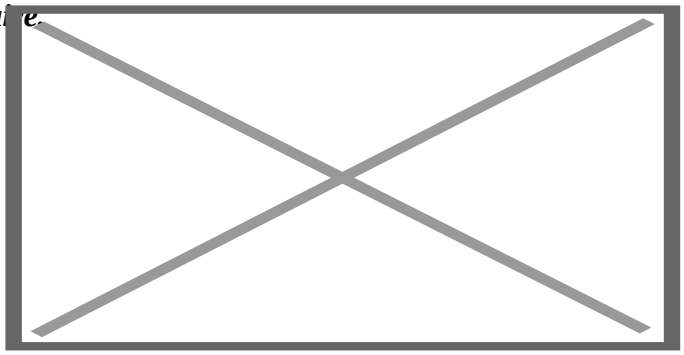
janvier 2013

Thomas Location

Accueil / BATIDISTRIBUTION / Location / Loueurs

Thomas Location, tout d’un grand

En seulement cinq années d’exercice, la société Thomas Location est parvenue à se faire un nom dans l’agglomération rennaise. Malgré la présence de réseaux de location nationaux et régionaux beaucoup plus importants, le loueur, qui ne compte à ce jour qu’une seule agence, a su convaincre ses clients en réalisant des investissements machines très ciblés mais aussi en misant sur sa proximité et son savoir-faire.



Missionné pour implanter l’agence rennaise d’un réseau de location national, Joël Thomas décide en 2005 de créer sa propre société de location qu’il baptise Thomas Location. Installé à l’ouest de la ville, entre la RN 24 (axe Rennes-Lorient) et la RN 136, (rocade rennaise), à proximité d’enseignes de distribution et de location pour le bâtiment, il débute véritablement l’activité début 2006 avec trois collaborateurs dont un chauffeur. L’offre se concentre alors principalement sur de l’outillage électroportatif comme des marteaux-piqueurs ou du carrotage diamant (Golz, Husqvarna) mais aussi sur des machines plus importantes telles des nacelles ou d’autres matériels dédiés au terrassement. L’objectif est de répondre aux demandes des professionnels issus des secteurs du bâtiment, de l’industrie et des espaces verts au détriment, volontaire, du marché des travaux publics. En effet, en plus de la présence de loueurs importants spécialisés sur le matériel TP qui obligerait Thomas Location à se positionner en concurrence frontale, le monde travaux publics exige des investissements matériels massifs comme des pelles de huit, dix et douze tonnes que l’entreprise ne peut acquérir ni stocker. Pour autant, malgré ce choix stratégique qui la prive d’une typologie de clients, l’entreprise parvient dès fin 2006, soit après seulement une année d’exploitation, à se constituer une clientèle fidèle et à dégager un résultat financier positif. Elle compte alors cinq collaborateurs suite à l’embauche, en cours d’année d’une secrétaire comptable et d’un mécanicien à temps plein.

Une stratégie d’investissements

Bien qu’il ait reçu la confiance des banques, Joël Thomas ne cherche pas à élargir son savoir-faire à d’autres secteurs mais vise au contraire à améliorer son expertise sur ses marchés. Par exemple, il développe plus intensément l’élévation industrielle avec le référencement de plates-formes électriques Haulotte et Manitou allant jusqu’à seize voire dix-huit mètres de hauteur et de nacelles araignées Imer qui lui permettent de répondre aux demandes des artisans confrontés au manque d’espace sur chantier. L’offre bâtiment à proprement parler est quant à elle renforcée par l’acquisition de dumpers Ausa et de mini-pelles Case et Bobcat jusqu’à sept tonnes. Pour les espaces verts, Thomas Location profite de l’achat de chargeuses compactes Bobcat pour proposer de nombreux accessoires comme des débroussailleuses forestières, des trancheuses de sol, des désoucheuses hydrauliques mais aussi du matériel spécifique tels des engazonneuses

ou un préparateur de sol Dingo. Malgré la crise économique, que l'entreprise commence à ressentir fin 2008, Joël Thomas continue ses investissements. Possédant déjà une offre complète en roulottes de chantier, bungalows et conteneurs, il l'élargit avec le référencement d'abris de décontamination d'amiante. Aujourd'hui, grâce notamment à l'appui du fabricant CNSE, l'entreprise est reconnue pour ce Pôle Amiante qui regroupe deux personnes ayant reçu une formation spécifique pour assurer toutes les opérations d'entretien et de contrôle des abris. Compte-tenu du volume de ce type de matériel, ils sont stockés, comme les conteneurs et les roulottes sur un dépôt de stockage situé sur la route de Vannes.

Les atouts d'une agence unique

Aujourd'hui, l'entreprise réalise un chiffre d'affaires d'environ 1,8 million d'euros et compte comme clients principalement des artisans, des PME du bâtiment, des sociétés spécialisées dans les travaux électriques, des agenceurs… mais aussi des majors de la construction et quelques sociétés importantes de travaux publics. Pour ces dernières, Thomas Location effectue principalement du dépannage de matériels via un partenariat avec un loueur régional spécialisé sur le TP. Toutefois, « notre meilleur client en compte ne pèse que 10% de notre chiffre d'affaires » tempère Joël Thomas qui souhaite conserver une indépendance et une marge de sécurité financière importante car « nous n'avons pas les garanties financières d'un grand groupe ».

Pour parvenir à séduire une telle variété de clients, l'entreprise mise sur un fonctionnement « semblable à celui d'un gros loueur » et sur son statut d'indépendant mono-dépôt pour répondre à leur demande. En effet, outre une grande disponibilité du matériel, l'entreprise se veut particulièrement réactive dans le traitement des commandes. Ces dernières sont majoritairement prises via le site Internet de la société qui propose en retour un devis avec les conditions tarifaires du client. Grâce à un logiciel qui gère l'évolution du parc, Thomas Location avertit rapidement le client de la disponibilité de la machine. Une fois validée, la commande est préparée puis contrôlée à deux reprises par trois techniciens sédentaires dont un habilité à effectuer les contrôles techniques sur les nacelles. Cette gestion permet à la société d'être très réactive et donc de limiter les attentes au comptoir (géré par Joël Thomas, un responsable comptoir et un étudiant BTS en alternance) et de livrer sur chantier à J+2. D'ailleurs, pour les livraisons (et reprises du matériel), l'entreprise ne compte qu'un véhicule léger et un poids lourd. Elle sous-traite environ 40% des envois pour éviter l'achat de portes-charges ou de camions.

Le suivi des clients est assuré par trois commerciaux qui bénéficient d'une connaissance globale de l'offre pour répondre à toutes les problématiques. Sur le terrain, l'entreprise rassure ses clients grâce à un commercial itinérant qui effectue le suivi des chantiers mais aussi la réparation et l'entretien sur site.

A noter que, pour acquérir une plus grande notoriété, Thomas Location réalise deux fois par an des journées portes ouvertes durant lesquelles elle reçoit ses clients mais aussi d'autres sociétés qui ne sont pas encore en compte. Ces évènements s'ajoutent à toutes les autres opérations de communication comme le sponsoring sportif auprès d'associations locales.

Une sortie de crise déjà planifiée

Bien que l'entreprise ait poursuivi sa progression durant la crise, elle a néanmoins rencontré quelques difficultés par exemple dans l'élévation industrielle, famille de produit prisée par des sous-traitants automobiles qui ont connu une forte baisse d'activité ces dernières années. Pour compenser cette perte, Thomas Location s'est tourné sur le marché de l'occasion pour vendre certaines nacelles. « Compte tenu de notre statut d'indépendant mono-dépôt, la vente de matériels est la seule solution qui se présente à nous pour récupérer de la trésorerie et investir sur du matériel neuf. Toutefois, ces ventes concernent uniquement des machines achetées lors de l'ouverture de l'agence et dont l'âge dépasse celui de notre parc, soit cinq ans en moyenne » précise Joël Thomas. L'entreprise compte ainsi raviver sa politique d'investissements qui s'était quelque peu atténuée ces dernières années et « multiplier nos commandes dès le second trimestre 2013 ». Pour autant, bien qu'il soit aujourd'hui considéré comme l'égal des autres loueurs de son secteur, Thomas

Location entend conserver son statut de mono-dépôt qui lui permet d'entretenir un maximum de proximité avec ses clients. Toutefois, pour améliorer encore plus sa réactivité, l'entreprise n'est pas contre l'ouverture d'une seconde agence, à 30-40 kilomètres autour du dépôt, pour « garder notre proximité », qui ferait office d'entrepôt de stockage pour les abris de chantier et de décontamination avec un « petit atelier d'entretien et de réparation ».

ND