



**LE GROUPE MOUSSET FAIT L'ACQUISITION DE JETFREEZE,
LE SPÉCIALISTE DU TRANSPORT MULTI-TEMPÉRATURES
ET PREND LE TOURNANT STRATÉGIQUE DU FROID**



GROUPE MOUSSET
TRANSPORT & LOGISTIQUE

JE TRANSPORTE.COM



Jeudi 8 novembre 2018, la société JETFREEZE a rejoint le Groupe MOUSSET.



Intégrer le Groupe MOUSSET va nous donner de l'élan et nous faire grandir. Le Groupe va nous apporter ce qui nous manque.

Philippe DELIÈGE
PDG de Jetfreeze



Cette acquisition se réalise avant tout en raison d'une rencontre humaine avec son dirigeant et la certitude qu'il va pouvoir conduire le développement du pôle froid au sein du Groupe.

Frédéric LEBLANC
PDG du Groupe Mousset

Créée il y a 11 ans par son dirigeant et ses associés : Philippe DELIÈGE, Frédéric THUEUX (Directeur Administratif), Nicolas MERLOT (Directeur Commercial) et Michel PIERRU (Directeur Régional) JETFREEZE aborde un tournant de sa croissance et **permet au Groupe MOUSSET de faire du transport frigorifique un 4ème axe stratégique** après la cour de ferme, le transport industriel et le développement à l'international. « *JETFREEZE est une fantastique aventure, mais nous étions arrivés au bout d'une étape. Intégrer le Groupe MOUSSET va nous donner de l'élan et nous faire grandir. Le Groupe va nous apporter ce qui nous manque* » explique Philippe DELIÈGE. Pour Frédéric LEBLANC : « *JETFREEZE s'est construit sur un business model unique, porté par une équipe experte. Au-delà de l'opportunité économique - adosser le savoir-faire MSF en transport frigorifique dédié à celui en tri-températures - cette acquisition se réalise avant tout en raison d'une rencontre humaine avec son dirigeant et la certitude qu'il va pouvoir conduire le développement du pôle froid au sein du Groupe* ».



LE CHOIX DE LA LIVRAISON HAUT DE GAMME

Spécialisée dans le transport sous températures dirigées (surgelé / frais / température ambiante) pour la restauration et les commerces de bouche, JETFREEZE s'est depuis le début positionné avec une offre de services sur-mesure sur les marchés de la France, de l'Angleterre et de la Belgique. Il est un opérateur incontournable sur les produits de luxe. Sa croissance moyenne de 30% par an est portée par une forte demande favorisée par de nouvelles tendances de consommation : baisse des achats en grande surface au profit des commerces de proximité, consommation locale et le plus possible directe, meilleure connaissance du producteur, prise en compte de l'impact environnemental (les véhicules tri-températures sont une solution pour limiter le nombre de véhicules en distribution urbaine) etc... Comme l'explique Philippe DELIÈGE, « **la RHD en Europe représente 3 milliards d'euros. C'est un marché que nous abordons par le haut et nous ne nous intéressons qu'à un petit segment sur lequel nous nous positionnons comme leader** ».

DES VALEURS COMMUNES

Pour Philippe DELIEGE, peu d'entreprises de transport pouvaient le décider à vendre et le Groupe MOUSSET en faisait partie : « **c'était important que JETFREEZE perde au sein d'une entreprise qui a les mêmes valeurs.** Notre modèle qui nous oblige à être dans l'excellence tous les jours mais toujours dans le respect de l'humain. C'est un vrai métier d'hommes et de femmes où on peut partager de belles aventures et de grands projets. Nous avons compris que nous pourrions continuer à vivre cela, plus intensément même, au sein du Groupe MOUSSET. »

UN FORT POTENTIEL DE DÉVELOPPEMENT

Le positionnement et la notoriété de JETFREEZE sont incontestablement acquis sur ce secteur de niche. Il reste à la société de développer ses capacités - humaines, matérielles, économiques - pour prendre une plus grande part de marché : « **c'est la raison pour laquelle nous avons décidé de rejoindre un grand groupe de transport. Cette association va nous donner plus de visibilité tant auprès de potentiels clients que de futurs collaborateurs** » affirme Philippe DELIÈGE dont l'ambition est d'installer des entrepôts aux portes de toutes les villes de plus de 20 000 habitants afin de pouvoir servir ses clients avec encore plus d'agilité : « *chez nous, en moyenne, une palette passe moins d'une heure sur une plateforme* ». Pour Frédéric LEBLANC, les activités MSF et JETFREEZE sont complémentaires et la synergie va s'opérer très vite entre les équipes : « *nos sociétés ont toutes deux bâti leur expertise sur la livraison en centre-ville* ». Et Philippe d'ajouter : « *sur le marché du froid MSF est une belle référence. Que les entités se rejoignent est une excellente chose. C'est prometteur !* ».

JETFREEZE

100 salariés

14M€ de chiffre d'affaires

50 véhicules

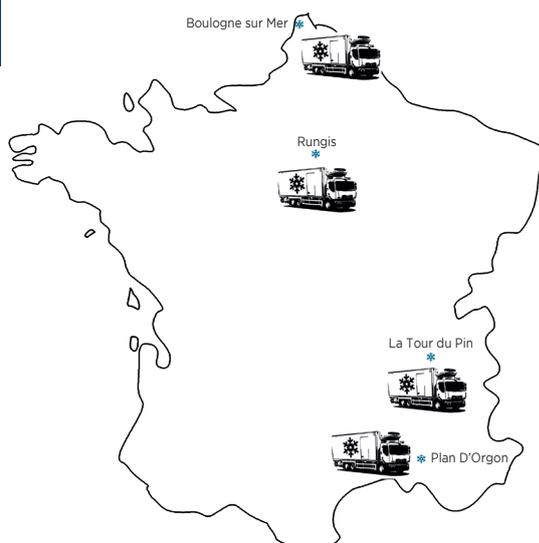
4 sites

Boulogne sur Mer (62)

Rungis (94)

La Tour du Pin (38)

Plan D'Orgon (13)



Marchés :

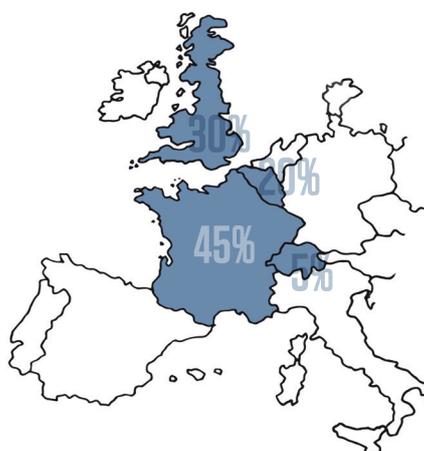
France **45%** du CA

Angleterre **30%** du CA

Belgique **20%** du CA

Suisse **5%** du CA

et des développements en cours avec des partenaires sur plusieurs pays européens (Pays Bas, Allemagne etc.)



Groupe MOUSSET

1700 collaborateurs

150 M€ de chiffre d'affaires

1000 moteurs

112 sites en France, Pologne, Ukraine et Maroc

