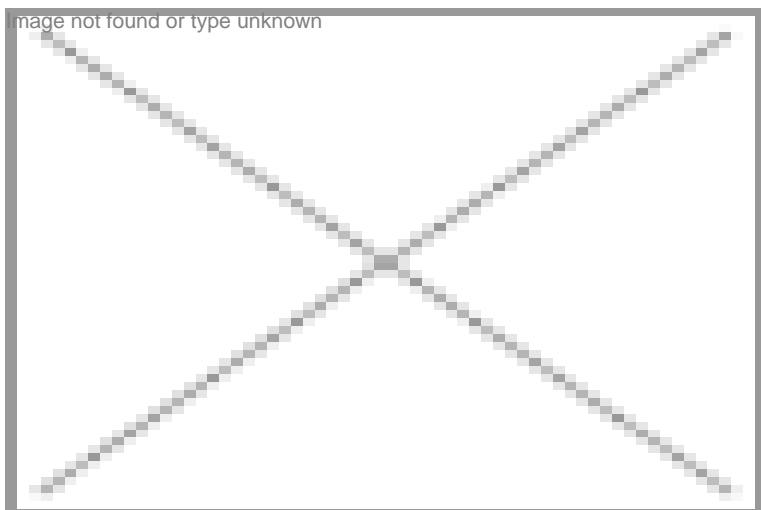


Point Location

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

Point Location, bien gérer pour s'affirmer



Installée depuis 2002 dans de nouveaux

locaux à Dreux, la société Point Location s'est depuis orientée sur une offre globale qui intègre un parc machine complet et un espace magasin répondant tous deux aux demandes des professionnels du bâtiment et du TP. Grâce à une gestion minutieuse qui lui a permis de rebondir, le loueur a réussi à s'affirmer comme un acteur local majeur et peut désormais regarder loin devant.

En 1987, Philippe Stoklosa et Alain Duval créent la société Point Location, une agence de location située dans le centre-ville de Dreux (28) en lieu et place d'une ancienne station service. A leur début, les deux hommes souhaitent créer un concept de location avec une approche marketing similaire à celle lancée par l'enseigne Kiloutou. Ils décident alors d'habiller soigneusement la façade de l'agence en reprenant des logotypes simples et évocateurs aussi bien pour les particuliers que pour les professionnels. Les débuts de l'activité sont néanmoins difficiles. La taille de l'agence est en effet restreinte et, de ce fait, la mise en avant du parc délicate, le matériel étant alors exposé devant le bâtiment. Du fait de la mixité de sa clientèle, l'agence peine également à structurer son offre et limite fortement ses investissements machines pour éviter de stocker massivement. Constatant que leur stratégie commerciale n'est pas la bonne, les deux associés décident de s'orienter sur une offre plus professionnelle dédiée aux entreprises du bâtiment et des travaux publics. Ils investissent alors dans une gamme de mini-pelles, essentiellement des modèles de 2,5 tonnes qui ont l'avantage d'être transportables sur remorque, ainsi que sur des chargeuses. Peu à peu, ils gagnent la confiance d'une major du bâtiment avec laquelle ils mettent en place un partenariat commercial incluant des contrats longues durées. Cette collaboration permet à l'entreprise d'avoir une vision à plus long terme et donc d'engager un développement du parc tout en pratiquant des prix en phase avec ceux du marché. En 1992, la crise financière s'installe et Point Location paye ses mauvais choix de machines initiaux – notamment les bétonnières et les nettoyeurs haute-pression qui s'avèrent être des produits saisonniers et donc à faible rotation – ainsi que sa première orientation commerciale, vers les particuliers.

Une seconde agence pour rebondir

En 1994, Philippe Stoklosa et Alain Duval profitent de la sortie de crise pour racheter Locasystem, une société de location en difficulté économique installée à Houdan (78), une ville située à une vingtaine de kilomètres de Dreux. Grâce à cette acquisition (aujourd'hui gérée par deux personnes, un chef d'agence et un mécanicien), les deux associés peuvent stocker plus de machines et ainsi pallier le manque de place de la première agence. En effet, jusque là, Point Location était dans l'obligation de sous-louer un bâtiment pour entreposer ses machines. Par ailleurs, avec cette nouvelle activité, l'entreprise peut accentuer la rotation de son parc qui est mis à la disposition des deux agences. Les machines peu productives stockées à Dreux sont ainsi transférées sur le site de Houdan qui, historiquement, s'oriente plus vers les particuliers et les petits artisans. Le gros matériel n'est pas négligé pour autant. La société garnit en effet son nouveau parc de cinq mini-pelles et de quelques machines dédiées à l'entretien des espaces verts. Au niveau commercial, la reprise de Locasystem permet à Point Location de satisfaire une clientèle certes plus modeste mais qui a la particularité de payer comptant (contre 90% de clients en compte sur Dreux) et donc de dégager plus facilement de la trésorerie.

Un nouveau départ

Désormais pleinement orienté sur les secteurs du bâtiment et des travaux publics, le parc machine de l'agence de Dreux doit être étoffé et les deux hommes investissent dans plusieurs modèles de mini-pelles. Toutefois, les inconvénients liés au manque de place resurgissent autant pour exposer le matériel que pour l'entretenir, par exemple pour le lavage des machines. En 2002, ils prennent finalement la décision de transférer l'agence de Dreux vers un bâtiment plus vaste situé dans la ZI Nord de la ville. Outre un gain de place, cet espace récent facilite également l'accès à l'agence. Il est en effet proche de la Nationale 12 et évite aux clients d'avoir à traverser le centre-ville. D'un point de vue financier, ce déménagement permet à l'entreprise de limiter ses frais via l'arrêt de la sous-location de l'entrepôt, et donc d'investir dans un parc plus conséquent. Les achats portent essentiellement sur des mini-pelles, de 800 kg à 8 tonnes, de marques reconnues comme Yanmar, Volvo, Kubota ou encore Terex mais aussi sur des chargeuses avec l'arrivée de versions neuf cents litres de marque Case. Au fil du temps, le parc est complété par du matériel de compactage, des rouleaux duplex jusqu'à 4,5 tonnes signés Dynapac puis par différents modèles de nacelles : remorquables par véhicules légers, sur camion avec un déploiement jusqu'à 20 mètres de hauteur, automotrices (Haulotte), industrielles...

L'agence de Dreux s'est donc complètement recentrée sur une clientèle professionnelle, une cible qui représente aujourd'hui 90% du chiffre d'affaires dont 20% de grands-comptes. Aujourd'hui, elle est gérée par quatre personnes : un chef d'agence (Philippe Stoklosa et Alain Duval se relayent à ce poste), un responsable atelier, un mécanicien et un comptable.

Création d'un libre-service

Outre le développement de son parc machine, Point Location a profité du déménagement pour concevoir un espace libre-service complet qui reprend l'ensemble des produits susceptibles de répondre à sa clientèle professionnelle, de l'artisan à la grosse PME. Le loueur s'est ainsi rapproché de la société Taliplast pour intégrer un linéaire reprenant tous les consommables utilisés dans les secteurs de la maçonnerie et des travaux publics. Ce partenariat commercial vaut également pour l'offre en signalisation avec la vente des panneaux de signalisation temporaire sur chantier de la marque Taliasign. Le magasin dispose aussi d'un rayon d'EPI avec une offre en casques de chantier et en vêtements de travail (via la marque Molinel), ces derniers étant essentiellement axés sur la haute-visibilité. En ce qui concerne l'outillage électroportatif, Point Location fait confiance, quasiment depuis ses débuts, à la marque Makita. Outre l'offre machine, le loueur participe à de nombreuses campagnes promotionnelles organisées par la firme nipponne.

Récemment, afin de répondre à la demande de certains clients, l'entreprise s'est lancée dans la commercialisation de chaînes de levage. Bien que considéré comme un marché de niche, ce rayon affiche de bons résultats et concourt à faire la notoriété de Point Location comme un distributeur spécialisé sur ce type de produit.

Aujourd'hui, l'ensemble des ventes réalisées dans cet espace magasin représente 10% du chiffre d'affaires, une valeur qui, comparée aux chiffres du parc machine, est synonyme de forte rotation des produits.

Un SAV reconnu

Pour accompagner cette offre globale, Point Location a dû optimiser sa politique de service en commençant par son service livraison. Désormais, différents forfaits sont proposés en fonction de l'éloignement de la zone de livraison et du type de machine débarqué, véhicule léger ou poids lourd. L'entreprise est également reconnue pour son service après-vente. En effet, elle effectue des réparations sur tout type de matériel de chantiers et sur toutes machines électroportatives (même les marteaux-piqueurs), quels qu'en soit la marque. Ce service est géré par un chef d'atelier et par un mécanicien qui ont à leur disposition un large choix de pièces de rechange toutes marques. Ils effectuent également la maintenance et l'entretien courant sur le matériel de chantier du parc.

Une gestion millimétrée

Afin de réaliser ces investissements et pérenniser son entreprise, Philippe Stoklosa et Alain Duval ont compris qu'ils devaient réaliser une gestion précise du parc afin de limiter leurs frais. Ils ont donc investi dans un logiciel de comptabilité EBP afin de bénéficier d'une vision globale de leurs flux financiers, le but étant de rembourser au plus vite les crédits machines. Le matériel peut ainsi être rentabilisé rapidement et l'entreprise peut effectuer des renouvellements de machines fréquents, en moyenne tous les quatre ans.

Cette gestion précise est également de mise pour le planning général de l'entreprise. Toutefois, pour cela, Point Location fait confiance aux méthodes traditionnelles et utilise un tableau blanc qui offre une vision des livraisons et des commandes sur trois semaines. L'entreprise étant aujourd'hui parfaitement organisée, les deux associés peuvent sereinement se projeter sur l'avenir. Ils envisagent ainsi d'élargir leur parc avec l'achat prochain de nouvelles mini-pelles, toujours sur le segment des 2,5 tonnes, mais aussi, à plus long terme, d'ouvrir une troisième agence sur la RN 12.