

Provotrans : une PME



La PME gère 11 000 m² d'entrepôt sécurisé et entièrement isolé dont 2 000 m² en température

ME qui tient la route



En chiffres

• Chiffre d'affaires
8 M€

• Nombre
d'employés
49

• Production
**Un million de colis
préparés par an**

**Créée en 1993,
la notoriété de
l'entreprise,
dont le siège est
à Entraigues,
n'est plus à faire.
Mieux : elle n'a
pas fini de prendre
de l'expansion.
Tour d'horizon
sur une enseigne
d'envergure
où transport,
logistique et
stockage roulent
en synergie.**

Provotrans dispose d'un siège social de 6 000 m² et d'un entrepôt à Sorgues. «Un permis de construire vient d'être validé pour la construction d'un second bâtiment aux normes ICPE», commente Claude Chard-Hutchinson, le président de la SAS.

Ayant la volonté à tout prix d'éviter le turn-over, le boss veille à offrir à ses salariés un environnement optimal. Les chauffeurs circulent dans des véhicules quasiment neufs : moyenne d'âge : trois ans. Ils répondent aux nouvelles normes environnementales (Euro 6) mais aussi de sécurité et de confort.

A Entraigues, 25% de l'activité consiste à la préparation et au suivi des commandes (picking). Une équipe est dédiée aux clients issus de la grande distribution, de l'industrie ou encore des BTP. Elle gère toutes les étapes du bon de commande, au conditionnement sur palettes, jusqu'à la mise en expédition. Les préparateurs puisent dans le stock, éditent bons de livraison et de garantie. Une autre équipe est chargée des commandes issues de la VPC ou de l'E-commerce. Pas de palettes mais des colis, calibrés, contrôlés, personnalisés. Enfin une troisième, à la pointe des procédures de logistique vinicole évolue dans un espace où la température contrôlée oscille entre 15 et 19°. En obtenant le statut d'entrepôt agréé, la société est devenue une référence incontestable certifiée Ecocert par l'organisme de contrôle de l'agriculture et des produits bio. Grands négociants ou domaines vinicoles lui confient marchandises et procédures. Une gestion qui couvre entre autres les formalités administratives et douanières, le capsulage, l'étiquetage, les commandes entre autres. Et depuis peu, les produits cosmétiques ou de parapharmacie s'y sont invités.

Interaction, traçabilité

Dans tous les cas, cette logistique externalisée permet aux clients d'avoir une visibilité constante sur le stock confié. Grâce à un outil informatique sécurisé, ils peuvent consulter entrées, sorties, état des ordres de préparation et livraisons.

Le transport et la distribution représentent 60% des prestations proposées, avec

ENTREPRISES D'ICI

pour objectif d'être au plus près des exigences. A partir d'un colis ou d'une tonne en allant jusqu'à 38 palettes ou 29 tonnes. Quelle que soit la longueur ou la hauteur des envois tout peut être acheminé dans des conditions optimales.

Géolocalisation et traçabilité des flux partagés en temps réel avec les clients constituent un atout. Quelque soit le cas de figure, une réponse immédiate peut être proposée. C'est aussi un gage de ponctualité et de qualité des livraisons.

Et pour le cas où Provotrans ne «pourrait ou ne saurait faire», les responsables de services trouvent un prestataire pour satisfaire la demande.

Encore plus toujours mieux

La société a grandi sur des opportunités, en étudiant chaque cas de figure imposé par la loi du marché. Et ce n'est pas fini. Des projets sont en cours de réflexion mais l'actualité c'est le nouveau bâtiment.

Le staff administratif s'y installera, la capacité de stockage évoluera. Les bureaux actuels seront loués à des clients qui pourront gérer les commandes au plus près de leurs stocks,



150 clients finaux dont 60 en stockage. Chez Provotrans, logistique et transport ne vont plus l'un sans l'autre

en profitant d'une offre logistique dynamique. Et ce n'est pas l'arrivée de FM Logistic, à une centaine de mètres, qui entache la motivation du dirigeant. «Ils

travaillent avec une clientèle à gros volume. Nous prenons les marchés dès une ou deux palettes. Nous devrions être plus complémentaires que concu-

rents. Il se peut même que nous travaillions avec eux par le système de redirection, nous verrons bien».

DG

Une success-story qui trace la route

C'est par une réflexion due à la nécessité de se reconvertir qu'est née dans les années 90, la société Provotrans. Son dirigeant, Claude Chard-Hutchinson, attestation de capacité transporteur en poche, fait l'acquisition d'un camion et fonde sa société en association avec son beau-frère.

«En 1993, quand je ne roulais pas je prospectais. Et même si le contexte était compliqué, j'ai agrandi ma clientèle. Du coup,



un an après, mon associé a quitté son emploi, pour me rejoindre au volant d'un second camion. Plus tard, un client m'a expliqué que si je ne pouvais assurer tous ses besoins, il serait obligé d'aller voir ailleurs, j'ai étudié l'impact de son départ et l'avenir avec lui. Il représentait 50% du chiffre d'affaires. J'ai investi et embauché des chauffeurs. En 1999, j'avais 20 camions».

Mais l'activité de transport étant au centre d'échanges commerciaux, les demandes de services annexes deviennent importantes. «Ce sont les problématiques des clients qui m'ont fait avancer.» En 20 ans, le chef d'entreprise est passé de son volant à la maîtrise de toute la chaîne logistique. «J'ai débuté l'activité de stockage en louant un entrepôt à Sorgues, dans la zone Ero (village d'entreprises). D'abord 1 000m², puis 2 500m², pour finir à 5 000m².» L'entrepôt devenait une activité à part entière mais elle n'était pas rentable. Pour optimiser ce service, il fallait en maîtriser les coûts. Priorité, créer un pôle d'activité. L'objectif, regrouper les camions, les marchandises et le personnel sur un site. Ce sera fait en avril 2005, par la construction d'une plateforme à Entraigues. Le président de la SAS est désormais seul aux commandes. «Il y a deux ans, j'ai racheté les parts de mon associé».

DG

(photo Claude Chard-Hutchinson)