

FlashTransport

L'info transport au quotidien

27/06/2014 | [Entreprises](#)

Les Transports Bonnard veulent continuer à croître

Parce qu'il ne trouvait pas de société à reprendre dans le secteur de l'industrie, Nicolas Bonnard a finalement jeté son dévolu sur l'entreprise paternelle, avec comme objectif d'en faire un acteur majeur dans le transport par bennes et marchandises générales sur la région Rhône-Alpes. "Nous sommes obligés de croître pour absorber les frais fixes", signale-t-il.



Nicolas Bonnard lors de la remise des Etoiles du Transport en 2009. Le chef d'entreprise avait reçu le prix spécial du jury.

Nicolas Bonnard n'avait pas prévu de prendre la suite de son père à la tête des **Transports Bonnard**, une entreprise spécialisée dans le transport de granulats et en bennes TP, créée en 1968 à Saint-Pierre-de-Chandieu (Rhône). Après une école de commerce et dix ans dans l'industrie, le jeune homme souhaitait acquérir sa propre société. Mais n'ayant pu trouver quelque chose qui l'intéressait dans son secteur d'activité, il s'est rabattu sur l'entreprise de son père.

Parti de presque rien

Lorsqu'il reprend les rênes des Transports Bonnard en 2007, l'entreprise ne compte plus que quatre véhicules et un client. Son père, qui avait conservé une petite activité tout en ayant pris sa retraite, avait déjà cédé la majeure partie de son activité au groupe **Charles André**. Pas de quoi décourager Nicolas Bonnard qui décide de faire croître l'entreprise et de se diversifier afin de ne pas avoir de dépendance de clientèle. Il rachète les **Transports Boutin** à Saint-Laurent-de-Mure, en 2009, les **Transports Dulac et Couvallain** dans la même municipalité en 2010, puis acquiert un site de 14.000 m² en 2012 avant de reprendre les **Transports Castello**.

Benne et marchandises générales

Aujourd'hui, l'entreprise est présente sur deux activités dont le transport de vrac par benne en région Rhône-Alpes. "Sur ce secteur, nous fonctionnons comme pour la marchandise générale, au voyage. Dans une même journée, nous pouvons travailler pour six clients différents", explique M. Bonnard. L'entreprise a aussi une activité transport de marchandises générales, "en régional, car le national est de plus en plus difficile", et s'est spécialisée sur l'axe Rhône/région parisienne. La société fait aussi de la location de véhicules avec conducteurs pour les matières dangereuses, en assurant de la traction de camions dédiés pour Charles André. "Pour des raisons historiques", et du stockage.

Une vision du partenariat tronquée

M. Bonnard constate que les chargeurs ont le même discours que les grands comptes industriels avec lesquels il avait l'habitude de travailler : "Soyons partenaires, décomposez vos coûts." Il note toutefois une différence de taille : "Dans l'industrie, ils nous laissent la marge dont nous avons besoin, alors que dans le transport, ils ont tendance à penser que nos coûts, c'est ce dont nous avons besoin", ironise-t-il. "Dans l'industrie, si nous leur disons que nous avons besoin de 10% de marges, on peut les obtenir. Dans le transport, pour un coût de 100, si on leur dit qu'on a besoin de 105, on se voit proposer 100,5 ! Ce n'est pas un vrai partenariat !" Pour garder de la marge, le transporteur travaille sur ses coûts en investissant, notamment en géolocalisation, "mais à un moment donné, ce n'est plus possible d'optimiser davantage".



Pas de regret

Malgré ces déconvenues, Nicolas Bonnand ne regrette toutefois pas d'avoir repris l'entreprise paternelle : *"Quand je discute avec mes anciens collègues dans l'industriel, ils me disent qu'aujourd'hui c'est plus dur aussi dans ce secteur."* Mais il regrette que le transport demande une énergie et une prise de risques importantes, sans avoir de retours sur investissements. *"Dans le transport, on demande des investissements plus importants que l'industrie pour des gains moindres."* Ce qui l'oblige à tirer un peu trop sur les équipes et à mettre la pression sur ses fournisseurs. *"Sinon on n'existerait plus."*


La croissance, une nécessité

Exister, les Transports Bonnand entendent bien continuer à le faire, tout en grossissant. C'est même une nécessité. *"Lorsque nous avons investi dans 14.000 m² il y a deux ans, c'était un investissement disproportionné. Nous sommes obligés de croître pour absorber les frais fixes"*, explique le chef d'entreprise qui ambitionne de conforter sa position en région Rhône-Alpes. *"Nous n'avons pas vocation à devenir national, mais comme beaucoup de grands groupes viennent sur notre région, si on reste petit nous n'aurons plus la même puissance de frappe. Il nous faut grossir sur notre marché pour rendre le coût d'entrée dissuasif. Et pour accompagner nos clients."* C'est cette croissance qui a permis au groupe de livrer le chantier du futur stade de l'Olympique lyonnais.

De la croissance en vue

Pour continuer à se développer, le dirigeant a déjà deux ou trois dossiers de reprise à l'étude. Des entreprises de Rhône-Alpes dont les dirigeants sont proches de la retraite. *"Des patrons qui ont vu comment nous avons intégré les entreprises que nous avons reprises et qui sont prêts à nous céder la leur le jour où il décideront de se retirer."* Les Transports Bonnand comptent aujourd'hui 33 conducteurs et font travailler 5 affrétés permanents pour s'assurer davantage de souplesse. L'entreprise compte aussi 5 postes administratifs et qualité, dont le dirigeant et a réalisé 5 millions de CA l'an passé, *"avec un peu de résultat"*, de l'ordre de 2,5%.

Valérie Chrzavzez

Réagissez à cet article 

Seul votre pseudo sera rendu public

0

-
- [Réagir à cet article](#)

[Envoyer à un ami](#)



Wolters Kluwer
Transport Services

Teleroute