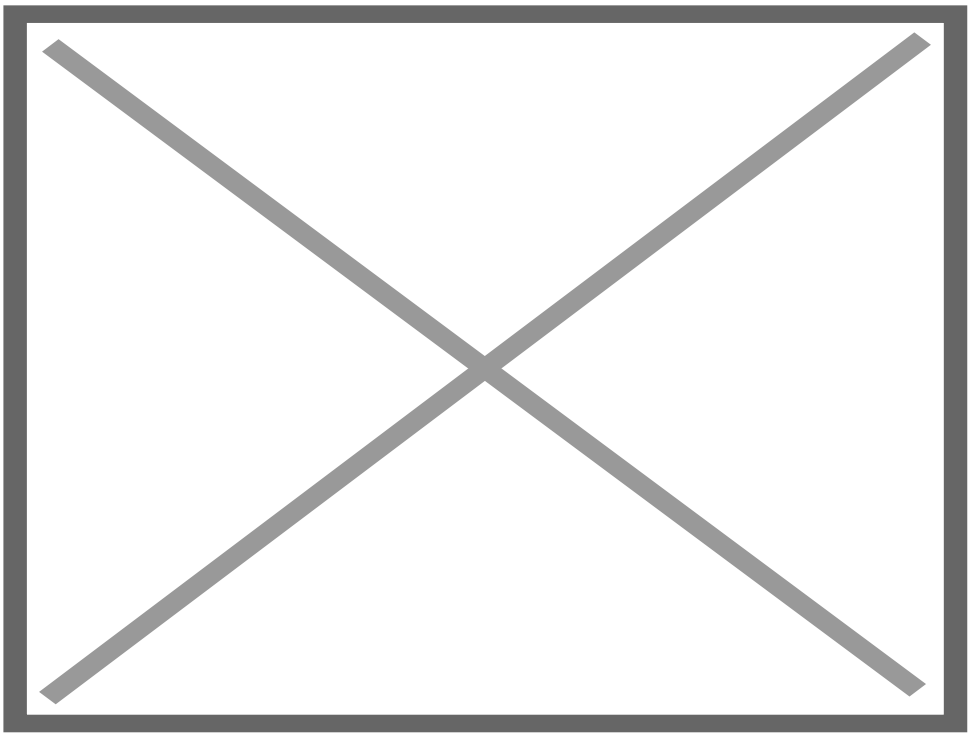
novembre 2025

Arzel – Plouédern (29)

Accueil / BBI / Distribution / Bathex

Un one stop shopping de vente et de location

Pensée comme une entreprise de services, la société bretonne Arzel mixe dans un ensemble cohérent la vente de petits matériels pour le BTP, son activité historique, avec la vente et la location d'engins de manutention et d'élévation. L'objectif : offrir à ses clients une palette de prestations globale capable de répondre à leurs besoins d'équipement.



Fondée en 1981 par Louis Arzel sur l'activité de vente de petits matériels pour la construction, d'articles de protection individuelle et de quelques équipements lourds comme des machines à enduire, la société Arzel a été reprise en 1995 par Xavier Chacun qui a tout de suite considéré que ce négoce était avant tout une société de services. Réalisant à cette date un chiffre d'affaires de 19 millions de francs (2,9 M?) avec un effectif de quinze personnes et une implantation unique à Landivisiau, Arzel avait une structure saine qui pouvait laisser envisager un possible développement futur local puis régional.

Les premières concessions de gros matériels

La première évolution importante de l'entreprise a été de devenir concessionnaire Bobcat en 2000. « *Ce fut un énorme virage* » selon les mots de Xavier Chacun, avec le développement d'une structure propre à prendre en charge cette activité et l'intégration d'ateliers dédiés pour l'entretien et la réparation. Même si cette carte n'a pas été conservée longtemps, elle a permis à la société de commencer à travailler les secteurs agricoles et industriels et mis le pied à l'étrier de la vente de matériels.

Dans les années suivantes, Arzel va consolider et étendre ses positions en Bretagne. Tout d'abord, la société déménage en 2002 de Landivisiau à Plouédern, à dix minutes de l'agglomération brestoise, pour disposer alors d'une surface bâtie de 2 300 m^2 (contre 1 200 m^2 auparavant) sur un terrain d'une superficie totale de deux hectares – après agrandissement, la surface couverte passera à 4 000 m^2 en 2006.

Ensuite, elle déploie avec succès son activité de vente de gros matériels, notamment grâce au rachat en 2003 de la partie négoce de matériels de la société Laho. Cette opération permet à l'entreprise de devenir

concessionnaire Manitou, Toyota Material Handling et Kubota sur le Finistère, Manitou et Kubota sur les Côtes d'Armor. Grâce à cette activité, Arzel complète son offre de services à ses clients qui peuvent à la fois s'équiper en gros et petits matériels sur un unique point de vente. Avec ces trois marques en portefeuille, Arzel voit son chiffre d'affaires passer de 8,5 millions d'euros en 2003 à 30 millions d'euros en 2008 avec toujours une orientation BTP très forte – les deux tiers du chiffre – et un effectif de 70 personnes. La vente de petits matériels est toujours présente et dynamique. Cette activité reste néanmoins plus modeste que celle des engins de manutention et d'élévation.

Pour accompagner cette croissance, une agence de 1 200 m^2 couverts (dont 700 m^2 pour les ateliers) est ouverte en 2008 en partie sud du Finistère, à Saint-Evarzec à proximité de Quimper. En 2014, le réseau est à nouveau agrandi avec la création d'une agence à Pédernec (Guingamp) pour mieux toucher la clientèle de l'ouest des Côtes d'Armor.

L'intégration de l'offre location courte durée

Arrive alors l'année 2018, année cruciale pour l'entreprise qui met en place un plan de développement pour la location courte durée avec Actis Location sur les Côtes d'Armor et le Finistère. Ce pôle existait depuis 2010 avec des résultats encourageants et il était nécessaire de le développer et d'investir pour répondre à l'évolution du marché vers l'économie de l'usage. Avec ce troisième pilier – ventes de petits équipements, vente et location de gros matériels – Arzel propose désormais une offre globale, adaptée aux besoins de ses clients du bâtiment, de l'industrie et de l'agriculture.

Les clients peuvent ainsi s'adresser à Arzel pour acquérir des petits matériels, catégorie qui démarre des accessoires et consommables, outillages à main et motorisés, équipements de protection individuelle, échafaudages, etc. pour aller jusqu'aux mini-pelles et aux machines à enduire et pompes à chape de marque Putzmeister, commercialisées depuis 1984. Ils peuvent également acquérir des gros engins et se voir proposer en complément des propositions de financement, une alternative en location longue durée, des contrats de maintenance, des extensions de garantie pour le SAV, voire des traitements de datas issues des engins destinés à optimiser les chantiers. Tout ceci sur du neuf ou de l'occasion. Cette approche orientée client permet d'accéder à tous les services nécessaires en un seul lieu.

Proposer le One Stop Shopping

Le troisième volet de la location courte durée, développée au sein du réseau Actis Location, représentait moins de 2 millions d'euros de chiffre d'affaires avant le Covid. Elle a fait l'objet d'un investissement de 35 millions d'euros sur les cinq dernières années et génère aujourd'hui un chiffre d'affaires de 11 millions d'euros (projection 2025) avec un parc de 1 200 machines allant de l'hélicoptère à béton jusqu'au chariot télescopique rotatif, avec une forte dominante sur la manutention et l'élévation. Cette division permet à...

Veuillez vous identifier pour consulter la totalité de l'article.

Valider

Vous avez perdu votre n° d'abonné. N'hésitez pas à nous contacter.

Vous n'avez pas de n° d'abonné ?
Abonnez-vous pour bénéficier de nos revues et l'accès à l'intégralité des articles !

S'abonner à la revue