

Gonzalez Logistique Services fonctionne sur un schéma de valeurs très fort, véhiculé par un père dont le message est progressivement repris et défendu par trois fils désireux de se forger, par ailleurs, leur propre petit destin en même temps que de tracer celui de l'entreprise paternelle. En se tenant par la main.

Par SLIMANE BOUKEZZOULA

C'est l'histoire d'une famille unie comme les cinq doigts de la main. Il y a Joël, le père (56 ans). Celui par lequel l'aventure familiale a commencé. C'était il y a une petite dizaine d'années dans le Bordelais. Joël, c'est le garant des valeurs GLS (la famille, le travail, les hommes). Des valeurs d'ouverture sur les autres. Et qui pourraient se résumer dans cet aphorisme du philosophe français (du 16^e siècle) Jean Bodin : « *Il n'est de richesses que d'hommes* ». Il y a aussi Ève, la maman, fidèle relais de Joël. C'est elle qui tient les cordons de la bourse. Et puis, il y a les trois garçons. L'aîné, Benjamin (29 ans), est le gérant de LGT, cette filiale outils que GLS a mis sur pied en 2008 en partenariat avec Jean-Marc Lhéritier, le transporteur du Cantal, lui aussi membre du réseau Volupal (Evolutrans). L'objet : le traitement de flux aller et retour de messageries palettes entre la région parisienne et le Sud-Ouest d'une part, et l'Auvergne, d'autre part (voir encadré). Benjamin (que nous avons rencontré en même temps que son père), a la tête bien faite. Comme papa, il a « fait » un DUT Techniques de commercialisation, qu'il a enrichi, pour sa part, d'une formation

mis le pied à l'étrier dans les salles d'exploitation de GLS et LGT. Puis il a pris son baluchon pour un voyage en Australie et en Angleterre. Benjamin dresse un portrait élogieux de ses deux frères. De Victor, il dit qu'il a de vraies compétences. « *Dès qu'elles auront mûri, il pourra vraiment apporter quelque chose* ». Enfant, Benjamin Gonzalez se rêvait footballeur professionnel. « *Mais, si je n'y parviens pas, je veux faire comme papa* », répondait-il à ceux qui lui posait la question de ce qu'il voulait faire plus tard, quand il serait grand. Benjamin se réclame donc fièrement des valeurs déposées par son père. Mais il se revendique également une sorte de droit d'inventaire, des convictions personnelles – « *il m'a fallu tuer le père* – qu'il s'est forgées au contact des autres, suivant en cela les conseils... de papa, selon lequel « *on apprend plus des autres que de soi-même* ». « *Avant de rejoindre mon père et de me confronter au quotidien à ses idées au sein de la société, je suis allé voir, comme lui, ce qui se faisait ailleurs pour ne pas m'orienter vers ses seules vérités. Ce qu'il m'a transmis, je l'ai appliqué également dans ma construction personnelle, par devers lui* ». Le fils aîné, qui dit aussi avoir

GLS (33)

AU NOM DU PÈRE ET DES FILS

Au premier plan, Ève et Joël Gonzalez avec leurs enfants Benjamin, Victor et Maxime.

REPÈRES

GONZALEZ LOGISTIQUE SERVICES

- Siège social : Vayres (33)
- CA 2010 : **8,8 M€**
- Effectif : **87** salariés dont **60** conducteurs (Vayres et Rochefort)
- Parc : **45** moteurs et **30** semi-remorques
- Activités : messagerie palette et lot partiel

à l'Isteli de Toulouse. Il y a également Maxime, son cadet de deux ans. Titulaire, lui, d'un BTS Action commerciale, il pilote depuis 8 mois l'opérationnel de LGT depuis la plateforme de la Sogaris à Rungis (94). Le mandat que la famille lui a confié est identique à celui que Benjamin a reçu de ses parents, à son retour du Brésil fin 2007, où il avait eu pour feuille de route de conceptualiser et mutualiser des solutions de transport pour Gefco, afin d'attirer les gros chargeurs : rester 2-3 ans à Paris afin de s'aguerrir avant de rejoindre le bercail. Il y a enfin Victor (23 ans). Avec tout le respect et l'affection qu'il porte à son petit frère, Benjamin dit de lui que « *c'est le rêveur de la famille* ». Le cadet des Gonzalez n'a pas, lui non plus, dérogé à la règle non écrite par papa, mais bien réelle, qui veut que le passeport d'entrée dans la vie active passe par une formation commerciale. Maxime s'est déjà

appris au contact de Jean-Marc Lhéritier, admet volontiers que le parcours de son frère cadet n'est pas le plus aisé « *car il ne lui faut pas seulement tuer le père mais aussi les deux frères aînés* ».

RENCONTRE AVEC BERNARD LATASTE

C'est donc en 1991 que Joël Gonzalez, qui avoue, comme Benjamin, une profonde méconnaissance du camion, se lance dans l'aventure du TRM. Il est alors directeur d'exploitation de Sernam Transport, une filiale-outils de l'opérateur rail-route qui fournissait des conducteurs et des équipes de camionnage. Le Girondin apprend un jour que Rexel, un négociant de matériel électrique exploitant une dizaine de plateformes logistiques en France, se cherche un prestataire transport sur la région bordelaise. Il saisit alors l'opportunité et part d'une feuille blanche. Dans un petit local d'à peine 8 m²,

Joël Gonzalez fait le métier à la carte. Et visiblement plutôt bien. Le dirigeant boucle son premier exercice sur un chiffre d'affaires de 1 M€, sur un rayon d'opération comprenant les départements du 16, 17, 24, 33, 40 et 64. Il ouvre très vite un dépôt de 850 m², en voie d'être bientôt agrandi de 600 m², avec 15 portes, à Rochefort (17). Rexel figure encore aujourd'hui en bonne place dans le portefeuille clients de GLS (3 500 à 4 000 colis par jour, selon Joël Gonzalez, et 20 % des ventes) qui lui consacre 7 salariés dédiés.

Joël Gonzalez croit beaucoup dans les rencontres. Un jour de 2004, il croise Bernard Lataste dans les allées de la SITL. « 20 ans que je ne l'avais pas vu ». Le patron des Transports Lataste (actuel président de l'OTRE) lui apprend que le groupe Evolutrans, auquel il appartient, se cherche un correspondant dans le 17. Joël Gonzalez se lance. Trois mois plus tard, c'est l'aubaine : le transporteur qui exploitait la plateforme Evolutrans à Bordeaux rend son tablier. « L'aventure avec Evolutrans et Volupal peut alors commencer », déclare Joël Gonzalez. Pour faire face à l'essor rencontré par le produit Volupal (30% des ventes et +40 % de croissance par exemple en 2010, selon Joël Gonzalez), l'entreprise s'installe à Vayres (33) en 2008. GLS peut ainsi capitaliser sur un dépôt de 3 000 m² (27 portes à quai) et une surface de bureaux de 250 m².

LE LOT PARTIEL AUSSI

GLS continue de se muscler au plan commercial. La société fait tomber dans son escarcelle l'un des leaders de la distribution d'articles de sport (8 % de ses ventes). De quoi assurer 8 lignes quotidiennes (6 jours sur 7) pour la livraison de 12 magasins à l'enseigne de la marque implantés dans le 17, 79, 86, 87, 19 et 24. Dernière marche en date franchise par GLS : l'acquisition en janvier 2010 du fonds de commerce des Transports Auger, basés à Rochefort. L'occasion pour l'entreprise de Vayres de s'ouvrir au lot partiel en zone longue, sous la forme de lignes régulières vers le bassin méditerranéen et la région Rhône-Alpes. À la barre de GLS, Joël et Benjamin Gonzalez opèrent chacun sur un périmètre commercial. Le premier rayonne actuellement sur la zone charentaise, le second sur la bordelaise. La mise en place d'un management intermédiaire est en cours. Elle doit permettre au fils aîné de se libérer un espace supplémentaire afin de renforcer les structures commerciales.

GLS souhaite continuer de grandir. « Comme nombre de transporteurs, nous sommes plus à la recherche de marges que de trafics. À nous de bien sélectionner les clients et, dans le même temps, de bien bâtir le produit afin qu'il puisse se vendre à 100, s'il n'est pas possible d'en obtenir davantage », souligne Joël Gonzalez. L'avenir ? Pour Benjamin Gonzalez, il se résume en deux points : rester dans une logique maîtrisable en étant perçu auprès des

chargeurs comme un acteur prépondérant dans ses zones de chalandise – « j'ai conscience pour cela qu'il va nous falloir industrialiser nos modes opératoires » – et que la famille puisse continuer de garder la main sur l'entreprise. « Avec mes deux frères, nous serons plus forts à trois que seuls. A nous de trouver pour le futur une organisation qui nous convienne à tous les trois et qui permette à cette entreprise de perdurer et de véhiculer les valeurs de base de GLS véhiculées par notre père. Nous ne souhaitons pas, pour autant, que cette initiative vienne de lui », déclare Benjamin Gonzalez. Son père est toujours solidement installé à la barre de GLS. Un jour, Eve et lui passeront le témoin à Benjamin, Maxime et Victor. Ce jour-là, si le père se fend d'un discours aux salariés (pour la plupart, fidèles de la première heure) dans le registre de celui qu'il leur a prononcé le jour de l'inauguration du site de Vayres, il risque d'y avoir de l'émotion dans l'air. Et pas seulement dans les rangs du personnel... ●



GLS entend devenir un acteur de référence de la messagerie dans ses régions.

LGT, UNE CRÉATION GLS – LHÉRITIER

Joël Gonzalez et Jean-Marc Lhéritier ont jeté les bases de LGT dès 2005. Le fruit de ces rencontres chères au patron de GLS. Mais ce n'est que deux ans plus tard, devant le succès de l'opération, que les deux partenaires ont décidé de formaliser leurs liens commerciaux. LGT (Lhéritier Gonzalez Transport) appartient à 50-50 aux deux adhérents d'Evolutrans. La société se veut une filiale outils qui traite des flux de messagerie palettes entre Rungis (94), où elle possède un dépôt, et les régions bordelaise et Auvergne, dans les deux sens. « On est partis un peu la fleur au fusil. Au début, on se partageait tous les mois les factures », se souvient Joël Gonzalez. Ce goût de la mise en commun, les deux partenaires l'ont poussé jusqu'à mutualiser l'an dernier leurs contrats d'assurance. « On s'engage tous les deux avec nos parcs et nos conducteurs sur la sécurité. Il y a

émulation et challenges entre nous.

Le but consiste à améliorer nos performances respectives. En un an, on a déjà divisé par deux notre taux d'accidentologie », indique Joël Gonzalez. Un conducteur moniteur est en cours de recrutement. La gérance de LGT, dont le siège social est localisé chez Lhéritier à Aurillac, a été confiée à Benjamin Gonzalez. C'est lui qui a mis en place la structure et lancé les premiers développements commerciaux à son retour du Brésil. La direction est assurée par son frère Maxime. Ce dernier est entouré de deux exploitants, un chef de quai et trois chauffeurs. Il s'appuie sur un réseau de 6 sous-traitants quotidiens (location de PL avec conducteurs). « Pour ne pas alourdir les structures, on a pris le parti d'utiliser les services administratifs et les compétences de GLS et Lhéritier », souligne Benjamin Gonzalez. La comptabilité et le social sont ainsi gérés à Aurillac. Les deux sociétés partagent le même outil informatique. Les structures GLS et Lhéritier facturent en direct les clients basés en région parisienne. « LGT n'est en fait qu'une entité qui organise les transports pour le compte de ses deux actionnaires. Elle a deux clients et facture ses prestations en règlement à ses maisons-mères », explique le gérant. Selon Joël Gonzalez, GLS remonte une moyenne quotidienne de 150 palettes vers Paris et en traite 250 au départ de la capitale. LGT pèse 20 % du chiffre d'affaires de GLS. S.B.



Benjamin Gonzalez (à dr.) se revendique des valeurs chères à son père mais réclame un droit d'inventaire.