

SALVATORE ALAIMO

IL RÉVAIT D'ÊTRE SPORTIF DE HAUT NIVEAU, C'EST FINALEMENT LOIN DES TERRAINS DE SPORTS QU'IL A FAIT CARRIÈRE. SALVATORE ALAIMO PRÉSIDE DIMOTRANS, GROUPE SPÉCIALISÉ EN SOLUTIONS DE TRANSPORT NATIONAL ET INTERNATIONAL DE MARCHANDISES, EN LOGISTIQUE ET EN DOUANE, QUI A RÉALISÉ PRÈS DE 700 MILLIONS D'EUROS DE CHIFFRE D'AFFAIRES EN 2024.

Pur produit de la méritocratie, Salvatore Alaimo se décrit comme un fils d'ouvriers immigrés venus de Sicile. Bon élève, il obtient une maîtrise en économie et gestion à l'université de Lyon-II et aurait poursuivi ses études si son oncle, Calogero Pace, qui venait de créer sa société, ne lui avait pas proposé de venir le seconder. *«J'ai lâché l'université en 1983 pour le rejoindre, en me promettant de reprendre mes études plus tard»*, raconte-t-il. Ce qu'il fera en 1990, en suivant une formation au Centre de perfectionnement aux affaires (EM Lyon), en alternance chez Dimotrans. *«Je suis l'homme d'une seule entreprise, je suis monoculturel»*, plaisante-t-il. Il se souvient d'avoir démarré sa carrière professionnelle dans des locaux étroits. *«Mon oncle, qui n'avait pas les moyens de recruter une assistante, avait investi dans un répondeur téléphonique»*, se souvient-il. Une situation qui ne sera que provisoire, car les deux hommes feront rapidement croître l'entreprise en

se spécialisant dans la commission de transport vers l'Italie, avant d'élargir leur terrain de jeu. Devenu actionnaire minoritaire de l'entreprise en 1990, Salvatore Alaimo contribuera à en accélérer la croissance. Entre 1990 et 2000, le chiffre d'affaires de Dimotrans passera de 5 à 66 millions d'euros. *«Pour cela, nous avons actionné tous les leviers, la croissance organique, en ouvrant des liaisons vers de nouveaux espaces européens, afin d'être en mesure d'expédier et de recevoir des marchandises depuis l'intégralité des pays de l'Union européenne. Mais cela n'aurait pas suffi à multiplier par onze notre activité. Pour y parvenir, nous avons dû passer par de la croissance externe»*, détaille-t-il.

TRANSFORMER UNE PME EN ACTEUR MONDIAL

Pour étendre son champ d'action, le dirigeant décide de se lancer dans un nouveau métier: l'overseas, en ouvrant un bureau sur l'aéroport de Lyon-Saint-Exupéry en 1993. Pour les transports routiers, Salvatore Alaimo a fait le choix de

privilégier la sous-traitance plutôt que d'investir dans des camions. *«Nous en avons quelques-uns, mais notre stratégie vise à rester au maximum en light asset. Transporteur, c'est un autre métier»*, justifie-t-il. *«Nos sous-traitants sont aussi importants que nos clients, car, sans eux, nous ne pourrions remplir notre mission de prestataire de service de qualité»*, précise le transporteur, qui affirme les choisir sur la base de l'expérience et de la qualité. *«Notre but, c'est de les accompagner en tenant compte des difficultés du secteur»*, assure Salvatore Alaimo, qui précise: *«Notre métier*



de base, c'est le groupage. Nous traitons 50 000 positions par mois.» Auxquelles s'ajoutent des centaines de milliers d'opérations réalisées en logistique B to C, une activité proposée par le groupe depuis 2016, pour laquelle Dimotrans s'appuie en livraison sur les expressistes du marché. Devenu président en 2000, puis actionnaire majoritaire en 2008, Salvatore Alaimo accompagne une nouvelle phase de croissance qui fera passer le chiffre d'affaires du groupe de 157 à 200 millions d'euros entre 2012 et 2015. Cette performance lui vaudra de recevoir le prix de l'entreprise

en croissance en 2015, puis le trophée de l'entreprise familiale dans la catégorie internationale en 2023. Deux distinctions, remis par le magazine *Lyon Décideurs*, qu'il accueille avec humilité: «Ces récompenses sont une reconnaissance du travail accompli par nos équipes», insiste celui qui dirige désormais 2 500 collaborateurs répartis en France et en Europe, mais aussi en Asie et sur le continent américain. «Des chiffres qui font de nous le plus petit des grands et le plus grand des petits acteurs de ce métier de la supply chain. Notre groupe se positionne comme une alternative aux

Ses dates marquantes

1983: Mon entrée dans la vie active et ma première année complète chez Dimotrans.

1990: Première prise de participation minoritaire au capital.

2000: Prise de la présidence de Dimotrans.

2008: Je deviens actionnaire majoritaire.

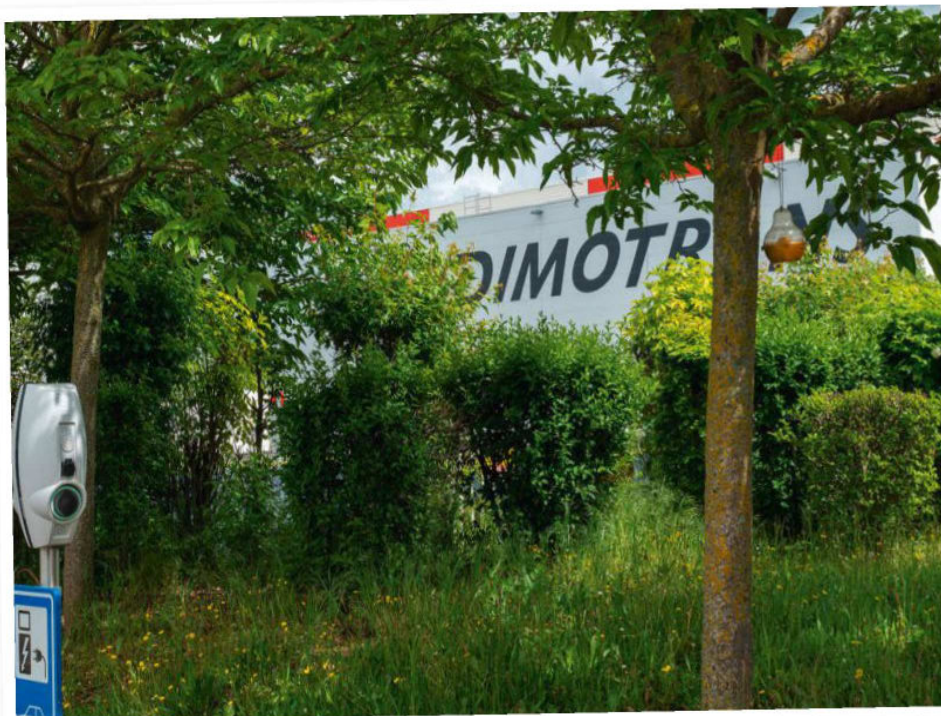
2017: Décision de séparer la présidence et la direction générale.

Dimotrans met la biodiversité à l'honneur sur son campus de Pusignan (Rhône).

grands groupes, qui ne peuvent pas proposer la même flexibilité et proximité de service», se félicite Salvatore Alaimo, qui n'est pas homme à se reposer sur ses lauriers. Ainsi, il n'a pas hésité à fixer comme objectif à son directeur général, Laurent Parat, arrivé dans le groupe il y a trois ans, de parvenir à dépasser le milliard d'euros d'ici cinq ans. Un objectif qui en dit long sur son tempérament et présage de nouvelles opérations de croissance externe. «Ce cap fixé va nous demander de consolider chaque métier par des acquisitions d'entreprises en bonne santé financière, performantes dans leur secteur, mais aussi par la croissance organique. Notre objectif étant d'atteindre la taille critique dans chaque métier, détaille Salvatore Alaimo. À terme, nous voulons être un spécialiste multimétier, à même de répondre à toutes les demandes de prestations de la supply chain, du point de production au point de consommation.»

SUCCESSION: OPÉRATION SYRACUSE ENCLENCHÉE

Depuis 2017, Salvatore Alaimo a scindé la direction générale et la présidence du groupe. «Je ne suis plus dans l'opérationnel, ce qui me permet de prendre du recul, et de me concentrer sur la définition stratégique, tout en restant le gardien des valeurs du groupe», précise l'entrepreneur de 62 ans, qui affirme vouloir réussir sa sortie, même s'il se laisse encore quelques années avant de passer le relai. «Assurer sa succession, c'est le devoir d'un chef d'entreprise. Et comme mes trois enfants ont choisi d'autres voies professionnelles, j'ai commencé à y réfléchir avec un plan, nommé Syracuse, qui consiste à faire entrer progressivement les managers au capital, afin de les faire monter en responsabilité, et pouvoir un jour envisager de reprendre le groupe, avec le soutien d'un éventuel fonds.» Pour associer tous ses collaborateurs à la performance et aux succès futurs du groupe, Salvatore Alaimo leur a aussi offert l'opportunité de devenir actionnaires à des conditions préférentielles, via un FCPE. Devant le succès obtenu, il envisage de renouveler l'opération. **vc**



«**ASSURER SA SUCCESSION, C'EST LE DEVOIR D'UN CHEF D'ENTREPRISE.**»

10 QUESTIONS PERSO

Ce que vous auriez aimé faire si vous n'aviez pas été chef d'entreprise ?

J'aurais aimé être sportif de haut niveau.

Ce que vous admirez chez les autres ?

La faculté d'avoir un coup d'avance.

Que disent de vous vos proches ?

Ma mère dit que je suis têtu et impatient.

Si vous pouviez exaucer un vœu, quel serait-il ?

De réussir ma sortie professionnelle.

Les fautes qui vous inspirent le plus d'indulgence ?

Toutes celles faites avec la volonté de bien faire. Il n'y a aucun mal à se tromper.

Votre plus belle réussite ?

Professionnelle : être parvenu à devenir actionnaire majoritaire. Ce fut un aboutissement exceptionnel, car la route n'a pas été un long fleuve

tranquille. Personnelle : mes enfants – Yoann, ingénieur ; Anaëlle, directrice commerciale grands comptes ; et Jordanne, architecte.

Une erreur dont vous avez tiré des enseignements ?

Toutes les erreurs sont une richesse si elles servent à son accomplissement.

Votre devise ?

Fais ce que tu dis et dis ce que tu fais et vice versa.

Le dernier jour de votre vie, qu'aimeriez-vous pouvoir dire ?

Je donnerais ce conseil : vivez heureux, car la vie est courte.

Votre modèle dans la vie ?

Je n'en ai pas vraiment. Nietzsche disait : «Deviens ce que tu es.» Je suis en accord avec cette citation, car j'estime que c'est l'expérience et la volonté de toujours rester soi-même qui m'ont forgé.