

Témoignage d'un couple chauffeur poids lourds.

10 ans déjà, un seul véhicule semi-remorque avec grue de manutention

deux conducteurs TNS (travailleurs non salariés) en couple.

Chiffre d'affaire à 80 % en clientèle directe et 20 % de sous-traitance.

Pourquoi avoir créée cette entreprise ?

- 1- une envie de reprendre une activité pour Marie-colombe ma femme après 15 ans au service de nos 3 enfants.
- 2- Travailler en couple alors même que nous ne trouvions pas de patron pour double équipage. Nous ne nous projetions pas à la cinquantaine, lui toute la semaine en déplacement et elle, sédentaire.

Comment l'entreprise s'est elle développée ?

Au départ, nous avons signé un contrat de traction avec Groupeco d'Orléans. Nous tractions en international des remorques chargées pour « Unisabi petfood ». Le prix de la prestation était fixé par le client et la marge de négociation très faible, les revenus étaient inférieurs à des revenus salariés ainsi que les conditions de travail... Aucun intérêt si ce n'est une expérience riche d'enseignement commercial et pour orienter notre activité vers les marchés de niche.

Après cette expérience de 18 mois, nous avons signé un contrat de traction en sous-traitance avec Fercam au profit de son client Otis. Belle expérience qui nous a montré les problèmes de dépendance à un client unique, même si le travail était plus rentable.

Après 20 mois, nous avons fait le grand saut de la clientèle directe, que nous avons fidélisée par des prestations très pointues.

Donc le développement de notre entreprise est uniquement qualitatif en terme de liberté, de visibilité, d'image et d'intérêt, dans le sens où nous maîtrisons toute la prestation de l'estimation du travail, jusqu'à la facturation. Nous ne souhaitons pas développer l'entreprise en embauchant car c'est très compliqué dans une activité extrêmement réglementée sur la voie publique, avec une image très négative et des marges à la limite de l'indigence.

Quelle est la vie familiale, avec la gestion de son entreprise ?

Au démarrage de l'activité, les enfants avaient entre 10 et 15 ans, nous les avons associés à l'intérêt de notre entreprise dans toutes ses dimensions.

Humaine, car ils ont bien compris le lien entre notre manière de travailler et le couple. Ils ont goûté aussi au côté « aventure économique » dans la mesure où « ça marche ». Ils ont découvert un autre univers, celui de l'audace, de la prise de risque calculé, de la décision en même temps que la précarité.

Aujourd'hui, nous sommes conscients du lien entre leurs engagements professionnels familiaux et autres associatifs... et cette expérience. Ils ont aussi fait preuve d'autonomie très jeunes, par la force des choses et parce que nous avons privilégié la confiance dans la relation parents-enfants.

Pour maintenir le cap dans le transport, des compétences sont quantifiées par la loi.

1 Capacité financière calculée chaque année par la DRE.

2 L'attestation de capacité transport niveau bac + 2

3 Honorabilité, casier judiciaire vierge. En plus, capacité physique et bonne santé, s'il fallait justifier ces compétences en termes de revenus, nous sommes largement en dessous et heureusement que la priorité n'est pas là.

Quelles sont les richesses de cette activité ?

Les richesses de l'activité sont d'ordre humain, d'abord la vie en couple surtout depuis l'autonomie des enfants, ensuite les rencontres humaines et culturelles extra régionales ainsi que les paysages et histoires (attention nous ne sommes pas touristes) .

Nous avons aussi un recul quant aux problèmes des sédentaires au village et dans les associations.

Nous sommes en relation directe avec les clients pour résoudre leurs problèmes et la relation dépasse vite le boulot.

Je mettrai les difficultés sur le compte des politiques qui ont fait du transport routier un bouc-émissaire facile, si le transport a de graves défauts, c'est justement de leur faute. Si les marges sont si écrasées dans ce secteur c'est bien du fait de la concurrence des pays de l'Est, vivier inépuisable de conducteurs esclaves exploités par les grandes firmes internationales. (nous attendons toujours le plombier polonais, par contre même si l'immatriculation est française, le conducteur peut être de l'est et souvent avec bac + 1, 2 ou 3 ou encore plus) . Les grands groupes de transport invitent les conducteurs français à changer de

métier pour envoyer leurs camions dans ces pays. Nous n'avons donc aucun soutien des collectivités et nous n'attendons rien de bon des politiques pour nous. Pour INFO... le premier transporteur routier la SNCF par sa filiale GEODIS qui se permet de noircir l'image des camions avec une pub de 20 M d'euros financée par le contribuable. Le second est La POSTE ... Deux entreprises dont l'actionnaire principal est ... L'ETAT.

Ce n'est pas l'activité qui a conduit au choix de vivre en rural, c'est l'inverse. Nous avons décidé d'abord de vivre à Rogny les 7 écluses et ce métier nous l'a permis. Après c'est devenu une passion. L'évolution du métier sera difficile car les politiques ont décidé de nous transformer en raquetteur d'impôts auprès de nos clients, sous prétexte d'écologie, 1 sur les carburants (taxe Carbonne), 2 sur l'utilisation des PL (redevance kilométrique prévue en 2012). Les TPE PME qui ont besoin de transports ne pourront pas y couper car il n'y aura pas de place pour elles dans les trains (suppression du wagon isolé), trains réservés aux gros utilisateurs de transports de fret. D'un autre côté, il faudra bien quelques camions pour les TPE PME. On verra bien si ça nous emmène à la retraite, encore que celle-ci... De toute manière le COMBAT ECONOMIQUE continue et nous sommes très fiers d'être en 1^{ère} ligne même si, aujourd'hui le travail devient la cinquième roue du carrosse !!!

EURL DEMETS MICHEL TRANSPORT
Implanté à Rogny les sept écluses
dans l'Yonne.