

## ■ GONZALEZ LOGISTIQUE SERVICES (33)

# LE DÉVELOPPEMENT FORCE 2

L'entreprise familiale GLS double tous les deux ans son chiffre d'affaires. À une activité logistique pour le distributeur de matériels électriques Rexel, elle a ajouté en 2004 une activité de groupage et de messagerie avec le réseau Volupal.



### REPÈRES

**Chiffre d'affaires 2008 :**  
6,7 M€ (+23 %).

**Effectifs :** 65 salariés.

**Parc :** 12 porteurs,  
15 tracteurs, 20 semi-remorques, 10 VL.

**Réseau :** 3 agences à  
Tonnay-Charente (17),  
Vayres (33) et Orly (94)

L'activité Volupal représente chaque jour pour GLS une moyenne de 500 palettes.

Joël Gonzalez dirige son entreprise épaulé par sa femme Ève à la comptabilité et ses deux fils. Benjamin assure l'animation de la filiale Lhéritier-Gonzalez-Transport d'Orly (LGT) avec cinq salariés et six sous-traitants et Maxime gère le quotidien des conducteurs du site de Vayres, près de Bordeaux. « J'ai démarré GLS le 7 mai 2001 avec sept salariés. La société en compte 65 aujourd'hui », rapporte Joël Gonzalez, gérant de la société. Malgré la crise économique, sa société a embauché trois conducteurs depuis le début de l'année, un manutentionnaire et un comptable. Les salariés profitent de cette croissance. « Cette année, nous entrons dans le cadre de la participation à hauteur de 43 000 euros », précise le patron.

Le 8 mai, soit huit années après la création de la société, les époux Gonzalez ont inauguré sur un terrain de 16 000 m<sup>2</sup> un nouveau site constitué de 2 100 m<sup>2</sup> de dépôt et 400 m<sup>2</sup> de bureaux, à Vayres, à la sortie de Lyon sur la N89. Montant de l'investissement : 2 M€. Cette plateforme comporte 20 portes à quai et deux

portes pour VL. Elle entre en synergie avec la filiale Gonzalez Lhéritier Service (GLS) créée à Orly en 2005 en partenariat 50/50 avec Jean-Marc Lhéritier et avec la plateforme de Tonnay-Charente inaugurée en juin 2008, dans laquelle Joël Gonzalez a investi 750 000 euros. « Tous les deux ans, la société a doublé son chiffre d'affaires. Il était de 6,7 M€ en 2008, soit une croissance de 23 %. Nous sommes partis pour réaliser 7,5 M€ en 2009! ».

Pour Joël Gonzalez, la dynamique s'explique par la bonne communication entraînée par le caractère familial de la société et par la diversification du chiffre d'affaires : un tiers réalisé avec le distributeur de matériel électrique Rexel, un tiers en lien avec le groupement Evolutrans et un dernier tiers généré par les tractions pour Graveleau, Calberson et Décathlon.

#### DISTRIBUTEUR REXEL

Le 6 mai 2001 Joël Gonzalez a su convaincre la holding Rexel (Omnium Electrique du Sud-Ouest) qu'il pouvait prendre en main ses livraisons nocturnes de matériels électriques aux indus-

triels et artisans du Sud-Ouest, ainsi qu'un service de messagerie le jour. Soit au total un volume de 35 tonnes et 3 500 colis, en louant un dépôt de 1 000 m<sup>2</sup> à Bègles, avec, à l'époque, cinq véhicules loués et beaucoup de sous-traitance.

### L'ADHÉSION À VOLUPAL A BOOSTÉ LE TRAFIC DE GLS.

Dès l'année suivante, ayant satisfait aux exigences du distributeur de matériel électrique, Joël Gonzalez ouvrait un dépôt à Rochefort (17) pour accompagner son développement sûr ce département, rachetant au passage un petit transporteur qui avait une ligne sur Paris et une autre sur Nantes. Ce dépôt devenant trop exigu, Joël Gonzalez l'a remplacé en 2006 par une plateforme à Tonnay-Charente dotée de 850 m<sup>2</sup> d'entrepôts, avec 10 portes à quai et 150 m<sup>2</sup> de bureaux. Elle compte un chef d'agence épaulé par deux exploitants et une quinzaine de conducteurs.

Au bout de huit années de collaboration, GLS effectue pour Rexel huit tournées nocturnes vers les départements 16, 17, 24, 40 et 60. Un service de messagerie est assuré dans la journée par des véhicules légers, avec sept salariés de GLS détachés sur la plateforme de Rexel pour prendre en compte ses commandes et organiser le chargement des véhicules en fonction d'un plan de transport établi en commun. Des véhicules partent directement de la plateforme Rexel, tandis que d'autres passent par celle de Vayres pour assurer la distribution sur la Gironde. Une navette y passe vers 17h30, tandis que deux navettes sont organisées entre 21 h et 22 h. Le fret est alors trié par client. Il part le lendemain vers 5h ou 6h pour la Gironde.

En 2004, Bernard Lataste, patron de l'entreprise éponyme (et président de l'OTRE depuis mars), le convainc d'adhérer à Evolutrans. Le ticket d'entrée annuel dans le groupement est de 6 500 euros. Trois mois plus tard, GLS se voit proposer de devenir la plateforme étoile du réseau Volupal pour le quart Sud-Ouest de la France (au sud d'une ligne

La Rochelle-Clermont-Ferrand-Perpignan). Le décollage véritable de GLS est lié à son adhésion au réseau.

À l'intérieur du groupement Evolutrans, le réseau Volupal, est spécialisé dans le transport de lots de 1 à 6 palettes. Il compte une quarantaine de PME indépendantes et six plateformes régionales (Bordeaux, Tours, Paris, Langres, Lyon et dernièrement Nîmes). De chacune d'elles partent 20 tractions interplateformes quotidiennes. Ces palettes ne contiennent ni produits sous température dirigée ni produits dangereux.

Le réseau assure la livraison finale du fret qui lui est confié par ses membres. Une charte fixe à chacun les mêmes engagements de qualité et une même tarification interne. GLS assure ainsi la distribution finale sur les départements 17 et 33. À travers les tractions qui relient ces plateformes, chaque adhérent de Volupal propose du trafic national voire désormais international en direction du Benelux, depuis fin 2008, du Royaume-Uni, d'Espagne et d'Italie depuis début 2009, avec l'Allemagne en ligne de mire.

En fin de matinée, trois à quatre semi-remorques apportent du fret provenant des plateformes de Lyon, Tours et Paris. Le gros de l'activité arrive le soir entre 21 h et 1 h. Onze livreurs du Sud-Ouest viennent déposer et ramasser le fret. L'activité Volupal représente chaque jour pour GLS une moyenne de 500 palettes. Des navettes GLS arrivent également de Rochefort le soir, tandis

qu'une autre arrive de Paris vers 4 h, soit un trafic total de 700 palettes par jour.

#### NAVETTE D'ORLY

Le dernier tiers du chiffre d'affaires est réalisé pour moitié par l'activité déployée en région parisienne, à partir de la plateforme d'Orly et pour moitié par des activités variées : des tractions pour le compte de Graveleau et Calberson, à quoi il faut ajouter depuis septembre dernier des livraisons par trois semi-remorques depuis la plateforme Décathlon de Cestas vers quatre magasins Décathlon, à La Rochelle, Rochefort et deux magasins à Limoges, six jours par semaine. À cela, il faut encore ajouter le trafic généré par la plateforme LGT d'Orly qui comporte un dépôt de 1 000 m<sup>2</sup> avec 10 portes à quai. Pour faire face à cette montée en puissance, GLS a dû investir dans un parc en propre, avec aujourd'hui 15 tracteurs, 20 semi-remorques, 12 porteurs et 10 VL. Ce parc est à 90 % aux normes Euro 4.

Joël Gonzalez a commencé à équiper, à hauteur de 40 000 euros, tous ses véhicules d'outils de géolocalisation. L'investissement n'est pas achevé, Joël Gonzalez continuant de prospecter des prestataires, parmi lesquels Qualcomm. Sans cesse en mouvement, Joël Gonzalez n'exclut pas une opération de croissance externe, par l'achat d'une PME bordelaise, avec laquelle il est en négociation avancée, susceptible de lui apporter une activité longue distance. ●

PATRICK DE SAGAZAN



Ève Gonzalez entourée de son mari Joël et de son fils Maxime.