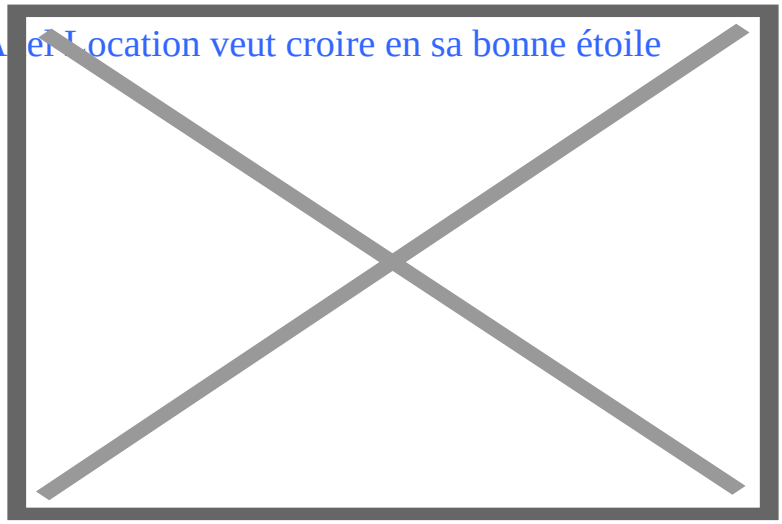
juillet 2011

Axel Location

Axel Location veut croire en sa bonne étoile



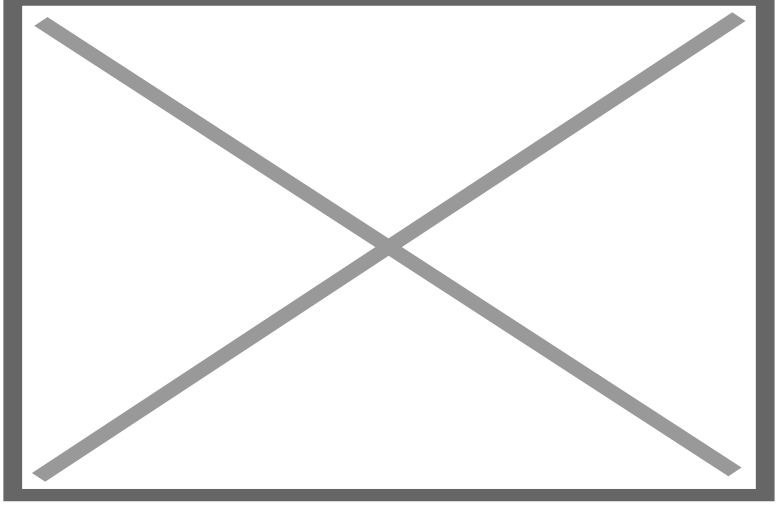
En l'espace de sept ans, Axel Location est parvenue à séduire les professionnels du bâtiment et des travaux publics sur tout le périmètre bas-normand. Depuis le ralentissement économique, l'enseigne mise avant tout sur la proximité, la réactivité et la disponibilité du matériel, trois leviers moteurs qui lui permettent de se démarquer de ses concurrents. Après avoir consolidé son offre location, le groupe vient de développer Axel Pro, une nouvelle dynamique de vente de matériels et d'outillage de chantier qui sera prochainement proposée à l'ensemble de son réseau.

En 2004, par passion du matériel et guidé par un marché en pleine effervescence, Guy Mahier, alors concessionnaire de matériels agricoles dans la Manche (50), décide d'explorer le secteur de la location de matériels pour le bâtiment et les travaux publics. Bien que proposant de la location longue durée de tracteurs agricoles, il n'a cependant aucune connaissance sur la courte durée ni sur les besoins de cette nouvelle cible clientèle. Toutefois, après l'ouverture d'une première agence à Coutances, il poursuit rapidement la formation de son réseau au rythme d'une ouverture par an dans un maillage de 25 km.

Un réseau d'agences « tandems »

Pour appuyer ce développement soutenu, Guy Mahier met en place un fonctionnement par tandem qui permet au groupe de mutualiser les investissements matériels et logistiques de chaque agence. Le réseau s'organise donc en trois pôles de deux entités qui se partagent un parc de matériels et un outil de maintenance et de logistique communs.

Travaillant en totale autonomie, chaque pôle peut ainsi optimiser son taux d'utilisation des machines et ses flux de transports dans son propre rayon géographique. Du fait des nombreux échanges de matériels, de pièces et d'informations techniques et commerciales, ce fonctionnement implique également une communication permanente entre les agences qui fédère le personnel et permet un meilleur accompagnement de la clientèle locale sur l'ensemble du réseau. « Grâce à l'interconnexion entre nos bases ainsi que leur proximité, notre taux de refus est relativement faible » se félicite Régis Mahier, animateur du réseau Axel Location.



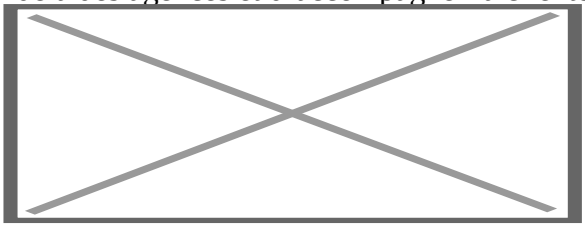
Une gamme de matériels complète

Chaque agence dispose donc d'un parc machine complet qui permet de répondre aux besoins récurrents des professionnels à savoir des pelles de 900 kg à 8 T, des compacteurs de 65 à 140 cm, des dumpers de 750 kg à 1,5 T, des chariots télescopiques de 7 à 17 m, des nacelles articulées jusqu'à 16 m… Outre cette offre, les pôles se partagent un éventail de matériels plus spécifiques comme des pelles hydrauliques de 11, 13 et 16 T, des compacteurs V1, V2 et V3, des dumpers de 6 et 9 T, des nacelles de 20, 23 et 27 m… Pour justifier cette largeur de gamme, Guy Mahier confie avoir « *réduit ses investissements dans les matériels onéreux pour fluidifier leur rotation et leur disponibilité sur le réseau* ».

Au-delà de la clientèle bâtiment et travaux publics, Axel Location a depuis deux ans développé le secteur de l'industrie. L'offre en élévation a ainsi été complétée par l'arrivée de nacelles articulées de 12 m et de plate-formes de 12 et 15 m, des équipements qui répondent parfaitement aux attentes des monteurs de charpentes, des bardeurs, des sociétés spécialisées en maintenance industrielle et des chantiers navals. En s'axant sur ces typologies de clientèles, l'enseigne découvre un marché très concurrentiel sur lequel règnent des prix relativement bas. Elle parvient toutefois à se forger une solide notoriété. *« Nous avons réussi à nous démarquer des grands acteurs nationaux grâce à notre proximité et une rapidité d'intervention technique sur chantier »*, précise Michel Regnault, responsable du pôle Coutances/Le Havre du Puits.

Investir pour l'avenir

Pendant le ralentissement économique, Guy Mahier a pris le pari de ne céder aucun matériel. Au contraire, il a opté pour une diversification de son offre, une stratégie qui a permis à Axel Location d'appréhender de manière pertinente la reprise survenue mi-2010 mais aussi d'éviter de subir les délais actuels de réapprovisionnements et la hausse de prix d'achat des matériels neufs. L'enseigne peut donc aujourd'hui se concentrer pleinement sur le renouvellement de son parc. L'entreprise vient d'ailleurs d'entamer sa première vague d'achats depuis sa création avec le remplacement du matériel de terrassement de petits tonnages mais aussi celui de l'outillage à main. Concernant les investissements produits à proprement parlé, le loueur s'intéresse à l'outillage spécifique par corps de métiers, notamment celui destiné au travail du béton. Il a ainsi référencé des ponceuses et des rectifieuses à disques diamant pour lesquelles il propose également un service de mise en main. Ce dernier entre dans la stratégie de l'enseigne dont la volonté est de développer le conseil au-delà des agences et d'accompagner la clientèle jusque dans leurs ouvrages.



Axel Pro, le complément vente

Pour ses sept ans, Axel Location va ouvrir, en septembre 2011, une septième agence entièrement orientée sur la vente de matériels et d'outillages professionnels. Situé à Cherbourg, dans un bassin de 120 000 habitants, elle sera animée par une équipe autonome et uniquement concentré sur cette offre. Ce magasin pilotera les achats et dynamisera la vente en s'appuyant sur l'ensemble du réseau Axel Location. Responsable de la division Axel Pro, Raphaël Guilbaud souligne que la proximité des dépôts et leur taux de fréquentation favoriseront la force commerciale sur tout le périmètre de l'enseigne. Confiant dans cette approche, Guy Mahier compte rapidement «*â€¯orienter 25% du chiffre d'affaires vers ce segment et relayer l'offre vente au sein de ses équipes*â€¯».

ND