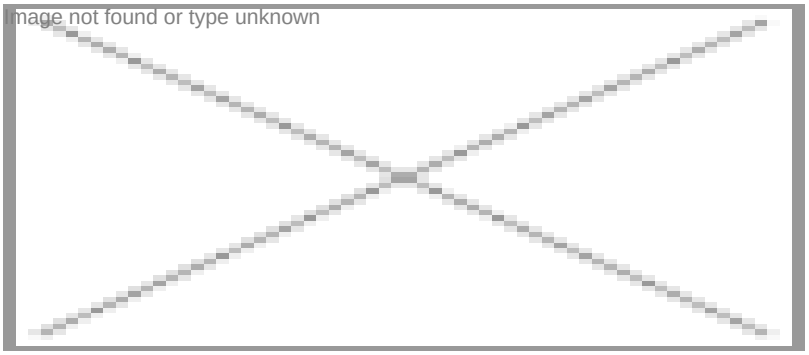
janvier 2010

Phocomex

Phocomex, un réseau tourné vers le futur

Disposant de deux agences en 1988, le groupe Phocomex est aujourd'hui un loueur bien implanté sur tout le territoire national. Réputée pour son offre adaptée aux multiples activités de ses clients et pour son organisation interne qui met en valeur le conseil, la société vient de prendre un nouveau virage en s'engageant, avec l'obtention de la certification Mase, sur une plus grande prise en compte de la sécurité sur les chantiers et sur le respect de l'environnement.



La société phocéenne de commerce extérieur, créée à Marseille en 1946, avait pour vocation première l'import-export de matériels. Dans les années 1960, elle se tourne vers la location en proposant à la société GTM basée en Algérie, des fardiers (chariots munis de roues très basses utilisés pour le transport de lourdes charges) pour la construction d'un pipeline dans la Sahara. Cette activité se développe peu à peu et devient dès les années 1970, la source de revenue principale de l'entreprise. En 1982, Henri Doglione rachète la société et réoriente l'activité sur la location de chariots élévateurs. La même année, il reprend les activités location de la compagnie Penalba basée à Fos sur Mer et la rebaptise Société Phocéenne de Location, Pholoc, afin de développer une division tournée vers les industries de la région. En 1990, l'entreprise alors en plein essor transfère son agence mère dans la zone industrielle de Vitrolles avant d'y installer, en 1993 son siège social et administratif jusque là situé à Marseille.

Fort développement externe

En janvier 1996, la société phocéenne de commerce extérieur devenue Phocomex SARL fusionne avec Pholoc. L'entreprise mène alors une politique de forte croissance externe, d'abord dans le Sud-Est avec la création ou le rachat d'agences dans le département des Bouches du Rhône à La Mède (avril 1995), Marseille Est (mars 1999) et Aix-en-provence (mars 2001) mais également dans les départements voisins de la Drôme à Montélimar (mai 1995) et Mercurol (janvier 1997), du Vaucluse à Cavaillon (juin 1997), de l'Aude à Carcassonne (janvier 1998) et du Var à Toulon (novembre 1998). Parallèlement à ce développement régional, le groupe démarre un quadrillage national et s'étend sur d'autres régions comme dans le Sud-Ouest avec l'ouverture en juillet 1997 de l'agence de Toulouse (31) et dans l'Ouest avec l'ouverture des agences de Saint-Herblain et de Montoir de Bretagne (44).

En 2000, le groupe s'installe en région parisienne avec le rachat de trois sociétés SPSM, Soneloc et Sorloc qui constituent ensemble la filiale Nord du groupe. En 2001, le président de ces filiales, Michel Gable prend la direction de Phocomex et les deux entités fusionnent, les agences de

Châtillon (92), Santeny (94), Villeneuve-le-Roi (94), Mitry-Mory (77), Nemours (77) et Gaillon (27) passant sous l'enseigne Phocomex.

En 2005, le groupe reprend son extension dans le Sud-Est avec l'ouverture des agences d'Eguilles (13), de Manosque (04) et de Château-Arnoux (05) puis en 2007 avec celles d'Avignon (84), de Narbonne (11) et de Hyères (83) et enfin en 2008 avec l'arrivée dans le réseau des agences de Fréjus et de Saint-Maximin (83). Par ailleurs, cette même année, Phocomex fait l'acquisition de la société MDR Location qui dispose de trois agences dans les Alpes, à Annecy (73), Chambéry (74) et Albertville (74). Enfin, le premier août dernier, Phocomex reprend l'activité de la société SLM située à Mougins (06) dont l'agence sera complètement intégrée au réseau le 1er janvier 2010. Disposant au niveau national de deux agences en 1988, Phocomex compte aujourd'hui trente-cinq sites sous enseigne dont plus de la moitié dans sa région d'origine, et emploie plus de deux cents salariés.

Une offre technique et qualitative

Parallèlement à ces acquisitions dans la location, le groupe a élargi son activité en achetant, en avril 2006, les parts sociales de la société Comet spécialisée dans le négoce de matériels de chantiers. Il intègre alors à son réseau de location les agences du Muy (83) et de Nice (06) qui gardent néanmoins une partie de leur activité pour la distribution puis crée en juin 2006 la EURL Comet Distribution pour l'établissement de Saint-Jeannet (06). Aujourd'hui, l'activité de Phocomex est donc centrée autour de deux pôles : la location de matériel pour l'industrie et le bâtiment avec les agences Phocomex et la vente de machines avec les agences sous enseigne Comet. Ces deux activités disposent pour les grosses réparations d'ateliers centraux situés à Vitrolles (13), Châtillon (92), Montoir de Bretagne (44) et Saint-Jeannet (06).

En ce qui concerne l'activité location qui réalise un chiffre d'affaires de 32 millions d'euros, Phocomex dispose d'une gamme étendue avec des compresseurs, des groupes électrogènes, des chariots élévateurs, des pompes, des chargeurs, des pelles, des tractopelles, du matériel de compactage, des nacelles sur porteur…. Elle répond ainsi aux besoins de clients variés qui exercent principalement dans l'industrie et dans le BTP. Phocomex a également profité du rachat de certaines agences pour enrichir son offre avec par exemple la reprise de la société Midi Location, spécialisée dans la location de véhicules utilitaires ou l'agence de Narbonne qui proposait essentiellement du petit matériel pour les particuliers.

Le groupe dispose désormais d'un parc national d'environ six mille machines qui sont rigoureusement sélectionnées pour leurs qualités techniques, leur fiabilité et leur robustesse. Elles sont réparties sur l'ensemble des agences et transférables rapidement grâce à un réseau de transport interne efficace. Dernièrement, en 2008, le groupe a étendu son offre de gros matériels en investissant lourdement dans ce secteur (des pelles jusqu'à 30 tonnes, des chargeuses jusqu'à 3 000 litres…). Notons par ailleurs que Phocomex propose depuis 2006 la marque Doosan pour les véhicules de chantier de plus de 18 tonnes.

L'activité distribution, sous enseigne Comet, réalise un chiffre d'affaires de quatre millions d'euros. Elle possède une clientèle variée qui s'étend des grands groupes industriels ou de construction jusqu'aux petites entreprises du bâtiment et les particuliers à la recherche de petits matériels de terrassement. Aujourd'hui, les agences Comet sont capables d'offrir une large gamme d'outillage à main, d'EPI, de signalisation, de levage et de mesure ainsi que du gros équipement de chantier. L'enseigne est ainsi le distributeur exclusif des tractopelles, chargeurs et autres matériels Ammann sur les départements des Bouches-du-Rhône, du Var et des Alpes-Maritimes.

Des agences portées sur le conseil…

Afin de proposer les produits les mieux adaptés au client, Phocomex a depuis longtemps placé le conseil au cœur de sa stratégie commerciale. Les responsables d'agences ont ainsi le devoir de recruter du personnel qualifié qui dispose d'une grande capacité de conseil afin de cibler avec exactitude les besoins des clients.

Pour atteindre ce but, Phocomex dispose d'agences parfaitement structurées autour d'un responsable d'établissement chargé de manager son équipe et de démarcher de nouveaux clients. Pour cela, il est accompagné d'un commercial sédentaire dont la mission principale est de négocier les commandes et les contrats. Le responsable technique gère les plannings de réparation ainsi que les bons de sortie des matériels et supervise le mécanicien de l'agence qui prend en charge l'entretien et la réparation des machines. Enfin, chaque agence dispose de son propre chauffeur qui, outre la livraison des commandes, inspecte le matériel en présence du client lors de la réception et apporte des conseils pour leur mise en œuvre. Il peut parfois être amené à renforcer l'équipe technique lorsque celle-ci en a besoin. Cette organisation interne est pilotée par quatre directeurs régionaux qui ont sous leur responsabilité entre cinq et neuf agences.

Pour l'approvisionnement des produits, les agences s'appuient sur un magasinier. Situé sur le site de Vitrolles, il prend en charge les achats et les commandes de pièces détachées pour tout le réseau afin d'assurer un fond de roulement qui réponde aux besoins des techniciens. Disposant d'une parfaite autonomie sur chaque commande, il fait également appel à des sous-traitants pour le changement de certaines pièces ou pour effectuer des dépannages, comme lors de crevaisons sur de gros véhicules.

… et le service

Pour optimiser les livraisons et offrir une plus grande flexibilité et une meilleure réactivité sur une même région, Phocomex s'est organisé autour de plate-formes qui regroupent deux à trois agences. Le parc est géré d'une façon commune afin de garantir la bonne circulation du matériel. Pour les grosses machines, essentiellement dans le domaine du levage, il y a un parc national au sein duquel toutes les agences peuvent s'approvisionner.

Pour offrir plus de confort à ses clients, Phocomex dispose également d'un numéro de téléphone unique qui les renvoie vers l'agence la plus proche de leur chantier ainsi qu'un service assistance disponible 24h/24. Le groupe possède également un site Internet institutionnel crée en 2007, un guide tarif regroupant l'ensemble de l'offre et une plaquette commerciale.

Depuis peu, Phocomex a développé une stratégie de communication qui s'est concrétisée en 2007 avec la création du poste de responsable marketing. Complètement autonome, ce service travaille aujourd'hui sur la mise en place d'outils qui permettent de véhiculer la stratégie du groupe, à savoir communiquer par type d'activité. Le loueur propose en effet des fiches métiers qui regroupent les produits phares utilisés par les professionnels avec un descriptif de l'offre, les différents contrats possibles et des exemples de chantiers auxquels a participé le loueur. Ceci concerne le bâtiment, les travaux publics, les espaces verts, l'industrie et l'événementiel.

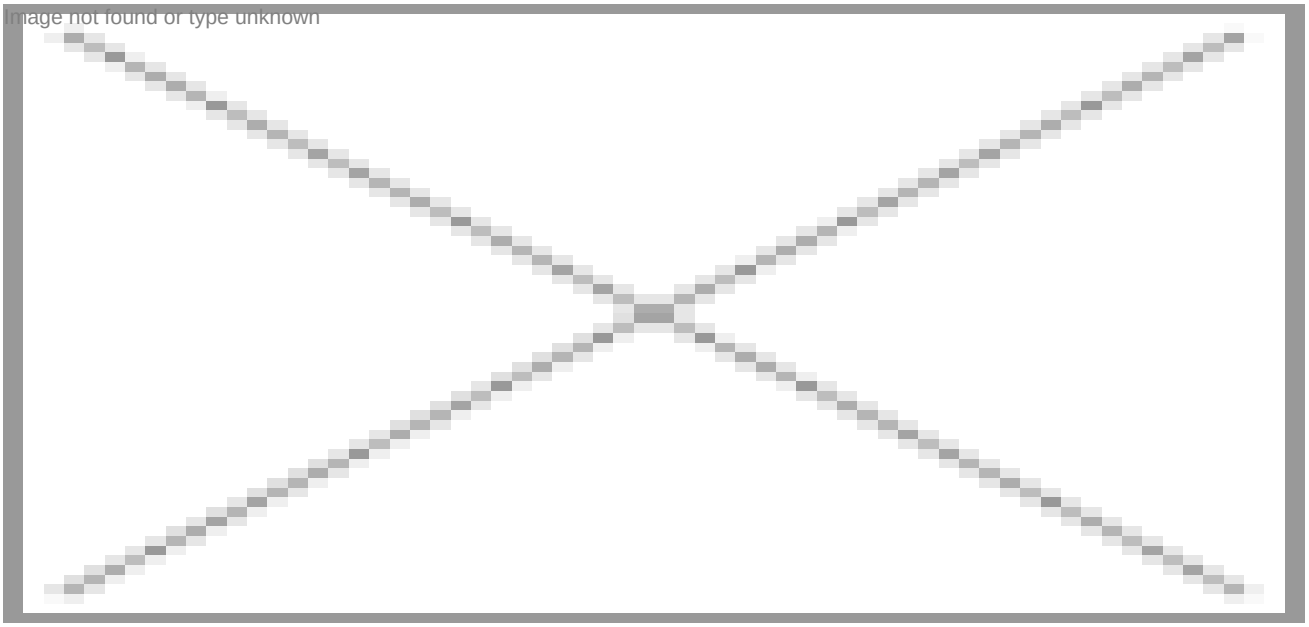
Un réseau « Masé »

Afin d'accroître sa notoriété dans le domaine de la location, Phocomex s'est lancé il y a un an dans l'obtention de la certification Mase qui s'appuie sur un référentiel axé sur la sécurité et des initiatives liées au respect de l'environnement. Ce label, d'une durée d'un an renouvelable, a été accordé en septembre dernier pour l'agence de Vitrolles qui, pour cette démarche, a fait figure d'agence pilote. En effet, prétendre à cette certification suppose de gros investissements tant au

niveau financier qu’au niveau humain. En accordant une grande importance à la sécurité sur les chantiers depuis presque cinq ans avec la création d’un service entièrement dédié, Phocomex disposait déjà d’une structure capable de travailler dans le cadre de cette démarche. Toutefois, pour obtenir la certification, le groupe a dû effectuer de nombreuses formations internes basées sur les précautions d’usage à prendre avec les matériels les plus techniques à destination par exemple de chantiers industriels électriques ou de pompage. Bien qu’une seule agence ait été concernée par l’obtention de ce label – l’agence de Saint-Nazaire devrait également le recevoir début 2010 – toutes les équipes ont assisté aux séances afin de tenir le même discours technique et être capables de répondre aux même problématiques. Aujourd’hui, c’est donc tout le réseau Phocomex qui est officieusement Masé et peut profiter de l’ouverture de son activité sur de nouveaux marchés, par exemple pour les sites chimiques et pétrochimiques autrefois abordés en sous-traitance, qui répondent à de nombreuses obligations sécuritaires et environnementales, telle la législation Reach.

Fort de ces nouvelles ambitions, le groupe prévoit de poursuivre d’ici 2011 sa croissance soit par le rachat d’entreprises, soit par la création d’agences, et envisage prochainement de renouveler une grande partie de son parc, notamment le matériel plébiscité pour la location de longue durée.

Nicolas Desbordes



Répartition du CA de Phocomex

- Terrassement et accessoires 29%
- Energie et compresseurs 16%
- Chariots élévateurs 12%
- Compactage 8%
- Nacelles 7%
- Chargeuses 6%
- Autres 22%