juillet 2011

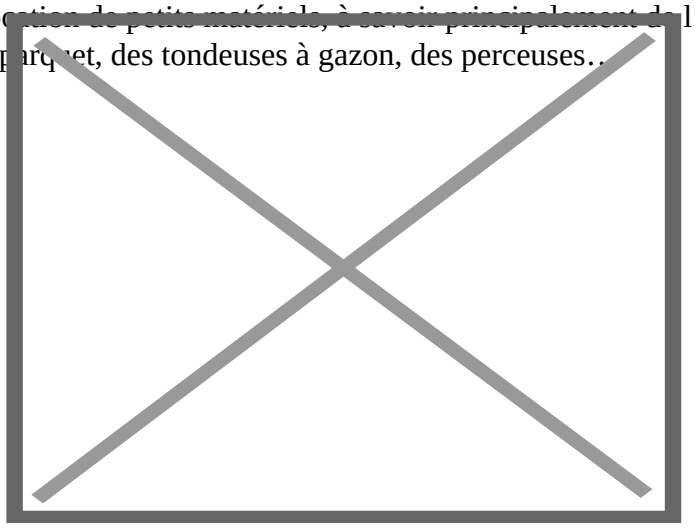
Locatoumat

Locatoumat, un réseau régional dynamique



Créé à Angoulême il y a tout juste trente ans, Locatoumat est au fil du temps devenu un acteur incontournable de la location de matériels et équipements destinés au secteur du BTP dans la région charentaise. Grâce au choix de son président fondateur, Pierre Gaucher, l'enseigne a su s'adapter aux exigences du marché et développer une offre et des services en parfaite adéquation avec les attentes de ses clients.

En 1981, Pierre Gaucher ouvre à Angoulême sa première agence de location, Locatoumat, considérée alors comme la première entreprise de la région entièrement consacrée à ce type d'activité. En effet, à cette époque, il n'y a pas encore de loueurs réellement nationaux mais plutôt une majorité d'indépendants spécialisés dans la vente de matériels de maçonnerie pour qui la location représente un service de dépannage. Fort de son expérience commerciale dans une société orléanaise spécialisée dans le ponçage et le sciage qui l'a amené à côtoyer quelques loueurs de la région, Pierre Gaucher décide d'orienter son activité sur la location de petits matériels, à savoir principalement de l'équipement pour les particuliers avec des ponceuses à parquet, des tondeuses à gazon, des perceuses…



Orientation vers les professionnels

Bien que l'offre soit au départ axée sur les demandes des particuliers, la notoriété de Locatoumat atteint peu à peu les professionnels. Grâce au bouche à oreille, ces derniers ont rapidement écho du savoir-faire de l'entreprise et prennent conscience des avantages que peut apporter la location par rapport à l'achat de

matériel. Au fur et à mesure, la clientèle d'artisans et de professionnels du BTP se multiplie et la demande s'oriente logiquement sur du matériel propre à leur secteur d'activité. Désireux de répondre à leurs exigences, Pierre Gaucher entreprend alors un élargissement de son offre et se constitue un parc de bétonnières, outillages pour pierre (ponceuses à granit) puis de mini-pelles. Ces machines, alors essentiellement utilisées en Grande-Bretagne, présentent l'avantage de s'atteler derrière une voiture tout en étant parfaitement adaptées aux travaux de terrassement courants. Cet investissement « original » pour l'époque séduit tout particulièrement les professionnels qui deviennent les premiers clients de Locatoumat en terme de chiffre d'affaires. Toutefois, la demande en mini-pelles augmente considérablement et Locatoumat n'a plus les fonds nécessaires pour poursuivre son investissement. Pour rester sur sa lancée, Pierre Gaucher se rapproche alors du loueur bordelais Rentforce qui lui sous-loue une partie de son parc, à savoir des mini-pelles mais aussi des chargeuses et des camions bennes. Lorsque le loueur girondin récupère son matériel pour alimenter une de ses nouvelles agences, Locatoumat se voit dans l'obligation de réaliser de gros efforts financiers pour disposer de son propre parc sur ce type de machines. Pierre Gaucher profite alors de ces achats pour diversifier son offre et répondre principalement aux demandes d'une clientèle professionnelle qui ne cesse d'augmenter et lui reste fidèle.

Un nouveau départ

En parallèle de cette stratégie commerciale, Pierre Gaucher, jusque-là seul salarié de Locatoumat, décide de structurer l'entreprise et demande à son épouse de prendre en charge tout l'administratif de la société. Le dynamisme de l'enseigne est alors subitement freiné par un incendie qui ravage tout le parc. Ne disposant plus que du matériel qui était loué par les clients lors de l'accident, il décide de changer le statut (en nom propre) de l'entreprise et fait appel à des actionnaires. Après avoir retrouvé un local et redémarré son activité, Pierre Gaucher échange avec ses nouveaux partenaires sur la stratégie à adopter pour relancer le dynamisme de l'entreprise. Très vite, la direction opte pour l'élargissement du réseau et Locatoumat ouvre une deuxième agence à Saintes puis, dans la foulée, une troisième à Cognac. Fil rouge de la croissance de l'entreprise, le développement s'intensifie et l'enseigne s'installe progressivement sur les départements de la Charente et de la Charente-Maritime, le but étant d'être présent dans les principales villes de la région et de tisser un maillage d'une quarantaine de kilomètres entre chaque dépôt. Ce déploiement s'accompagne de nouveaux investissements machines ainsi que de la mise en place d'un fichier informatique central qui permet à l'entreprise de fédérer les agences, de mieux gérer les flux de matériels, de codifier chaque référence…

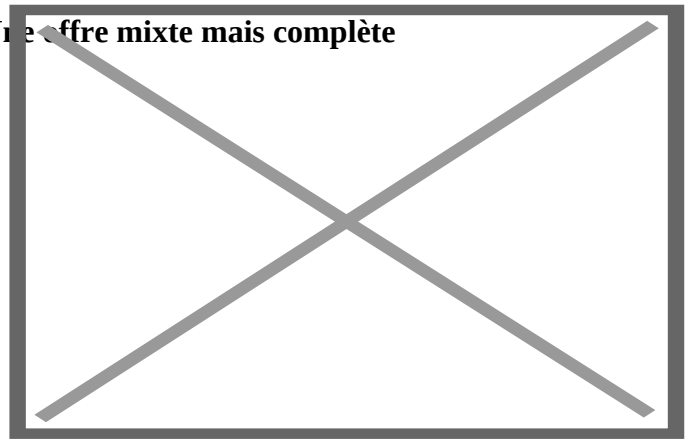
Des agences à taille humaine

Aujourd'hui, l'enseigne Locatoumat compte 85 salariés et regroupe dix agences (auxquelles il faut ajouter une entité, Festivat, spécialisée dans la location de produits destinés à l'évènementiel) qui sont toutes situées dans les Charente à l'exception d'un dépôt basé dans le nord de la Dordogne. Le siège social, autrefois installé dans l'une des deux agences d'Angoulême, est depuis 2001 situé dans un bâtiment dédié qui regroupe tous les services administratifs ainsi que le stock central et le service SAV de l'enseigne.

Généralement, chaque dépôt est piloté par un chef d'agence, un responsable comptoir, un mécanicien et un chauffeur. Toutefois, pour les petites agences, il est fréquent que le responsable d'agence soit également en charge du comptoir. A contrario, les entités de taille importante comme les deux agences d'Angoulême sont animées par un responsable agence, trois personnes ou plus dédiées au comptoir, un responsable atelier, deux mécaniciens, un préparateur chargé de réceptionner les machines de retour de location, de les nettoyer… et trois chauffeurs qui, outre la livraison aux clients assurent également les transferts de matériels entre agences. A noter que leur mission ne s'arrête pas à la simple livraison des machines. Ils sont en effet garants de la mise en route du matériel sur le chantier du client et doivent s'assurer que ce dernier connaît les précautions d'usage. Avec une flotte totale de douze camions, Locatoumat est aujourd'hui capable de gérer en interne ses livraisons mais il peut également, en cas de forte activité par exemple, faire appel à un sous-traitant pour répondre aux exigences horaires du client.

Depuis le début d'année, le loueur a également embauché deux commerciaux, un par département, qui sont chargés de se rendre sur les chantiers en binôme avec les chefs d'agence, mais surtout d'effectuer de la prescription et réaliser des ouvertures de comptes.

Une offre mixte mais complète



Concernant l'offre, la clientèle étant désormais composée à 85% de professionnels, le loueur réalise 40% de son chiffre d'affaires sur les pelles. Outre des modèles courants de 3,5 à 16 tonnes spécifiques au secteur du BTP, Locatoumat propose des versions légères avec des machines de 500 kg, 800 kg et 2,5 tonnes. Depuis quelques années, pour accroître sa crédibilité auprès des professionnels, l'enseigne a également investi dans un parc complet de nacelles élévatrices qui comprend environ 150 machines allant de 8 à 41 m de hauteur. Depuis son partenariat avec Rentforce, le loueur demeure une spécialiste du « roulant » et compte aujourd'hui une flotte de 150 camions bennes dont la capacité maximale peut atteindre 3,5 tonnes. A noter que toutes les machines proposées à la location sont mises aux couleurs du loueur, à savoir le jaune et le vert.

Cette offre très professionnelle est complétée par de nombreux équipements dédiés aux espaces-verts et au jardinage avec des motobineuses, des tondeuses à gazon…, des produits souvent prisés par les particuliers. Locatoumat souhaite en effet être le plus large possible pour satisfaire toutes ses typologies de clientèles. Le catalogue comprend donc également des échelles, du petit matériel électroportatif (perceuses, perforateurs…) ou encore des équipements spécifiques comme des caméras d'inspection pour canalisations ou encore des produits dédiés au forage et au sciage du béton. Par ailleurs, chaque agence abrite un espace libre-service dans lequel sont mis en vente tous les consommables propres aux machines louées mais aussi d'autres produits propres au secteur du BTP comme de l'EPI, de la signalisation, du marquage… Prochainement, les plans de vente de chaque magasin doivent être revisités pour développer cette activité et la diversifier.

Développement de la vente d'occasion

Dès la fin 2008, alors que le ralentissement économique se précisait et que le manque d'activité se faisait de plus en plus ressentir, Locatoumat a du faire face à l'augmentation du nombre de machines immobilisées sur le parc. Pour éviter cet important (et coûteux) stockage, le loueur a décidé de vendre sur le marché de l'occasion les machines les plus anciennes – le loueur possédait déjà une expérience dans la vente de matériels neufs avec une entité dédiée à Bordeaux mais Pierre Gaucher a préféré arrêter cette activité distribution, un métier différent qui demande une structure spécifique. Outre une rentrée financière non négligeable, cette stratégie a permis au loueur de préparer la reprise en misant sur l'investissement futur de nouveaux matériels et donc de renouveler le parc. En effet, le loueur s'attache à remplacer ses machines tous les quatre ans pour ne proposer que du matériel de qualité en phase avec les attentes des clients.

Des packs promotionnels

Depuis 2010, Locatoumat accorde une plus grande importance à sa communication via notamment le développement de son site Internet. Considéré avant tout comme un outil d'aide au choix plutôt que comme une vitrine, il comporte les fiches techniques de la grande majorité des machines proposées à la location ainsi que de nombreux visuels. Interactif, il est régulièrement mis à jour et, via l'envoi d'une newsletter, relaye toutes les promotions en cours. Il n'est toutefois pas possible de réserver le matériel en ligne, Pierre Gaucher souhaitant garder un contact « humain » avec ses clients.

Outre des promotions classiques, Locatoumat organise fréquemment des offres packagée comprenant plusieurs matériels « indissociables ». C'est le cas par exemple du Pack Pelle qui regroupe la location à prix réduit d'une mini-pelle et de la remorque nécessaire à son transport ou encore du Pack Bois qui propose au choix une remise tarifaire sur la location d'une tronçonneuse ou la gratuité de cette dernière dans le cadre de la location d'un camion nacelle destiné à l'élagage.

Développées sur tout le réseau, ces offres peuvent être couplées à des campagnes propres à chaque agence. Les responsables de dépôt sont en effet capables de choisir les produits qu'ils souhaitent mettre en avant à travers une promotion. L'agence de Royan a par exemple récemment réalisé une offre spéciale sur les scarificateurs, un produit qu'elle est quasiment la seule à louer en grande quantité.

Rajeunir et grandir

Depuis bientôt un an, Pierre Gaucher a concentré sa politique de développement sur l'organisation de l'entreprise. En marge de l'investissement régulier de machines, il a effectué une restructuration interne pour responsabiliser chaque poste et remplacer les salariés sur le départ par des jeunes. Depuis environ quatre ans, les équipes ont donc été largement rajeunies, une mesure souhaitée par Pierre Gaucher qui entend ainsi bénéficier d'une nouvelle vision sur son entreprise.

Concernant le développement externe, le loueur souhaite d'ici 2015 augmenter son nombre d'agence à environ quinze unités tout en restant dans la région. A noter que, malgré le retour à la croissance, Locatoumat va profiter de la portée de son site Internet pour poursuivre et intensifier la vente du matériel d'occasion.

Nicolas Desbordes