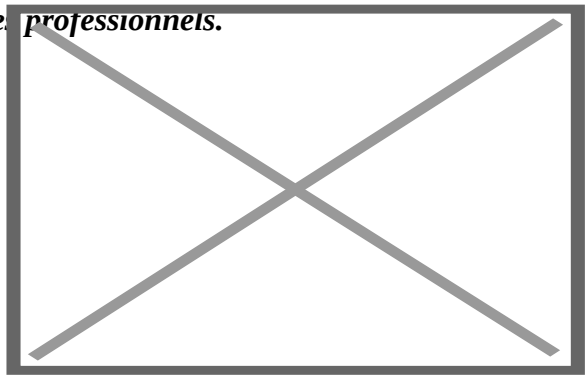
avril 2012

Laho Tec (Groupe Loxam)

Accueil / BATIDISTRIBUTION / Location / Loueurs

Loxam, 2012 synonyme de profitabilité

Agréablement surpris par les bons résultats obtenus en 2011, le groupe Loxam entend profiter de 2012 pour se préparer au mieux à un nouveau point bas de l'activité. Outre une politique d'investissements soutenue qui sera maintenue, le groupe entend également se diversifier en attirant une nouvelle cible de clientèle mais aussi en améliorant son offre générale afin de répondre au plus près aux futures attentes des professionnels.



Alors que Loxam, numéro un en France et en Europe sur le marché de la location de chantier, penchait fin 2010 pour une année 2011 en demi-teinte, les résultats financiers du groupe ont été tout autre. « *2011 n'a pas été une année comme nous l'attendions car même si elle a été la suite de la crise, elle s'est révélée plutôt bonne. La météo en en effet joué en notre faveur puisqu'il n'y a pas eu d'hiver ni en début d'année, ni à la fin. Nous avons tout de même du agir pour faire face à nos concurrents mais aussi aux secousses de la crise qui persiste* », précise Gérard Déprez, président-directeur général de Loxam. Le chiffre d'affaires de l'entreprise a donc progressé de 15% pour s'établir à 807 millions d'euros mais demeure encore inférieur à celui de 2008 (847,7 millions d'euros) en dépit de volumes d'activité quasi-équivalents. Les prix pratiqués par le loueur, et par l'ensemble des acteurs d'ailleurs, sont en effet toujours plus bas malgré des coûts de personnels et des frais de matériels qui sont sur une tendance haussière.

Une année de développement

Outre l'aspect météorologique « *qui demeure un aspect particulièrement important pour notre profession* » souligne Yves Coquinot, directeur général de Loxam, le loueur a surtout bénéficié en 2011 des effets de sa stratégie de développement notamment en matière de croissance externe. En effet, à l'international, Loxam a repris en mai la société Stammis, un loueur néerlandais qui compte quatre agences aux Pays-Bas, et, au niveau national fait les acquisitions respectives en février et septembre de six agences Régis Location situées en Ile-de-France et de Locarest, réseau de 66 agences présentes sur toute la moitié est de la France – les agences Locarest devraient à court terme être placées sous l'enseigne Loueurs de France. Le groupe a également créé, en janvier 2011, son premier dépôt hors d'Europe, à Casablanca au Maroc, ouvert deux nouvelles agences Loxam Access (spécialisées dans l'élévation grande hauteur) à Chalon sur Saône et au Mans et enfin concrétisé, à Paris-Bastille, le concept Loxam City que nous allons détailler plus bas. Aujourd'hui, le groupe Loxam compte 607 agences en Europe et au Maroc contre 526 en 2010.

Concernant le matériel, le loueur a investi 175,6 millions d'euros (105,5 millions d'euros en 2010), la moitié pour renouveler les parcs des agences qui avaient été sacrifiés du fait de la crise, l'autre pour diversifier les gammes ou renforcer certaines familles de machines comme dans l'élévation ou le petit matériel.

2012, changement de cap

Néanmoins, conscient que « *le bilan 2011 se fera ressentir en 2012 et 2013, année qui risque d'être un nouveau point bas* », Loxam conserve une certaine prudence qui le pousse comme le précise Gérard Déprez à « opter pour de la stratégie tactique à court terme » au détriment d'une croissance plus « audacieuse ». « *A cette politique du court terme qui s'est traduit en 2011 par un Business Plan que nous avons revisité à trois reprises, nous devons prendre en compte le climat politique français. En effet, nous ne savons pas encore quelles seront les mesures prises par le futur gouvernement et nous ne pouvons donc pas valider de stratégie définitive. Sans oublier la situation d'autres pays européens comme l'Espagne qui a vu son plan de relance se transformé durant l'été en plan d'austérité* ». A tous ces paramètres s'ajoute également la pression exercée sur les organismes bancaires qui à terme va provoquer la fin du « monopole du crédit bancaire » et obliger le groupe à trouver d'autres financements. De ce fait, Loxam va tenter en 2012 de privilégier la profitabilité pour se préparer du mieux possible à l'année 2013. Pour le loueur, cela passe par une politique commerciale qui doit permettre d'élargir et de diversifier ses clients mais aussi de développer son offre et ses services.

Le concept Loxam City

Pour augmenter son fichier clients, le loueur a ouvert fin 2011sa première agence Loxam City. Implantée sur une surface de 120 m2 au cœur de Paris, Place de la Bastille, elle répond aussi bien aux attentes des particuliers qu'à celles des professionnels, principalement des artisans ou entreprises générales de bâtiment acteurs de la rénovation et dont les chantiers sont essentiellement dans l'arrondissement ou à l'intérieur de Paris. En terme d'offre, la gamme regroupe principalement du petit matériel professionnel (outillage électroportatif, ponceuses à parquet, marteaux perforateurs, petits échafaudages…) disponible immédiatement et transportable très facilement dans une voiture ou un véhicule utilitaire. L'agence commercialise également de nombreux consommables et bénéficie de son propre atelier d'entretien et de réparation Jouant avant tout sur la proximité, Loxam City entend avant tout séduire grâce à une très grande réactivité et l'accompagnement complet des clients. Après quatre mois d'activité, cette agence réalise des résultats encourageants qui poussent le groupe à se pencher sur de prochaines ouvertures dans Paris en 2012 : « l'agence de Bastille doit servir de modèle dans le cadre du développement de ce service en région Ile de France dans un premier temps et à terme au sein des grandes métropoles françaises » souligne Patrick Rizzo, directeur marketing de Loxam.

En parallèle, Loxam entend poursuivre et élargir son partenariat avec Leroy-Merlin qui comprend pour le moment 39 corners de location dans les magasins de l'enseigne de bricolage.

De nouveaux leviers de croissance

En marge du concept Loxam City, le groupe entend également améliorer l'offre de ses agences généralistes en accompagnant les évolutions des métiers et des mises en œuvre. Par exemple, la gamme TP des dépôts Loueurs de France vient d'intégrer des finishers et niveleuses compactes, des machines qui ne se sont pas encore démocratisées sur le marché. Au sein des agences Loxam Rental, la gamme d'outils sans-fil compte désormais des marteaux perforateurs et des perceuses-visseuses alors que l'offre destinée au second œuvre s'est élargie aux échafaudages télescopiques et aux souffleurs de ouate de cellulose. Citons également, le référencement de nacelles araignées hybride 13 mètres qui sont de plus en plus réclamées pour les chantiers de rénovation situés en intérieur. Concernant l'enseigne Laho Tec (location de treuils de levage, d'échafaudages et de coffrages), Loxam va axer l'offre sur les plates-formes à crémaillères en version mat unique ou à deux mats pour compléter la gamme traditionnelle de plates-formes suspendues temporaires (PST). Au final, le montant alloué aux investissements pour l'année 2012 sera quasiment similaire à celui de 2011.