

L'Officiel des Transporteurs | STRATÉGIE | publié le : 03.04.2015 |

AUTEUR : CLAIRE GARNIER

Il n'en reste qu'un ! Euro Channel Logistics, spécialiste du transport de lots partiels et de demi-lots entre Dieppe et Newhaven (Grande-Bretagne), est le dernier transporteur transmanche de Dieppe (Seine-Maritime).

Bruno Béliard, directeur d'Euro Channel Logistics, rappelle qu'il y a 20 ans, avant que le tunnel sous la Manche ne vienne menacer directement la ligne maritime Dieppe-Newhaven, « on comptait à Dieppe 1 000 chauffeurs spécialistes de la Grande-Bretagne ». Ils étaient employés par les groupes TOE Transalliance, Mory, Calberson, Gondrand, Giraud, qui ont, depuis, fermé leur agence de Dieppe. « Aujourd'hui, il ne reste que 18 conducteurs qui "font" de la Grande-Bretagne et ils sont ici ».

Le maintien de la ligne Dieppe-Newhaven est le combat quotidien de Bruno Béliard. L'histoire avait commencé dès le désengagement de Stena Line, en 1999, et l'arrêt de la ligne. Bruno Béliard qui travaillait alors chez le transporteur anglais Beacon Freithline, à Sittingbourne (Kent), s'était associé au lobbying des transporteurs et acteurs dieppois auprès du département de la Seine-Maritime. La mobilisation avait payé : la collectivité avait décidé de se transformer en armateur et de reprendre en direct la gestion de cette très ancienne ligne transmanche. La ligne relancée, Bruno Béliard crée alors Euro Channel Logistics, à Dieppe, afin de répondre aux besoins des industriels régionaux. Le dirigeant normand commence à bien connaître le marché transmanche. Après avoir découvert le métier chez TOE à Dieppe, il passe dix ans chez Beacon de l'autre côté du Channel. Mais la ligne Dieppe-Newhaven marche cahin-caha et se retrouve assez vite sur la sellette. En 2006, le département – devenu socialiste – décide de confier la gestion de la ligne, pour huit ans, à un opérateur maritime privé dans le cadre d'une délégation de service public (DSP) ; lorsqu'approche le terme du contrat – décembre 2014 – la question de l'avenir de la ligne et de son financement par la collectivité (18 millions d'euros par an) est alors de nouveau posée. Le département annonce qu'il jettera l'éponge s'il ne sent pas un mouvement fort des milieux économiques pour développer la ligne.

« SI LA LIGNE S'ARRÊTE, NOUS SOMMES CONDAMNÉS »

Message reçu 5 sur 5 par Bruno Béliard pour qui la ligne est vitale. « Si la ligne s'arrête, nous sommes condamnés ». Avec Alain Verna, directeur de Toshiba Systèmes France installé aussi sur le parc EuroChannel, il monte, avec une quinzaine d'entreprises, le cluster Vialog (labellisé ensuite par le pôle de compétitivité Novalog) qui part à l'assaut de nouveaux marchés à forte valeur ajoutée des deux côtés de la Manche. Et avec le soutien des acteurs du bassin dieppois et de LSN (la filière logistique normande), Bruno Béliard met sur pied un « Comité opérationnel transmanche » qui doit plancher sur les moyens d'accroître les flux

transmanche. Le département prend acte de cette mobilisation et prolonge d'un an – jusqu'à fin 2015 – le contrat de DSP avec l'opérateur maritime. Il demande au Comité opérationnel transmanche de lui fournir une série de préconisations d'ici juin 2015. « *L'enjeu est le maintien ou pas de la ligne en 2016* », commente Bruno Béliard. L'une des préconisations est la création d'une plateforme dédiée au fret transmanche au nord-est de Rouen ; elle proposera du cross docking, mais aussi des prestations logistiques à forte valeur ajoutée : conditionnement, travail à façon, customisation de produits. La mise en place d'outils structurants et d'infrastructures pour capter de nouveaux business venant de Grande-Bretagne fera aussi partie des préconisations. Le patron d'EuroChannel Logistics recommande, par ailleurs, de favoriser le système du transport non accompagné via la ligne Dieppe/Newhaven. Objectif : fidéliser la clientèle fret, qui reste très volatile.

À l'exact opposé du « marché » touristique, le marché du fret transmanche va du continent vers la Grande-Bretagne. « *80 % de nos flux sont destinés à la Grande-Bretagne et 20 % à la France* » explique Bruno Béliard. Les produits transportés vont de l'alimentaire sec sur palettes (café, sucre...) aux pièces automobiles en passant par la bureautique, les emballages (cartons et seaux métalliques) et la verrerie vide produite dans la vallée de la Bresle voisine pour l'alimentaire, la pharmacie, la cosmétique.

Prudente, l'entreprise a fait le choix de se diversifier en travaillant avec un grand nombre de clients afin de réduire le risque en cas de défaillance de l'un d'entre eux. « *Notre premier client représente 8 % de notre chiffre d'affaires et le deuxième moins de 5 %* ». Elle a fait le choix stratégique du groupage et du transport de lots partiels. Le marché du lot complet, explique Bruno Béliard, est « *devenu inaccessible en termes de tarifs pour une PME qui veut continuer à employer des chauffeurs de nationalité française* ».

Parce que « *le marché britannique ne s'improvise pas* », Euro Channel Logistics a mis en place, en 2005, une agence à Newhaven et recruté un responsable, Andy Wells. « *Le transport vers la Grande-Bretagne est un métier de spécialiste en raison du passage maritime, de la barrière de la langue et du mode de réception des Anglais ; ils ne reçoivent que sur booking de livraison préétabli* ». Impossible concrètement de se présenter chez le destinataire de la marchandise sans avoir au préalable pris un rendez-vous de livraison.

DIVERSIFICATION

Si le transport de marchandises vers la Grande-Bretagne reste sa première activité (75 % du CA) Euro Channel Logistics a entrepris de se diversifier depuis la crise de 2008-2009. L'entreprise propose ainsi désormais des prestations en « grand régional » dans un rayon de 200 kilomètres autour de Dieppe. Pourquoi ce « repli » sur le territoire national ? « *Le marché britannique est fortement desservi par les conducteurs des pays de l'Est, face auxquels on ne peut pas rivaliser en matière de coûts salariaux ; le marché français reste plus protégé avec la loi de l'encadrement du cabotage* », analyse Bruno Béliard. Dans le même souci de diversification et de flexibilité, l'entreprise propose maintenant des prestations de commission de transport avec deux affréteurs recrutés chez des transporteurs ayant fermé localement ; « *nous proposons à nos clients historiques, qui nous confiaient leur marché britannique, des flux à destination du Benelux, de l'Allemagne, l'Europe orientale, la Scandinavie, l'Espagne et l'Italie* ». La logistique à haute valeur ajoutée est également un axe de développement de l'entreprise, au travers du cluster Vialog. Elle travaille main dans la

main avec Toshiba Systèmes France sur plusieurs dossiers. Exemple, un projet de borne dédiée à la numérisation des documents dont Euro Channel Logistics assurera la partie logistique et le transport. Tout à sa stratégie de diversification, Euro Channel Logistics a décidé de se positionner sur le créneau des livraisons urbaines en véhicule électrique. *« L'idée est de permettre l'approvisionnement des commerces et entreprises de centre-ville par des véhicules électriques, non polluants, donc non thermiques »* explique Bruno Béliard. L'entreprise est dans les starting blocks. Elle attend que le contexte réglementaire rende ce mode de livraison intéressant.

La logistique urbaine semble susciter la curiosité des transporteurs. C'est ce qu'a constaté Bruno Béliard quand il a frappé à la porte du groupement de transporteurs Tred Union pour se sentir moins isolé. *« Notre projet de livraisons urbaines en véhicule électrique les a beaucoup intéressés »*. Euro Channel Logistics a intégré le réseau Tred Union en 2014. *« C'est un groupement de transporteurs qui véhicule de vraies valeurs humaines, avec une empreinte régionale forte, et qui défend le pavillon français. C'est important, quand on est un patron de PME de pouvoir s'échanger quelques recettes sur les problèmes de la profession »*.