

ViTO CORSE

UN RÉSEAU QUI CARBURE !

Créé en 2009, ViTO Corse regroupe à ce jour 65 stations-services au sein de son réseau.

Filiale du Groupe Rubis, l'un des leaders européens indépendants spécialisé dans la distribution de produits pétroliers, l'entreprise développe de nombreuses actions, cultivant au quotidien la proximité avec la population insulaire et misant sur les valeurs de l'éco-citoyenneté.

Rencontre avec Vincent Perfettini, son dynamique directeur général.

Propos recueillis par Petru Altiani



Vincent Perfettini, comment le maillage territorial de ViTO Corse s'est-il organisé ?

L'organisation et le maillage se sont faits au fur et à mesure du développement. Lors de la création de la société ViTO Corse et du Réseau ViTO en 2009, il a fallu structurer, convaincre, créer des relations commerciales et installer une relation de confiance avec des propriétaires de stations venant de différents horizons. Le réseau ViTO compte aujourd'hui 65 stations réparties sur toute la Corse offrant aux consommateurs le meilleur maillage.

ViTO Corse est une filiale du Groupe Rubis. Quelle expertise ce dernier vous apporte-t-il dans votre service au quotidien ?

Le Groupe Rubis est une société présente à l'international et connaît, depuis de nombreuses années, une très forte croissance. Le modèle de management développé par le Groupe Rubis laisse une très large autonomie à ses filiales dans leur fonctionnement ; ce qui leur

permet de coller à la réalité de leur territoire. Notre société bénéficie donc de ce dynamisme et de cette expertise internationale.

Comment le fonctionnement de ViTO Corse s'articule-t-il ? Pour ce faire, combien de salariés comptez-vous dans vos rangs ?

La société ViTO Corse, localisée à Bastia, compte aujourd'hui neuf salariés, structurée autour de deux commerciaux dont un basé sur Ajaccio et d'une équipe administrative qui sera renforcée en fin d'année 2018 avec une nouvelle embauche et l'intégration de nouvelles compétences.

Le carburant est un achat de nécessité et de plus en plus coûteux. Comment appréhendez-vous ces problématiques ?

Étant nous-mêmes des consommateurs bien connectés à la réalité, nous sommes conscients de l'achat de nécessité et de la problématique des prix. L'essentiel de la formation du prix (coût matière brut, conversion euro/dollar, fiscalité,

transport et stockage) est déjà constitué à l'arrivée du carburant en Corse. L'insularité et l'étroitesse du marché local restent malheureusement des facteurs pénalisants. La particularité des réseaux de stations-services en Corse est constituée de revendeurs commerçants indépendants assurant de nombreux emplois.

Vous misez sur des programmes de proximité, à l'image notamment de votre dispositif de fidélité Corsicarta. Quel bilan dressez-vous quant à cette opération ?

Nous avons aujourd'hui plus de 25 000 cartes en circulation ; c'est un bilan plus que positif pour notre programme de fidélité. Les adhérents sont motivés notamment par notre loterie commerciale qui récompense chaque jour de l'année trois gagnants d'un bon de carburant de 30 euros. Nous avons aussi fait le choix de la proximité pour notre catalogue cadeaux. En effet, les adhérents peuvent convertir leurs points fidélité en cadeaux issus d'entreprises régionales (parcs de loisirs, produits culturels,...).

ViTO Corse a conçu une gamme de carburants spécifique à la Corse, l'Ultra-Tec. Qu'est-ce qui a motivé cette démarche ? Quelles sont ses particularités et comment celui-ci est-il accueilli par vos usagers ?

Pour concevoir les carburants Ultra-Tec, nous avons demandé à Innospec (leader mondial « Fuel specialties ») de prendre en considération les modes de conduite imposés par la géographie insulaire (urbaine et de montagne) qui entraînent plus facilement un encrassement du moteur, une dégradation des performances des véhicules et favorisent ainsi une consommation accrue de carburant et des rejets plus importants d'émissions polluantes dans l'atmosphère. Les carburants Ultra-Tec ont été élaborés, selon une formule spécifique et exclusive, avec des additifs de toute dernière génération, répondant à ces différentes contraintes et il semble que les usagers ne s'y trompent pas. En effet, l'utilisation des carburants Ultra-Tec permet d'améliorer l'agrément de conduite, de réduire la consommation des véhicules de 3,1%* mais aussi de réduire l'impact sur notre environnement (réduction des émissions de CO₂ de 3,1%*). De plus, un test local réalisé sous le contrôle d'un huissier de justice avait par ailleurs confirmé les avantages de l'Ultra-Tec par rapport à un autre carburant non additivé. Afin de maintenir un haut niveau de qualité dans toute la chaîne logistique, nous effectuons régulièrement des contrôles qualité préventifs en prélevant des échantillons et en les faisant analyser en laboratoire.

Vous avez fait le choix récemment de vous investir activement en faveur de la mise en place d'une politique de compensation carbone, à travers le projet ViAMBIENTE.

En quoi consiste-t-il ?

Comme vous le savez, le dérèglement climatique est une réalité. Il touche tous les espaces de la planète et la Corse n'est pas épargnée. La compensation carbone est un des outils permettant de faire face à ce dérèglement. Schématiquement, l'empreinte carbone de notre activité est évaluée en euros et en contrepartie nous soutenons un projet environnemental répondant à une certification internationale pour réduire cet impact. Cette certification est longue et coûteuse pour un porteur de projet ce qui explique qu'à ce jour la majorité des projets sont situés dans des pays en voie de développement (Amérique centrale, Amérique du Sud, Afrique...) et sont souvent menés par des ONG. Aucun projet de ce type n'existe en Corse. C'est pour cela qu'avec ViAMBIENTE, notre objectif est de faire certifier un ou plusieurs projets en Corse



pouvant bénéficier de la finance carbone. Afin d'atteindre cet objectif, nous nous sommes attachés les services d'une start-up insulaire, la société AVVENA.

Il s'agissait pour vous d'une nécessité... Peut-on envisager une généralisation de cette opération aux autres acteurs du secteur de la distribution de carburants en Corse ?

Nous agissons avec humilité et à notre niveau. C'est un sujet transversal qui concerne tous les secteurs d'activité pas simplement et uniquement les distributeurs de carburant. Il ne faut surtout pas envisager un investissement dans la compensation carbone comme une campagne de communication ou un outil marketing. Pour notre part, nous sommes véritablement dans la structuration du monde de demain.

Quels sont les prochains projets ?

L'innovation et le soutien au tissu socio-économique local constituent le fil rouge de nos actions depuis notre création. Nous avons été une des premières sociétés privées à intégrer la langue corse dans nos actions de communication (notamment sur le packaging de notre

gamme de lubrifiants et sur la gamme de produits d'entretien distribués en stations), le catalogue cadeaux de notre programme de fidélité est constitué d'offres issues d'entreprises locales, nos carburants ont été élaborés pour répondre aux contraintes de conduite locales, nous avons été les premiers à proposer dans nos stations des bornes acceptant le paiement en espèces, aujourd'hui nous développons un programme ambitieux de compensation carbone avec ViAMBIENTE et un nouveau point de vente est ouvert depuis le 16 juillet dernier offrant aux consommateurs un service de lavage avec de l'eau entièrement recyclée (récupération, stockage et réutilisation des eaux pluviales). Une première en Corse ! Pour répondre à votre question, je dirais qu'à moyen terme nous souhaitons réussir le programme ViAMBIENTE et sur le long terme, comme nous le faisons depuis le début, poursuivre la structuration de notre réseau autour d'actions innovantes toujours au plus proche de notre territoire. **PDC**

*Essais réalisés par l'UTAC sur poids lourd selon le protocole de la fiche d'opérations standardisées TRA-EQ-119

Pour en savoir +
www.vito-corse.corsica