

CHOC FRONTAL AUTO-MOTO À SAINT PHILIPPE P.4

La passagère tuée, le pilote en urgence absolue

Le Quotidien

www.lequotidien.re

DE LA RÉUNION ET DE L'OcéAN INDIEN

Lundi 30 novembre 2020 - N° 14605 - 45^e année - Prix : 1,20 €

FREDO Quotidien

2900€

À GAGNER AUJOURD'HUI

EN PLEINE CRISE SANITAIRE

La déco toujours plus tendance



Déjà en plein essor, le marché de l'équipement de la maison et de la décoration intérieure a connu, en pleine crise sanitaire, un net regain d'activité. Les Réunionnais, en effet, ont été amenés à investir dans leur chez-soi. La concurrence est « féroce » entre discounters, magasins plus haut de gamme et grandes surfaces. État des lieux.

P.2-3

SAGA FAMILIALE



La success-story des Transports Mooland

P.6-7

ATHLÉTISME



Mayer à La Réunion : les J.O. de Tokyo en ligne de mire

P.22

Le basket vous manque? Vous manquez au basket!

REJOINS LE TERRAIN EN TOUTE SÉCURITÉ

AVEC LA LIGUE RÉGIONALE DE BASKET BALL DE LA RÉUNION !



GEL HYDROALCOOLIQUE À DISPOSITION



DÉSINFECTION DES BALLONS AVANT CHAQUE MATCH OU ENTRAÎNEMENT



UN RÉFÉRENT COVID PAR CLUB



LAVAGE DES CHASUBLES APRÈS CHAQUE UTILISATION



#MetOutBasket

Qui veut aller loin, ménage son bus Mooland

Que de chemin parcouru... Après avoir commencé le métier sur une ligne de Salazie dans les années 1950 et avoir fondé sa propre société à Saint-Louis en 1958, le fondateur feu Osmann Mooland a mis 60 ans pour bâtir un groupe de transports incontournable et présent sur toute l'île. Son fils Loqman poursuit l'œuvre du père bien au-delà des côtes réunionnaises.



Loqman Mooland a intégré le groupe fondé par son père en 1993, il en est aujourd'hui le président du directoire.

Derrière une réussite économique, il y a toujours une histoire et celle de la famille Mooland, du groupe de transports éponyme, relève de la saga. Un roman comprenant aussi des chapitres douloureux. Avec grande émotion, Loqman (53 ans), aujourd'hui P.-D.G. du groupe, raconte l'arrivée à La Réunion de son arrière-grand-père, Cassim, en 1896. Accompagné de son épouse, il arrivait du Gujarat, comme bien d'autres Indo-Musulmans, et avait trouvé du travail par le bouche-à-oreille au sein de la communauté. Sans surprise, il travaillait dans les pre-

miers transports de passagers. « C'est dans notre ADN depuis près de 100 ans, même si le Groupe Mooland tel qu'on le connaît aujourd'hui a été fondé par mon père Osmann en 1958 ».

Avec 500 véhicules, 738 salariés, 14 millions de kilomètres parcourus par an et 59 M€ de chiffre d'affaires, il s'agit de la société de transports la plus développée de La Réunion mais son P.-D.G. se défend de toute position monopolistique. « Nous sommes loin du seuil critique, nous représentons 30 % du marché du transport scolaire et 20 % des transports urbains et interur-

bains. Notre particularité c'est d'être partout, de Saint-Philippe à Salazie, en étant à chaque fois associés dans les groupements ».

Que de chemin parcouru pour cette société familiale portée à bout de bras par Osmann, disparu en 2018 ! « Toute sa vie, il aura travaillé dur, dans la galère, à mettre un point d'honneur à payer ses dettes ». Le fondateur avait commencé comme simple contrôleur dans les années 1950 sur la ligne de bus que gérait son oncle Ibrahim à Salazie. Ils s'étaient installés à Saint-Louis, à son compte, en 1958, l'année de son mariage avec Zoubeda Patel, fille

du transporteur Sulman Patel. Il avait ainsi intégré la galaxie Patel dont il sera finalement le seul successeur après la faillite de 1966.

Trente ans de fondation

Sa capacité de résilience inspirait confiance à ses financeurs. En 1972, il décroche son premier gros marché : celui des transports scolaires du Tampon.

Sixième enfant d'une fratrie de sept, Loqman Mooland a assisté

en spectateur aux « maux de tête » de son père pour construire sa société, pierre après pierre, bus après bus.

« Je me souviens de notre bonheur au début des années 1980 lorsqu'il avait acheté deux bus Renault rouges et verts flambant neufs de 60 places. Je me souviens aussi de sa tristesse lorsqu'il avait dû en céder un parce qu'il n'arrivait pas à payer ses échéances ».

Il poursuit ses études à l'Enoes, école de l'expertise comptable et de l'audit, à Paris, lorsque le Groupe Mooland décolle enfin après trente années de croissance

Mayotte puis la Guyane, une extension réfléchie

Partis de Saint-Louis il y a 60 ans pour s'étendre tout doucement sur toute La Réunion, les Transports Mooland se sont lancés depuis 10 ans à l'assaut d'autres horizons. En fait, c'est dès l'an 2000 que les Mooland ont répondu, en vain, à un premier appel d'offres à Mayotte face à une filiale de Véolia. En 2009, leur filiale Matis, qui intègre Bruno Fontaine (Bourbon Cars Investissements), a postulé à nouveau et a délogé la Compagnie Mahoraise des trans-

ports scolaires sur un marché de 40 bus et 60 chauffeurs qui a débuté en août 2010.

Les premiers mois furent chaotiques et ponctués de grèves à répétition. Il a fallu une transition politique au conseil départemental de Mayotte en 2011 pour trouver les voies de l'apaisement et la redéfinition du marché en six lots différents. « Nous venons de remporter les deux lots principaux (1) pour poursuivre nos opérations à Mayotte sous l'appellation Groupement Narindrè

M'béli qui veut dire: Allons de l'avant. Nous faisons travailler une trentaine de transporteurs locaux, nous ne prenons pas le boulot des Mahorais ».

Cet enrôlement mahorais d'une décennie permet à Matis de se positionner sur les futures Délégations de service public (DSP) qui accompagneront le rattrapage de Mayotte en infrastructures. Une façon de reproduire à Mayotte la croissance que le Groupe Mooland a connue à La Réunion. Il y a d'ailleurs entamé une diversification dans le contrôle technique des véhicules légers et poids lourds. Mayotte a également permis la rencontre avec la femme d'affaires Carla Baltus, à la tête de la société de transports qu'elle a fondée et présidente du Medef de l'île Hippocampe.

Association avec Carla Baltus

Elle est d'origine guyanaise et a convaincu Loqman Mooland de s'associer à elle au sein de Mosaïque pour s'attaquer au marché de son département d'origine. Ils ont décroché le 12 mars dernier le contrat de DSP pour la gestion et l'exploitation du réseau Agglo-bus (30 cars et 140 salariés), desservant les six communes de la CAEL (Communauté

d'agglomération du centre Littoral de Guyane) autour de Cayenne. Mosaïque s'est associée à la collectivité guyanaise au sein d'une société d'économie mixte, la Semop. « Le marché a commencé le 1^{er} octobre et le premier mois a été un peu difficile pour faire comprendre le transfert d'une régie vers le privé. Mais le travail a repris en novembre. On fait le job, il faut s'investir tous les jours, on avance avec ambition en s'associant aux forces locales. Là aussi, nous allons participer à la modernisation du service et à la création d'un TCSP confié à la société Colas », résume Loqman Mooland.

L'extension hors de l'île n'est pas une fin en soi. Le groupe s'est également diversifié ici en s'alliant avec la société Derichebourg (collecte des déchets et nettoyage industriel). Mais les exemples mahorais et guyanais montrent qu'il est toujours aux aguets de nouvelles opportunités. « Avec Bruno Fontaine et un transporteur de Maurice, nous nous sommes rendus au Kenya pour y étudier une installation potentielle. On y travaille, on recherche des associés intéressés par notre expertise sur l'Afrique de l'Est car on n'y ira jamais seuls ».

F.C.

(1) L'un de ces lots (le n°2) est contesté devant le tribunal administratif par la société réunionnaise l'Oiseau Bleu, candidat malheureux.



Les bus Mooland parcourent 14 millions de kilomètres par an. (Photos Yann Huet)

lente. « Cette longue période pour poser les fondations du groupe a été éprouvante. Je me suis souvent demandé si j'aurais été capable de résister comme l'a fait mon père ».

En 1988, les transports Mooland récupèrent le marché de Saint-Paul, qui leur fait presque doubler leur flotte de véhicules. Pour le symbole, c'est aussi la période où ils s'étendent jusqu'à Salazie, là où Osmann avait commencé sa carrière. Ils rachètent en 1992 la plus grosse société de transports réunionnaise, la Setcor qui était née en 1964 des cendres du réseau des chemins de fer. C'est à ces temps de « développement tous azimuts » que Loqman intègre la société familiale en tant que responsable administratif et financier. Il est en première ligne lorsque « le château s'écroule » en 1995 à cause d'une « croissance externe et interne mal maîtrisée ».

Il faudra 20 ans au groupe pour épuiser toutes ses dettes sans céder à la tentation de vendre. La reconstruction du groupe s'est en effet accompagnée d'un triplement des effectifs entre 1995 et 2017, passant de 200 à 600 sur les lignes réunionnaises. « C'était un accord gagnant-gagnant avec les parte-

naires sociaux qui avaient accepté un blocage des salaires sur trois ans lorsque nous nous sommes engagés dans une procédure amiable. Nous nous sommes désendettés et développés en même temps », explique celui qui est devenu le président du directoire du groupe.

Une gouvernance d'inspiration germanique

Cette procédure s'est accompagnée de la mise en place d'un règlement intérieur et d'une gouvernance nouvelle avec un directoire et un conseil de surveillance incluant des intervenants extérieurs à la famille Mooland. Une organisation inspirée d'Allemagne. Ainsi, toutes les décisions stratégiques sont soumises à l'avis, entre autres, de Johan Graf, cadre à la retraite de la société Mercedes qui connaissait bien le groupe réunionnais, et ses difficultés financières, pour avoir été son fournisseur en bus. Aujourd'hui,

ses avis et conseils sont respectés et suivis.

Cette voie de la sagesse s'est appuyée sur une stratégie partenariale avec la plupart des autres transporteurs, « partenaires de chaque tour de table avec toutes les Sem concernées ». Des ententes qui sont parfois contestées par des concurrents s'estimant lésés. En interne, le groupe a aussi connu un clash avec la révocation en 2007 du frère aîné de Loqman Mooland, Amine, qui était alors le fondé de pouvoir de la société.

La mésentente portait d'abord sur la stratégie de développement avant de dévier sur le terrain judiciaire et des accusations d'abus de biens sociaux. Loqman Mooland n'étudie pas la question : « Je suis clair là-dessus. J'ai été entendu par les gendarmes. Depuis, la mort de notre père nous a rapprochés, mon frère et moi. Nous sommes dans une phase de reconstruction. N'empêche, la procédure suit son cours depuis quatre ans. Je suis confiant et même si je devais un jour être empêché, ce que je ne crois pas, le Groupe Mooland, lui, ne sera pas empêché, il se trouvera un successeur ».

De fait, la prudence et la détermination sont inscrites dans l'ADN de cette société familiale devenue incontournable. Exemple significatif : les chauffeurs de bus sont formés à l'intérieur de la société et reçoivent une prime sur leur aptitude à conduire « économique » sans maltraiter les pédales de frein et d'accélérateur. Ça peut expliquer un taux d'accidents faible. « Dieu merci, on n'a jamais vécu une catastrophe de la circulation en 60 ans ! » Chi va piano, va sano, e va lontano.

Et le Groupe Mooland vient de prouver qu'il voit loin. En plus de La Réunion où le bus est encore, et pour longtemps, la seule alternative au tout voiture, il s'est implanté à Mayotte depuis dix ans et, désormais en Guyane.

Franck CELLIER



Depuis 2010, les bus Mooland circulent à Mayotte au sein de la filiale Matis. (Photo Yohan Deleu)



Du car courant d'air au bus à haut niveau de service, les Transports Mooland arpentent les routes de La Réunion depuis plus de 60 ans.