



---

## COMMUNIQUÉ DE PRESSE

---

Suresnes, le mercredi 23 mai 2012

Mots-clés : TRANSPORT / CARTES / TMOIGNAGE CLIENT

### **DKV France accompagne les salariés-patrons de SNT Gery dans la reprise de l'entreprise**

■ **La société de transport Gery, installée dans la Drôme, qui a failli disparaître en 2011, a été reprise par ses salariés. ■ Une aventure rare en France, devenue un an après, une belle histoire à laquelle DKV France est associée...**

#### *Contacts*

Relations presse

■ Agence C3M

■ Tél. : 01 47 34 01 15

Michelle Amiard

michelle@agence-C3M.com

Cathy Lacides

cathy@agence-C3M.com

#### **Un modèle de relation client**

Au moment de la reprise de l'entreprise par les salariés, si les clients étaient partants, les fournisseurs ne suivaient pas forcément... Pour eux, il est question de risque client et sur la base d'un pur scoring financier, la nouvelle SNT Gery présente un profil à risque. Qui peut vendre et faire des factures à une société tout juste sortie du dépôt de bilan, et relancée avec un minimum de capitaux frais investis par les salariés-patrons ?

Mais sur la foi entrepreneuriale de la nouvelle équipe, DKV France soutient le redémarrage de la société en lui ouvrant un contrat de cartes de paiement pour les parkings, les péages et le gasoil.

*« D'autres prestataires exigeaient 2 mois de caution en cash, ce qui asséchait notre trésorerie. DKV a su être souple, a réduit la caution à un mois, avec un règlement échelonné. »* souligne Jean-Antoine TORRALBA, le nouveau PDG de SNT Gery.

De quoi permettre aux salariés-patrons de poursuivre l'exploitation sans plus se soucier de cet aspect là. Un problème de réglé, et d'un !

*« Notre proximité sur le terrain auprès de nos clients, avec notre bureau France implanté depuis bientôt 40 ans et notre équipe de commerciaux régionaux, est l'un de nos atouts clefs dans la relation client. Dans ce cas-là, le fournisseur que nous sommes a su répondre à un moment clef de la vie de l'entreprise et faire confiance. Nous avons eu la possibilité de le faire, c'est formidable ! N'est-ce pas ce que l'on veut tous d'un partenaire clef, une fiabilité qui va au-delà de la seule technicité du service rendu ? »*, explique Guillaume CUNTY, Directeur Général de DKV France.



## Tous les atouts des cartes DKV au service de la rentabilité

Les cartes DKV ont participé depuis un an à l'amélioration de la gestion de l'entreprise et à l'assainissement des comptes. DKV permet d'économiser sur les postes d'essence et de péages qui pèsent lourds dans le compte d'exploitation d'une société de transport.

Aujourd'hui, un an plus tard, la société a redressé la barre, et a même embauché des chauffeurs, passant de 28 à 33 salariés. DKV est devenu le compagnon de tous les jours pour une équipe qui roule en France et en Europe, en Espagne, en Belgique, en Allemagne, en Slovénie, en Italie et en Pologne.

*« A l'étranger, DKV nous ouvre toutes les portes », explique M. TORRALBA. Il ne parle pas seulement des barrières autoroutières, mais bien de la belle réputation et des garanties de paiements dont ils bénéficient en montrant la carte DKV. « Il y a partout des stations services qui prennent la carte DKV. Et, c'est aussi un outil de bonne gestion qui permet l'application d'une politique d'entreprise, la carte de paiement pouvant être plafonnée en valeur et en type d'articles... Elle permet de privilégier certains points d'approvisionnement. Et bien sûr, elle permet de bénéficier de tarifs et remises sur les volumes. »*

Et de citer encore un fait qui montre l'accompagnement rendu par DKV aux côtés des chauffeurs. *« Les forces de l'ordre espagnoles font depuis le début de l'année 2012, des contrôles systématiques et massifs des poids lourds qui traversent leur territoire. Immobilisés avec une file de 30 collègues, pendant des heures, chacun attend son tour d'être contrôlé ... Et en cas d'amende, il faut payer cash pour pouvoir repartir aussitôt. DKV s'organise alors systématiquement pour débloquer la situation, dépêchant en taxi un représentant porteur de la somme ! »*

2011 aura été l'année du redémarrage, 2012, celle de la croissance. 2013 peut arriver avec l'écotaxe.... Et pour une société qui réalise 50% de son trafic sur routes secondaires, ce n'est pas une étape sans conséquence. SNT Gery s'y prépare, et la solution DKV est d'ores et déjà attendue. Quelles remises commerciales, quels outils de rationalisation des trajets, quelle prise en compte du profil de l'entreprise.... Tout sera examiné bien avant la date de mise en application sur le territoire.... Une belle histoire à suivre à l'automne...

### A propos de DKV Euro Service

Leader sur son segment de marché, DKV Euro Service est un prestataire de référence dans le milieu du transport et de la logistique depuis plus de 75 ans. De l'approvisionnement en carburant sans numéraire auprès de 54 000 points partenaires, jusqu'au remboursement de la TVA, en passant par la gestion des péages, DKV offre de nombreux services qui facilitent la route aux professionnels, et optimisent les coûts et la gestion de parcs de véhicules sur toutes les routes d'Europe.

En 2010, DKV a réalisé un chiffre d'affaires de 4,3 milliards d'euros. L'entreprise est représentée dans 42 pays et emploie plus de 650 collaborateurs en Europe. L'année dernière, 1,4 million de DKV Card ont été utilisées par plus de 89 000 clients. Et pour la septième fois, la DKV card a été élue « meilleure marque » dans la catégorie des cartes de services et d'approvisionnement par les journaux allemands Lastauto Omnibus, Transaktuell et Fernfahrer.

En 2013, DKV fêtera sa 40e année de présence en France.

Pour en savoir plus : [www.dkv-euroservice.com](http://www.dkv-euroservice.com)