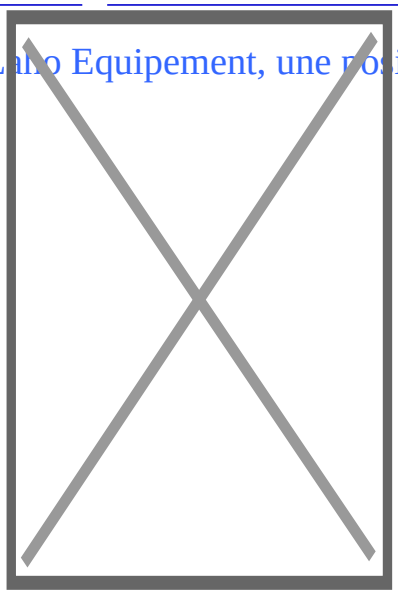
juillet 2010

Laho Equipement

Laho Equipement, une position de challenger



Appartenant au groupe Loxam depuis 2007, la société Laho Equipement se positionne aujourd'hui comme le numéro trois sur le marché de location. Grâce à son propre savoir-faire, le loueur s'est affirmé comme un challenger et renforce désormais cette position grâce à une offre parfaitement ciblée et une politique de service active.

Fondée en 1934, la société Laho Equipement débute son activité par la distribution d'échafaudages et de treuils fabriqués par sa filiale Fixator . Dans les années 1960, afin de s'affirmer sur le plan national, elle développe son propre réseau de revendeurs et de dépôts. Disposant d'une grande notoriété, l'entreprise est rachetée en 1990 par le groupe Pinault SA qui recentre aussitôt l'activité sur le marché de la location. Le nouveau propriétaire entame alors une politique de développement par croissance externe avec notamment la reprise, entre 1995 et 2000 de plusieurs sociétés.

La location, la principale activité

Bien que Laho Equipement soit reconnu sur le marché de la location, ce n'est qu'en 1998 que la société prend un virage stratégique pour se recentrer sur ce métier, une activité jusque là mineure mais qui permet à l'entreprise de dresser des axes de développement significatifs. En effet, à l'époque, la distribution d'échafaudages et de treuils est un marché mature et pour poursuivre sa croissance, Laho Equipement doit s'orienter sur une autre activité. La société, qui bénéficiait déjà d'un réseau de revendeurs, transforme alors ses points de vente en agences de location et bénéficie de surcroît d'une plus grande crédibilité face à ses clients, par exemple en pesant plus fortement lors de la négociation d'accords-cadres avec les majors de la construction. Entre 1999 et 2005, la société cesse donc progressivement toutes ses activités de distribution et de fabrication à l'exception de la commercialisation de PST (Plate-formes Suspendues Temporaires) de la marque Fixator. Désireuse de consolider sa présence au niveau national, l'entreprise poursuit sa politique de développement externe pour totaliser 74 agences en 2002 puis 116 en mai 2007. En parallèle, elle opte pour un développement interne basé sur le qualitatif, une stratégie qui est récompensée en 2001 par l'obtention de la certification Iso 9002.

Loxam, l'apport du numéro un

En 2007, Laho Equipement entre dans le giron du groupe Loxam. Toutefois, cette reprise par le numéro un européen n'est pas synonyme d'absorption totale. Le groupe souhaite en effet que l'enseigne garde une certaine autonomie commerciale – matérialisée par la conservation de la couleur verte qui la différencie sur le marché – tout en bénéficiant du back office de Loxam, à savoir essentiellement les services administratifs internes. Pour sa part, avec ce rachat, le groupe Loxam étend son réseau et se diversifie avec l'acquisition d'un savoir-faire qui lui permet de se rapprocher du monde du bâtiment via une offre ciblée en échafaudages, PST, coffrages… Fin 2007, le réseau Laho Equipement compte 121 agences sur tout le territoire national.

En 2009, pour fêter les 75 ans de Laho Equipement, le groupe Loxam décide de moderniser l'image de l'enseigne via une nouvelle communication. Cette dernière repose sur un message fort matérialisé par une nouvelle base-line : « Louez bien plus que du matériel ». En ce qui concerne la charte graphique, le logo est modernisé et s'accompagne désormais d'une mascotte aux traits arrondis : un génie aux services des clients. En revanche, la couleur verte est conservée et renforcée dans toute la communication.

En parallèle, Laho Equipement poursuit sa croissance externe et reprend tour à tour le loueur Serre & Ansot (douze agences sur Paris) pour renforcer sa position dans la capitale ainsi que la société Lovemat qui exploite deux agences à Vichy et Clermont-Ferrand.

Une offre globale pour le bâtiment

Aujourd'hui, l'offre présente dans les agences Laho Equipement répond à tous les besoins nécessaires à la réalisation d'un chantier, l'entretien des espaces verts et la maintenance industrielle. Toutefois, l'entreprise souhaite conserver son savoir-faire historique. Elle accorde donc une grande importance aux échafaudages et aux matériels de levage de charges et de personnes.

Les offres peuvent néanmoins varier d'une agence à l'autre, chaque entité ayant conservé, lors de son intégration dans le réseau Laho, puis au sein du groupe Loxam, ses spécificités régionales. Par exemple, les agences de l'Est de la France sont plus orientées sur les travaux publics et l'offre en petits matériels est moins importante que dans d'autres régions. Néanmoins, malgré ces différences, l'enseigne se veut la plus généraliste possible afin d'éviter un phénomène de spécialisation des agences. La société a donc réalisé de nombreux investissements pour uniformiser son offre avec l'achat d'échafaudages, de matériels de terrassement (mini-pelle, chargeuses…), du levage mais aussi du petit matériel. Pour cette dernière famille de produits, Laho a souhaité conserver une certaine homogénéité en exposant les mêmes produits (des nettoyeurs haute-pression, des aspirateurs…) dans toutes les agences du réseau.

Au final, le catalogue Laho regroupe aujourd'hui plus de 40 000 matériels à la location, dont une large gamme d'outillages et EPI.

Laho Tec, une enseigne technique

En 2008, Laho Equipement a créé l'enseigne Laho TEC qui regroupe sous une même entité les agences qui proposent une offre spécialisée en treuils, échafaudages et coffrages, trois familles historiques de la société. Ces produits nécessitent en effet une réponse technique spécifique qui peut demander la réalisation de métrés sur site ou de calepinage – une étude sur plan destinée à calibrer les quantités, les longueurs et les volumes nécessaires à un chantier donné. L'offre présente dans les agences Laho TEC est donc complémentaire de celle disponible dans les agences Laho Equipement. Elle reprend une large sélection d'échafaudages avec des modèles tubulaires ou fixes destinés aux travaux d'extérieur (ravalement de façade, accès de chantier…), des modèles roulants pour les travaux d'intérieur (peintre, génie climatique…) et des modèles suspendus qui s'adressent aux métiers du mur rideau, du ravalement et de la miroiterie. Pour le coffrage, l'offre regroupe du coffrage de banches (droites, courbes…) et du manuportable (alu-bois, acier-bois, alu-polypropylène).

Aujourd'hui, l'enseigne Laho TEC compte quatre centres de compétences à Paris, Lyon, Marseille et Rouen.

Rester proche des clients

Pour accompagner son offre, Laho Equipement s'est lancé dans une politique de services avec par exemple le programme Artisan +. Destiné, comme son nom l'indique, aux artisans, cette initiative permet en devenant client Laho, de bénéficier de 30% de remise sur toutes les locations, quels que soient les produits.

Outre ce service, Laho a également mis en place Lahot line, un numéro de téléphone unique qui offre la possibilité à ses clients de réserver du matériel quelle que soit la localisation de leurs chantiers. Complémentaire des agences, ce service permet par exemple à un client national de se faire livrer des machines partout en France sans avoir à appeler toutes les agences de la région pour connaître la disponibilité du matériel. Ce service est équipé informatiquement pour connaître en temps réel la position de tous les produits du réseau, en location, en atelier ou en stock.

Confirmer sa position

Pour mener à bien sa stratégie de développement, Laho Equipement s'appuie sur ses agences autonomes organisées comme des micro-entreprises avec un service commercial, un service technique et un service logistique intégrés. Elles sont donc très proches de leurs clients, une proximité qui se retrouve également dans la politique commerciale.

En ce qui concerne les projets à venir, Laho Equipement souhaite pour 2010 renforcer ses agences dans la disponibilité du matériel. Toutefois, le but n'est pas de réaliser de l'investissement massif – politique répétée en 2007 et en 2008 – mais plutôt de renforcer l'offre existante. Le développement externe ne va pas être automatique et devrait avant tout dépendre des opportunités du marché. Le réseau vient ainsi d'être renforcé avec l'ouverture de deux nouvelles agences à Marseille (Laho TEC) et, depuis le 1er juin, à Mandelieu, une ouverture qui fait suite au déménagement de l'agence vers un bâtiment plus spacieux. L'enseigne prévoit également de poursuivre la refonte de certaines entités, comme à Grenoble et à Grimaud, et profite des travaux pour intégrer une démarche environnementale – via des efforts réalisés dans le recyclage des déchets, l'utilisation de l'eau, de l'électricité, du chauffage, etc. – afin de répondre à la certification Iso 14 001. En ce qui concerne l'offre, cette tendance écologique devrait se poursuivre avec une orientation vers des machines plus écologiques (moins polluantes, plus silencieuses…). A terme ces différentes orientations devraient permettre à Laho Equipement de conserver sa place de numéro 3 sur le marché de la location – position déjà acquise avant le rachat par Loxam – et d'affirmer son leadership dans la location de PST via son réseau Laho TEC et les agences Laho Equipement de Brest, Mandelieu, Nantes et Lille Sud qui ont souhaité conserver cette offre historique.

Nicolas Desbordes