

Kiloutou

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

Une progression avec sa stratégie de développement

En 2013, le groupe Kiloutou a poursuivi sa dynamique de croissance sur un marché de la location qui est resté relativement stable et un marché de la construction contracté. Cette croissance se traduit par un chiffre d'affaires de 471 millions d'euros (+2,4% par rapport à 2012) réalisé au travers de 433 agences (414 en 2012) regroupant 3 500 collaborateurs (+6% par rapport à 2012). Le groupe renforce ainsi sa position de 4^e loueur sur le marché européen de la location.

La politique menée par le loueur depuis plusieurs années lui a permis de tripler son chiffre d'affaires en dix ans. En 2013, les principaux axes de cette stratégie ont une fois de plus été suivis avec par exemple une progression de la croissance organique qui s'est traduite par l'ouverture de six nouvelles agences ou encore plusieurs acquisitions stratégiques, notamment de Most Location, acteur référent sur le marché de la location de matériels d'élévation. Kiloutou a également consolidé les acquisitions effectuées en 2012 (Starlift et Urbaparc) et s'est de fait significativement renforcé sur la location de matériels de travaux publics et d'élévation. A noter que l'année 2013 a également permis au loueur de prendre position, pour la première fois, à l'international avec le lancement de deux agences en Pologne, à Varsovie.

Une organisation d'agence cohérente

Les acquisitions majeures réalisées ces dernières années sur des marchés à forte capacité (BMLoc, Top'Loc, Urbaparc...), complétées par celles de Trefoulet et Most Location en 2013, ont poussé le groupe à mettre en place dès cette année une nouvelle organisation qui correspond aux ambitions d'un réseau intégré de plus en plus multi-spécialistes. Ce réseau se présente donc désormais sous différentes entités à savoir 330 agences généralistes (Kiloutou), soixante-dix agences spécialisées travaux publics (Kiloutou TP), trente agences spécialisée sur l'élévation (Kiloutou Elévation) et trois agences spécialisées sur l'organisation d'évènements (Kiloutou Event). Chacune de ces enseignes conserve une organisation décentralisée qui leur permet de prendre des décisions proches du terrain mais partage en commun les services développés par le groupe ces dernières années comme le MarketPlace, UnikCall, KGS, la formation clients...

Renforcement des engagements responsables

Pour passer d'une position de loueur de matériels à celle de partenaire complet, le groupe s'appuie sur une conviction forte qui constitue son ADN depuis sa création, à savoir permettre aux clients de réussir en leur donnant accès au matériel nécessaire dans les meilleures conditions possibles. Pour cela, il peut compter sur la puissance de son réseau et la qualité des équipiers qui participent quotidiennement à la réussite de leurs clients. De plus, depuis plusieurs années, Kiloutou s'est lancé dans une vaste politique d'engagements responsables portant sur la prévention et la sécurité de l'homme au travail, la protection de l'environnement et la qualité des matériels, ces deux derniers points étant garantis par une maîtrise interne et une exigence de progrès auprès des fabricants de matériels.

En 2013, Kiloutou a renforcé ces actions en consolidant son offre de matériels innovants alliant

confort d'utilisation, productivité et économie mais aussi en développant la formation de ses clients grâce à une offre élargie de délivrance des Caces via seize programmes différents. Le groupe a ainsi ouvert une école qualifiante technique adaptée au métier de la location et destinée à favoriser l'insertion des jeunes dans la vie professionnelle. Il a aussi développé une démarche structurée de Responsabilité Sociale de l'Entreprise dont l'objectif est de déployer toutes les actions du groupe en faveur du développement durable (bilan carbone des matériels, participation au Global Compact, valorisation des déchets...).

Pour 2014, Xavier du Boÿs, le Président-directeur général du groupe Kiloutou, entend poursuivre cette politique de développement engagée avec l'ambition de consolider son avance et de continuer à donner de la valeur à la location. Cela se concrétisera par le développement progressif de la part de marché nationale du groupe et de son activité à l'international mais surtout par l'accélération de sa politique de formation clients, par l'optimisation des process, par la mise à disposition d'outils et systèmes de travail pertinents et par une forte capacité à innover.

ND