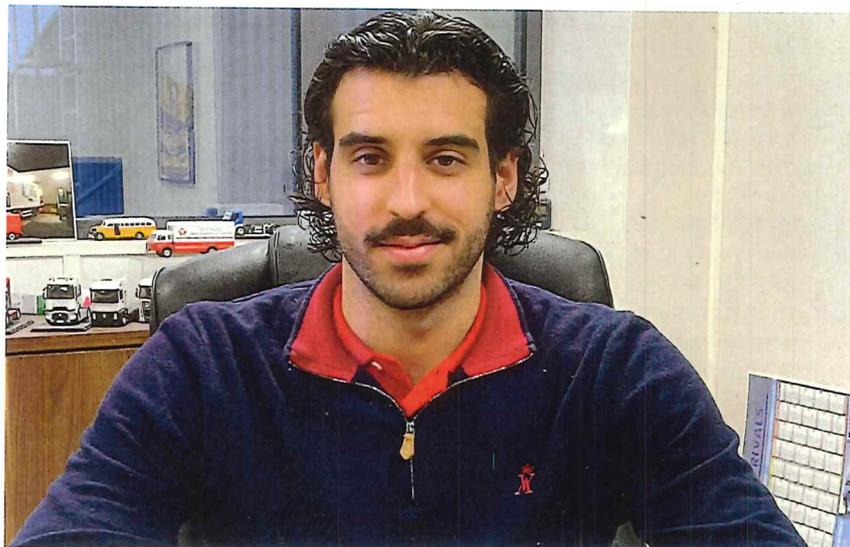




**LUCAS RIVALS**, EXPLOITANT DES TRANSPORTS RIVALS (81)

## « La digitalisation est stratégique pour changer l'image du métier »

PME de 90 personnes et 117 véhicules, les Transports Rivals, basés à Terrsac (Tarn), déploient une politique globale de digitalisation. L'un des deux fils du dirigeant, Lucas Rivals, exploitant, détaille cette stratégie qui leur a valu le prix de l'innovation des Étoiles du transport, lors du dernier Salon Solutrans, aux côtés de leurs actions en faveur de la transition écologique.



Lucas Rivals est exploitant des Transports Rivals, l'entreprise familiale.

**Vous venez de passer une nouvelle étape de votre digitalisation, en déployant la solution de géolocalisation Samsara. Votre objectif est-il la productivité, la qualité, la transition écologique... ?**

**Lucas Rivals :** Pour évoluer avec l'air du temps, tous ces objectifs doivent être pris en compte. Si l'on veut tendre vers un métier plus propre, il faut aller vers le « zéro papier », mais cela amène aussi une meilleure performance, car les logiciels actuels sont plus compétitifs et, bien sûr, une amélioration de la qualité des prestations, par plus de réactivité.

**En quoi la solution Samsara est-elle innovante ?**

**L. R. :** Il s'agit d'une solution de géolocalisation de nos véhicules en temps réel et presque au mètre près. Nous voyons tout, à l'exploitation : la localisation, les voyants moteurs, les temps de conduite, etc. Il y a aussi des caméras de bord. Cette solution nous permet d'optimiser nos calculs d'itinéraires, de voir quel véhicule est le plus proche en cas de ramasse de dernière minute, d'informer les clients en temps réel sur leur livraison ou encore d'anticiper des pannes. En deux ans, nous avons équipé progressivement toute la flotte. Nous avons réduit le temps d'exploitation de 10 % et la consommation de carburant de 1 l/100 km.

**Comment fonctionnent les caméras de bord et sont-elles bien acceptées par les conducteurs ?**

**L. R. :** Sur certains véhicules, il s'agit d'une caméra filmant la route, ce qui peut être utile en cas d'accident. Mais sur les nouveaux, elles filment aussi le comportement du conducteur. Sur l'application Samsara qui affiche la carte avec les points de situation des véhicules, l'exploitant peut accéder, pour chacun d'eux, à la vitesse, aux temps de conduite ou encore à la vidéo. Et il est prévenu en cas de freinage ou de virage brusque, par exemple, ce qui permet de voir s'il y a eu une mauvaise anticipation dans la conduite. Il faut bien sûr prendre un temps pour expliquer que c'est un outil de sécurisation, mais les chauffeurs le comprennent.

**Quels outils le « zéro papier » implique-t-il ?**

**L. R. :** C'est un programme qui repose sur l'équipement des conducteurs en Smartphones, avec pour objectif premier de dématérialiser le bon de livraison, parce que c'est le document le plus utilisé. Deux ou trois chauffeurs le testent actuellement. Leurs retours sont globalement positifs, aussi nous allons le déployer de manière progressive. L'objectif est que, d'ici deux à trois ans, tout soit digitalisé, en lien avec notre TMS fourni par Teliae, de la réception de la commande jusqu'à la facturation.

**Avez-vous d'autres projets ?**

**L. R. :** La gestion RH-paie est déjà digitalisée, pourquoi pas aller jusqu'aux demandes de congés ? Mais nous mettrons surtout en place, d'ici l'été, une sorte de boutique en ligne : sur l'interface spécifique, un client voulant commander un transport indiquera le poids et la taille de la marchandise, le lieu d'enlèvement et celui de livraison, prendra éventuellement des options d'assurance et un prix sera calculé directement. Dès qu'il aura réalisé son paiement par carte bancaire, l'information arrivera par EDI sur notre ordinateur et nous n'aurons plus qu'à mettre en place le transport.

**Malgré son coût, considérez-vous cette digitalisation rentable ?**

**L. R. :** Elle est stratégique, car nous voulons rajeunir le transport et radier totalement de la tête des gens l'image du camion qui pollue, qui fait du bruit et de la fumée. Nous voulons transmettre une image d'un transport vert, sur la route comme au bureau, à nos clients, aux candidats, à tout le monde en fait. Elle nécessite forcément des investissements de quelques milliers, voire dizaines de milliers d'euros, mais ils sont vite rentabilisés par la performance économique et écologique que ces outils apportent. ●

PROPOS RECUEILLIS PAR VÉRONIQUE VIGNE-LEPAGE