juin 2012

Rentforce

Rentforce, le savoir-louer d’un double spécialiste



Précurseur dans la location de nacelles,

Rentforce est aujourd’hui reconnu régionalement pour sa double expertise élévation et véhicules du BTP. Grâce au fort développement de son parc, le loueur bordelais est en effet parvenu à se démarquer de la concurrence en jouant la carte de la spécialisation mais aussi en élargissant son maillage géographique. Avec un total de neuf agences, il répond désormais à tous les professionnels du bâtiment, des travaux publics et des collectivités locales oeuvrant dans un large quart sud-ouest.

Michel Dropsy, ingénieur pionnier dans la conception de chariots télescopiques, crée en 1986 à Mérignac (33) sa propre société de location, Rentforce avec l’ambition première de développer une offre orientée vers les professionnels du BTP avec un parc restreint comprenant des mini-pelles, des nacelles (produits encore peu démocratisés sur le marché), des mini-chargeuses…Paradoxalement, la société ne propose aucun chariot télescopique pour ne pas concurrencer son offre industrielle parallèle tournée vers les loueurs. Sous l’influence de son fondateur qui souhaite se démarquer des grandes enseignes nationales présentes sur le secteur, Rentforce délaisse de plus en plus son offre généraliste pour finalement s’axer sur deux grandes familles de produits, le matériel d’élévation et les petits utilitaires de chantiers.

Un spécialiste de l’élévation…

En 1999, Rentforce est repris par Bertrand Carret qui souhaite avant tout poursuivre la stratégie de son prédécesseur et ainsi renforcer le statut de spécialiste du loueur notamment dans l’élévation. Il élargit alors cette offre en intégrant chaque année de nouvelles machines, à savoir aussi bien du matériel bénéficiant d’une forte rotation destiné aux applications courantes que des engins plus conformes à son statut de spécialiste, par exemple des nacelles sans stabilisation, de petite hauteur, sur fourgon… Aujourd’hui, le catalogue Rentforce comprend donc des nacelles articulées sur porteur allant de 13â€¯mètres à 22â€¯mètres, des nacelles télescopiques (8 à 25 mètres) ou encore plusieurs nacelles pendulaires à savoir des versions 19â€¯mètres sur porteur, 25 et 27â€¯mètres sur poids lourd ou 13â€¯mètres sur fourgon, ces dernières pouvant être utilisées aussi bien par des professionnels avertis que par des artisans qui en ont une utilité ponctuelle. A cela

s’ajoutent également une gamme de ciseaux (10â€¯mètres) et de nacelles automotrices (11 à 21â€¯mètres) proposées soit en version diesel, soit en version électrique et bien entendu des chariots télescopiques (jusqu’à 17â€¯mètres) pour les besoins en manutention. Concernant ses partenaires commerciaux, Rentforce s’attache à ne proposer que des marques synonymes de qualité auprès des professionnels comme Multitel, Haulotte, Time France ou CTE…

… et du camion benne

En parallèle de cette offre élévation, Bertrand Carret a renforcé la position du loueur aquitain dans le domaine des véhicules industriels. Par exemple, pour sa gamme de camions bennes, il a cherché à se démarquer de la concurrence en proposant, outre des modèles classiques, des véhicules à forte valeur ajoutée comme des camions bennes à coffre, des modèles bi-cabine (jusqu’à six places assises), des versions tri-bennes (la benne se décharge par l’arrière ou par les côtés) ou encore des camions bennes avec grue intégrée (capacité de 700â€¯kg à 2â€¯mètres et 300â€¯kg à 4â€¯mètres).

Pour renforcer son statut de spécialiste, Bertrand Carret a poussé le développement de l’offre jusqu’à mettre au point en 2003 le Camion Benne Compresseur, un camion benne breveté qui intègre un compresseur de chantier de 2â€¯000 litres entre la cabine du chauffeur et la benne. Grâce à cette conception, le professionnel profite pleinement de la charge utile de la benne (une tonne), le faible poids de cette dernière – elle est fabriquée en aluminium – compensant celui du compresseur pour éviter l’effet de surcharge. Au départ développé pour les entreprises oeuvrant sur des chantiers urbains pour lesquels la rationalisation du transport est un impératif, ce camion (manœuvrable avec un simple permis VL) répond aujourd’hui à tous les professionnels des travaux publics qui ont besoin d’une benne arrière libre (une piloneuse peut par exemple être fixée sur un sabot de retenue) pour entreposer le matériel courant tels les panneaux et équipements de chantiers, les matériaux de construction… En plus de cet aspect ergonomique, le Camion Benne Compresseur offre également une grande sécurité aux utilisateurs puisque les commandes du compresseur sont situées sur la droite du véhicule et donc à l’opposée de la chaussée. Aujourd’hui, Rentforce propose bien évidemment ce produit en location (pour son compte ou celui d’autres loueurs dont certaines enseignes nationales) mais le commercialise aussi en direct à des entreprises de BTP ou à des loueurs via une filiale de distribution LeaderForce. Dans ce dernier cas, Rentforce se positionne en tant que « maître d’œuvre » et laisse le client choisir parmi un large choix de marques de véhicules et de coloris avant de lancer la production auprès de son sous-traitant.

Fort de ce savoir-faire sur le secteur du roulant, Rentforce intègre également une flotte de véhicules légers (voitures de société et petits utilitaires principalement) disponibles en location via sa filiale Asa Location. Cette offre est avant tout destinée à équiper, sur une courte durée, les entreprises qui ne souhaitent pas investir dans leur propre parc de véhicules.

Une notoriété régionale

Outre le développement de Rentforce dans les domaines de l’élévation et du roulant, Bertrand Carret s’est également attaché à étendre son réseau en poursuivant la politique de croissance externe initiée au départ. En effet, d’abord mono dépôt avec l’agence de Mérignac, le loueur a, à ses débuts, enregistré l’ouverture d’une nouvelle agence tous les trois ans avec des implantations, par création, à Bayonne, Pau et Tarbes. Le but était à l’époque de couvrir la côte Atlantique sud notamment le Pays Basque, région toujours positionnée sur un marché porteur avec de nombreux démarrages de chantiers. Avec l’arrivée de Bertrand Carret, ce maillage géographique s’est étendu à tout le Sud-Ouest avec la création de deux agences à Toulouse, d’une à Perpignan et d’un second dépôt à Bordeaux situé à Yvrac, à l’opposé de Mérignac. En 2009, Rentforce a effectué sa première reprise d’activité avec l’acquisition d’un loueur basé à La Rochelle dont le futur s’inscrivait en pointillés.

Un réseau proche et réactif

Du fait de son réseau, Rentforce a peu à peu attiré les grands groupes de construction et de travaux publics séduits par la proximité qu'entretient le loueur avec ses clients. En effet, avec neuf agences situées dans quatre régions mitoyennes (Aquitaine, Midi-Pyrénées, Poitou-Charentes et Languedoc-Roussillon), Rentforce est capable de livrer rapidement sur les chantiers mais aussi d'accueillir les maîtres d'œuvre à la recherche de solutions personnalisées. Pour cela, chaque dépôt s'appuie sur un chef d'agence et un responsable location comptoir, tous deux chargés d'orienter les clients vers les machines les plus appropriées à leurs problématiques. Toujours en termes de proximité, chaque agence possède son propre atelier d'entretien et de maintenance. Ainsi, pour les machines d'élévation, les mécaniciens effectuent en interne toutes les opérations de vérification et de préparation et peuvent à tout moment dépanner les clients sur les chantiers. Ce service est très apprécié des utilisateurs qui, dans le cas où ils seraient bloqués en hauteur, doivent recevoir un dépannage rapide. Toutefois, les équipes techniques de Rentforce connaissant parfaitement le parc et réalisant un suivi régulier, le dépannage s'effectue par téléphone dans 90% des cas. Notons que la maintenance des machines est largement facilitée par l'âge moyen du parc des agences qui n'excède pas trois ans et 100 000 km pour les véhicules roulants.

Croissance à deux chiffres

Cette stratégie basée sur une double expertise produit et la mise en place d'un réseau étendu permet aujourd'hui à Bertrand Carret de se focaliser pleinement sur le développement de chaque agence pour améliorer l'offre et renforcer les relations avec les clients. « *Notre objectif est désormais de grossir la taille des dépôts, d'abord en réalisant des investissements dans l'achat de nouveaux matériels toujours plus innovants mais aussi en embauchant du personnel* », précise Bertrand Carret qui gère actuellement une quarantaine de collaborateurs. Initiée depuis plus de 25 ans, cette ligne directrice a jusqu'ici largement portée ses fruits, Rentforce étant passé d'un statut de généraliste local à celui de multi-spécialistes régional (élévation/roulant, location courte/longue durée, moyen/haut de gamme…). Cette réussite s'est d'ailleurs confirmée en 2011, période durant laquelle Rentforce a enregistré une croissance de son chiffre d'affaires d'environ +17%.

ND