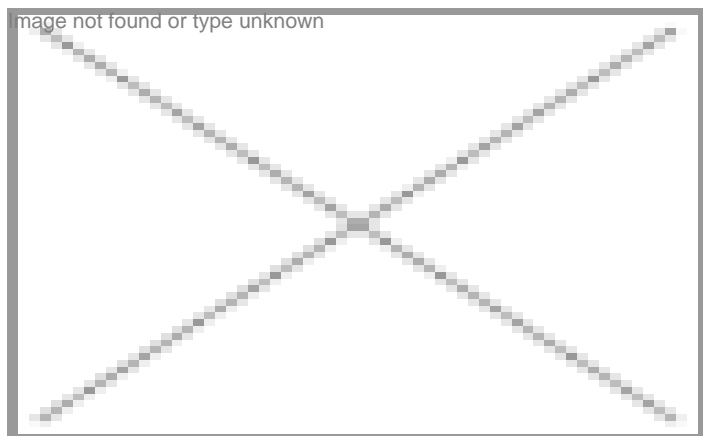


septembre 2010

# Groupe Berto

[Accueil](#) / [BATIDISTRIBUTION](#) / [Location](#)

## Au service des négoce



Présent sur le marché hexagonal des

transports depuis près de cinquante ans, le Groupe Berto est aujourd'hui reconnu de la distribution pour son activité de location de véhicules industriels avec conducteur. Avec un effectif de 2 300 personnes pour un chiffre d'affaires estimé à 200 millions d'euros, il propose aux négoce matériaux d'externaliser leurs livraisons afin de les optimiser pour satisfaire encore un peu plus la demande des professionnels du bâtiment.

La société Berto trouve son origine dans l'Algérie des années 1950. A cette époque, Emile Berto assure le transport d'une exploitation de carrière locale mais, après la guerre d'indépendance et à l'instar de nombreux français, il est forcé de quitter le pays. Il se réfugie à Avignon où il crée, en 1963, la société Transports Berto spécialisée dans le transport public de marchandises. Il compte alors comme unique client la société Berton Sicard, une fourniture industrielle qui avait à l'époque quatre activités (distribution de fers, fournitures pour l'industrie et le bâtiment, grossiste en électroménager, distributeur de gaz Butagaz) et qui est aujourd'hui intégrée au groupe Descours & Cabaud. En 1968, suite aux nombreuses grèves consécutives aux évènements politiques de la période, Berton Sicard décide d'externaliser complètement ses transports pour son activité industrie et bâtiment. En 1972, c'est au tour de la division électroménager de rencontrer des problèmes de logistique et les livraisons sont logiquement confiées à l'entreprise avignonnaise qui se voit également confier le transport du gaz un an plus tard. Peu à peu, la société Berto se développe pour compter en 1976 quinze camions pour seize personnes. Toutefois, elle n'est en compte qu'avec un seul client, une situation qui comporte une part de risque évidente.

En 1977, Pierre-Yves Berto entre dans la société pour s'occuper des tâches commerciales. Il cherche alors à développer l'entreprise pour s'attaquer à d'autres secteurs de marché, par exemple le transport de produits dangereux, et trouver de nouveaux clients. La société réalise alors des investissements conséquents pour finalement comptabiliser une quarantaine de camions quelques années plus tard.

La location, une nouvelle activité

En 1982, Pierre-Yves Berto prend les rênes de la société et garde pour objectif de diversifier ses activités. Il crée ainsi Berto Location SA, une entreprise spécialisée dans la location de camions

avec chauffeur. La même année, cette nouvelle entité intègre la franchise LoveFrance (cf. encadré) et se lance sur un nouveau métier avec la location courte durée et la gestion de petits véhicules. Avec LoveFrance, la société prend une nouvelle dimension et accroît sa notoriété. Pour accompagner ce développement, Pierre-Yves Berto recrute en 1984 un commercial chargé d'intensifier la diversification de la clientèle – Berto rachètera ainsi une société de transport spécialisée dans la livraison de produits frigorifiques, laquelle sera revendue en 1988.

Parallèlement, il fait l'acquisition d'un vaste bâtiment situé dans la zone industrielle de Courtine, étudié pour accueillir les futurs investissements matériels de la société et clarifie la gestion des différentes activités de la société en fondant la holding Groupe Berto. Investisseur dans l'âme, Pierre-Yves Berto cherche alors d'autres secteurs d'expansion pour le groupe et fonde, en 1990, la société Combipass spécialisée dans la location de matériels pour le transport combiné rail route. En parallèle, il ouvre également une société de conseil en logistique et formation qu'il baptise Trilogie ainsi qu'un réseau de fromenteries, cinq sociétés intégrées au groupe qui sont gérées par son frère aîné.

### Partenaire de Lafarge béton

En 1992, Pierre-Yves Berto prend l'initiative d'agrandir ses locaux via la construction de nouveaux bureaux. Il en sous-loue alors une partie au département béton de la société Lafarge, une entente commerciale qui ouvre la porte à d'autres collaborations. En effet, les dirigeants du fabricant de matériaux décident d'externaliser les transports avec l'appui du groupe avignonnais, d'abord pour l'activité béton puis pour les granulats. Rappelons que l'externalisation consiste à vendre sa flotte de véhicules de transport à un prestataire spécialisé – la société Berto reprend également le personnel roulant – qui lui facture ensuite la prestation logistique. L'industriel se décharge alors complètement de tout l'administratif lié à l'activité transport – le statut professionnel des chauffeurs étant particulier, leur gestion demande un certain savoir-faire – et des risques attachés. Le prestataire optimise quant à lui les flux pour limiter les coûts.

### Un service adapté aux négoce

Le partenariat passé avec un des acteurs majeurs du marché des matériaux offre de nouvelles perspectives à la société avignonnaise qui signe d'autres contrats avec des industriels concurrents comme Ciments Français (Italcementi Group) mais aussi avec des acteurs de la distribution spécialisée dans le secteur du bâtiment, à savoir les principaux groupements de négoce matériaux auxquels elle loue des véhicules industriels, des poids lourds de plus de 3,5 tonnes, avec chauffeur. La prestation étant étudiée au cas par cas, le Groupe Berto propose aux distributeurs de mesurer les gains de cette externalisation à travers une étude d'optimisation des livraisons, prestation payante réalisée par son service R&D. De plus, le groupe fournit à ses clients un suivi de leur activité à travers des reportings ou tableaux de bords, grâce aux systèmes de géolocalisation et d'informatique embarquée présents dans ses camions et conçus par la société Sabatier Géolocalisation, filiale du groupe Berto. Ces données sont accessibles via un espace Extranet réservé aux clients afin de leur permettre de gérer au mieux leurs livraisons. A noter que les chauffeurs disposent également d'un portail informatique dédié qui leur permet de communiquer en direct avec les distributeurs pour conforter la proximité avec la clientèle.

Du fait de ce développement, la société a fortement investi en matériel et compte aujourd'hui une flotte de 5 000 camions dont 3 000 sont destinés à la location avec chauffeurs (deux tiers de moteurs et un tiers de semi-palettes) ainsi que 700 camions-grues de dix à soixante tonnes.

### Un développement national

Depuis la signature du partenariat avec Lafarge, signé en 1992, et parallèlement à la diversification de ses activités, le groupe Berto a ouvert sur le territoire français plusieurs filiales destinées à stocker les véhicules et à assurer leur maintenance en étant proche des différents clients. Ainsi, dès 1994, de nouvelles entités voient le jour d'abord à Paris avec le rachat du loueur de véhicules industriels Locatac qui devient Berto IDF Nord puis, en 1996 à Lyon avec Berto Rhône (rachat de la société Mielly spécialisée dans le lavage et la manutention) et en 1997 avec Berto Alpes qui fait suite au rachat du groupe Barbe (également présente sur le marché de la location de véhicules industriels avec conducteurs). En 1999, Berto Location SA se positionne comme un acteur majeur de la location dans le Sud-Est de la France avec l'acquisition de Dutti – une société marseillaise dont la principale activité est le transport de matériaux – qui donne naissance à Berto Méditerranée et à Berto Languedoc-Roussillon.

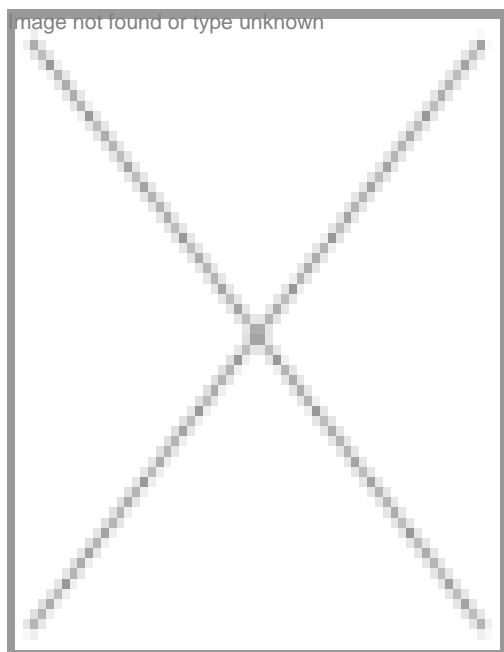
## Rester proche des clients

Aujourd'hui, Berto Location SA comptabilise vingt-trois filiales (environ 120 collaborateurs par entité) qui sont gérées de manière autonome par un responsable d'agence. Ce dernier a sous sa responsabilité – dans l'équipe de direction – un commercial, un chef d'atelier, un responsable gestion et un formateur (voir ci-dessous).

Chaque année, les responsables des différentes agences se retrouvent lors de séminaires (deux sessions par an) afin de définir les différents axes de développement de la société et ainsi boucler le budget. Par ailleurs, la diversité géographique entre les différentes entités étant importante, les filiales qui influent sur le même secteur sont regroupées au sein de comités régionaux, ce qui permet entre autres d'appliquer et d'adapter la stratégie commerciale du groupe à l'échelle locale. A noter que le maillage national devrait prochainement être complété par l'arrivée de nouvelles filiales dans des secteurs géographiques peu, voire pas du tout, exploités.

## La formation, une garantie supplémentaire

Outre les différentes prestations qu'elle propose la société vaclusienne attache une grande importance à la sécurité et à la formation des chauffeurs pour être le plus qualitatif possible. Ainsi, le groupe investit chaque année près de 3% de sa masse salariale dans la formation des conducteurs. Ces derniers doivent en effet disposer d'un certain savoir-faire et prendre conscience qu'ils sont les premiers ambassadeurs commerciaux de l'entreprise. De plus, au niveau réglementaire, un chauffeur doit suivre un certain nombre de cursus pour obtenir des certifications de qualification comme la FIMO (Formation Initiale Minimale Obligatoire), la FCOS (Formation Continue Obligatoire à la Sécurité), le CACES (Certificat d'Aptitude à la Conduite En Sécurité) – un certificat obligatoire pour la manutention de grues et de chariots – ainsi que d'autres cursus liés aux gestes et postures à adopter lors du trajet ou du chargement/déchargement de la marchandise, à la sécurité, et des notions de commerce... une politique interne qui demeure en parfaite adéquation avec le slogan de la société : « La preuve par l'Homme ».



## Reprise de LoveFrance

En 1982, la société Berto rejoint la franchise LoveFrance qui regroupe les principales entreprises du marché du transport pour faciliter la prospection de nouveaux clients. Ce regroupement est l'initiative de George Drouin, fondateur en 1972 de la société LoveFrance qui souhaitait développer la profession. En 1988, le Groupe Berto ne se reconnaît plus dans la stratégie de la franchise et quitte le réseau. Quatre ans plus tard, ce dernier est démantelé et LoveFrance redevient uniquement une société de transport. A la fin des années 1990, le Groupe Berto alors en plein développement reprend quelques-unes des sociétés de LoveFrance avant de racheter la maison mère en 2009. Pierre-Yves Berto sépare alors l'activité location, qu'il intègre à Berto Location SA, de l'activité transport qui a gardé son propre nom.