compte aussi un portefeuille propre dont fait partie notamment Plastic Omnium. L'industrie automobile est encore une issue pour la société. La présence de fardeaux d'acier devant l'un des bâtiments en témoigne. Chaque fardeau pèse 5 tonnes et le chariot n'en prend au maximum que deux à la

fois pour les charger sur les camions. Dans un entrepôt se trouvent aussi des bacs roulants ou des balles de carton compressé. De l'électroménager ou des volets transitent aussi par la plate-forme. Le transport ne fait pas tout, bien sûr, surtout face à la conjoncture et à la perspective du péage de transit PL que Jean-Claude Plâ refuse en bloc. D'où le développement de la logistique, activité lancée en 1997. "C'était une volonté de ma part car des clients étaient intéressés. On a construit un bâtiment que l'on a agrandi deux fois et ensuite on en a construit un autre. Aujourd'hui, la logistique représente 10% du chiffre d'affaires

**Le transport représente 90% du chiffre d'affaires de la société.**

de la société et repose sur quelques valeurs sûres. Un entrepôt est dédié à la maison de disques Wagram. Sur la plate-forme Vingeanne, on gère les vinyles, CD et DVD destinés notamment aux Fnac et aux Centres Leclerc mais aussi la reprise des invendus dans les pays francophones : certains, déconditionnés, sont reconditionnés pour une nouvelle distribution "saisonnière" (45 000 références),

tandis que d'autres sont détruits. Au total, une équipe de quatre personnes, menées par Marie-Astrid Plâ, épouse de Jean-Claude, gère cette activité de reverse logistics au rythme de 40 colis par jour pour 80 000 pièces par mois et 1 million sur l'année. L'activité dédiée à Wagram comporte aussi deux machines pour le reconditionnement des CD et des vinyles. La machine pour reconditionner les CD a coûté 45 000 euros. Ici, c'est Corinne Frèrejacques qui veille à la qualité. Elle est dans l'entreprise depuis 7 ans. Le même site accueille aussi les DVD de Ciné-Solutions chargé du e-commerce notamment de Gaumont et TFI. Ici, sont gérées 100% des commandes de ce client qui livre aussi bien les particuliers que les Fnac ou les bibliothèques. La période de pointe est la fin de l'année et les volumes peuvent être multipliés par 10 en décembre. Cette activité, qui n'a que deux ans, a progressé au rythme de 20% par an ! À l'échelle, sont stockés 1 million de livres de l'éditeur Salvator (religion, développement personnel, psychologie et histoire) qui sont distribués dans tous les pays francophones, Canada compris<sup>1</sup>. À partir d'ici sont satisfaites les com-

mandes par Internet ou venant des libraires, représentants et boutiques parisiennes. Trois personnes suivent ce dossier qui repose sur un logiciel performant. Un peu plus loin, des cartons contiennent des T-shirts Origin destinés à 100% au e-commerce. "Les logiciels sont en partie imposés par les clients, mais aussi développés en interne par un responsable et mes deux fils pour la gestion du stock en entrepôt", précise Jean-Claude Plâ qui compte bien capter d'autres marchés sur ce créneau prometteur qu'est le e-commerce.

**Le pari de la qualité**

Que ce soit en transport ou en logistique, la qualité est le maître mot mais qui n'est pas galvaudé pour autant. Derrière la certification ISO 90010 version 2008 et 2001, c'est toute une organisation solide qui a été mise en place. À l'exploitation, par exemple, Élodie Perchet, 30 ans, assure le SAV : "Je m'occupe du suivi des problèmes de livraison et de toutes les difficultés qui peuvent survenir chaque jour, aussi bien en national qu'à l'international. Je m'occupe aussi du réseau Pallet System", explique-t-elle. Mais la démarche qualité s'est enrichie par la présence ▶

**Une tradition de père en fils**

Jean-Claude Plâ est ancien chauffeur et fils de chauffeur. Dès l'âge de 11 ans, il accompagne son père pendant les vacances puis le rejoint lorsque celui-ci se met à son compte vers 1975. Jean-Claude Plâ n'a que 16 ans lorsqu'il est actionnaire à 50% de la SARL Plâ et fils. Il arrête ses études secondaires et passe un CAP de conducteur routier en deux ans à Châlons-sur-Marne. Il obtient aussi son permis super lourd en 1979. Il roule pendant trois mois pour l'entreprise familiale avant de partir à l'armée pendant un an. Il revient dans l'entreprise paternelle comme chauffeur en octobre 1980. À partir de 1987, Jean-Claude s'intéresse à la comptabilité où il assiste sa mère et développe le fonds de commerce. Il laisse alors le volant pour passer à l'exploitation et au développement commercial. En 1991, l'entreprise possède 30 véhicules. Deux ans plus tard, c'est l'aventure Astre qui commence. Entre-

temps, Jean-Claude a pris la tête de l'entreprise après le départ à la retraite de son père en 1992. Ses parents l'ont épaulé jusqu'en 2000 et profitent, depuis, d'une retraite bien méritée. Bien que le nom Vingeanne ait été choisi pour lier l'entreprise à son territoire plutôt qu'à la famille, comme c'était le cas jusqu'en 1991, il est difficile d'ignorer la présence des Plâ. D'ailleurs, le groupe Vingeanne est chapeauté par la holding Synergie, dont Jean-Claude Plâ détient 65% du capital et ses deux enfants, 35%. Mais la famille Plâ est aussi présente sur le terrain par les conjoints ou la fratrie. Marie-Astrid, épouse de Jean-Claude, dirige l'activité logistique pour Wagram ; Sylvie, sœur du dirigeant, coordonne l'activité logistique et l'entrepôt. Elle est dans le transport depuis seize ans et a commencé tout en bas de l'échelle. Elle a aussi suivi une formation pour conduire les charriots. Julie, la femme de Jérôme,

27 ans, le fils aîné de Jean-Claude, est aussi dans la logistique et suit le dossier Ciné-Solutions. La belle-sœur de Jean-Claude Plâ, Aline Rousselle, est également employée dans l'entrepôt. Mégane, belle-fille de Jean-Claude Plâ, y a fait son CDD d'été tout comme son ami Michael, assigné à la machine qui déconditionne et reconditionne les CD qui vont être revendus. Fabien Viard, mari de Sylvie, est responsable du parc. Jérôme Plâ travaille à l'exploitation mais supervise aussi le SI de la société et l'activité logistique. Son frère Cyril, 23 ans, est salarié de la société PLF International, spécialisée dans la logistique du textile, en Seine-et-Marne. Dès le mois d'octobre, il va suivre une formation à l'Isteli de Nancy en alternance mais a tâté de la gestion et a déjà participé à la mise en place du logiciel maison. À terme, leur père compte sur leur complémentarité pour assurer la relève. En attendant, Jean-Claude



Avec sa femme Marie-Astrid.



Ci-contre, son fils Jérôme.

de Plâ a planifié un voyage en Amérique du Nord pour 2016. Histoire de prendre du recul et faire le point en laissant les héritiers se débrouiller un peu seuls.

L'envie de franchir les frontières, qui a toujours animé Jean-Claude, de connaître autre chose, d'élargir l'horizon, reste son principal moteur. ■



► d'un Risk Manager externe depuis 2010 qui suit notamment l'évolution de la sinistralité et les accidents du travail avec des objectifs à respecter. "Avec un préventeur, il assiste notre formateur et Élodie (au SAV) est aussi très impliquée. On travaille beaucoup sur l'impact de la non-qualité et je préfère qu'on nous dise que nous sommes trop chers plutôt que l'on critique notre qualité", déclare le gérant de Vingeanne. "Or, la pression sur les prix est forte mais avec cette stratégie, on arrive à tenir", assure-t-il. "Il faut suivre de près ses chiffres et dégager de la rentabilité", affirme-t-il. D'ailleurs, les kilomètres à vide sont descendus sous la barre des 10% et l'utilisation du parc est suivie avec la plus grande attention pour que tous les véhicules circulent. Quant aux hommes, le choix de la qualité exige beaucoup de rigueur. Une tentative de créer une entreprise en République tchèque avec des chauffeurs locaux n'a pas été concluante. La qualité n'y était pas.

### Savoir faire les bons choix

Rigoureusement vêtus de leur gilet fluo lorsqu'ils arrivent sur le site ou quand ils sont

chez le client, les chauffeurs de Vingeanne jouent pleinement leur rôle dans le maintien de la qualité. Deux caristes se relaient aux manettes du Serlaint aux manettes de Teberg qui permet d'accrocher et de décrocher une semi sans relever les béquilles : un gain de temps considérable pour les chauffeurs. Dans la même logique, la présence de semi plus nombreuses que les tracteurs permet d'en laisser chez le client qui les remplit au fur et à mesure de la pro-

**La pression sur les prix est très forte, mais on tient.**

duction sans que le conducteur soit obligé d'attendre. Cette opération est évidemment possible lorsqu'un volume quotidien est assuré. Motivés, les conducteurs se sentent bien et savent aussi que le gérant essaie de satisfaire leurs exigences en matière de véhicules, au moins pour les plus anciens d'entre eux. "Le parc est mixte (Volvo, Daf, Mercedes, Renault), on n'est pas bloqués sur une marque. On

choisit sur la base du référencement Astre. On négocie la valeur de rachat et c'est sûr que l'effet groupe joue en notre faveur, y compris pour l'achat d'huile, des pneus et pour l'assistance. Par ailleurs, je privilégie le crédit-bail ou le crédit si celui-ci est plus intéressant et je renouvelle mon parc tous les six ou sept ans. Pour optimiser la gestion du parc, un atelier intégré gère tout l'entretien et les véhicules sont achetés avec un contrat de garantie de cinq ans. Là, je remplace les véhicules de 2011 et j'ai commandé des Euro VI (26 doivent être livrés en octobre). J'ai eu un bon prix et je vais pouvoir gagner 2,5 litres aux 100 en consommation", explique Jean-Claude Plâ. D'ailleurs, un formateur sensibilise ses chauffeurs à la maîtrise des consommations et à la conduite rationnelle : "En 2013, la moyenne du parc était de 32,5 litres aux 100 km contre 33 litres en 2012 et 34 litres auparavant", souligne-t-il. Bref, Vingeanne Transports parie sur ses hommes et son parc en ayant presque réussi à rattraper le niveau d'avant la crise. ■

1. Vingeanne Transports est prestataire exclusif pour Wagram et Salvator.



L'exploitation.



Élodie Perchet, responsable du SAV.



Dans les allées dédiées à l'éditeur Salvator.



Mégane, belle-fille du gérant.



Ici avec Gérard Jeoffroy.

### Astre, l'incontournable

On ne peut pas dissocier Jean-Claude Plâ du groupement Astre, même s'il en a quitté la présidence le 25 juin dernier après 21 ans de présence active. Aujourd'hui présidé par Denis Baudouin, dirigeant des Transports éponymes, de Vifroid et de Transplus, ce réseau reste un atout majeur pour les Transports Vingeanne tant en termes commerciaux que d'optimisation des achats. La société intègre le réseau en 1993 et devient l'animateur pour la région Est de 1998 à 2002. À partir de là, Jean-Claude Plâ gravit les échelons et devient le président d'Astre coopérative en 2006. D'ailleurs, le gérant de l'entreprise continue de suivre des dossiers pour le groupement : Astre assurances, cabinet captif de courtage en assurances au service des adhérents, Bp2Web et PFM (gestion des palettes Europe). Jean-Claude Plâ a surtout marqué le groupement par sa foi en l'internationalisation de l'activité. La même ligne qu'il a suivie dans son entreprise et qui lui a permis de mieux gérer la crise. 2006 est l'année du lancement d'Astre péninsule Ibérique



puis, trois ans plus tard, de celui d'Astre Italie et d'Astre Benelux en 2010. L'expansion européenne est toujours d'actualité et l'ambition du groupement est de couvrir tout le continent européen pour aboutir à une sorte de "constellation" d'Astre(s). La dernière impulsion a été donnée encore cette année par la création de la nouvelle région DACH (Allemagne, Autriche, Suisse). Pour certaines régions, l'idée étant aussi d'exporter un modèle économique nouveau pour des marchés extrêmement fragmentés en d'innombrables TPE. Au départ, l'adhésion au groupement a été motivée par l'ouverture des frontières

et l'impact sur le marché qu'elle a provoqué. La coopération et la mutualisation sont alors apparues comme les solutions capables de mettre les PME à l'abri. Le groupement reste le principal pourvoyeur de commandes et la commission qui le rémunère ne dépasse pas 5%, alors qu'elle est de 15% pour un affréteur normal, souligne Jean-Claude Plâ. En échange, la société, comme les autres adhérents, est dans l'obligation de résultat pour le fret qu'elle accepte. Faute de quoi, elle doit une pénalité sous forme de compensation à l'adhérent qui prendrait le relais en cas de manquement. ■