

84. AVIGNON.

Easy Take, après Montpellier et Nîmes..., Cavaillon

Né en janvier 2010, Easy Take, la société avignonnaise de transport de personnes à la demande, poursuit son développement. Après avoir ouvert une franchise le 4 juillet dernier à Montpellier, elle ouvre le 19 décembre prochain une succursale à Nîmes. Tout début 2012, elle fera de même sur Cavaillon. Sur Nîmes, elle déploie une flotte de 20 véhicules qui interviendra sur un rayon de 50 km. Sa formule, qui effraie les artisans taxi, affiche des tarifs discount connus et payés d'avance soit par téléphone (0,34 € la minute) soit sur le Net, suivant la distance : de 0 à 7 km, 8 €, de 7 à 15 km, 18 €, de 15 à 25 km, 28 € et de 25 à 50 km, 38 €. Les taxis ont perdu tous leurs procès contre Easy Take qui compte se développer en franchise dans toutes les petites et moyennes villes, les grandes souffrant trop de bouchons pour que la formule soit rentable. Ses fourgonnettes sont rentabilisées au maximum : leur carrosserie est recouverte de publicités commerciales. Basé en zone franche d'Avignon, Easy Take a transporté 270 000 personnes depuis sa création. Il emploie plus de 100 salariés. EB

84. CAVAILLON.

ADB Express : après Cavaillon..., Nice

ADB Express veut passer la vitesse supérieure dans la région. Cette société spécialisée dans le transport express et frigorifique, aussi bien au niveau national qu'international, vient en effet d'ouvrir un nouveau bâtiment d'une superficie supérieure à 1 000 m² du côté de Cavaillon. L'entreprise d'origine rhône-alpine possédait déjà un site en Paca, à Avignon, depuis plus d'une dizaine d'années. ADB ne veut pas s'arrêter en si bon chemin : la société s'apprête désormais à créer une nouvelle agence à Nice. Cette dernière est actuellement en cours de construction, tout comme un autre site aux environs de Toulouse. ADB, qui dispose d'une flotte composée aussi bien de semi-remorques que de véhicules frigo, entend ainsi accroître et booster son activité régionale, et maintenir sa bonne cadence, après avoir enregistré en 2010 une croissance de plus de 8%, pour un chiffre d'affaires qui s'élève à 6,3 M€ et un effectif global d'une cinquantaine de personnes. DA
Gérant : Bruno Uebelhart.

MARITIME

13. MARSEILLE.

Med Europe Terminal 100% CMA CGM

Le terminal conteneurs de Mourepiane se présente aujourd'hui sous l'appellation de Med Europe Terminal. Un simple changement taxinomique ? "On est au début d'une nouvelle histoire", avertit Sébastien Latz, son directeur. Ce jeune Varois de 34 ans, diplômé de Sciences-Po Aix et de Sup de co Lyon, doit relever un double défi. Économique : réussir la transition posée par la réforme portuaire sur le site même où elle a été la plus contestée. Politique : démontrer que les bassins marseillais conservent leur potentiel commercial et industriel. "Un travail d'équipe", souligne-t-il. L'intégration des 41 ex-agents du GPMM, portiques et mainteneurs, dans l'entreprise qui compte désormais 142 salariés, n'est pas le moindre des challenges. "Il va falloir croiser deux cultures du travail, deux mentalités. Mais, c'est clair. Ici, l'unité d'œuvre c'est le conteneur". N'étant pas "fils de" comme on en rencontre souvent dans le milieu portuaire, cet "atypique" pose un regard neuf sur ce qui l'entoure. Il apprécie le contact, vrai et direct, avec les équipes dockers. "Ma première mission, c'est de leur donner à manger, car ils ont faim de travail", lance-t-il en boutade. Pas facile sur un terminal, qui a été sinistré pendant ces dernières années par les conflits sociaux, de poser de nouvelles bases. A commencer par celle de l'entreprise, elle-même. L'ex-Intramur était structurellement déficitaire. Son résultat négatif était compensé par la manutention fosséenne (Eurofos) à travers le groupe MGM. Aujourd'hui, ce n'est plus possible. Dubai Port World, co-actionnaire du terminal marseillais avec CMA CGM, s'est désengagé depuis septembre. C'est désormais l'armateur marseillais qui pilote seul Mourepiane et Med Europe Terminal. La nouvelle ne s'est guère répandue. EN DISCUSSION AVEC TROIS LIGNES. L'engagement total de CMA CGM est-il une garantie ? Les volumes traités par Med Europe Terminal se partagent comme suit : 60% pour CMA CGM, 20% pour le Britannique Borchard et les 20% res-



Une équipe opérationnelle (de g. à d.) : Michel Fordella, Jean-Marc Sellier, Sébastien Latz et Rémy Savon.

tants pour le Turc Turkon, le Marseillais Marfret, l'Italien Messina et des slots agreements. "La crédibilité se gagnera en fiabilisant notre offre terminal", soutient Sébastien Latz. Sur le marché "intramed" dont Mourepiane s'est fait une spécialité, "les opportunités ne sont pas très nombreuses", reconnaît-il. Toutefois, il annonce être en discussion avec trois lignes. Et fait visiter le terminal par les chargeurs. "Ils ont une certaine appréhension lorsqu'on parle de Marseille." Sur le quai, à la façon des portiques qui réunissent les uns après les autres les conteneurs sur un navire, les briques de la nouvelle entreprise s'assemblent. "Par petites touches, tout se met en place : la priorité donnée aux opérations portiques, l'optimisation de l'organisation du travail, la polyvalence des hommes et des équipes, l'observation des règles de sécurité..." Les premiers résultats tombent. La productivité est montée à 21,8 conteneurs par heure (contre 16,3 ces dernières années). Et l'objectif est de passer de 166 000 EVP à 240 000 par an. En attendant, le changement en œuvre peut se vérifier sur internet. Sur son site rafraîchi quotidiennement (www.med-europe-terminal.com), le manutentionnaire indique les chiffres de son activité et de ses moyens. Une transparence rare en milieu portuaire.

Robert Villena

MEDIAS

PACA.

Hersant média restructure sa dette et se rapproche de Rossel

Le rapprochement annoncé il y a quelque temps entre le Groupe Hersant média (GHM : *La Provence, Nice Matin, Var Matin*) en grande difficulté et le groupe de presse belge Rossel était conditionné à la restructuration de la dette de 210 M€ du groupe français. Les négociations engagées entre Philippe Hersant et les 17 banques créancières du groupe GHM, intermédiatisées par le CRI (Comité interministériel de restructuration industrielle) et le mandataire ad hoc désigné par le tribunal de commerce, ont

été très dures. Elles ont débouché sur un accord qui prévoit un abandon de créances de 50 M€ et une prise de participation équivalente dans la co-entreprise constituée avec le groupe Rossel. De son côté, le Groupe Hersant média va céder une partie de ses actifs afin de commencer à rembourser sa dette. Une partie de ce remboursement sera rééchelonnée en Obligations remboursables en actions (ORA), qui donneront aux banques un accès au capital de la société par GHM et Rossel. JG
La société commune va récupérer les titres français de Rossel tels que *La Voix du Nord* et certains titres de GHM dont *Nice Matin-Var Matin* et *La Provence*.

COMPTABILITÉ

13. AUBAGNE.

Avec AP Consultants et Le Vinci-Audit et expertise, Méditec Provence élargit ses compétences

Philippe Gaillot, président de Méditec Provence, a de la suite dans les idées. Après un 1^{er} rapprochement avec deux autres experts-comptables en 2009, David Meyer (Meyer Expertise, Marseille) et Valérie Lepée (AP Finances, Aix), il vient d'intégrer par apports partiels d'actifs deux nouveaux experts-comptables aixois : Sandra Juriens (Le Vinci-Audit et expertise) et Michel Amacker (AP Consultants). Ces rapprochements volontairement limités au