

Les camions, une histoire de famille chez les Rivals

Une affaire qui roule depuis 1965. Les transports Rivals sont incontournables dans le paysage tarnais. Aujourd'hui, la 3e génération s'apprête à prendre les commandes de cette entreprise de premier plan.

« Dans la famille, on est vacciné au gasoil et maintenant au B100 ». Éric Rivals résume, avec malice, l'esprit de l'entreprise de transports tarnaise : une histoire familiale et surtout locale. C'est son père Roger, un ancien mineur de Carmaux, qui s'est lancé dans le transport en assurant, avec un camion, des liaisons entre Albi et Toulouse en 1965. Éric entre alors dans l'entreprise en 1982. À l'époque, ils ne sont que 3. Aujourd'hui, l'entreprise compte 90 salariés et plus de 140 véhicules. « On garde la même identité depuis près de 60 ans, explique Éric Rivals. On est local, territorial. L'important c'est de faire perdurer cet esprit familial, on ne veut pas perdre nos valeurs. »

L'esprit familial justement, c'est ce qui fait le ciment de l'entreprise. Après Éric, c'est Isabelle son épouse qui commence à travailler dans la société en 1997, gérant la comptabilité et les finances. Et aujourd'hui, la troisième génération s'apprête à prendre les commandes. Romain a intégré l'entreprise depuis 6 ans, rejoint par son frère Lucas, en septembre dernier. « C'est une fierté », assure Éric. D'autant que les rôles sont bien définis : à Romain la partie exploitation et à Lucas, tout ce qui relève du commercial. Dans le milieu, les deux frères sont loin d'être des inconnus avec leurs camions de compétition depuis maintenant quatre saisons sur les circuits français.



Eric, Lucas, Romain et Isabelle Rivals : une famille « vaccinée au gasoil et au B100 ». /Photo DDM, Marie-Pierre Volle.

Des milliers de tonnes de marchandises quotidiennes

Les transports Rivals couvrent l'ensemble de la chaîne et acheminent partout, tout ce qui est produit sec. Il y a la « messagerie », le cœur du métier, qui consiste à distribuer de la marchandise sur le Tarn. Le « métier route » et ses livraisons aux quatre coins de la France.

Mais aussi la branche logistique avec un hangar de 33 000 m². La plate-forme albigeoise travaille en effet, avec d'autres, réparties sur le territoire, sur le principe des hubs des aéroports. Chaque mois, des milliers de tonnes de marchandises transitent par le dépôt albigeois et ne restent jamais plus de 24 heures. En soixante années d'existence, l'entre-

prise Rivals a dû se réinventer pour faire face notamment à la concurrence, à la hausse des prix ou encore aux évolutions des normes environnementales. Et elle n'a pas attendu ! Les Rivals font circuler depuis 13 ans un camion électrique en centre-ville. Pratique qui pourrait se développer à l'avenir sur des trajets plus longs.

Rivals essaye de réduire son empreinte environnementale avec un meilleur tri des déchets et des panneaux photovoltaïques installés sur leur gigantesque local situé dans la zone d'Albipôle à Terssac.

Un biocarburant à base d'huile de colza

Aujourd'hui, un quart des camions roule à l'Oléa, un biocarburant à base d'huile de colza. « Avec 120 000 km parcourus chaque année par un camion, il faut acheter intelligemment, souligne Éric Rivals. Et le colza, c'est 60 % d'émissions de gaz à effet de serre en moins. » Enfin, depuis quelques années, la société développe l'installation de dash cams, ces caméras embarquées dans les camions. « L'ensemble des informations remontées sont très utiles pour comprendre le quotidien de nos chauffeurs et ce qu'il faut améliorer, se félicite Éric Rivals. Nous pouvons identifier les meilleures pratiques de conduite et les généraliser, ce qui participe non seulement à réduire les sinistres, mais également à diminuer notre consommation de carburant et nos émissions CO2 avec une baisse constatée d'1 litre / 100 km en moyenne. » Preuve que leur démarche va dans la bonne direction, les Rivals ont été récompensés dernièrement par les « Étoiles du transport », un prix national, dans la catégorie « innovation ». Alexandre Ferrer

Mazamet forme les orthopédistes et orthésistes

En quoi consiste votre métier ? L'orthopédiste-orthésiste est un professionnel de santé. C'est un auxiliaire médical qui est spécialiste des petits appareillages. L'audiaire a pour rôle d'accueillir le patient. Il le reçoit alors pour un entretien médical et lui fait passer les examens cliniques nécessaires. À la suite de ceux-ci, il fait une prescription médicale. Pour répondre aux besoins des patients, on va fabriquer et adapter des outils pour améliorer son confort. Par exemple, on peut faire des se-

melles, des orthèses de mains ou encore des ceintures pour les lombaires. Sinon, on prescrit du matériel produit en série comme des genouillères, coulières ou chevillères. Le matériel sert pour les entorses, les problèmes de canal carpien ou encore des pathologies rhumatismales. Ils viennent souvent en complément de la rééducation.

Comment se forme-t-on pour devenir orthopédiste-orthésiste ? Il n'y a que 5 formations en France.

Pour devenir auxiliaires, nous proposons aux étudiants deux parcours. Chacun forme entre 20 et 32 élèves par an. Le premier, en cursus initial, s'effectue en un an, à travers 1200 h de cours théoriques et pratiques. Pour conclure cette année, un stage de 300 heures obligatoires doit être réalisé par les étudiants. Le deuxième est l'alternance. C'était important pour nous de proposer cette alternative. Les contenus horaires sont les mêmes, et en plus, ils peuvent apprendre en entreprise. Dans les

deux cas, la formation délivre un titre professionnel enregistré RNPC de niveau 5. Le tout est avoir une appétence pour le milieu médical pour maximiser ces chances.

Quels sont les débouchés ?

Ce qui va être important en sortie d'école c'est le choix de la structure. On peut travailler en tant que libéral, en pharmacie, dans des magasins de matériel paramédical ou encore à l'hôpital. Alliéze Grides

EN BREF

CASTRES

Journée Portes ouvertes de l'ESN 81

La Journée « portes ouvertes » de l'École supérieure du numérique (ESN 81) se tiendra le samedi 27 janvier de 10h à 16h dans les locaux de la Chambre de Commerce et d'Industrie du Tarn à Castres (40, allée Alphonse Juin). À cette occasion, les équipes et apprenants présenteront les parcours de formation. Contact : Cyril Cousin, responsable de programmes. c.cousin@tarn.cci.fr. T. 05 63 51 46 25 ou 06 88 39 05 77

PIERRE FABRE

Hervé Hoppenot entre au conseil d'administration

Hervé Hoppenot, président et CEO de la société de biotechnologie américaine Incyte, rejoint le conseil d'administration des Laboratoires Pierre Fabre, où il apportera son expertise du secteur pharmaceutique, tout particulièrement dans le domaine de l'oncologie. Agé de 63 ans, doté de la double nationalité franco-américaine, il a effectué l'essentiel de sa carrière aux États-Unis. Son arrivée intervient alors que l'entreprise se prépare à y commercialiser l'immunothérapie allogénique Ebvallo qui vient de recevoir le prestigieux Prix Galien récompensant l'innovation thérapeutique. Sa demande d'autorisation de mise sur le marché américain (Biologics License Application) sera soumise à la FDA (Food & Drug Administration) au cours du 2e trimestre 2024. Hervé Hoppenot a rejoint Incyte en 2014 en tant que Président et CEO, une jeune société de biotechnologie qu'il a progressivement transformée en un acteur majeur de l'onco-hématologie. Incyte a réalisé un chiffre d'affaires de 3,4 milliards de dollars en 2022 et investit chaque année plus de 40 % de ses revenus en Recherche & Développement.

ÉNERGIE

Sirea porté par l'engouement pour les batteries de seconde vie

En 3 ans, l'industriel tarnais Sirea a déployé 11 MWh de stockage sur batterie, dont la moitié de seconde vie. « Nous fournissons des systèmes de stockage sur batteries de seconde vie depuis 2018, mais au cours des trois dernières années, ce sont plus de 5 MWh qui ont été vendus, soit 45 % de la capacité totale commercialisée par Sirea sur la même période. Les batteries de seconde vie ont le vent en poupe car elles sont davantage écologiques et offrent surtout un gain économique notable pour des garanties similaires aux batteries neuves », souligne David Grand, chargé de communication à Sirea. L'essor du marché du photovoltaïque tire vers le haut le secteur du stockage et accélère le développement de nouvelles technologies de pilotage des batteries que Sirea avait anticipées depuis de plusieurs années. Créée en 1994, l'entreprise a su mutualiser son savoir-faire historique en automatisation et électricité industrielle pour fournir dès 2012 ses premières armoires de conversion et de stockage d'énergie dédiée à l'autoconsommation pilotée en sites isolés. Sur les trois dernières années, 20 % du stockage déployé l'a été pour le marché résidentiel, les 80 % étant destinés au secteur industriel et tertiaire.

DEVENEZ ORTHOPÉDISTE-ORTHÉSISTE

Titre professionnel reconnu par l'Etat de niveau 5 RNPC 35741

Publics et voies d'accès : TOUT public

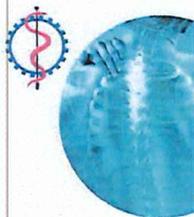
- En formation continue sur 1 an.
 - En contrat de professionnalisation ou d'apprentissage sur 2 ans
- En référence au Code de la santé publique 4363-2 4363-3, la VAE ne peut pas être mise en place pour les professions réglementées.

Prérequis

- Être titulaire d'un diplôme de niveau 4.
- Et/ou justifier de minimum 3 ans d'activité dans le domaine médical ou paramédical.

www.tarn.cci.fr/ecole-dorthopedie-orthese

Ecole Orthopédie Orthèse
Espace formation du Grand Balcon
2 rue Cormouls Houliès, 81200 Mazamet



Durée

1200H en centre de formation de cours théoriques et pratiques

Modalités et délais d'accès

1 session par an, démarrage de la formation octobre

Téléchargement du dossier

de candidature sur www.tarn.cci.fr/ecole-dorthopedie-orthese

