

**ENTRETIEN FRÉDÉRIC DUCOURNAU, GROUPE DUCOURNAU (83)**

# **l'Officiel**

## **des transporteurs**

N° 3169 / Février 2025 / 25 euros

ISSN 1259-2439

**RTH & Fils (91)**  
Un rêve devenu  
réalité

**Déménagement**  
Une année 2025  
en demi-teinte

**Permis de conduire**  
Quelles sont les  
procédures à suivre

**OPTL**  
Une stagnation  
des effectifs

**Défaillances**  
4<sup>e</sup> trimestre  
2024



**B100, HVO-XTL, BIOGAZ**  
**LES ÉNERGIES**  
**ALTERNATIVES**  
**À LA LOUPE**

**FRÉDÉRIC DUCOURNAU**

PRÉSIDENT DU GROUPE DUCOURNAU (83)

# “Massifier pour proposer des solutions en interne”

Après avoir pris les rênes du groupe Ducournau en 2017, auprès de son père Jean-Pierre Ducournau, décédé en 2023, Frédéric Ducournau entend poursuivre le développement de l'entreprise familiale. Entre croissances externes mais surtout internes, il consolide ses positions dans le Sud et s'étend dans l'Ouest.

**Comment l'activité du groupe Ducournau se répartit-elle (par activité, géographie) ?**

Nous avons une grosse activité de fonds mouvants, dans le sud de la France et prévoyons de la développer dans les autres agences, dont celles de l'ouest. Une flotte de 65 camions y est consacrée pour des flux sur l'ensemble de l'hexagone et en Italie. Nous proposons par ailleurs du groupage technique entre le nord et le sud, ainsi que la Corse. Et à présent sur l'ouest, avec l'acquisition de la société Rizzo Transports, au sud-ouest, depuis janvier 2024, et la société RTMD au nord-ouest à partir d'aujourd'hui, pour la distribution en Touraine et sur la Bretagne. La logistique représente à ce jour 10% du chiffre d'affaires du Groupe. Nous stockons tous types de produits non dangereux. Nous faisons du picking, de la préparation de commande, de la gestion de stock, des approvisionnements en amont et en aval... Nous stockons du vin dans l'un de nos entrepôts dédiés climatisés dans le Sud, mais aussi des conserves, du panneau photovoltaïque, des produits d'emballage, de la cosmétique... Les produits stockés sont très variés, tout comme nos transports.

**Quelle est la stratégie du groupe avec vos deux dernières acquisitions, RTMD en Indre-et-Loire en février 2025 et les Transports Rizzo dans le Tarn en janvier 2024 ?**

Notre ouverture sur l'ouest s'est faite car, avec mon père, nous avions l'ambition de faire grandir l'entreprise. Il fallait faire quelque chose mais pas n'importe quoi ; nous restons sur notre métier, le TRM en géné-

ral. Début 2023, nous avions la volonté, avec mon père qui était encore présent, de nous ouvrir sur le sud-ouest car nous avions une réelle demande. J'ai trouvé la société des Transports Rizzo à Gaillac. La transaction s'est faite avec mon père et je l'ai finalisée après son décès car, avec le dirigeant des Transports Rizzo, nous voulions aller jusqu'au bout. J'ai continué notre ambition d'ouvrir sur l'ouest, en cherchant une opportunité d'acquisition entre Nantes et Paris. Nous avons trouvé la société RTMD basée en Touraine. Cet emplacement est stratégique puisque nous sommes à 500 km de Douai, 200 km de Gonesse, 500 km de Lyon, 800 km de Cavaillon qui sont les sites de nos agences. Cet emplacement nous permet en effet de réaliser un maillage technique intéressant pour le groupage et de réduire les délais de livraison sur la Bretagne, les Pays de la Loire et la Vendée. Cette acquisition permet une offre de transport qui répond aux attentes de mes clients mais aussi de consolider notre portefeuille avec le leur, ceci afin de leur proposer d'autres offres de transport. L'idée est de massifier pour offrir des solutions en interne. Bien sûr, nous avons toujours le réseau Astre sur lequel nous nous appuyons pour le dernier kilomètre ou pour nous adapter au mieux selon les besoins du client.

**Avez-vous d'autres projets en matière de croissance externe ?**

Je ne m'interdis rien, mais ils seront maîtrisés. Je n'ambitionne pas de devenir le premier transporteur de France, nous avons déjà eu ce privilège d'être reconnu par nos pairs en tant que Transporteur de



**REPÈRES**

**Chiffre d'affaires 2024 : 70,2M€**

**Effectif : 650 salariés**

**Parc : 580 véhicules**

**Espace d'entreposage : 60000 m²**

**Nombre de sites : 7**

l'année, en 2011. Ma volonté est davantage qualitative qu'exponentielle. Je crois au TRM, à la route. Nous n'avons pas d'agence en Italie, alors que nous y effectuons des livraisons journalières. Nous sommes franco-français en agences et je souhaite le rester, notamment pour maîtriser le social qui est déjà bien compliqué en France. Et tout cela se passe très bien.

**Comment l'augmentation des coûts impacte-t-elle votre croissance interne ?**

Nous sommes en croissance interne perpétuelle. Pour exemple, l'entreprise Rizzo Transports que nous avons reprise l'année dernière a progressé de 20% en nombre de camions. La croissance externe vise surtout à aller chercher des solutions pour nos clients tout en générant une hausse de notre chiffre d'affaires. Tout cela nous apporte plus de travail, et donc renforce notre groupe. L'inflation a malgré tout affecté nos activités. Nous sommes donc allés discuter avec nos clients afin de progresser et trouver des solutions pérennes ensemble. En effet, nous sommes davantage dans une relation de partenariat que dans une relation client-fournisseur. Malgré la baisse d'activité, nous avons ainsi réussi à trouver de l'amont ou de l'aval dans leur activité ou même

d'autres transports au sein de leur activité. On a ainsi maintenu et même fait progresser notre chiffre d'affaires en développant de nouvelles démarches commerciales. Le problème reste les charges qui ont augmenté tel que les tarifs des autoroutes que nous sommes de plus en plus obligés d'emprunter car les routes nationales deviennent de moins en moins praticables pour les camions, avec l'implantation de multiples ronds-points notamment. Les salaires ont aussi fortement augmenté mais cette hausse est normale. Sans oublier le prix du camion qui n'en finit pas de grimper !

**Qu'en est-il du côté des assurances ?**

Les coûts d'assurance ont aussi augmenté mais je crois beaucoup en la formation. Je pense qu'elle n'est pas suffisante, à ce jour. Nous avons des formateurs en interne qui travaillent sur les problématiques que nous avons ciblées ou que nos conducteurs nous ont fait remonter. Ces formations se font par exemple avec l'éco-conduite, l'information sur la sécurité routière, la réglementation à respecter, la sensibilisation au poste de conduite ou encore lors de la réception de nouveaux véhicules à la technologie avancée. C'est un poste que je surveille de près. ●●●

... **Vous êtes aux commandes du groupe depuis 2017. Quel héritage et quelles valeurs retenez-vous de votre père dans la manière de diriger ?** Il était juste et droit et cela se retrouve dans l'ADN du groupe. J'espère en faire autant avec mes équipes. Je connais beaucoup de chauffeurs de l'entreprise par leur prénom. Même si je prends les décisions, j'implique systématiquement les salariés. Lors de nos deux acquisitions, nous avons réalisé une étude de marché, avec des analyses pour chaque service, afin de connaître les tenants et les aboutissants. Car ces types de projets ne sont pas anodins, il nous faut anticiper les impacts et les conséquences dans tous les domaines. Même si, à la fin, « c'est moi qui appuie sur le bouton » dixit mon père ; la décision finale me revient.

**En matière d'énergies alternatives, quelles sont celles sur lesquelles vous misez pour les prochaines années ?**

Nous sommes en train de nous mettre progressivement au biocarburant, à la demande de clients. L'électrique est une solution d'avenir, mais il y a plusieurs contraintes non négligeables dans son utilisation. L'autonomie n'est pas adaptée si on n'est pas en bordure de métropole comme c'est notre cas. Les tournées du sud, peuvent dépasser à elles seules 300 km, soit au-delà la capacité des batteries actuelles qui, plus est se réduit selon les conditions climatiques. Nous nous heurtons aussi au système de recharge : 60 postes de camions en même temps nécessitent une grosse puissance d'électricité. Et il y a le coût du camion électrique. Des aides existent mais nous ne sommes pas forcément éligibles et les démarches sont fastidieuses. Les clients recherchent aussi de la performance tarifaire, et je ne peux pas leur demander une augmentation de plus de 100% ! Mais si on trouve une synergie avec un client en revanche, je serais très ouvert à l'idée. Se pose aussi le problème des obligations horaires dans la conduite d'un chauffeur. Avec une autonomie électrique actuelle de 300 km, ce moyen reste incompatible avec les heures de conduite des chauffeurs.

**Que pensez-vous de l'échéance de 2035 pour la fin de ventes de véhicules thermiques neufs ?**

L'échéance 2035, même si on a vu une révolution avec l'électrique, me semble bien trop proche car cette énergie n'est pas encore adaptée, comme je l'ai précisé précédemment. Je crois beaucoup aux méga-camions, qui vont dans le sens de l'écologie. Je suis très déçu qu'ils ne soient pas déployés dans l'hexagone, bien sûr, sur des itinéraires définis et non en ville. Alors qu'ils sont éligibles dans certains pays frontaliers. Nous y étions préparés, avec des essais en interne, sur nos sites. Cela fonctionne très bien. Le poids est mieux réparti et l'efficacité de freinage reste identique. Et, quand j'entends dire que « pour les voitures, ce sera plus compliqué à doubler », c'est faux, car finalement, il est plus difficile de doubler deux camions qu'un éco-combi... C'est un sujet très sérieux que nous avons abordé à plusieurs reprises avec l'OTRE (Organisation des Transporteurs Routiers Européen), afin défendre nos idées

sur le sujet. Nous n'abandonnons toutefois pas ce projet. L'avenir nous le dira.

**Quelles autres initiatives avez-vous mis en place pour la décarbonation ?**

En renouvelant notre parc routier de manière régulière, celui-ci ayant actuellement une moyenne d'âge de deux ans et demi. Nous faisons également de l'éco-conduite, on surveille de très près nos consommations, on travaille avec les constructeurs qui essaient de nous faire consommer le moins possible de carburant. Nous faisons aussi attention à l'aérodynamisme du camion, par exemple en évitant tout feu non nécessaire, et tout autre fioriture. Si un conducteur ne répond pas aux critères que nous avons déterminés en matière de consommation, le formateur le revoit afin de lui rappeler cette discipline. Et quand on prend le temps d'expliquer les choses, cela marche forcément très bien.

**Proposez-vous toujours du rail-route ? Quels sont les obstacles à un plus grand recours à ce mode selon vous ?**

Nous en proposons sur les flux entre le Nord et le Sud mais ce n'est plus le cas actuellement. Nous pourrions remettre ce système en place. Néanmoins, nous nous heurtons à la difficulté de trouver des chauffeurs, mais aussi aux retards, grèves à répétition du réseau ferroviaire. Ce n'était pas fiable et il nous fallait trouver des plans B en dernière minute. Par ailleurs, sur nos nouveaux flux vers l'ouest, nous ne pouvons pas proposer de ferroviaire. Ce mode n'est pas non plus adapté au groupage car le train ne s'arrête pas pour récupérer quatre palettes. Les volumes de nos clients ne sont plus aussi importants qu'avant. Il faut nous adapter et je pense que le rail ne permet pas à ce jour cette flexibilité.

**Face aux difficultés de recrutement dans le secteur, quelles initiatives avez-vous mises en place ? Comment selon vous l'attractivité du secteur pourrait-il être amélioré ?**

Je m'occupe d'un CFA BEP Transport et je suis notamment membre du jury, au lycée Galliéni à Fréjus (83-Var). C'est une voie professionnelle efficace. Mais il faut ouvrir d'autres centres et faire aimer nos métiers. Les conducteurs ne sont plus traités comme avant, lorsqu'ils étaient « les rois de la route », pendant l'épidémie de Covid. Aujourd'hui, ils sont souvent mal reçus sur les bases logistiques, ils ont de longs temps d'attente, pas de sanitaires propres à disposition... Ne serait-ce que bien parler aux chauffeurs, leur proposer un café, serait une bonne avancée pour revenir un peu à l'attractivité de nos métiers. Nous avons maintenant des camions extrêmement confortables, magnifiques de technologie. Nous prenons soin de ne pas faire appel au cabotage, notamment car ce système amène des chauffeurs qui n'ont d'autres choix que de rester sur le bord de la route le week-end, avec à peine une douche à disposition. Ce n'est pas normal que les autoroutes, qui augmentent chaque année, ne proposent pas davantage de dispositifs gratuits qui permettraient plus de sécurité pour le conducteur et pour la marchandise.

● PROPOS RECUEILLIS PAR GWENAËLLE ILY

ACQUISITION

# Le groupe Ducournau s'agrandit avec la société RTMD



Frédéric Ducournau vient de réaliser sa cinquième acquisition avec le rachat de RTMD.

Le groupe Ducournau continue d'avancer au rythme des opérations de croissance externe. La dernière en date a été finalisée le 3 février prochain. Elle a conduit à l'intégration de RTMD, un transporteur localisé en Indre-et-Loire. Un choix qui se veut stratégique.

Déjà implanté dans le Nord, le Vaucluse, le Rhône ou encore la région parisienne, le groupe Ducournau avait pour ambition de renforcer ses bases dans l'Ouest de la France. Un projet qu'il va finaliser depuis peu. Car le transporteur vient de compléter son

maillage national avec l'acquisition de la société RTMD (pour Réseau Transport Mauduit Distribution) située à Château Renault (37). Cette nouvelle opération de croissance externe, préparée depuis septembre dernier, a été officialisée le 3 février.

**11,5M€ de CA supplémentaire**

Le périmètre de reprise représente 78 collaborateurs, 65 camions et 10 000 mètres carrés d'entrepôts, pour un chiffre d'affaires de 11,5 millions d'euros (dont un million d'euros dédié à la logistique). Comme le groupe Ducournau, cette PME œuvre dans le transport de marchandises générales (80% en tautliner). « Le gérant Stéphane Mauduit, 51 ans, n'avait pas de successeurs. Il a préféré passer la main au bon moment », explique Frédéric Ducournau, le président du groupe éponyme. Selon qui cette entreprise « se porte bien ». Ce dernier entend conserver l'identité et le nom de la société reprise qui

affiche trente ans d'existence. « Notre stratégie ? Proposer une offre de transport encore plus compétitive et élargir notre portefeuille avec soixante nouveaux clients. Avec cette nouvelle entité, nous souhaitons trouver des synergies avec nos sept autres agences réparties à Flassans-sur-Issole (81), Peynier (13), Cavillon (84), Gonesse (95), Douai (59), Gaillac (81) et Meyzieu (69) », poursuit-il. Le groupe de transport Ducournau comptait jusqu'alors 650 salariés pour 600 camions tandis que ses sites logistiques couvraient une surface de près de 60 000 m<sup>2</sup>. Avant cette nouvelle intégration, il totalisait 70 millions de chiffre d'affaires dont six millions d'euros générés par la logistique. Sa dernière acquisition remonte à janvier 2024 avec le rachat des Transports Rizzo (14 millions de chiffre d'affaires et 140 salariés) situés dans le Tarn. A ce jour, le groupe Ducournau totalise cinq opérations de croissance externe. ●

FLORENCE FALVY