juin 2009

Locatout

Locatout, une question de services

Située en proche banlieue de Nancy, l'agence Locatout a construit sa réputation sur à une forte notion de service. Cette entreprise complètement indépendante bénéficie d'une zone de chalandise particulièrement étendue pour un loueur et attire aussi bien une clientèle professionnelle que grand-public.

Il y a neuf ans, l'enseigne SLM motoculture située dans la Zac de la Porte Verte à Essey-Lès-Nancy, dans la banlieue Est de Nancy (54) désire mettre en place dans ses locaux une activité location dédiée à son matériel d'espaces verts. Baptisée Locatout et installée dans le local voisin, cette activité est confiée à Jean-Christophe Assa, un vendeur d'outillage disposant de plus de vingt ans d'expérience dans ce métier. La location de ce type de machines étant particulièrement saisonnière (deux à trois mois dans l'année), l'enseigne laisse carte blanche à son responsable qui doit proposer une offre rentable tout au long de l'année. Fort de son expérience, Jean-Christophe Assa se tourne alors vers la location et la vente d'outils et de machines pour le bâtiment. Ayant réussi son pari, il reprend en 2006 les parts de l'enseigne et en devient son gérant. Depuis, le chiffre d'affaires de la société n'a cessé de grimper pour passer en trois ans de 260 000 euros à 400 000 euros.

Une majorité de ventes

Aujourd'hui, ce chiffre d'affaires est dominé par la vente aux professionnels, 75 % du CA, activité qui couvre une zone de chalandise de 50 km autour de Nancy. La prédominance de la vente trouve son origine dans l'emplacement géographique de l'agence. En effet, il n'existe pas, dans le centre-ville de Nancy, d'enseignes proposant de l'outillage et les professionnels sont obligés de se tourner vers la banlieue pour s'équiper. Située en périphérie dans une zone d'activité commerciale, l'établissement est desservi depuis 2003, par un nouvel échangeur autoroutier qui lui permet d'être directement relié aux périphériques sud et ouest de Nancy. Facile d'accès, l'agence ne pose également aucun problème de stationnement grâce à un parking d'une vingtaine de places.

Une offre de qualité

Outre la situation géographique, Locatout a fait sa réputation grâce à des produits de qualité offerts aux meilleurs coûts. En effet, n'ayant pas de salariés à charge, Jean-Christophe Assa peut jouer sur la marge des produits et effectuer des remises ponctuelles demeurant ainsi très compétitif.

En terme d'offre, l'agence dispose d'un éventail de produits qui permet de répondre à toutes les demandes des artisans, notamment en ce qui concerne l'électroportatif. Pesant près de la moitié du chiffre d'affaires (vente et location), ce secteur est représenté par les marques Makita et Fein avec lesquelles l'agence a établi un partenariat commercial. En effet, outre la commercialisation de gammes complètes des machines, elles mettent à disposition de l'agence une PLV adaptée avec de nombreux présentoirs pour exposer les produits phares mais également les nouveautés. Ainsi, Fein a mis en place, à l'entrée du magasin, un présentoir interactif chargé de présenter, grâce à une vidéo lancée dès la porte de l'agence ouverte, la nouvelle version du MultiMaster, un outil polyvalent pour tous les travaux de rénovation (ponçage, coupe…).

Outre l'électroportatif, l'agence propose également une large offre d'outils diamantés (25 % du CA) avec de nombreux disques et couronnes mais aussi de l'EPI (15 % du CA) et enfin de l'outillage à main (10 %) plus apparenté à un marché de dépannage du fait de la présence dans la zone d'une enseigne de GSB Brico Dépôt.

La location, un secteur de proximité…

Représentant près de 25 % du chiffre d'affaires avec une zone de chalandise de 10-15 km autour de l'agence, la location reste avant tout une activité de proximité et grand-public. En effet, chez Locatout, l'activité location concerne essentiellement les particuliers et les bricoleurs qui soit ne disposent pas d'équipement approprié, soit désirent effectuer leurs travaux avec des outils de qualité pour obtenir un meilleur résultat. Les professionnels viennent louer de l'outillage uniquement pour des besoins spécifiques et constituent une part minoritaire dans l'activité location. Locatout met à la disposition de ses clients une offre similaire à celle qui est proposée à la vente. Outre une grande variété de produits, l'agence ne loue que des produits récents afin d'offrir un matériel le plus fiable possible. Le matériel est ainsi changé dès que sa garantie fournisseur expire, ce qui permet à l'agence de disposer d'un parc machine fréquemment renouvelé et par la même occasion de limiter les réparations à effectuer… et l'embauche d'un mécanicien. Une fois que le délai de garantie des machines est dépassé, ces dernières sont proposées à la vente à des prix fixés en fonction de leur état. Précisons enfin pour que la location, l'agence ne prend pas de caution et se base sur la confiance accordée à ses clients.

… et de services

Du fait de sa proximité avec les clients, Locatout propose des services adaptés. L'agence assure ainsi le SAV courant au plus tard sous 48 heures à partir de la date de dépôt. En effet, l'agence est située à quelques kilomètres de dépôts Makita et Fein qui garantissent une livraison rapide des pièces détachées. Fréquemment, les professionnels remettent leur machine défectueuse le matin et viennent la récupérer en milieu d'après-midi, ce qui permet à l'activité sur chantier de ne pas être trop perturbée. Concernant les livraisons de produits, elles sont assurées par Jean-Christophe Assa durant la plage horaire du midi, lors de la fermeture de l'agence. Reprenant quelque peu le rôle joué autrefois par les quincailleries de centre-ville, l'agence dispose aujourd'hui d'une grande notoriété et gère une clientèle de 3 000 noms dont 80 % de professionnels.

N.D.