

H₂O : quatre à la barre

À Saint-Jean-de-Losne, dans la famille Gérard, il y a Charles (le père), Jocelyne (la fille), Max (le fils) et Philippe (le neveu). Tous dans le même bateau : l'entreprise H₂O et sa « sœur », H₂Olidays, qui se développent posément, au rythme de la navigation de plaisance.



BIOS express

1950

Naissance de Charles Gérard en Allemagne

1975

Naissance de Philippe, à Brême

1976

Naissance de Jocelyne, à Auxerre

1986

Naissance de Max, à Chenôve

1987

Charles Gérard crée H₂O avec Robert Bond

2001

Philippe devient associé d'H₂O, puis Max en 2006

2011

Jocelyne rejoint H₂Olidays

2011

H₂O crée le port royal d'Auxonne

Entreprissimo le Mag : Votre domaine, la navigation fluviale de plaisance, est un secteur mal connu ; quelles sont précisément vos activités ?

Charles Gérard : L'activité d'H₂O concerne l'entretien et l'aménagement de bateaux, la vente de bateaux neufs et d'occasion, la vente d'articles d'accastillage dans notre boutique, la manutention et l'amarrage dans les ports de plaisance que nous gérons : plus de 600 emplacements, à Saint-Jean-de-Losne et dans le « port royal » d'Auxonne que nous avons créé en 2011. Quant à H₂Olidays, c'est une agence de voyages spécialisée dans le tourisme fluvial en Europe, créée en 2001 et basée elle aussi à Saint-Jean-de-Losne.

ELM : Quelle est « l'histoire entrepreneuriale » de votre famille ?

CG : J'ai grandi en Allemagne mais la famille Gérard est d'origine française (pour la petite histoire, nous sommes sept frères et sœurs, tous entrepreneurs dans des secteurs très variés...). À mon arrivée en France dans les années 80, je me suis d'abord installé dans le Cher, où j'ai travaillé avec un ami dans la location de bateaux. Puis nous avons cherché un endroit où je pourrais développer une deuxième base : Saint-Jean-de-Losne m'a plu parce qu'il n'y avait presque rien – mais beaucoup de potentiel. Quant à mes enfants, ils ont grandi avec la passion de tout ce qui flotte et peut naviguer, ils ont passé leur enfance sur des bateaux, ils sont allés dans la plupart des ports de l'Europe à la Nouvelle-Zélande. Ils ont eu leurs propres bateaux dès leur plus jeune âge et, quand mon neveu venait en vacances chez nous, il effectuait pour s'amuser des petites réparations et il assemblait des pontons comme des gros Meccanos®. C'était naturel qu'ils nous rejoignent pour travailler.

ELM : Partager la gestion d'une entreprise entre quatre membres d'une même famille, comment ça se passe ?

CG : Ça se passe très bien ! Ma fille Jocelyne gère H₂Olidays ; mon fils Max gère l'administration générale d'H₂O et la vente, ainsi que les sites web ; mon neveu Philippe gère la partie « atelier » (mécanique, électronique, peinture, menuiserie, soudure...). Pour ma part, je m'occupe du développement de nos infrastructures et des relations avec nos différents partenaires administratifs et commerciaux (notre équipe de direction compte en outre une personne « hors famille », Nathalie Caron). Tout se fait très simplement. Je n'ai aucun désir de m'accrocher au pouvoir de dirigeant, je suis davantage intéressé par la qualité du travail effectué. Si les jeunes font mieux que moi, je préfère qu'ils le fassent eux-mêmes ; je leur donne mon opinion, mais je ne prends pas leurs décisions. Nous avons une grande confiance les uns dans les autres, parce que c'est la famille. C'est aussi la raison pour laquelle nous pouvons avoir une approche sur le très long terme.

ELM : Le long terme tient une place particulière dans votre démarche d'entrepreneur ?

CG : Nous réfléchissons tous nos projets dans une perspective de 25 ou 50 ans – la croissance et le chiffre d'affaires ne sont pas nos préoccupations premières. Il y a 30 ans, comme je l'ai dit, il n'y avait pas grand-chose ici. À présent, Saint-Jean-de-Losne est le premier port fluvial de plaisance en France, et j'aime à penser que H₂O a été un des moteurs de cette évolution... Lancer le premier bateau à passagers dans la région, participer à la création du musée de la Batellerie, développer de nouveaux pontons, créer une agence spécialement dédiée au tourisme fluvial, créer le port d'Auxonne... Tout ceci était une aventure où la passion se mélangeait à la volonté de



construire, de développer, d'agir. Un projet comme celui du port d'Auxonne, on ne le réalise pas pour gagner rapidement davantage d'argent...

ELM : Quelle est votre clientèle ?

CG : 70 % des clients sont étrangers. C'est une question de culture, mais aussi de taux de change : les Australiens, les Néo-Zélandais ou les Canadiens par exemple, ont une monnaie forte par rapport à l'euro. Alors ils viennent en France pour naviguer quelques mois, voire quelques années. Mais le potentiel de progression se situe surtout au niveau de la clientèle française : les Français connaissent encore mal leurs voies navigables, tandis que si vous parlez de la Saône ou du canal de Bourgogne à un Anglais, il sait exactement où c'est ! D'ailleurs, quand il y a eu la liaison aérienne Dijon-Londres, ça avait provoqué un boom avec la clientèle britannique, suivi d'une baisse d'activité quand la ligne a fermé.

ELM : Vous semblez attaché à Saint-Jean-de-Losne pour des raisons bien plus profondes que celles du choix rationnel de vos débuts...

CG : J'adore cette petite ville. C'est un lieu exceptionnel qui a une longue histoire avec la rivière. Ici, il y a un lien entre les gens de terre et les gens de bateaux. On voit beaucoup de visages heureux, il y a des entreprises disponibles pour réaliser toutes les opérations nécessaires sur un bateau... Les habitants de Saint-Jean-de-Losne, pour qui la batellerie était une tradition vivace, se sont « recyclés » quand la marine de transport a décliné ; la ville aurait pu mourir mais le tourisme fluvial s'est développé durant la même période, ce qui a maintenu de l'activité. Les bateliers et les techniciens de bateaux sont restés, certains sont venus travailler avec nous, et leurs enfants après eux. Une conversion réussie. ☺☺

CHIFFRES CLÉS

- // 3 millions d'euros de CA
- // 30 salariés
- // 600 emplacements gérés, répartis dans 3 sites fluviaux
- // Plus de 1.000 clients, de 17 nationalités différentes

EN SAVOIR +

H2O
Port de Plaisance
21170 St-Jean-de-Losne
03.80.39.23.00.
www.h2ofrance.com



Retrouvez en ligne l'interview vidéo de Charles et Max Gérard, sur www.entreprissimomag.fr ou en flashant ce QR code

Dynappli

bornes et applications commerciales

Borne Ipad multimédia



Présentez vos produits
et votre savoir-faire
sur vos salons
et show rooms

Découvrez nos packs
tout compris à partir de
999€ ht

et nos applications
sur-mesure

tél : 09 67 24 25 02
info@dynappli.com
www.dynappli.com
5, rue Jeannin - 21000 dijon