

STVA : UN ACTEUR DE RÉFÉRENCE DE LA LOGISTIQUE DES VÉHICULES AUTOMOBILES FINIS

Créée en 1950, la **STVA**, filiale de SNCF Logistics, est devenue le grand spécialiste du transport des véhicules automobiles par rails et par route. Elle transporte 2, 8 millions d'automobiles neuves et d'occasion. Eclairage avec son président du directoire, Jean-Michel Floret.



Jean-Michel Floret

60 ans après sa création, la STVA est-elle devenue le leader de la logistique de véhicules automobiles ?

STVA figure dans le top 5 des logisticiens européens. Tout au long de son existence, elle a élargi le panel de ses prestations tant dans le transport international ferroviaire et routier que de prestations associées: stockage, préparation des véhicules, carrosserie, peinture, prises de photos, prestations IT et digitales...

Comment la STVA a-t-elle pris une dimension internationale ?

L'internationalisation a commencé dès les années 80 par le biais de partenariats en Espagne et en Italie puis dans les années 90 en s'implantant en Grande-Bretagne, en Belgique et en Pologne. Ce mouvement s'est poursuivi dans les années 2000 en Allemagne où notre présence s'est fortement renforcée en 2010. Les dernières années ont vu

STVA s'implanter en Roumanie mais aussi hors des frontières de l'Union Européenne au Maroc.

Sur quel marché intervenez-vous ?

STVA intervient sur le segment de la logistique des véhicules neufs ou d'occasion qu'ils soient particuliers ou utilitaires. Ces dernières années, le neuf a beaucoup souffert de la crise nous incitant à diversifier nos activités sur l'occasion.

Placez-vous votre stratégie sur le marché des véhicules d'occasion ?

En Europe, il se vend par an trois fois plus de véhicules d'occasion que de neufs, et les ventes de véhicules d'occasion par des professionnels sont équivalentes aux ventes de véhicules neufs. Nous devons donc renforcer notre présence sur ce marché.

Qui sont vos principaux clients ?

La STVA traite avec l'ensemble des constructeurs mondiaux d'automobiles implantés en Europe. Nos clients sont également des mandataires, des « enchéristes » ou des vendeurs aux enchères, des distributeurs, des loueurs et des plateformes de vente en ligne.

Quelles sont vos solutions de transport ?

STVA propose des solutions de transport multimodales, fer et route, courte et longue distance, alliant les capacités industrielles du transport ferroviaire à la flexibilité de la route.

Pour le transport ferroviaire, comment cela se passe-t-il ?

La STVA, détenteur de ses wagons, achète de la traction aux entreprises ferroviaires partout à travers l'Europe. Nous comparons l'ensemble des offres et retenons la meilleure en termes de coûts, qualité et de délai.



Combien disposez-vous de lieux de stockage ?

STVA dispose d'une trentaine de sites pour une surface totale de 520 hectares à travers l'Europe et le Maroc. Ces espaces sont situés principalement près des

zones de consommation, en périphérie des grands centres urbains.

Proposez-vous des solutions de prise en charge depuis la sortie d'usine jusqu'à la livraison ?

Oui, c'est une de nos grandes forces. Nous sommes capables de proposer à nos clients la prise en charge de leurs véhicules depuis la sortie des usines ou des ports d'importation jusque chez les distributeurs et les lieux de consommation.

Avez-vous un temps de livraison garanti ?

Le temps de livraison est négocié avec chaque client en fonction des volumes, des distances à parcourir et de la complexité des schémas de transport à monter. Tout est sur-mesure avec des garanties de performance et de qualité.

Quels sont les atouts de vos solutions ?

Le professionnalisme des équipes, la fiabilité, la flexibilité, le tracking/tracing, le souci de l'innovation et la capacité de répondre aux besoins de nos clients en fédérant nos moyens propres et ceux de nos sous-traitants.

La STVA offre des solutions complètes et à la carte en combinant des prestations de transports, de stockage, d'atelier, de peinture jusqu'à la prise de photo pour les véhicules d'occasion.

Votre flotte bimodale est un atout.**Mais n'est-elle pas trop coûteuse ?**

Notre rôle est d'offrir à nos clients les solutions les plus adaptées à leurs besoins. Nos offres doivent être robustes et économiquement performantes. Les équipes STVA y travaillent sans relâche.

Le dimensionnement de votre flotte est-il un handicap ?

Notre mission est de produire des services de qualité pour nos clients. Ce tour de force quotidien nous oblige sans cesse à nous adapter et à nous questionner sur la pertinence de notre matériel et sur la qualité de son exploitation. Détenir la majorité de ses moyens reste un atout dans les relations commerciales avec notre clientèle afin de garantir un niveau de qualité élevé.

Utilisez-vous les services de la SNCF ?

Oui, bien sûr, partout où celle-ci est présente et en mesure d'offrir des solutions performantes techniquement et économiquement. Mais, bien que filiale de la SNCF, nous sommes libres de nos choix de prestataires de traction et nous utilisons aussi les services d'autres fournisseurs.

Nous sommes dans un marché extrêmement concurrentiel : la seule chose qui compte pour nous, c'est la pertinence économique et technique des offres que nous faisons.

**Quelle est votre stratégie dans l'avenir ?**

Notre stratégie s'articule autour de quatre axes majeurs. Premièrement, STVA veut rester un acteur de son cœur de métier : la logistique de véhicules neufs. En travaillant sur de nouveaux concepts de distribution, comme nous n'avons su le faire pour l'ensemble de nos clients, on s'assure de rester un leader sur ce marché qui a beaucoup souffert puisque, entre 2007 et 2013, les immatriculations ont baissé de 25 %.

Le deuxième axe...

Est d'accompagner nos clients dans les évolutions de leur distribution en leur proposant des solutions logistiques qui soient adaptées aux nouvelles données de la chaîne de la commercialisation et aux évolutions de comportement des consommateurs (l'arrivée du e-commerce...).

Qu'en est-il de votre troisième pilier ?

Le segment des véhicules d'occasion s'est industrialisé depuis un certain nombre d'années. Nous sommes présents sur ce marché où nous voulons devenir un leader en Europe. Pour cela, nous avons lancé une offre innovante la STVA Box qui consiste en un ensemble de prestations logistiques intégrées, avec un pilotage temps réel, pour faciliter et accélérer la revente de véhicules d'occasion.

Votre dernier axe ?

Nous voulons être un acteur reconnu sur la route longue distance internationale. Nous avons lancé un chantier cette année.

Quels seront les prochains concepts de distribution ?

Les habitudes de consommation changent et les consommateurs eux-mêmes changent.

Aujourd'hui, l'achat par internet n'est plus tabou, y compris dans la vente de véhicules automobiles. De nombreuses études montrent que plus de la moitié des consommateurs sont prêts à acheter une automobile via la toile. Aujourd'hui, il est essentiel de proposer des nouveaux modes de distribution et de commercialisation. Par exemple, nous mettons à disposition de nos clients des surfaces en périphérie urbaine pour recevoir leur propre clientèle. Nous travaillons aussi à d'autres évolutions possibles comme la distribution à domicile.

Disposez-vous de stratégie de rachat comme Geodis, filiale de SNCF Logistics qui vient d'acheter OHL ?

Notre expertise est principalement centrée sur le territoire de l'Union européenne – ce qui n'exclut pas des partenariats sur d'autres espaces géographiques – mais le marché européen va se consolider dans les années qui viennent et nous souhaitons participer à ce mouvement.

Quelles sont vos ambitions ?

STVA veut être l'acteur européen de référence dans la logistique automobile. Elle souhaite proposer des solutions sur-mesure innovantes en mobilisant l'ensemble de ses équipes autour de ses projets. ■