décembre 2010

Aquiloc

Partenariat avec des marques reconnues



Après avoir connu, à l'aube des années 2000, un fort développement externe, le réseau d'origine girondine Aquiloc (18 agences) se concentre désormais sur son offre produits. Outre un parc tourné vers les travaux publics et le bâtiment, comme dans le dépôt de Mérignac, elle attache une grande importance à son libre-service et tente de rester fidèle à ses fournisseurs avec lesquels elle entretient des relations commerciales privilégiées.

Créée en 1990, l'agence Aquiloc de Mérignac (Groupe Cassous) s'appuie sur une équipe de dix-sept personnes dont trois responsables comptoirs qui se partagent la réception des clients, la prise de leurs commandes, les relances et autres tâches administratives. Elles sont en relation avec deux commerciaux spécialisés, l'un dédié aux clients issus des travaux publics et l'autre se concentrant uniquement sur le secteur du bâtiment, qui peuvent être amenés à aider la force de vente des autres dépôts régionaux. Côté atelier, l'agence de Mérignac compte un chef d'atelier qui a sous ses ordres cinq mécaniciens, un dépanneur qui vient en aide aux clients à l'aide d'un fourgon, un préparateur chargé de nettoyer et graisser les machines et d'accueillir les clients sur le parc et quatre chauffeurs (pour une flotte de deux camions). A noter que l'atelier de Mérignac sert également d'atelier central pour tout le Sud-Ouest afin de dépanner les agences (surtout les plus petites) dans la préparation du matériel destiné à la revente ou lors de pannes importantes.

Une offre professionnelle

L'offre en matériels présente dans les dépôts Aquiloc (reconnaissables sur le terrain grâce à leurs couleurs jaune et blanc) concerne majoritairement (environ 60%) des machines destinées aux travaux publics avec toute une palette de mini-pelles, chargeuses, rouleaux… de marques reconnues comme Bomag, Hamm, Kubota ou encore Manitou pour ce qui concerne l'élévation. Contrairement à d'autres agences du réseau* qui ont une part importante de particuliers dans leur clientèle – par exemple à La Teste de Buch qui est située non loin d'Arcachon et qui attire de nombreux clients ayant une maison secondaire –, le dépôt de Mérignac sert quasi-exclusivement des professionnels (entreprises de TP, artisans…) et ne propose pas de matériels destinés à la réalisation et l'entretien des espaces verts.

Diam Industries, un partenaire du libre-service

L'agence de Mérignac bénéficie comme les autres agences Aquiloc d'un libre-service complet qui reprend un large choix d'éléments de signalisation, d'instruments de mesure, d'équipements de protection, d'outillages à main, d'outils électroportatifs ou encore de consommables avec une gamme importante en produits

diamantés. Cette dernière est le fruit, depuis janvier 2003, d'un partenariat commercial conclu avec la société française Diam Industries. Aquiloc bénéficie ainsi d'un plan cadre exclusif basé sur l'offre en outils diamants ainsi que sur les machines. Concrètement, le loueur girondin met en avant dans son libre-service une gamme de disques diamants adaptés à sa typologie de clientèle, à savoir des diamètres supérieurs à trois cents millimètres pour la coupe de l'asphalte et du béton (à noter que 70% des ventes de disques portent sur la référence mixte DSL Maxx), mais aussi quelques machines comme des découpeuses thermiques. Ce partenariat commercial s'applique également à la location avec une offre élargie en couronnes diamantées ainsi qu'en gros matériel Eibenstock, dont Diam Industries est le distributeur exclusif sur le marché français, avec des découpeuses thermiques, des scies de sol, des carotteuses (thermiques et électriques) ou encore des truelles mécaniques.

Des promotions à l'échelle du réseau

Outre l'établissement d'un plan de vente défini, l'entente commerciale entre Aquiloc et Diam Industries s'étend également aux actions promotionnelles. Régulièrement, les agences sont donc amenées à communiquer sur des offres qui portent soit sur des remises tarifaires ou sur le don de cadeaux originaux.

Le loueur organise également ses propres campagnes. Organisées simultanément dans toutes les agences du réseau, elles sont réalisées tous les mois et sont ciblées sur une famille de produits. Dans les dépôts, elles sont relayées par des campagnes de mailing adressées aux clients des agences, par des affiches mais surtout sur le terrain via les visites sur les chantiers de la force commerciale.

Jouer la carte du service…

Aujourd'hui, Aquiloc mise beaucoup sur son offre de services pour fidéliser sa clientèle. Ainsi, pour les livraisons, l'agence de Mérignac organise deux tournées, la première commençant à trois heures du matin pour éviter les engorgements routiers matinaux du centre de Bordeaux et livrer les clients avant huit heures du matin, la seconde se terminant à 19 heures afin de livrer récupérer le matériel et le préparer.

Concernant les commandes, l'équipe comptoir affiche une grande réactivité et s'engage à apporter un retour au plus tard dans la demi-heure.

Par ailleurs, depuis peu, Aquiloc propose, aux organismes institutionnels du type Caces, Apave ou Veritas, un pack formation qui comprend la location du matériel concerné ainsi que la mise à disposition d'une salle de formation ou d'un bungalow lorsque les participants sont nombreux.

…et du développement durable

En marge de son offre de services, Aquiloc a depuis longtemps mis l'accent sur le développement durable via notamment la vente, pour les moteurs deux et quatre temps, d'un nouveau carburant plus écologique car sans benzène offrant ainsi une meilleure protection pour l'utilisateur. Concernant les camions de livraison (renouvelés pour répondre aux nouvelles normes anti-pollution Euro 4), ils sont équipés d'un système de géolocalisation informatisée qui optimise les trajets et permet de mieux contrôler les consommations en gazole. Par ailleurs, depuis plus de dix ans, le loueur a mis en place un partenariat avec une société spécialisée dans la gestion globale des déchets pour l'ensemble de ses sites. Ainsi, depuis 2000, plusieurs centaines de tonnes de déchets ont déjà été collectées et recyclées. Ces derniers (batteries, filtre à huile, huiles, liquide de refroidissement, chiffons gras…) sont dans un premier temps triés sur sites dans des contenants adaptés puis emmenés chez le partenaire. Un bordereau de suivi de déchet est alors édité pour permettre au loueur de garder une traçabilité de ce recyclage.

Les chantiers devant prévenir tout risque de déversement d'hydrocarbures accidentel, Aquiloc propose automatiquement, lors de la location de son matériel, des kits anti-pollution qui permettent d'intervenir

rapidement et éviter toute propagation du polluant. Par ailleurs, chaque agence intègre des aires de lavage équipées de bacs de rétention des boues et de séparateurs des hydrocarbures. Concernant le parc, il regroupe exclusivement des machines conformes aux dernières normes anti-bruit et anti-pollution. Pour cela, chaque machine est renouvelée tous les quatre ans – la revente du matériel est réalisée par la société MNS qui appartient au groupe Cassous – une rotation qui permet aujourd'hui à Aquiloc de s'engager dans la réduction de la consommation d'énergie et d'émission de gaz à effet de serre.

Nicolas Desbordes