avril 2015

Kiloutou

Kiloutou en ligne avec son projet d'entreprise

Confronté à une situation économique défavorable, le réseau de location Kiloutou n'en poursuit pas moins son développement sur les bases d'un projet d'entreprise qui allie expansion de l'activité sur des secteurs de marchés complémentaires et ouverture à l'international. Elle renforce également ses engagements responsables avec des actions fortes dans la prévention et la formalisation de sa démarche RSE.

Xavier de Boÿs, P-dg de Kiloutou : « Nous avons une vision claire du futur du groupe Kiloutou, que nous construisons quels que soient les aléas de la conjoncture économique ».

Aléa conjoncturel, la période critique pour la construction que nous traversons actuellement n'a pas d'incidence sur notre plan de développement. Chez Kiloutou, le mot d'ordre n'est pas crise mais transformation et nous taillons notre route quel que soit l'environnement économique ». A l'évidence, le groupe Kiloutou, par les propos de son président Xavier de Boÿs, affiche nettement sa confiance dans l'avenir, confiance qui tient en grande partie à une vision très nette de son évolution à moyen et long terme basée sur le développement des multispécialités et l'ouverture à l'international. Tributaire de l'activité économique qui l'oblige à entreprendre des actions de rationalisation à court terme, l'enseigne continue dans le même temps d'investir pour demain afin de renforcer sa position sur un marché de la location dont les anticipations sont largement favorables à long terme, « du fait d'un marché de la construction qui repartira inévitablement et d'une pénétration de la location en hausse régulière dans le monde professionnel ».

Expansion et multispécialisation

Au cours de l'année 2014, qui s'est soldée pour Kiloutou par un chiffre d'affaires de 458 millions d'euros (471 M€ en 2013), repli inférieur à celui du marché français, le groupe de location a beaucoup travaillé sur l'intégration des réseaux Top Loc et BM Loc, tous les deux passés sur l'enseigne Kiloutou au 1er janvier 2014, ainsi que sur celle de Most Location et Trefoulet, acquis

plus récemment. Il a fallu unifier les cultures, les process, l'informatique, mettre les machines aux normes Kiloutou. « Ce fut une tâche prenante et difficile mais qui s'est déroulée d'une façon très satisfaisante avec en final très peu de pertes en ressources humaines ». Sur l'année 2014, le loueur a par ailleurs agrandi son réseau avec les rachats des entreprises Alain Location (deux agences sur Angers), Nacelle 42 à St Etienne et Doriche Location dans le pays de Gex, petit groupe spécialisé dans le TP, autant d'établissements aujourd'hui réunis sous le nom Kiloutou. Le groupe a aussi acquis la société Akmo à Villeneuve le Roi, réputée pour sa très grande expertise dans la construction modulaire.

Parallèlement à cette croissance externe, le groupe a poursuivi la mise en place de son concept de multispécialiste intégré. Cette organisation permet d'optimiser le réseau en ayant des agences spécialisées TP, Elévation et Event vers qui sont dirigés les clients ayant des demandes spécifiques. Dans ce cadre de la multispécialisation, d'autres domaines d'expertise sont également recensés dans des agences généralistes pour les espaces verts, les peintures et enduits et le sciage perforation perçage.

La division des Spécialités

Au-delà de cette multispécialisation, Kiloutou a créé une division des Spécialités nationale gérée parallèlement aux quatorze régions commerciales du réseau. Cette division comprend la location de constructions modulaires, de sanitaires mobiles, de matériels de réception et la sous-location avec son pôle KGS Kiloutou Global Service. Comme le souligne Olivier Colleau, directeur général responsable du réseau, « cette division des Spécialités permet de développer des métiers qui demandent des compétences pointues et qui ont peu de synergie avec l'activité classique. Ce sont des activités en phase d'amorçage sur lesquelles nous mettons des ressources humaines et financières pour leur apporter un développement rapide et les faire grandir jusqu'à une taille critique. »

De fait, pour cette division Spécialités, la stratégie de Kiloutou est d'acquérir des compétences pour s'appuyer tout de suite sur un fort savoir-faire puis ensuite de déployer ces activités sur la France par croissance interne et externe. Il sera même possible d'élargir le périmètre de ces spécialités à d'autres métiers qui justifie un investissement sous mode incubation : « Nous nous donnons les moyens d'un développement accéléré. »

Quatre pôles de développement

La première de ces spécialités est la construction modulaire avec comme point d'appui la société Akmo, acquise le 13 janvier 2015, qui réalise un chiffre d'affaires de 4,5 millions d'euros et exploite quelque 2 000 modules, essentiellement dans le domaine des bases vie. Elle est positionnée sur un marché important et stratégique qui permet d'être présent en amont sur les chantiers et d'aller jusqu'à leur achèvement, ces constructions modulaire étant démontées après la fin des travaux. Cette proximité ouvre des opportunités commerciales pour le reste de la gamme Kiloutou et l'intégration d'Akmo a déjà permis à cette agence de répondre à des demandes générées par le réseau généraliste. Détentrice d'un savoir-technique important, cette activité devrait être développée dans de nouvelles agences à partir de 2016. A noter que Gilles Soreau, l'ancien propriétaire d'Akmo, continue son aventure entrepreneuriale avec Kiloutou.

La deuxième spécialité est celle des sanitaires de chantier à partir de l'agence lyonnaise Kiloutou Sanit', issue de l'acquisition de Top Loc en 2011, qui a enregistré une croissance de son chiffre d'affaires de 30% l'année dernière. Des ouvertures d'agences sont possibles dès cette année mais beaucoup plus sûrement en 2016. La troisième, axée sur la réception, a comme point central une autre agence lyonnaise issue de l'acquisition de Top Loc, LocaRéception dont le chiffre

d’affaires a cru de 12% en 2014. Une première ouverture d’agence est prévue cette année sur Grenoble, qui sera suivie par d’autres en 2016
Enfin, la quatrième est le pôle KGS Kiloutou Global Service créé par Kiloutou en 2006 qui permet de répondre à la demande de tous types de demandes de location (grues, drones…) en s’appuyant sur un réseau de 1 000 partenaires loueurs en France. Ce pôle, qui emploie vingt conseillers commerciaux, a vu son activité croître de 15% en 2014, et va poursuivre le référencement de nouveaux fournisseurs. Ce système de sous-location donne par exemple la possibilité de louer avec un seul prestataire responsable l’ensemble des matériels d’un chantier ; c’est le cas notamment pour les éoliennes où tous les équipements, qui font l’objet d’une dotation standard, sont préparés et mis à disposition dès le début des travaux.

Challenger en Pologne

A l’international, Kiloutou a fortement investi en Pologne. Après avoir dans un premier temps acquis à Varsovie deux agences du groupe Monnoyeur, « réseau embryonnaire, peu adapté aux besoins et sans véritable savoir-faire », le groupe français a mené à bien leur repositionnement commercial et leur offre de services dans le courant de l’année 2013. Il a ensuite pris le contrôle en mai dernier de la société EWPA Majster qui exploitait vingt agences, avant de racheter en décembre Tytanium Rental avec son réseau de neuf agences. Aujourd’hui, Kiloutou compte un total de trente-deux agences – une dernière a été ouverte au sud de Varsovie – qui emploient 200 personnes et ont réalisé un chiffre d’affaires de 12 millions d’euros en 2014, ce qui place l’enseigne au deuxième rang des loueurs du pays, derrière Ramarent et au même niveau que Cramo et Atut Rental. Son activité est essentiellement de la location de matériels pour le terrassement, pour l’élévation et de petits outillages. Kiloutou, qui a beaucoup investi en machines, intègre aujourd’hui ces différents réseaux pour profiter au mieux de la dynamique du marché polonais qui, avec l’augmentation des salaires, se mécanise de plus en plus. En-dehors de la Pologne, le loueur français pourrait également investir dans un autre pays dans un avenir proche. Plusieurs pistes, confidentielles, sont étudiées.

Amélioration des process

Hormis la multispécialisation et le développement de pôles de compétences spécifiques et de l’international, Kiloutou poursuit l’amélioration générale de ses process pour répondre au mieux aux exigences de ses clients qui portent sur la sécurité, le confort, la simplicité, la disponibilité des matériels, les services (consommables, formation) et bien sûr les prix, la pression étant constante sur cet aspect du fait d’une offre encore excédentaire sur le marché de la location.

Dans ce cadre, Kiloutou optimise ses ressources avec par exemple le partage de matériels entre plusieurs agences et la mutualisation des camions dans un pool, avec des chauffeurs qui travaillent en 2/8 et peuvent faire des livraisons de nuit. La société investit en machines pour garder un parc jeune, poursuit son service Unikcall qui attribue un interlocuteur unique pour un client, etc. et investit aussi dans les engagements responsables à travers principalement deux grandes actions qui sont d’une part un partenariat avec des référents de la prévention et d’autre part sa démarche Impact et l’édition de son premier rapport RSE.

Partenariat avec l’OPPBTP et IRIS-ST

De fait, la prévention est pensée chez Kiloutou comme constitutive des gains de production – une étude de l’OPPBTP a montré que 1e investi dans la prévention rapporte 2,19 e avec comme facteurs de gain principaux la formation et l’utilisation du matériel approprié. Kiloutou a donc signé un partenariat avec l’OPPBTP et IRIS-ST par lequel il relaie des infos de l'organisme de prévention dans ses agences, reprend des actualités de sécurité et des partages d’expertise sur

son site communautaire Wikimat. Au-delà, le loueur consacre une page à la sécurité et à la prévention dans son catalogue, intègre cette problématique dans ses référencements (ponceuse de plafond sur chariot, surfaceuse de sol démontable…), diffuse des solutions pour prévenir les principaux risques sur les chantiers, sensibilise les professionnels dans les argumentaires des matériels loués, etc. Il organise également des campagnes de sensibilisation telle celle réalisée l'année dernière sur les chutes de hauteur.

Kiloutou Impact

Concernant la contribution au développement durable, Kiloutou a structuré sa démarche RSE au sein de l'outil spécifique Kiloutou Impact, décision stratégique d'autant que le groupe doit répondre à des obligations réglementaires de plus en plus contraignantes, aux exigences des grands comptes qui viennent auditer les process et même aux attentes des investisseurs qui prennent de plus en plus en considération ce critère vertueux. Et au-delà, « cette démarche est différenciante et crée de la valeur » rappelle Bertrand Lefèvre, le directeur commercial et marketing Kiloutou.

L'enseigne a ainsi créé un référentiel privé pour identifier les meilleures pratiques dans son réseau et mis en place des indicateurs qui ont été validés par des parties prenantes externes. Elle est ensuite rentrée dans une démarche de labellisation de ces pratiques dans ses régions commerciales par un organisme de certification indépendant. Parallèlement, des actions concrètes ont été menées comme la réduction des consommations d'énergie (la moitié du parc poids lourd a été renouvelé en 2014), le traitement des déchets, le recyclage des machines en fin de vie, la communication du bilan carbone de la location, etc. Des formations sont également mises en place pour former les usagers et les salariés à l'usage des machines.

L'ensemble de ces démarches est regroupé dans un document unique, le rapport RSE, publié pour la première fois cette année pour les actions entreprises en 2014.

FB