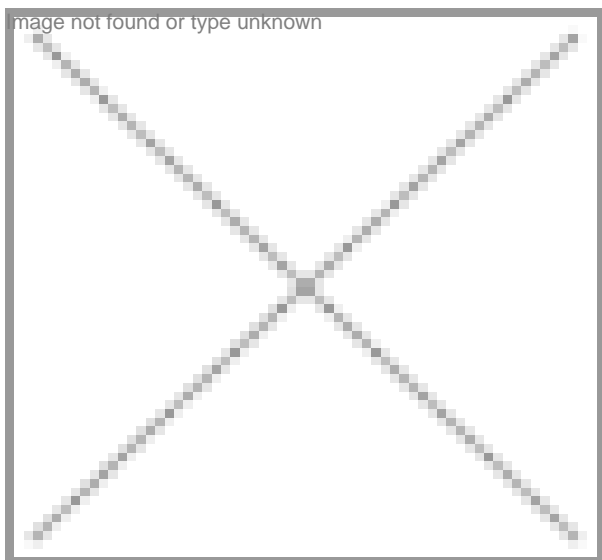


AEB

[Accueil](#) / [BATIDISTRIBUTION](#) / [Location](#) / [Loueurs](#)

AEB, la synergie location-vente



Devenu au fil du temps un réseau de référence dans

la location de matériels de chantiers pour la région Centre, AEB a, depuis une dizaine d'années, accentué le développement de ses libres-services pour couvrir l'ensemble des besoins des professionnels du bâtiment. Bénéficiant d'une offre large allant de la truelle aux plus grandes machines de chantier, le loueur mise essentiellement sur le savoir-faire de ses équipes pour véhiculer son slogan : le bon outil au bon moment.

En 1961, Jean Branger monte à Monthou-sur-Cher (41), village de six cents habitants, sa première agence alors concentrée sur la fabrication (de charrues principalement) et la vente de matériels agricoles, par exemple des tracteurs de marque Porsche. Au fil du temps, l'entreprise se développe et, dès les années 1970, diversifie ses activités pour s'orienter sur la location de matériels à destination du bâtiment, des travaux publics et de l'industrie, répondant ainsi à la demande locale. Désireux d'étendre son maillage territorial sur la région Centre, Jean Branger entame une croissance externe et fait l'acquisition de sociétés de location situées dans la même zone de chalandise. Il effectue également quelques créations d'agences, le but étant avant tout de rester le plus proche possible des clients.

Maintenance du Centre

Lorsque ses quatre enfants rejoignent la société en 1980, ils accélèrent la croissance de l'entreprise. Dernière opération en date, BGA, la holding familiale propriétaire d'AEB fait l'acquisition en 2008 de Maintenance du Centre, une entreprise basée à Luisant, près de Chartres qui compte une quarantaine de salariés. Alors uniquement spécialisée dans les opérations de maintenance, elle accueille dès 2009, dans ses propres murs, un comptoir AEB pour intégrer l'activité location. Toutefois, la maintenance demeurant sa principale source de revenu, elle a conservé son enseigne d'origine (exemple unique dans le groupe).

Depuis ce rachat, le réseau AEB comptabilise seize agences pour un effectif total de trois cents collaborateurs. Chaque dépôt est piloté par un chef d'agence qui a sous sa responsabilité un

vendeur comptoir, un responsable location et un chef d'atelier. En revanche, le nombre de chauffeurs et de mécaniciens varient selon la taille des sites. Ainsi, pour l'unité de Blois, la première en terme de chiffre d'affaires, il y a quatre à cinq chauffeurs et une équipe de quinze mécaniciens.

La location, activité principale

Toutes les agences du groupe ont, comme objectif principal, de louer du matériel aussi bien pour le secteur du bâtiment que pour les travaux publics, l'industrie, le milieu agricole ou encore les particuliers. Le catalogue location regroupe ainsi de nombreuses familles de produits destinées à satisfaire toutes les demandes comme des bungalows, du matériel d'élévation (nacelles, chariots élévateurs...), du terrassement (chargeurs, rouleaux...) mais aussi des équipements de soudage, de l'outillage pneumatique, des machines pour l'entretien des jardins et des espaces verts... Désireux d'être novateur, la société a récemment référencé une gamme de caméras thermiques ainsi que des échafaudages conçus spécialement pour la taille des haies en hauteur et en toute sécurité. Par ailleurs, avant d'être loué, le matériel est systématiquement vérifié. Le loueur possède ainsi en interne son propre bureau de sécurité qui est chargé de contrôler la conformité de toutes les machines de levage en fonction des normes actuelles.

Pour animer sur le terrain cette activité location, qui représente 55% du chiffre d'affaires de la société, AEB s'appuie sur une force de vente de quatorze commerciaux dont trois entièrement dédiés au secteur industriel.

La concession, activité historique

Le loueur possède également un savoir-faire en tant que concessionnaire. Bien qu'ayant débuté avec la vente de matériels agricoles, cette activité, qui pèse aujourd'hui 20% du chiffre d'affaires pour une force de vente de dix commerciaux, est aujourd'hui principalement orientée sur les travaux publics et le bâtiment. Pour cette offre, le loueur a noué des partenariats commerciaux avec des fabricants de machines reconnus et capables de proposer des gammes larges. Parmi les marques commercialisées par AEB, citons par exemple, Merlo pour le matériel d'élévation, Kubota pour l'offre en mini-pelles et transporteurs, Bomag pour la gamme de compactage, Lancy pour ses machines à mortier, Atlas Copco pour les compresseurs ou encore Potain pour les grues de chantier. Bien que destinés à la vente, ce matériel sert également à garnir le parc de location, une stratégie qui permet de tester les produits sur le terrain et de maintenir un certain niveau de qualité. A noter qu'AEB est également concessionnaire de quads de la marque Polaris.

Développement du libre-service

Avec 12% de part de chiffre d'affaires, le libre-service est en développement constant au sein du réseau AEB. Preuve en est, il y a douze ans, la société a rejoint le groupement d'achat Apimab. Créé en 1993, ce dernier est né de la réflexion de revendeurs indépendants issus du bâtiment et des travaux publics qui souhaitaient bénéficier d'une force de proposition plus importante auprès de fournisseurs importants.

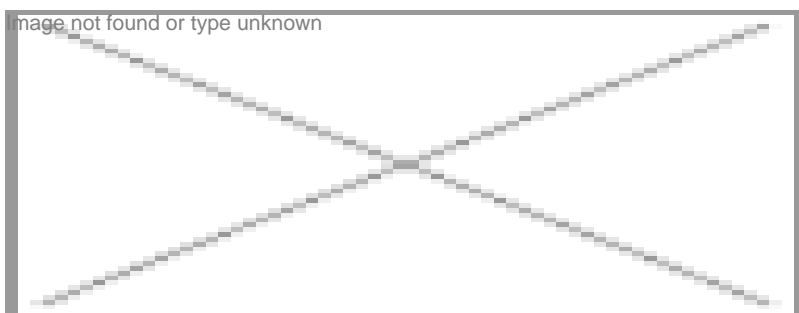
Aujourd'hui, il rassemble onze adhérents répartis sur un secteur géographique allant de Saint-Lô à Brest en passant par Lyon et Bayonne. En adhérant à Apimab, AEB a ipso facto bénéficié d'un référencement d'environ 19 000 produits couvrant l'essentiel des demandes avec du matériel et de l'équipement de chantier, de l'outillage à main, des références pour les façadiers, le coffrage, les carreleurs plâtriers plaquistes, mais aussi pour la charpente-couverture, le traitement de sol, le sciage et carrotage, l'EPI, la topographie-mesure, la signalisation ou encore le marquage.

Outre cet accès à un référencement global, l'adhésion à Apimab a également permis à l'entreprise de renforcer ses liens commerciaux avec de nombreux fournisseurs comme Samedia, Unior, Makita, Duarib ou Sofop Taliplast. Avec cette dernière société, AEB bénéficie de contacts privilégiés amorcés il y a plus de trente ans et met en avant dans ses magasins une grande partie de l'offre de la marque avec de nombreuses références en outillage pour le second œuvre ou de la signalisation. A noter que certains produits de la marque peuvent également être proposés à la location, le lève-plaque par exemple.

Par ailleurs, pour élargir l'offre consacrée à la vente, AEB s'appuie sur David Gabillet, responsable du service achats qui, outre le référencement et la gestion des équipes commerciales, doit effectuer une veille technologique afin d'intégrer en permanence des solutions innovantes. Récemment, il a référencé une pioche pneumatique qui permet de dégager les canalisations de gaz ou les fibres optiques en toute sécurité. Cette veille peut également permettre de renforcer la complémentarité entre l'activité location et vente, par exemple par l'insertion dans les libres-services de présentoirs regroupant un large choix de vitrificateurs de parquets qui peuvent se vendre en complément de la location de ponceuses.

Informer les professionnels

Pour animer ses libres-service, AEB réalise régulièrement des campagnes de promotions ciblées sur une famille de produits. Toutefois, plus que ces remises tarifaires, le loueur accorde une grande importance aux conseils. Ainsi, s'il demande aux fournisseurs de former ses équipes comptoir pour s'assurer qu'ils proposeront le bon produit au bon client, AEB organise fréquemment des journées à thème qui sont axées sur un corps de métier. Par exemple, pour les journées réservées aux charpentiers et aux couvreurs, le loueur met en avant toute l'offre susceptible de les intéresser aussi bien en ce qui concerne la vente d'outillage que pour la location de matériel alors que pour les journées dédiées aux collectivités locales et aux paysagistes (deux Journées Vertes par an) il propose aux participants de tester les machines. L'organisation de ces rendez-vous répond parfaitement aux attentes des clients professionnels des agences qui sont à la recherche de conseils techniques et sécuritaires plutôt que du simple relationnel, comme peuvent l'être parfois les journées portes ouvertes.



Création d'une plate-forme logistique

Pour optimiser les approvisionnements de ses agences, AEB a construit, il y a un an et demi, à côté du siège social de Monthou-sur-Cher, sa propre plate-forme logistique, un investissement qui lui permet de bénéficier d'un plan de stockage plus important mais aussi de gagner du temps en étant plus réactif. En centralisant toutes les commandes des agences pour mieux en contrôler le stock, le loueur évite ainsi tous risques de ruptures ou de commandes inappropriées. Pour connaître l'état des stocks de chaque agence, un bon de réapprovisionnement est édité chaque semaine et analysé en fonction de la spécificité du dépôt. Par exemple, si une agence est très orientée TP, l'approvisionnement se fera essentiellement sur de la signalisation et de l'outillage diamanté. Pour les agences, cette centralisation permet au personnel de se dégager de certaines tâches administratives et de se concentrer uniquement sur la satisfaction du client.

Concernant ses projets futurs, AEB prévoit d'implanter un dépôt dans le département de la Vienne, à Poitiers, pour sortir de son maillage régional et s'affirmer comme un acteur majeur de la location. Concernant l'offre, le loueur va tenter de s'orienter encore plus vers les collectivités locales, un marché qui ne demande qu'à se développer.

Nicolas Desbordes