

Transports Robert : ça roule

De 6 h à 22 h, Bruno Robert, PDG des Transports du même nom, vit avec son entreprise. La nuit, elle le réveille parfois et se rappelle à lui, si besoin, les jours de congés. Rencontre.

D EPUIS le transfert de leur siège social en juin 1994, les Transports Bruno Robert figurent parmi les entreprises implantées sur le parc d'activités des Gailletrous. Etablis sur une parcelle de 14.000 m², ses locaux sont rapidement passés de 2.470 m² à 1.119 m² en 1995 et ses effectifs de 24 à 38 personnes. Son parc de camions a, lui aussi, évolué, 21 véhicules moteurs le composent contre deux, en 1987, à la création de l'entreprise.

A la tête de cette société qui présente tous les traits de la réussite, un homme de trente-quatre ans seulement, Bruno Robert. Au téléphone, sur le terrain, ou derrière un écran informatique, 24/24, il est à l'écoute de son « entreprise ». Calme et serein, il gère, les hommes, comme les mécaniques, avec respect. Alors, juste retour des choses, on le lui rend bien !

« On ne s'improvise pas transporteur, il faut avoir été baigné dedans ». Bruno y est né. Ses parents étaient déjà dans le métier, il y a plus de vingt ans à Mer. Difficile d'avoir meilleur atout. Second ingrédient, avoir choisi en Célia, sa femme, la co-équipière idéale. « Dès le départ, elle a pris en charge la comptabilité, le suivi des dossiers et le secrétariat confidentiel. Elle a de plus beaucoup de mémoire, et est très ordonnée. C'est important d'être bien épaulé ». Cela avec deux bouts de chou qui exigent leur quota de bisous et de calins.

Le fruit du travail de tous

Troisième ingrédient : avoir compris les besoins et su répondre aux attentes d'une clientèle. *« Là où la concurrence demandait quarante-huit à soixante-douze heures, nous faisons la liaison sur Lille en vingt-quatre heures ». Un potentiel de frêt important à ramener pour le secteur de la sous-traitance automobile était à prendre, Bruno Robert n'a pas laissé passer l'opportunité : 80 % de sa clientèle aujourd'hui est située dans le Nord. « Mais jamais je n'ai pensé à ce moment-là que l'entreprise évoluerait de la sorte et si vite ».*

Surtout que cette croissance ne repose sur aucune démarche commerciale. *« Le bouche à oreille a fonctionné entre nos clients, et nous avons répondu à la de-*

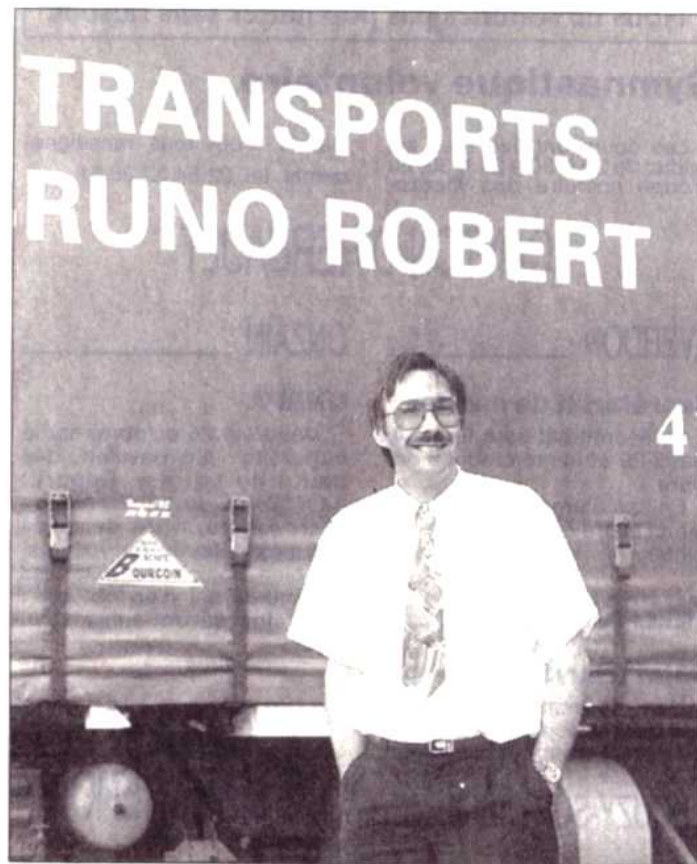
mande ». La première plaquette publicitaire qui présente l'entreprise, date de 1996. Et la flotte de camions a été estampillée récemment à son nom. Résultat, Robert a encore grandi et son chiffre d'affaires atteint maintenant les dix-huit millions de francs.

Mais Bruno veut conserver à son « bébé » un caractère familial. L'avenir pour lui, c'est avant tout la stabilité. *« La croissance rend dépendant, je veux donc en fixer les limites. Mon objectif est de renforcer l'assise financière pour retrouver l'indépendance et les moyens de mes ambitions ».*

Et un soupçon de chance

« Dans tout business, il faut de la chance, être entouré des bons éléments. Si l'un manque, cela peut être source d'échec ». A la BRO, on lui a toujours dit « banco », même dans les passages délicats. Comme une mauvaise année, en 1990, ou une grève de courrier avec un million de francs bloqués dedans. « Derrière, ils savent que je me défonce à fond ». A ses côtés également, un cabinet d'experts comptables (BSR à Châteauroux) qui connaît bien la profession et le conseille dans ses choix. L'équipe de MGS à Blois, qui lui a concocté un outil informatique sur mesure qui lui permet de connaître la position de l'entreprise dans l'instant. Et même la situer dans la semaine, le mois ou l'année.

Et puis, des salariés, dont la moyenne d'âge ne dépasse



Bruno Robert est en liaison 24 heures sur 24 avec son équipe de chauffeurs et ses clients.

pas 31 ans, acquis à l'esprit de la maison. Les moments de détente extra-muros (karting, baptême d'hélico, méchoul...), comme les conditions de travail, y sont pour beaucoup. Téléphone dans tous les camions

équipés du confort. Logement, dans le Nord, pour les pauses. *« Je ne veux pas de chauffeur fatigué, grognon. La première image de l'entreprise, c'est lui qui la donne ! »*