

# Transcan, le transporteur qui trace sa route

**Essor** Au départ, un camion et un bureau. Dix-huit plus tard, 90 moteurs et 10 dépôts, le transporteur installé à Carros en fait rougir plus d'un avec sa stratégie de développement. Rencontre

**F**ranck Cannata n'a pas encore quarante ans et la gestion d'une entreprise n'a déjà plus aucun secret pour lui. Autodidacte, il part de presque rien en 2001 (un petit bureau et un camion) pour monter son affaire qui pèse aujourd'hui lourd dans l'économie azuréenne. Avec un chiffre d'affaires 2015 à 20 M€, une entreprise étalée sur 50 000 m<sup>2</sup> répartis sur 9 sites (tous sur la zone de Carros), 90 véhicules, 150 cartes grises et 180 équivalents temps plein en masse salariale, Transcan, vêtu de rouge en clin d'œil aux couleurs de Nice et de son équipe de foot, est un modèle de réussite. La société stocke des marchandises pour divers clients, prépare les commandes, les expédie et roule pour les livrer dans le Var et les Alpes-Maritimes (en sous-traitance pour l'Europe). Il nous a ouvert les portes de son siège social, livré en 2012 et toujours rutilant. Dans les bureaux, une équipe jeune, dynamique, dont Franck Cannata est fier : « Ils sont tous très investis, parce qu'ici, c'est leur boîte, ils apprécient l'esprit ». Bon, quand le patron passe dans les couloirs, c'est silence et respect. Mais avec le sourire. Tout est normé, badgé, bien rangé, structuré. L'entrepôt visité contient jusqu'à 60.000 emplacements de palettes où l'on peut lire le nom



La société Transcan est basée à Carros, sur 9 sites et le fondateur, Franck Cannata annonce l'ouverture du prochain dépôt de 6 000 m<sup>2</sup> sur la zone du PAL à Saint-Isidore d'ici le mois d'octobre. (Photo Franz Chavaroche)

« Notre mission, c'est aussi être là pour nous prospecter, les aider à grandir. »

des différents clients : Leroy Merlin, Malongo, Virbac, Schneider, Carrefour, Lidl, Lancaster... Essentiellement des professionnels de l'industrie et de la grande distribution. Et pas des petits ! « Ce sont des clients fidèles et avec nos fournisseurs aussi, nous nous inscri-

vois dans la durée. » Franck Cannata explique que son entreprise est un holding qui chapeaute six filiales : Logistique, livraison, affrètement, porte-conteneur maritime, e-commerce et atelier (entretien, prévention, sécurité...). Oui, il y a cinq, il a suré sur la vague e-commerce et a dédié tout un entrepôt aux préparations de commandes qui arrivent du

Web. Dans les allées, les uns récupèrent les produits à l'aide d'un scan pour être certains de livrer la bonne référence, tandis que les autres empaquent, étiquettent et déposent le tout sur un tapis roulant qui oriente les petits cartons vers l'une ou l'autre des pa-

## Fibre entrepreneuriale

lettes en fonction de la destination et de la date de livraison.

Tout est paramétré et chaque jour, 4500 colis sortent des entrepôts Transcan. Badgé à la main, sans de sécurité à passer, le patron parle de son dernier gros investissement (12 M€) pour construire une surface permettant « un stockage à température maîtrisée » en vue de satisfaire ses gros clients qui souhaitent développer ce commerce-là (parapharmacie...). « Notre mission c'est aussi d'être là pour nos prospects, les aider à grandir, pour ne pas qu'ils perdent de marché », explique Franck Cannata. Le patron a également monté une filiale entretien et sécurité, pour ses véhicules et son bâti, « pour que tout soit fait sur place et

rapidement, car aucun retard ne doit être pris, nous avons des contrats à honorer ». Il a la conduite de l'entreprise aisée, presque en pilotage automatique, et pourtant, son parcours n'a rien d'une ligne droite. « Petit, je montais dans les camions, ceux de mon grand-père qui avait une société de transport de bois. J'adorais ça. Puis il a fait du transport de vins en tonneaux et il est décédé. Jeune. C'est mon père, qui, à 19 ans, a repris l'affaire, alors qu'il voulait devenir électricien. Son père aussi a fait évoluer l'activité en la dirigeant vers la messagerie - car dans la région, peu de transporteurs distribuaient le flux ». Puis la concurrence est arrivée. « Mon père a vendu la société, poursuit Franck Cannata. J'avais 17 ans et je suivais des études de commerce. Trois ans après, j'ai eu

envie de créer Transcan, de ne pas éteindre l'histoire en quelque sorte, et apporter ma valeur ajoutée. Faire du stockage en plus du transport ». Il y avait ce client minotier à Marseille qui cherchait à entreposer sa farine. Franck Cannata a proposé de récupérer ses palettes de produits, de les stocker dans ses locaux, puis de préparer les commandes et les livrer. « Voilà comment j'ai démarré. Avec un camion et un salaire et la volonté de faire grandir le bébé ». Et le bébé joue maintenant en catégorie poids lourds de l'économie maraîchine. Avec un chiffre d'affaires qui augmente de façon constante chaque année (+15 %), le petit bébé, paré d'un costume rouge flamboyant, a tout d'un grand.

AGNÈS FARRUGIA  
afarrugia@nicematin.fr

## En projet : La gestion du dernier kilomètre

C'est la dernière brillante idée (connue) de Franck Cannata, en gestation depuis quelques années et qui pourrait bien se concrétiser très prochainement. Le lieu de la plateforme et le partenaire choisi pour mener à bien cette opération de grande ampleur (à l'investissement colossal), sont encore secrets, pour ce projet presque simple : « L'objectif est de mutualiser tous

les flux pour gérer le « dernier kilomètre » de livraison, redynamiser le centre-ville, baisser l'empreinte écologique, limiter les bouchons, et donner de l'air au stationnement intra-muros ».

### Redynamiser le Centre-Ville

Soit, réunir tous les livreurs dans un même lieu et regrouper les livraisons qui se feront dans des véhicules

propres. « Il y a encore plusieurs choses à caler mais tout avance bien et ce sera un beau projet ! ». Évidemment Franck Cannata en a encore sous la pédale, il a une autre idée qui devrait se concrétiser d'ici 2020 qui est de créer une structure de petite logistique en libre-service. Du stockage à la carte en toute autonomie. L'emplacement, la façon

d'organiser, la clientèle, tout est pensé et prévu. Comme le reste, on a l'impression que Franck Cannata fait rouler ses projets comme ses camions et il le fait avec le sourire. S'il a démarré seul avec son envie et, le voilà aujourd'hui à la tête d'une jolie tribu, faisant rayonner tout un écosystème.