

# CHEZ **MALHERBE TRANSPORT**, CE SONT LES HOMMES ET LES FEMMES QUI TRANSPORTENT LE GROUPE VERS LA CROISSANCE

APRÈS UN PARCOURS GOUVERNÉ PAR LE TRAVAIL ET LA PERSÉVÉRANCE, ÉMAILLÉ DE CHALLENGES RÉUSSIS, VIRGINIE NERVA À 36 ANS, REJOINT MALHERBE TRANSPORTS. FORTE DE SON EXPERTISE DU MONDE DU TRANSPORT, CETTE FEMME QUI FONCTIONNE À L'ENVIE, MEMBRE DU COMITÉ DE DIRECTION, PILOTE DEPUIS SEPTEMBRE 2014 LA DIRECTION COMMERCIALE, LE MARKETING ET LA COMMUNICATION DE **CE GROUPE DE TRANSPORT QUI PLACE L'HUMAIN AU COEUR DE SES PROCESS.**



**VIRGINIE NERVA,**  
MEMBRE DU COMITÉ DE  
DIRECTION, DIRECTRICE  
COMMERCIALE, MARKETING  
ET COMMUNICATION,  
MALHERBE TRANSPORT

## UN PARCOURS SOUS LE SIGNE DU TRAVAIL ET DE LA PERSÉVÉRANCE

Virginie Nerva démarre par un BTS en alternance à l'AFT IFTIM et chez FM Logistic. Elle s'inscrit dans les métiers du transport et de la logistique, découvre le métier d'exploitation pour la grande distribution, « une véritable école de la vie », avec ses exigences clients. Elle fait siennes les spécificités du métier du transport, rigueur, exigence, adaptabilité et réactivité. Chez Venditelli, groupe

spécialisé dans l'électroménager, elle apprend l'optimisation du chargement, la relation client et le SAV, se familiarise avec le tissu régional rhônalpin, développe des compétences commerciales. Au sein du Groupe Norbert Dentressangle, elle rencontre très vite des grands comptes, creuse l'ensemble des sujets liés à la maîtrise des coûts et développe avec succès, en un temps record, une activité de location de véhicules avec conducteurs. Elle prend plaisir à développer la distribution à la palette sur le territoire français, apprend l'approche de chacun des métiers du transport, gardant en tête un double objectif : la maîtrise des coûts et l'amélioration de la productivité des clients. Au fur et à mesure de ses différents jobs, Virginie Nerva apprend à se connaître, développe sa perception des autres et se découvre un tempérament de leader.

## « POUR ÊTRE EFFICACE, IL FAUT MAÎTRISER L'ENSEMBLE DE SES SUJETS »

Son obsession, c'est la connaissance, qui donne de la crédibilité, crée de la confiance avec l'interlocuteur, et « la confiance c'est du business, c'est la clé de la réussite dans le commerce. Le transport est par nature un métier exigeant, en quête permanente d'innovation, on se doit d'être au plus près du client. J'ai toujours avancé avec beaucoup d'humilité, en respectant des valeurs de loyauté et d'intégrité. »

Embarquée dans le projet de redressement de Via Location, Virginie est appelée par Alain Samson, président du groupe Malherbe et rencontre un homme au parcours d'entrepreneur fantas-

tique, totalement investi dans son métier, avec une approche simple et pragmatique, une dimension humaine très forte. Elle se reconnaît dans ce groupe « piloté par un duo, Alain et son frère Noël, jouissant d'une complémentarité exceptionnelle, faisant la croissance et la renommée du groupe », qu'elle intègre en septembre 2014. Directrice commerciale, membre du comité de direction, elle est également en charge de la communication et du marketing.

## UN GROUPE EN QUÊTE D'AMÉLIORATION CONTINUE

Malherbe, un des tout premiers transporteurs français, propose un ensemble de prestations dans 4 grands domaines : le transport de marchandises générales en France et à l'international (ou general cargo), la location de véhicules avec conducteurs, l'organisation de transport et la logistique. Acteur avéré dans les métiers de la grande distribution et de l'industrie agro alimentaire, Malherbe opère également dans les secteurs pharmaceutique, du bâtiment, de l'énergie et de la distribution spécialisée. Le Groupe capitalise sur différents ancrages régionaux, ce qui lui permet d'être proche de ses clients et à leur écoute. Résolument tourné vers l'innovation, à l'affût des nouvelles technologies, Malherbe





## L'HUMAIN EST AU COEUR DU SUCCÈS DE MALHERBE

qui fédère ses collaborateurs autour de valeurs d'exemplarité, d'engagement, d'unité et d'ouverture. « Le groupe Malherbe est une machine qui avance comme un seul homme, ces valeurs, au delà d'être une ligne de conduite, constituent le code génétique de l'entreprise. »

## UN MÉTIER RICHE DE BELLES RENCONTRES

Virginie Nerva recrute aussi bien des jeunes diplômés que des personnes expérimentées, il faut de la fougue, de l'énergie, de la sagesse. Elle vient d'intégrer 5 commerciaux. Très sensible à l'intelligence émotionnelle, elle apprécie la richesse de la diversité, des vécus, des compétences personnelles. Le secteur du transport est méconnu, on se doit de faire connaître ce métier, « un métier riche de belles rencontres, (du dirigeant aux opérationnels), énergique, intéressant, galvanisant, qui nous tire vers le haut en permanence, et dont on sort grandi. » La rencontre de professionnels permet d'avancer, d'acquérir des savoir-faire que l'on peut dupliquer. Le transport est une histoire d'hommes et de femmes, il est important d'avoir la parité, on voit d'ailleurs arriver de plus en plus de femmes dans ce métier. « Ma volonté est de créer une pépinière de jeunes talents qui soient liés au commerce et à l'ingénierie transport, que nous allons accompagner. Ils pourront évoluer du commerce local vers le régional puis vers les grands comptes nationaux ou internationaux. Pour devenir un pro du commerce, il faut beaucoup de travail, de modestie, d'humilité, surtout pas d'arrogance, le passage par le terrain est essentiel. » L'autre pari de Virginie Nerva est d'ouvrir les stages et l'alternance.

A.M.O.

doit sa position de leader à son fonctionnement en mode projet, à sa croissance organique et externe continue et à sa stratégie en tache d'encre. Le Groupe inscrit ses clients dans ses process, ce qui lui permet de nouer avec eux des partenariats très forts. Engagé dans une démarche de développement durable qui fait partie de son code génétique, le Groupe investit pour capitaliser sur l'avenir et accompagner ses clients, et a notamment mis en place une stratégie de véhicules propres et un management d'écoconduite pour ses 1 200 conducteurs.

### UNE STRATÉGIE COMMERCIALE DYNAMIQUE, ORIENTÉE VERS LA SATISFACTION CLIENT

« Pour mettre en œuvre une stratégie commerciale, déclare Virginie Nerva, qui fait toujours un parallèle avec le sport, il faut d'abord avoir une bonne équipe commerciale, en lien direct avec la production. Mon rôle est de bien la positionner sur le terrain, de la doter de bons outils, de la faire monter en compétences de façon constante afin qu'elle

marque des buts. » La communication, au service du commerce doit conforter l'action commerciale. L'équipe commerciale doit maîtriser son discours, avoir une fine connaissance du marché du transport et des secteurs où elle opère. L'objectif du business plan est d'arriver à l'horizon 2017 à un chiffre d'affaires de 400M€, par croissance organique et croissance externe, via une diversification des métiers de Malherbe. L'acquisition de Codimas, spécialiste du conditionnement à façon et de la logistique publi-promotionnelle a permis à Malherbe d'élargir sa palette produits.

### LES MISSIONS DE VIRGINIE NERVA

vont de la stratégie de croissance organique à l'intégration des croissances externes en passant par l'accompagnement de la réussite de l'équipe commerciale (une équipe mixte composée de 20 personnes allant de 30 à 50 ans). Dès son arrivée au sein du Groupe, elle a mis en place un bureau d'études équipé d'outils permettant de travailler sur les plans de chargement, favorisant l'optimisation et la productivité.

Très proche de ses équipes commerciales, à l'écoute de ses collaborateurs, Virginie Nerva met son énergie au service de leur réussite. Fonctionnant en mode coaching et participatif, elle croit à l'échange, à l'émulation, qui fait avancer, à la diversité, à la transversalité. Son obsession, c'est la convergence de compétences, son credo, la conjugaison des talents au sein d'une équipe, la capitalisation sur les conquêtes et les échecs des uns et des autres, l'évolution individuelle et la réussite collective. « Ce qui est important c'est de savoir fédérer les membres de son équipe autour du projet et de ses exigences, de leur faire acquérir des compétences diverses et variées, commerciales, de management, juridiques, financières, techniques. » Elle croit aux diplômés et à leurs acquis, mais aussi à l'inné. « L'envie vaut tous les diplômes du monde. Je fonctionne à la confiance et j'adore distiller cette envie si forte qui nous fait avancer dans ce métier. C'est si riche et passionnant de tirer les gens vers le haut. Moi-même, je sais que je vais apprendre tous les jours. »

“ Je sais que je ne sais pas, je sais que je vais apprendre tous les jours ”

Contact : v.nerva@malherbe.fr

CHIFFRES CLÉS : 1 595 personnes • Chiffre d'affaires 2014 : 235M€