



Transport durable

Ecolotrans électrifie le transport frigorifique

Nouvelle ère pour Ecolotrans, ex-TDIE (Paris, 75). Alors qu'en 2010 le transporteur adepte de véhicules fonctionnant aux énergies alternatives comme le gaz ou l'électricité avait dû mettre ses projets en veilleuse, il démarre 2011 sur l'obtention de son plus beau contrat. Pour les besoins en portage à domicile d'un industriel de la restauration collective, il a conçu des véhicules frigorifiques fonctionnant exclusivement à l'électricité : "À la demande de notre client, nous avons sélectionné le véhicule, un Piaggio, auquel nous avons rajouté des batteries pour assurer l'alimentation à la fois du véhicule et du groupe frigorifique, explique Yacine Kara, président d'Ecolotrans. C'était la solution au meilleur rapport qualité/prix et le client l'a immédiatement adoptée. À partir du mois d'avril, nous lui mettrons 8 Piaggio frigorifiques électriques à disposition dans le cadre d'un

contrat de plus de trois ans. Rien que pour 2011, je pense que nous doublerons notre chiffre d'affaires par rapport à 2010." Les véhicules seront conduits par des chauffeurs-livreurs spécialement embauchés et formés : "Nous prenons des chauffeurs qui ont peu d'expérience de la livraison sur véhicules thermiques car nous avons remarqué que ceux-ci s'accoutument difficilement à l'inertie du moteur électrique. Il faut des conducteurs placides que nous formons soigneusement à l'écoconduite car un chauffeur bien formé peut augmenter de 30 à 40% l'autonomie du véhicule par rapport à un conducteur classique. C'est pareil pour les véhicules fonctionnant au GNV." L'avenir s'avère donc radieux pour Ecolotrans qui est définitivement convaincu de préférer les solutions 100% électriques ou gaz aux moteurs thermiques ou même à l'hybridation et de toujours conserver les deux techno-



Yacine Kara, président d'Ecolotrans.

logies: "Pour des circuits de 300 à 400 km, le GNV est imbattable en prix par rapport au gazole et plus sûr en autonomie que l'électrique, explique Yacine Kara. En livraison urbaine

dense, l'électrique est ce qu'il y a de mieux aussitôt qu'il y a de nombreux stops à faire. C'est pourquoi nous gardons les deux solutions." Pas facile, pour autant, de vendre le service : les véhicules sont chers à l'achat et il faut au moins cinq ans pour les rentabiliser. Mais, sur le long terme, l'usage s'avère gratifiant : "Une fois que le véhicule est amorti, il est moins cher au quotidien, précise Yacine Kara. Pas de pied de facture, pas de TIPP pour l'électrique et peu pour le GNV. Et plus le prix du pétrole monte, plus nous sommes avantageux. Les coûts d'usage sont connus à l'avance et évoluent peu. L'impact environnemental est faible. Bref, nous vendons au client une «assurance en transport durable», en même temps qu'une image. Cela fait notre succès." Succès qui ne devrait pas s'arrêter là, Ecolotrans s'affairant déjà sur de nouveaux contrats pour la fin 2011. **MG**