

GROUPE GOBERT

Au fil de l'eau

Spécialisé dans le négoce en matériaux de construction ainsi que le transport par route et fluvial, le groupe Gobert implanté depuis plus de 70 ans dans le Hainaut s'est étendu à l'ensemble de la Wallonie et à Bruxelles où il s'illustre dorénavant dans le peloton de tête. GUY VAN DEN NOORTGATE

Le groupe Gobert est une société du babyboom. Au sortir de la Seconde Guerre mondiale, on n'a pas seulement assisté à un pic des naissances mais également à la création de nombreuses sociétés qui ont contribué à relancer le pays et participer aux Trente Glorieuses. Gobert en fait partie à l'instar de nombreuses entreprises familiales toujours et plus que jamais actives aujourd'hui.

C'est en janvier 1946 que la société est créée à Thieusies, un village situé entre Mons et Soignies, par Georges Gobert et son épouse Marie, grands-parents de l'actuel administrateur délégué Ronald. «A l'époque, ils débutent dans le commerce de bois, rappelle ce dernier. Leurs deux fils aînés, Ghislain et Gérard, rejoignent l'entreprise dans les années 1950. Celle-ci se lance alors dans le commerce de charbon et de mazout ainsi que dans le transport. En 1975, c'est au tour de mon père, Hubert, d'intégrer la société qui va encore élargir sa palette d'activités avec, entre autres, la location d'engins de génie civil et l'exploitation de terrils.»

Le négoce en pointe

Dans les années 1980 et 1990, l'entreprise familiale va commencer à acquérir

une série de sociétés actives dans le négoce de matériaux de construction à destination des professionnels et des particuliers. Durant ces deux décennies, Gobert va progressivement se constituer en groupe et consolider ses positions dans le Hainaut avant de s'étendre au reste de la Wallonie et à Bruxelles. En 2002, la troisième génération entre dans le groupe familial avec l'arrivée de Ronald. Depuis, le développement et la croissance du groupe n'ont jamais cessé. Que ce soit avec la création de succursales comme à Roucourt (Péruwelz) en 2003 ou Anderlecht en 2005, la construction d'un nouveau dépôt à Strépy-Bracquenies en 2008, ou encore l'acquisition de la société Ardoises & Matériaux (négoce de matériaux de construction) en 2011. «Ce rachat nous a permis d'étendre nos activités tant à Bruxelles que sur la Wallonie, enchaîne l'administrateur délégué. L'entreprise comptait cinq dépôts: Montignies-sur-Sambre, Noville-les-Bois, Liège, Verviers et Anderlecht.»

Plus récemment, le groupe a repris en août 2018 un dépôt à Ath, La Rasselière. Et ce mois-ci, elle inaugure un nouveau point de vente à Pecq. Aujourd'hui, ce sont pas moins de 14 implantations qui



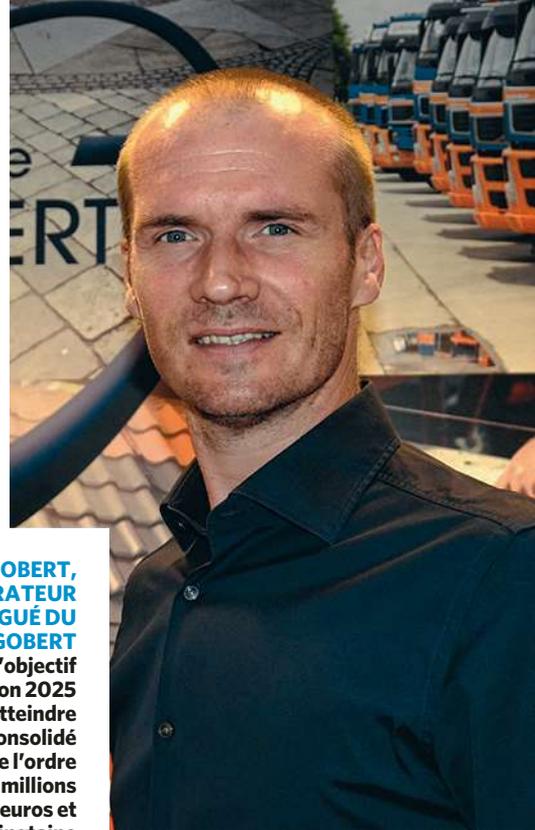
constituent le réseau du groupe hainuyer et le fer de lance de ses activités. Il se compose de cinq sociétés et réalise 80% de son chiffre d'affaires (125 millions d'euros en 2018) avec Gobert Matériaux (négoce). Le solde se répartissant en transport et génie civil à raison de 18% avec les sociétés Gobert & Fils, Transmanumat et Hanneuse et 2% en travaux publics et privés avec Mazzucato, entité spécialisée dans les travaux hydrauliques. «Nous sommes présents sur un axe qui s'étire de la Wallonie picarde à la province de Liège, de Pecq à Wegnez (Pepinster), détaille Ronald Gobert. Ce qui correspond à la dorsale wallonne et, pour partie, à l'axe Sambre-et-Meuse. Notre magasin situé à Anderlecht nous permet également d'être actif en Région bruxelloise. Avec ces différentes localisations, nous sommes à même de couvrir l'ensemble de la Wallonie ainsi que Bruxelles, hormis la province de Luxembourg.»





LE TRANSPORT FLUVIAL, UNE SOLUTION RESPECTUEUSE DE L'ENVIRONNEMENT

« Un bateau de 1.350 tonnes naviguant à pleine charge représente environ une quarantaine de camions en moins sur nos routes », explique Ronald Gobert.



RONALD GOBERT, ADMINISTRATEUR DÉLÉGUÉ DU GROUPE GOBERT

« L'objectif à l'horizon 2025 est d'atteindre un CA consolidé de l'ordre de 175 millions d'euros et une vingtaine de points de vente, contre 14 actuellement. »

Dynamique fluviale

Les multiples sites sont idéalement placés, pour la plupart, le long de voies d'eau favorisant ainsi le transport fluvial qui revient de plus en plus à l'ordre de jour. En ce domaine, le groupe fait figure de pionnier et a privilégié assez rapidement ce mode de transport. Il est vrai que les raisons d'opérer ce choix sont multiples comme les énumère l'administrateur délégué: « la perte de temps due aux engorgements routiers, les aspects écologiques et environnementaux, les aspects fiscaux avec des coûts de transport qui devraient augmenter sensiblement, une politique d'anticipation par rapport aux mesures qui interdiraient l'entrée des semi-remorques dans les agglomérations et la promotion des plateformes de distribution ». Des raisons qui, au final, se déclinent en d'incontestables avantages: « une solution sûre et fiable avec des risques d'accidents extrêmement réduits et des délais de livraisons respectés; une solution écologique avec un mode de transport respectueux de l'environnement (un bateau de 1.350 tonnes naviguant à pleine charge représente environ une quarantaine de camions en moins sur nos routes); une solution compétitive et économique avec des coûts plus faibles en énergie tout en transportant des tonnages importants ».

En investissant dans le fluvial, le groupe Gobert s'inscrit clairement dans une tendance que l'on observe déjà dans les pays

voisins et qui séduit également de plus en plus les fournisseurs. Ces derniers privilégient, en effet, ce mode d'approvisionnement qui améliore leur image de marque et leur permet également de contribuer à la fluidification du trafic routier. Si le transport fluvial a de tous temps été utilisé pour le vrac, comme le gravier et le sable, et continue à l'être, de nouveaux produits passent aujourd'hui sur l'eau. C'est le cas des matériaux de construction palettisés (briques, blocs, etc.). L'implantation d'une bonne moitié de ses dépôts en bord ou à proximité de voies d'eau confère au groupe une position stratégique pour les années qui viennent. D'autant que l'on constate de plus en plus l'obligation par les grandes villes d'acheminer les matériaux par voie d'eau pour des chantiers de grande importance. Derniers exemples en date: Rive Gauche à Charleroi et Docks à Bruxelles. « Outre le désengorgement des routes et une diminution des émissions de CO₂, il faut souligner qu'il n'y a pas de nuisances sonores ni de désagréments pour les riverains », ajoute Ronald Gobert.

Transport et génie civil

Cette extension régulière de son réseau au fil de l'eau et des opportunités depuis une dizaine d'années a contribué à une progression régulière du groupe, Gobert Matériaux en tête. Celui-ci propose une

gamme dépassant les 60.000 références (40.000 pour le catalogue en ligne) qui s'étend du gros œuvre aux produits de finition. En plus de la vente, Gobert Matériaux offre à ses clients une palette de services complémentaires tels que, entre autres, le traitement et la découpe du bois, le façonnage du zinc, la taille de pierre bleue, la pose de silo à mortier ou plâtre sans oublier le transport. En ce qui concerne cette dernière activité qui représente, avec le génie civil, un cinquième du chiffre d'affaires, le groupe s'appuie sur une flotte composée de 80 camions dont une moitié est affectée au transport de matériaux et l'autre au transport pour compte de tiers et sur ses quais fluviaux.

En matière de génie civil, le groupe a favorisé la collaboration avec d'autres entreprises familiales hainuyères telles que Dufour à Tournai ou Wanty à Binche. Des partenariats qui lui permettent notamment de réaliser des économies d'échelle avec l'organisation d'achats en commun mais aussi de s'unir commercialement dans des projets plus transversaux comme, par exemple, pour des appels d'offre de chantiers routiers dans lesquels le groupe Wanty est actif et pour lesquels le groupe Gobert peut intervenir pour la fourniture de matériaux ou la réalisation de travaux hydrauliques. « D'un point de vue marketing, ces différents partenariats offrent une plus grande visibilité des ➤



PHOTOS.PG

acteurs du secteur dans la région et au-delà», souligne Ronald Gobert. Si pour le moment, le groupe hainuyer se concentre sur son développement en Wallonie et à Bruxelles, il s'intéresse aussi à la France toute proche pour ses activités de négoce. Des projets de points de vente sont ainsi à l'étude à Dunkerque, Lille-Sud et Valenciennes avec Wanty et Roosens Béton.

Stratégie de croissance

A l'instar de l'ensemble des entreprises actives dans le secteur de la construction, le groupe Gobert a ressenti l'impact de la crise financière de 2008, avec un effet décalé qui a influencé les résultats en 2012 et 2013. Depuis l'activité est repartie à la hausse et le chiffre d'affaires, à l'instar du personnel, a progressé régulièrement d'année en année. En 2013, le groupe affichait un CA de 90 millions d'euros et un effectif de 250 collaborateurs. L'année dernière, il s'élevait à 125 millions pour 350 collaborateurs. «L'objectif à l'horizon 2025 est d'atteindre un CA consolidé de l'ordre de 175 millions d'euros et une vingtaine de points de vente contre 14 actuellement, annonce l'administrateur délégué. Cette croissance sera réalisée d'abord grâce à nos équipes qui sont motivées et participent pleinement au dynamisme et à l'esprit d'entreprendre qui animent le groupe. Elle nous permettra à moyen et long terme de consolider notre leadership en Wallonie.»

Dans la stratégie initiée par le groupe, l'axe lié à la présence géographique figure parmi les priorités. Il souhaite développer davantage son réseau afin d'être plus proche de ses clients. Dans ce cadre, les pistes de réflexion quant aux possibilités de nouvelles acquisitions sont en permanence ouvertes. Notamment dans l'est du Brabant wallon ainsi qu'en province de Liège. Parallèlement à l'indispensable présence physique avec ses points de vente *brick and mortar* (pour le coup l'ex-



LA PARTICIPATION DE L'ÉQUIPE WANTY-GROUPE GOBERT AU TOUR DE FRANCE, un impact médiatique extraordinaire en termes d'image et de relationnel.

pression est on ne peut plus idoine), Gobert Matériaux a développé un tout nouveau site d'e-commerce qui a pour objectif de toucher davantage la clientèle des particuliers. Un nouveau canal de vente mais aussi un nouvel outil de communication pour asseoir davantage la notoriété du groupe auprès du grand public. Cette notoriété s'est d'ailleurs considérablement accrue depuis que Gobert a fait le choix du sport pour sa stratégie de communication. Un choix qui s'est assez rapidement avéré gagnant.

Sur le Tour

Si le groupe familial est depuis longtemps partie prenante du paysage sportif de sa province en soutenant des clubs amateurs locaux ainsi que de handisport (basket et tennis en fauteuil roulant), il est clair que son implication dans le cyclisme lui a donné une dimension supplémentaire et une couverture médiatique incomparable. C'est en 2002 qu'Yves Lessens, Jean-Marc Rossignon et Jean-François Bourlart fondent le Team Storez-VC Ath, une équipe d'espoirs, à

l'origine de celle qui décroche le statut UCI Continental en 2007. Déjà présent à l'époque, le groupe Gobert franchit une étape supplémentaire sept ans plus tard en s'associant avec Wanty en tant que sponsor de l'équipe. En 2017, sur la base de ses résultats, celle-ci est invitée à participer au Tour de France. « En termes d'image et de relationnel, le retour sur investissement est exceptionnel, souligne Ronald Gobert. Avec 3,5 milliards de téléspectateurs, le Tour est le troisième événement sportif le plus populaire au monde après les Jeux olympiques d'été et la Coupe du monde de football. L'impact en juillet a pu être mesuré dans nos points de vente où nous avons noté une augmentation de l'ordre de 17% des ventes, par rapport à l'année précédente. Plus globalement, l'équipe dégage une image sympathique et positive auprès du public, qui rejaille sur nos collaborateurs et l'entreprise.»

Wanty-Groupe Gobert a également développé depuis 2013 (sous l'impulsion de son *general manager* Jean-François Bourlart) un business club – le Want You Club – qui regroupe les partenaires de l'équipe. Le but de ce club d'affaires vise à offrir un plus aux sponsors de l'équipe en leur donnant la possibilité de se rencontrer et de développer ensemble des relations et des affaires. Ce club se réunit au minimum quatre fois par an. Ces réunions se déroulent généralement le matin de grandes courses. Cette année, Wanty-Groupe Gobert s'élancera au départ de sa troisième Grande Boucle à Bruxelles, le 6 juillet prochain. Un Tour qui passera par le Hainaut pour la troisième étape avec un départ prévu à Binche, siège de son partenaire Wanty. Gageons que cela ne peut être que profitable pour ces deux régionaux de l'étape dont le groupe Gobert qui entend bien continuer à se distinguer dans le peloton de tête. Sur les routes et sur l'eau. ©