

**Vous trouverez ci après, l'entretien accordé par le Président, Jean-Louis Demeulenaere, et publié ce jour par l'Officiel des Transporteurs, en réponse aux articles sur MoryGlobal publiés ou relayés dernièrement.**

---

## **"Le retournement s'effectuera en deux ans"**

L'Officiel des Transporteurs, N° 2752 du 19/09/2014

*Jean-Louis Demeulenaere a choisi L'Officiel des Transporteurs pour sa première sortie médiatique, depuis sa prise de fonction à la tête de MoryGlobal en février dernier. Le président de la société de messagerie-express d'Arcole Industries assure que celle-ci s'est mise sur de bons rails malgré les difficultés de toutes sortes. Il en annonce le retournement pour 2016.*

*L'Officiel des Transporteurs : Après 7 mois d'exercice, vous avez décidé de sortir du silence. Pour quelles raisons ?*

Jean-Louis Demeulenaere : Après la création de MoryGlobal et la surmédiation du volet social de l'entreprise, j'ai souhaité m'inscrire dans une période de discrétion et protéger les équipes afin qu'elles puissent travailler dans le calme et la sérénité. Je suis forcé de sortir de ce silence en raison de quelques articles publiés récemment, à charge, qui ne reconnaissent pas le travail qui a été effectué ainsi que la performance de l'entreprise ces 6 derniers mois.

*Précisément, que peut-on en dire, selon vous ?*

J.-L.D. : Nous sortons d'une première phase de 6 mois qui a eu pour objet de structurer un réseau de 50 agences et de rétablir une politique de qualité. Je souhaite que, demain, MoryGlobal soit considéré comme l'une des sociétés qui délivre l'un des niveaux de qualité les plus élevés du marché, une offre à forte valeur ajoutée. Je ne m'inscris pas dans la simple continuité de ce qu'a pu faire Mory Ducros dans les années précédentes mais dans un nouveau projet d'entreprise sur lequel sont fortement impliqués 2 200 salariés qui y croient. La première phase est achevée. Nous sommes en possession d'un réseau tourné sur la satisfaction de nos clients. Nous entrons à présent dans une phase d'enrichissement de l'offre et de relance commerciale.

*Mory Ducros a été souvent – y compris de l'intérieur – montré du doigt au sujet de la qualité. Qu'avez-vous fait de concret dans ce domaine ?*

J.-L.D. : Mory Ducros est le résultat de la fusion – peut-être un peu incertaine – de deux réseaux. Celle-ci a débouché sur des non-alignements de process. Tout cela a été corrigé. Une véritable démarche qualité a été mise en place, avec un suivi quotidien, une batterie d'indicateurs de performance chaque matin sur mon bureau. Je considère que l'entreprise est à présent en ordre de marche. Son projet va au-delà d'un simple réseau de messagerie domestique.

*C'est-à-dire ?*

J.-L.D. : L'express (Gold) est l'un de nos produits phare, un véritable relais de développement avec l'international que nous souhaitons booster rapidement. L'export pèse 15 % de nos ventes. L'objectif est de le faire passer à 30-40 % dans les deux ans.

*Quel est le budget prévisionnel pour 2014 ?*

J.-L.D. : Le chiffre d'affaires 2014 sera légèrement supérieur à 300 M€ (pour 10,5 mois d'activité).

*Dans le milieu, on a souvent épinglé la politique tarifaire de Mory Ducros. Qu'en est-il aujourd'hui ?*

J.-L.D. : Elle se veut tout à fait raisonnable. Mory Ducros a souvent souffert d'une politique commerciale très agressive. Chez MoryGlobal, nous nous sommes séparés de clients à marge brute négative. Je précise, pour l'anecdote, que quelques-uns de ces clients ont été repris par certains de nos concurrents au même prix. Compte tenu de la nouvelle structure de coûts dont nous bénéficions, notre objectif consiste à proposer des prix compétitifs mais aucunement qui relèveraient de la vente à perte.

*Beaucoup d'observateurs se sont montrés sceptiques sur la capacité d'un réseau de messagerie réduit à 50 agences et 2 000 salariés à devenir performant...*

J.-L.D. : Avec 50 agences, nous disposons d'une bonne couverture nationale. Sur certaines zones à faible densité, nous travaillons avec des correspondants qui complètent nos moyens. La part de la sous-traitance pèse aujourd'hui 35% de notre activité. Par ailleurs, les effectifs repris suffisent dans le périmètre (de volumes) actuel.

*On a beaucoup parlé de la réintégration forcée des 200 ex-salariés protégés Mory Ducros dans MoryGlobal, avec comme corollaire une pression dangereuse sur la masse salariale. Qu'en est-il ?*

J.-L.D. : L'inspection du Travail a refusé à l'ancienne société Mory Ducros le licenciement de 196 salariés protégés, en s'appuyant sur la décision du tribunal administratif relatif au PSE (Ndlr, invalidé en juillet). Nous avons immédiatement lancé un recours hiérarchique auprès du Ministre du Travail. Je précise simplement que la grande majorité de ces salariés ne souhaite pas intégrer la société MoryGlobal. Nous avons déposé ces recours avec l'appui des organisations syndicales. Employeur, salariés et syndicats sont unanimes pour que ces recours aboutissent le plus rapidement possible. Pour l'heure, ces salariés sont mis en disponibilité.

*Par ailleurs, le chiffre de 15 M€ de pertes entre février et juin 2014 a été évoqué récemment dans la presse. Confirmez-vous cette information ?*

J.-L.D. : Je ne souhaite pas communiquer sur des résultats intermédiaires, tout comme les autres acteurs de ce secteur ne publient pas ce genre de résultat. Je peux dire en revanche que le retournement de MoryGlobal s'effectuera en 2 ans et que je suis dans ce plan de marche.

*Avez-vous le soutien total de votre actionnaire, Arcole Industries ?*

J.-L.D. : Le plan de retournement que je viens d'évoquer a été validé par l'actionnaire.

*On a également évoqué l'avenir de l'agence de Limeil-Brévannes (94)...*

J.-L.D. : Nous possédons en Île-de-France deux agences voisines de 5-6 km. Dans une optique de saine gestion, j'ai décidé de regrouper ces agences. C'est ainsi que l'agence de Limeil-Brevannes va voir ses activités transférées vers Alfortville, sans aucune réduction de personnel. Il n'y a donc aucune politique de rétrécissement d'un réseau mais simplement du bon sens. Un réseau n'est pas figé, il peut évoluer. Je me réserve d'ailleurs la possibilité d'ouvrir des agences, dans les mois qui viennent, sur des zones où je souhaite que nous soyons présents.

*À l'image d'un entraîneur de foot qui arrive dans un club et qui n'a pas choisi son équipe, vous avez hérité d'un réseau déjà établi. Que faut-il changer ?*

J.-L.D. : Je suis effectivement arrivé le 17 février 2014, avec un réseau déjà établi, des opérations déjà bien lancées et une équipe en place. J'ai souhaité remanier l'équipe, du sang neuf est arrivé dans les fonctions commerciales (Ndlr, Sylvie Coupaye, ex-Geodis, pilote la direction commerciale), Marketing, Opérations et RH. J'ai retouché la tête de l'organigramme (Ndlr, séparation d'avec l'ancien DG, Christophe Thiebaud-Girard). Je suis en train de mettre en place une organisation plus ramassée pour être plus efficace. Nous sommes, à présent, engagés dans la seconde phase, d'enrichissement de l'offre : développement de notre produit express et, surtout, structuration de l'international.

Nous avons mis en place une organisation de pilotage du réseau qui associe directement les directeurs régionaux. Notre réseau est appelé à reprendre pied dans des zones que nous avons peut-être un peu vite délaissées.

*MoryGlobal toujours vivant donc ?*

J.-L.D. : MoryGlobal a une stratégie. La société a démarré son activité avec pas mal de handicaps : les événements de janvier n'ont pas aidé, avec en corollaire, une paralysie du réseau. Néanmoins, le travail a été fait et je rends hommage aux 2 200 collaborateurs qui ont réussi cette prouesse (sic) en 6 mois de temps. Nous partons maintenant à la conquête du marché avec une lucidité certaine mais avec sérénité. Nous n'ignorons pas, dans ce contexte, que tous les spotlights sont braqués sur nous et que beaucoup, parmi nos concurrents, se languissent de nous voir déraiser.

*L'Autorité de la Concurrence européenne se pose des questions sur les 17,5 M€ versés par l'État à MoryGlobal. Quel est votre sentiment ?*

J.-L.D. : Je ne connais pas ce dossier dans le détail. Il me semble qu'il s'agit d'une procédure classique. Je peux simplement confirmer que MoryGlobal a bénéficié d'un prêt – je dis bien un prêt – sur 20 ans et non pas d'une subvention.

Propos recueillis par Slimane Boukezzoula

---