

Maxiloc

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

Un poids lourd de la location

Présent sur le marché Rhône Alpin de la location, Maxiloc est rapidement parvenu à s'imposer comme un incontournable sur un territoire pourtant fortement bataillé. Pour faire face à cette concurrence, l'entreprise a décidé de se spécialiser sur le gros matériel de terrassement et de travaux publics, un pari réussi qui lui a permis de convaincre une nouvelle typologie de clientèle. Pour autant, Maxiloc n'a pas oublié les valeurs essentielles d'un loueur de matériel et accorde plus que jamais une très grande importance aux notions de disponibilité, de réactivité et de proximité.

Issu du milieu de la location de matériels TP et fort de cette expérience, Florent Putoud décide en 1997 de créer sa propre entreprise en s'implantant dans la région viennoise, un territoire qui présentait alors « une carence en matière de location ». En 2002, afin de poursuivre son développement, la société déménage sur la commune de Seyssuel et profite de locaux plus vastes permettant le stockage d'une gamme plus importante de matériels.



Orientation vers le gros matériel

En 2007, l'entreprise déménage de nouveau et fait l'acquisition de ses propres bâtiments à Ternay, commune située à une dizaine de kilomètres au sud de Lyon. Cet investissement immobilier permet au loueur de se structurer en termes de sécurité avec la création de zones de parking et de chargement parfaitement identifiées mais aussi en termes de stockage avec des emplacements dédiés selon le type de machines. Surtout, le loueur, rebaptisé Maxiloc, peut désormais accroître, sans contraintes de place, son parc matériel. Il fait alors l'acquisition de machines plus importantes avec l'achat d'une quinzaine de pelles allant de 15 à 30 tonnes, et ce malgré un contexte économique tendu. « La location du gros matériel de chantier s'est présentée à nous comme l'opportunité d'être référencé sur des chantiers auxquels nous ne pouvions jusqu'ici répondre et surtout, de nous positionner sur un marché alors partagé entre deux loueurs nationaux » précise Florent Putoud.

Parvenu à séduire les entreprises de travaux publics et routiers, Maxiloc investit alors massivement sur du matériel lourd sortant de son marché concurrentiel habituel. La société fait peu à peu l'acquisition de pelles de 12 à 64 tonnes pouvant être équipées de nombreux accessoires (BRH, benne preneuse, fraise hydraulique, cisaille, tarière, vibrofonneur...), de chargeuses de 13 à 27 tonnes, ainsi que de tombereaux.

Le matériel plus léger n'est pas pour autant pas négligé puisqu'un large éventail de machines

traditionnelles est proposé à la location.

La proximité, une priorité

Outre la pénétration de nouveaux marchés, la mixité de ce parc machines a permis au loueur d'étendre son territoire commercial. Pour gérer ce territoire, Maxiloc s'appuie d'abord sur des concessionnaires distribuant des marques reconnues et qui maillent parfaitement leur secteur grâce à un réseau de proximité, mais aussi sur sa propre force commerciale dont la tâche est répartie entre la prospection de nouveaux clients, le démarrage des chantiers et les « visites de courtoisie » permettant de fidéliser la clientèle et de définir leurs besoins à venir.

Cette force commerciale est pilotée par Cédric Vachet qui partage son temps entre l'élaboration de la bonne stratégie à adopter, l'accompagnement sur chantier de clients grands-comptes et la gestion de contrats particuliers comme les chantiers techniques ou les contrats cadres pour lesquels Maxiloc est d'ailleurs de plus en plus sélectionné.

L'atelier, un service stratégique

A l'image de son service commercial, Maxiloc s'est, au fil de son développement, structuré selon « la logique que doit suivre une société de location de matériels de chantier ». Le loueur est ainsi passé de deux salariés en 1997 à une vingtaine aujourd'hui. Outre des services comptoir, administratif et financier adaptés à la profession de loueur, Maxiloc s'appuie sur un atelier qui regroupe cinq personnes chargées d'effectuer la maintenance, la réparation et la préparation du matériel. Ces techniciens peuvent également se rendre directement sur les chantiers des clients pour assurer les réparations sur les machines. Pour cette prestation qui permet au loueur « d'aller au-delà de la garantie du concessionnaire », la rapidité d'intervention est primordiale pour éviter des arrêts de chantier trop longs. De ce fait, le loueur a fait l'acquisition de trois camions ateliers, équipés du nécessaire pour réaliser toutes les interventions et même confectionner des flexibles. Le personnel est régulièrement formé aux nouvelles technologies, par le biais de stages chez les fabricants. « Afin de rester le plus réactif possible », le loueur compte également sur son propre service de transport, à savoir une flotte de trois camions porteurs et un 4x4 pick-up réservé au remorquage, géré par trois chauffeurs.

Poursuivre la bonne dynamique

Aujourd'hui, Maxiloc est, selon les dires de son dirigeant, « encore et toujours en phase de développement ». En effet, en termes d'investissements machines, le loueur entend poursuivre le renouvellement de sa gamme lourde pour le terrassement et les TP afin de proposer à ses clients du matériel en excellent état et intégrant les dernières technologies en termes de confort et de sécurité. De plus, comme le précise Cédric Vachet, directeur commercial de Maxiloc, « en misant sur des machines à forte plus-value, nous sommes certains de recueillir un maximum de retours positifs, ce qui contribue à entretenir notre notoriété ».

Si le loueur se penche également sur la possibilité de louer du matériel avec opérateur « pour être certain que les machines soient correctement utilisées et qu'elles répondent parfaitement aux problématiques des clients », sa priorité pour 2015 sera axée sur la croissance externe.

Du fait de sa situation géographique actuelle, Maxiloc souhaite en effet davantage se positionner sur le marché lyonnais tout en développant son rayon d'action. Il est prévu l'ouverture prochaine d'une deuxième agence, en Savoie, pour augmenter le taux de rotation du matériel. « Nous envisageons également de nous positionner sur la région parisienne car il y a de bonnes perspectives de développement, notamment dans la grande couronne ». Cette probable

implantation en Ile-de-France se fera toutefois dans une logique de développement du gros matériel pour « prendre des parts de marché avec nos propres armes ».

Nicolas Desbordes