



**Gros Plan
GROUPE BERNARD**

EDITO



Un nouveau numéro est toujours une découverte.

Pour ce semestre, le groupe Bernard est à l'honneur. A travers nos échanges, vous découvrirez un groupe dynamique et innovant malgré leurs 100 ans.

Nous n'avons plus que deux filiales à vous présenter dans ce numéro mais leurs actualités restent très riches car les ambitions stratégiques deviennent projets puis chantiers et enfin de nouvelles branches d'activités voient le jour.

Notre groupement est en mouvement tel un rouleau compresseur qui avance, quels que soient les événements, les contraintes économiques.

L'adhésion de tous nous permet cette performance qui fait pâlir les autres réseaux en France mais pas que...

Nous avons d'autres projets pour 2024 en gestation, mais il est un peu trop tôt pour vous en parler sans trahir nos engagements de confidentialité.

En attendant, nous vous souhaitons une très belle année 2024 !

Nathalie TAILLEFER
Directrice Générale

SOMMAIRE

LE MOT DU PRESIDENT FORCE RESEAU

3

FORCE RESEAU

Gros plan Groupe Bernard

Interview Chloé Bernard - Secrétaire Exécutif

Interview Gilles Messier - Directeur Général

Interview Laurent Farman - Directeur Branche VI

Interview Manuel Fernandes - Directeur Pôle Centre et VO

4

8-11

11-11

15-1

CLOVIS

Le Mot du Président Clovis SAS

18-19

Interview Johann Bailly - Directeur Location - Loctrans VI / Loc'Ahm

20-21

Focus clients

2

Kick-Off Clovis SAS

24-25

Actus Clovis SAS

26-27

Historique et témoignages clients

28-31

Événements : Pollutec - La Parisienne

3

FORCE RESEAU PRS

L'édito du Directeur Opérationnel - Le Mot du Président

Temps Forts :

32

Avec FR PRS, nos ateliers s'équipent / Journées portes ouvertes groupe

34

Marty / De nouvelles étagères connectées chez Daragon

3

Contribution carbone : FR PRS renforce son engagement avec APS

31

Germany / VPLU, 10 ans de service

3

Les manifestations FR PRS se multiplient / Le garage Rouillé fait peau

31

neuve / Evénement magasin Labesque VI de Lacq

3

Journée clients-fournisseurs chez Bernis Trucks / Et pourquoi pas de

3

l'outillage américain / Achats groupés Faurie et Bardhal avec FR PRS

3

L'invité : Electro Maintenance

38-39

Le micro : Bernard Trucks Grenoble

40-41

Actu Portail : nouvelle plateforme de stockage FR PRS

4

Nouveaux fournisseurs

4

Photo de couverture :

De gauche à droite : Cédric Bernard, Jean-Patrice Bernard et Chloé Bernard

.....

Bulletin d'informations - Diffusion interne au réseau Force Réseau

Responsable de la publication :

Nathalie Taillefer

Conception graphique et mise en page :

Muriel Guillerault

Rédaction :

Nathalie Taillefer, Pierre Ippolito, Jean-

François Auger, David Moulin, Cyril Pieyag,

Thierry Chauvin, David Métivier, Thomas

Delorme, Jean-Luc Séris, Eric Tetet, François

Beuchesne, Stéphanie Ramilien, Muriel

Guillerault

Impression :

ETIC Printing Solution 449 551 886 000 46

Dépôt Légal :

En cours

www.force-reseau.com

Siège social : Le Britannia, 20 Bd Eugène DERUELLE

69432 Lyon Cedex 03

Coservices - SA au capital de 1 226 257,50 euros

SIREN 351 096 920 RCS LYON

LE MOT DU... PRESIDENT

Au travers de Coservices, son conseil d'administration et ses 13 membres, nous continuons à chercher à développer de nouvelles activités ou de nouveaux business, soutenus par un réseau avec une culture entrepreneuriale forte, aussi bien individuellement que collectivement.

Notre projet, pour la création de stations de recharge électrique de véhicules industriels, VUL et VP en collaboration avec le groupe Ortec, se fera de manière locale avec ceux qui ont souhaité louer des terrains pour implanter ces nouvelles stations.

Le monde est en mouvement, que ce soit dans l'automobile avec de nouveaux entrants chinois, mais aussi dans le véhicule industriel avec notamment la sortie de Volta. Cela nous oblige à rester en veille et réactifs aux opportunités pour ne pas louper ce virage stratégique.

Cette vision stratégique, nous continuons à la partager avec notre constructeur, de par l'actionnariat dans nos filiales, mais aussi grâce à de nombreuses réunions ou séminaires comme "Distribution 2030", illustration de notre entreprise élargie et de cette vision commune.

Nous ne pouvons pas parler d'innovation sans parler de digitalisation et de l'importance de nos systèmes d'information. Nous devons adapter nos process historiques avec l'arrivée de ces nouvelles technologies et de l'intelligence artificielle qui deviennent de plus en plus présentes dans notre quotidien.

Nos filiales sont une belle démonstration de ces courants avec un nouveau progiciel métier pour Clovis que nous déployerons en 2024/2025 dans le réseau et le démarrage d'une plateforme de stockage pour Force Réseau PRS.

Nos filiales restent dynamiques et continuent leur croissance (45 M€ de CA prévu pour 2023 pour Force Réseau PRS), des succès pour notre activité location et de nouveaux marchés pour la partie gestion de parc.

Le rythme reste soutenu. Il nous faut maintenant ajuster les ressources en conséquence, 65 personnes sont au service du réseau pour accompagner notre transformation.

Je nous souhaite une nouvelle année 2024 encore plus "disruptrice".

Pierre IPPOLITO
Président





Electro Maintenance



Découvrez le témoignage de Christophe Rothan, directeur commercial d'Electro Maintenance, fournisseur historique du portail Force Réseau PRS et qui possède une réelle expérience dans les équipements techniques.

Créée en 1978 et basée à Châteaurenard-de-Provence, Electro Maintenance est le fournisseur incontournable de solutions électriques, hydrauliques et de signalétiques embarquées pour véhicules professionnels.

Spécialisé sur le marché des accessoires et équipements pour véhicules industriels, Electro Maintenance a acquis sa notoriété par une offre innovante et le sérieux de sa qualité de service.

Pouvez-vous nous présenter votre entreprise et son histoire chez Force Réseau PRS ?

Depuis plus de 45 ans, Electro propose des équipements techniques à destination des professionnels du transport et de la manutention.

L'aventure humaine a commencé avec Force Réseau PRS en 2002 à l'époque de l'appellation E+S. Durant ces deux décennies passées au côté du réseau Renault Trucks, notre offre s'est adaptée aux besoins des concessions avec en ligne une qualité de service irréprochable.

Aujourd'hui nous sommes le distributeur premium des principales marques de pièces et équipements embarqués et nous développons nos propres solutions connectées sous la marque Hyphen Tech (www.hyphentech.fr).

Quelle est la force principale de votre entreprise sur son marché ?

Notre particularité, c'est d'être un "One Stop Shop" très orienté services. Nous développons nos propres solutions logicielles à usage interne, sites internet, applications mobiles à destination des commerciaux itinérants.

Le fait d'avoir une offre importante dans les 4 familles de produits que sont la signalisation, l'éclairage et feux, l'électricité et les accessoires embarqués, fait de nous un partenaire quotidien des concessions poids lourds et véhicules utilitaires légers.

Cette année, ce seront près de 10 000 colis livrés pour le lendemain dans le réseau Renault Trucks à travers Force Réseau PRS.

Notre particularité est de fournir exclusivement les réseaux de marques constructeurs qui représentent 50% de notre activité, le reste de nos ventes étant orientées vers les carrossiers et les usines comme celles de Renault Trucks Bourg-en-Bresse et Blainville.

Depuis combien de temps travaillez-vous avec le groupe Bernard ?

Nous travaillons avec le groupe Bernard depuis 2002. Ce sont 16 concessions Renault Trucks qui sont régulièrement livrées et suivies par notre commercial régional, Frédéric Magnoli, épaulé par notre référent technique du secteur, Loïc Beddou. Peu de sociétés peuvent afficher un historique de plus de 100 ans comme le groupe Bernard mais comme eux, nous sommes une société familiale où l'humain est la ressource principale.

Cette proximité de valeur est probablement le liant de nos bonnes relations.



A droite, Christophe Rothan, le directeur, et son équipe

En quoi l'offre produit d'Electro Maintenance est-elle séduisante pour le groupe Bernard et les autres adhérents de Force Réseau PRS ?

Au-delà de la sélection des produits proposés par Electro et formatée aux exigences des réseaux constructeurs, c'est sur le service et l'accompagnement que nous faisons la différence.

Notre force de vente, composée de 12 commerciaux, consacre une part importante de son action à la préconisation technique auprès des sociétés disposant de véhicules industriels.

Veille réglementaire, nouveaux équipements réduisant l'accidentologie, mise en conformité du parc roulant, etc... autant de sujets qui génèrent des ventes et des heures d'atelier pour le groupe Bernard et les autres adhérents Force Réseau PRS.

La mondialisation génère une offre difficile à déchiffrer. Il n'y a rien de plus banal qu'un gyrophare, un phare de travail ou un flexible de frein. Pourtant ces pièces font l'objet de critères de sélection beaucoup plus strictes sur le marché du 1er équipement que sur le marché de la pièce de rechange.

Chez Electro, nous proposons un accompagnement technique dans le choix des équipements proposés, sans perdre de vue que pour certains véhicules en fin de vie, nous devons également proposer un compromis qualité / prix plus adapté.

Cette démarche n'est pas la plus simple mais c'est la seule qui conjugue démarche RSE (Responsabilité Sociétale des Entreprises) et satisfaction client.

Quel regard portez-vous sur le secteur du poids lourd et le monde du transport en général ?

C'est un secteur passionnant et en perpétuelle évolution. Il suffit de se replonger dans un catalogue produits vieux de quelques années pour se rendre compte de la vitesse à laquelle la technologie transforme les métiers et les usages.

Le monde du transport d'aujourd'hui est le monde de la mobilité connectée. C'est pour cette raison qu'au sein d'Electro nous avons créé la marque HyphenTech, spécialiste des solutions connectées permettant de simplifier et de sécuriser l'usage d'équipements de plus en plus nombreux à bord.

Sécuriser les véhicules à ridelles hydrauliques, kit anti-devers pour les poids lourds de chantier, détection automatique d'une BAE (barre anti-encastrement) non déployée ou d'un pont mal rétracté..., autant de cas d'usages auxquels nous avons trouvé des solutions pour le milieu de la carrosserie industrielle.

Etant membre de BPI Excellence depuis 2009 et de la FFC Equipementier depuis 2021, nous avons la volonté d'apporter notre expertise dans le milieu du transport.

Nous avons par ailleurs été ravis d'avoir rencontré certains d'entre vous au salon Solutrans durant lequel nous avons pu vous présenter certaines de nos nouveautés.



Quels sont les enjeux pour l'année 2024 ?

Les choses vont s'accélérer pour Electro en 2024 car de nombreux projets sur lesquels nous travaillons depuis plusieurs mois vont voir le jour.

L'un d'entre eux, ID Fuel, concerne les biocarburants et la restriction de circulation des poids lourds dans les ZFE (zones à faibles émissions).

Présenté aux e-Awards de l'innovation au salon Solutrans 2023, ce dispositif rend éligible à l'obtention d'une vignette Crit'Air 1 les poids lourds Euro VI utilisant exclusivement un biocarburant de type B100 ou HVO.

La transition écologique est un sujet et un challenge qui nous tient à cœur et sur lequel nous souhaitons apporter notre contribution.

Nous étions également liés lors du salon Solutrans à une innovation concernant la sécurisation du chargement des poids lourds avec l'un des grands noms de la carrosserie française.

Pour finir, quel serait la devise de votre entreprise ?

Notre devise est écrite en toutes lettres sous notre logo :

Solutions, Expertise et Innovation





Bernard Trucks Grenoble

Rencontre avec Eric Mammana, responsable magasin du garage Bernard Trucks de Grenoble, qui possède une vraie connaissance du monde du poids lourd et du groupe Bernard, ayant déjà travaillé plus de 15 ans dans le groupe.

Bonjour Eric, pourriez-vous nous présenter et nous raconter votre parcours ?

J'ai intégré le groupe Bernard en 2002 en tant qu'apprenti au sein de l'équipe magasin du site de Grenoble.

Au terme de ma formation et avec mon diplôme en poche, je souhaitais rester dans la société. Malheureusement, à l'époque, aucune embauche n'était possible. J'ai donc dû chercher un emploi dans une autre société.

J'ai réussi à décrocher mon premier CDI en tant que vendeur magasinier chez un distributeur du réseau Groupauto. Ensuite, j'ai intégré une concession poids lourd du groupe Martenat.

En 2006, j'ai été recontacté par mon ancien chef de magasin du groupe Bernard qui m'a proposé une place de vendeur magasinier dans le garage de Grenoble.

Cette opportunité m'a permis d'évoluer au fil des années jusqu'au poste actuel de responsable de magasin.

Pouvez-vous nous décrire une journée type dans votre concession ?

Le poste de responsable de magasin est un poste clé avec beaucoup de responsabilités. En effet, chaque journée est bien remplie et les défis sont nombreux.

Je dois consacrer tous les jours une partie de mon temps au management de l'équipe, et une autre partie au pilotage des objectifs qui nous sont fixés à l'année (sécurité, satisfaction des clients, chiffres d'affaires clients, marge, rentabilité, etc...).

Par ailleurs, je dois aussi veiller à l'organisation du magasin, au réapprovisionnement des pièces, au suivi de nos clients, à l'élaboration d'appels d'offres, etc...

Je vous épargne certaines choses, car la liste est longue.

Pouvez-vous nous faire le bilan de l'année 2023 ? Est-ce une bonne année malgré toutes les difficultés que nous avons pu rencontrer ?

Le bilan de l'année 2023 se profile plutôt bien malgré un contexte économique compliqué pour tous.

Plusieurs crises se sont suivies ces derniers temps, que ce soit dans le transport, la disponibilité des pièces de rechanges dû à un manque de composants, le Covid, etc...



Par ailleurs, les hausses de tarifs sont également venues perturber les équilibres dans notre business.

Dans ce contexte, l'équipe de Bernard Trucks Grenoble s'est mobilisée avec la devise " donner entière satisfaction à ses clients ".

A ce titre, je tiens à remercier l'ensemble de nos équipes qui font le maximum au quotidien pour tous nos clients qu'ils soient.

Comment a débuté le partenariat avec le fournisseur Electro Maintenance ?

Nous travaillons depuis maintenant de nombreuses années avec Electro Maintenance.

Un beau jour, Frédéric Magnoli, commercial France Est pour Electro Maintenance, est venu dans notre concession nous présenter les différents produits qu'ils proposent.

Le résultat est que le courant est très bien passé et la relation a démarré de suite !

Quels sont les qualités que vous trouvez à ce fournisseur et en quoi le recommanderiez-vous ?

Tout d'abord, Electro Maintenance fait partie du panel de fournisseurs proposé par notre partenaire Force Réseau PRS.

A ce titre, nous savons qu'un gros travail a été réalisé en amont, ce qui permet de gagner du temps et d'être compétitif.

De plus, nous avons la chance d'avoir un commercial qui est très professionnel, et qui est très agréable. Frédéric est quelqu'un qui sait se rendre disponible pour ses clients.

Ensuite, Electro Maintenance est un fournisseur qui possède des produits de qualité. Ils ont également une variété de gamme importante. Ces deux facteurs sont des réels atouts, à la fois pour eux, mais principalement pour nous.

Enfin, le sérieux de cette entreprise est une vraie qualité, notamment en cas de problèmes, où des solutions doivent rapidement être apportées à nos clients.

Quelles actions mettez-vous en place au sein du groupe Bernard afin de mettre en valeur leurs équipements ?

Le commercial nous tient régulièrement informés des nouveautés qu'ils mettent en avant.

De notre côté, nous les proposons par le biais de nos vendeurs itinérants qui sont constamment en contact avec notre clientèle et dont le rôle est stratégique pour le développement du business.



Utilisez-vous d'autres moyens pour mettre en avant les fournisseurs du portail ?

En effet, nous utilisons des supports de type "book", "flyer" ou autre, pour mettre en avant les différents produits des fournisseurs.

Des campagnes promotionnelles sont également mises en place chaque trimestre pour montrer à nos clients les différents types de pièces que nous proposons.

En tant que professionnel de la pièce, qu'est-ce qui vous rend fier ?

La plus grande fierté est la satisfaction de nos clients mais aussi l'appartenance au groupe Bernard qui véhicule des valeurs que je partage comme la confiance dans les équipes en place, l'accompagnement et l'évolution de ses salariés au sein du groupe.

Que pouvons-nous vous souhaiter pour l'année à venir ?

Que l'année 2024 soit une année riche en développement !



De gauche à droite : Eric Mammana, Frédéric Magnioli (Electro Maintenance), Nicolas Lefebvre et Lionel Moussier



Bernard Trucks Grenoble



Toutes les équipes de **Force
réseau**
vous souhaitent une

**Bonne Année
2024**