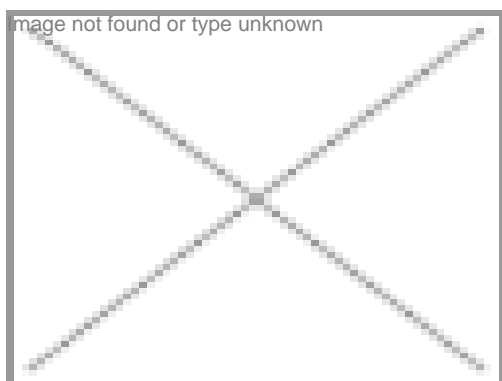


DLR

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

Le DLR tente de guider ses adhérents

La 18e journée nationale de la location organisée par la Fédération nationale des distributeurs, loueurs et réparateurs de matériels de bâtiment, travaux publics et manutention (DLR), qui s'est tenue le 1er décembre dans les salons de l'Aveyron à Paris Bercy avait pour thème : Low-cost, Spécialisation, service premium, quelle stratégie gagnante pour la location ? Près de 150 loueurs ont assisté à ce rendez-vous annuel et écouté attentivement les différents intervenants dont Jean-Claude Puerto Salavert, président de la société de location de véhicules Ucar et fondateur d'ADA.



Malgré la neige, les loueurs ont répondu présents à la 18e

journée nationale de la location. Pour souhaiter la bienvenue à son auditoire, Bernard Pointet, le président du DLR a tenu à donner son sentiment sur la dégradation des exploitations de location matérialisée par une baisse importante des tarifs. Avant la crise, grâce à un effort d'amélioration et la croissance économique, les parcs bénéficiaient en effet d'un taux de rotation correct mais la baisse des prix survenue provoquée par la crise et le peu d'investissements effectués en 2009 ont grippé cet élan. Toutefois, la situation s'est redressée en 2010 pour au final terminer l'année sur une note positive. Le président est également revenu sur la dérive des conditions de règlements. En effet, outre leurs propres problèmes de trésorerie, les loueurs ont du faire face aux difficultés de paiements de leurs clients, notamment les collectivités locales.

Bertrand Carret, président du groupe Location est ensuite, malgré un lumbago, monté sur l'estrade pour apporter son regard sur la profession. Il a ainsi expliqué que, bien que la période soit compliquée depuis deux ans et demi, la location est une activité cyclique et que la phase descendante arrive à sa fin. En effet, l'activité se redresse, les taux de rotation augmentent légèrement et les investissements de matériels reprennent. Au final, Bertrand Carret a déclaré que la profession « est encore stressée mais plus angoissée ». De plus, les loueurs ont découvert la notion de « cash » à cause de nombreux retards de paiement. Pour 2011, le président du groupe Location entend être « responsable pour avancer ensemble » et créer de la valeur ajoutée sur de l'innovation.

Mieux répartir les coûts

Le troisième intervenant fut Laurent Pailhes, de la société Neo Engineering, qui est venu expliquer comment mieux répartir les coûts d'assurance et de transport pour tenter d'améliorer la trésorerie des entreprises sachant qu'un loueur sur quatre ne facture pas de transport. Il a ainsi proposé aux

adhérents de mesurer la sinistralité de leur parc pour mettre en perspective le chiffre d'affaires du contrat d'assurance « Renonciation et Recours » mais aussi de calculer le ratio coût transport / chiffre d'affaires transport pour connaître la part du montant alloué aux transports et le séparer du chiffre d'affaires de l'activité location.

Une meilleure visibilité

Comme l'année dernière, Nicolas Leleu et Eric Quinton, économistes respectivement au sein de la Fédération Nationale des Travaux Publics (FNTP) et de la Fédération Française du Bâtiment, sont venus analyser l'évolution du marché du BTP. Pour le marché des travaux publics, bien que les carnets de commande aient augmenté au troisième trimestre 2010, la tendance est à un recul de la participation de l'Etat, qui devrait sacrifier les travaux routiers pour des travaux d'aménagements plus importants mais concernant moins le TP, comme la création de nouvelles lignes à grande vitesse. Par ailleurs, de grands projets devraient démarrer lentement tandis que les investissements industriels enregistrent un léger rebond.

Concernant le marché de la construction, l'horizon semble un peu plus clair. En effet, selon les études menées par Eric Quinton, le résidentiel tend à augmenter notamment dans le neuf du fait d'une forte promotion immobilière (les stocks ont baissé et de nouveaux programmes voient peu à peu le jour), de l'augmentation du nombre de HLM et de la croissance de l'accession à la propriété avec de nombreuses demandes de Prêt à Taux Zéro et la persistance de taux d'intérêt bas. En revanche, pour le non-résidentiel, les mises en chantier ont baissé de 26% sur août à octobre 2010 par rapport à 2009. Si la construction de bureaux se stabilise, la construction de bâtiments industriels baisse fortement depuis plusieurs mois malgré un timide redressement. Toutefois, la situation s'éclaircit et les carnets de commandes retrouvent leur niveau d'avant la crise pour s'établir à cinq mois de chiffre d'affaires. Concernant l'emploi, l'intérim redémarre (5 500 de contrats au deuxième trimestre 2010 par rapport à la même période en 2009) et les effectifs se stabilisent.

Le point bas semble donc avoir été atteint et un rebond pérenne devrait se faire sentir prochainement sur le logement neuf et la rénovation.

Croissance française modérée

Economiste et fondateur d'Asteres, Nicolas Bouzou a pris la relève pour évoquer le contexte économique de l'année 2011. Pour lui, en comparaison au fort dynamisme des pays émergents qui ont un taux de croissance supérieur à 6%, la croissance française devrait être modérée avec plusieurs interrogations sur la mise en place de plans de rigueur et sur le niveau de l'euro qui, même si la baisse de son cours favorise la croissance, subit les problèmes économiques de la Grèce, de l'Irlande, de l'Espagne, du Portugal voire de l'Italie. De plus, les niveaux de production demeurent bas malgré la reprise des investissements qui témoigne de la volonté de fournir des innovations, notamment pour la location avec l'arrivée de machines plus écologiques qui obligent à modifier le parc. Accordant quelques minutes sur le marché de la location (cf. encadré), Nicolas Bouzou a tenu à souligner que face à des clients qui devenaient de plus en plus riches ou de plus en plus pauvres, les loueurs étaient confrontés à un choix cornélien entre service premium et low-cost.

Le low-cost, l'avenir de la location ?

Pour répondre à cette problématique, le DLR a organisé la venue de Jean-Claude Puerto Salavert, président d'Ucar et fondateur d'ADA, première entreprise de location de véhicules pour les particuliers à fonctionner sur le principe du low-cost. Cette politique économique lui est

apparue lorsqu'il étudiait aux Etats-Unis. En louant sur-place des véhicules, il a remarqué que les prix étaient divisés par deux par rapport à ceux pratiqués sur le marché français. A son retour, il a appliqué ce système économique et fait de ADA l'un des acteurs majeurs du marché. Il a par exemple supprimé le superflu (moins de services pour optimiser le taux d'utilisation), limiter la publicité pour favoriser le bouche à oreilles et limiter son parc pour éliminer le type de véhicules qui ne se louait pas. Il a ensuite dupliqué cette même stratégie pour le développement d'Ucar et abaissé les prix de 30% par rapport à ceux de ses concurrents. Pour les loueurs, cette intervention a permis d'identifier les solutions pour minimiser les coûts et en faire profiter les clients. Toutefois, la mise en place d'un tel système économique doit automatiquement s'accompagner d'une augmentation de la taille du marché pour augmenter la demande et oblige ses partisans à se montrer agressifs, au risque « d'agacer ses concurrents ».

Le syndrome du réverbère

Si, après cette explication concrète du low-cost, les loueurs n'ont pas tous trouvé réponse à leurs problématiques, l'intervention de Maximilien Brabec, consultant en stratégie au sein de Novastratégie, leur a expliqué de savoir comment se projeter au-delà de l'évident. Il a ainsi évoqué le syndrome du réverbère, c'est-à-dire qu'une entreprise ne cherche à être profitable que dans la zone éclairée qui correspond à son cœur de métier alors que sa différenciation se trouve dans la partie non-éclairée, la partie périphérique à son activité.

Pour cela, il a expliqué comment les entreprises doivent se positionner sur ces deux espaces et entreprendre des actions propres à les faire progresser sur leurs métiers périphériques (études de l'environnement client, commercial, gestion de projets...). Au final, pour poursuivre une stratégie gagnante, l'entreprise doit inventer de nouveaux espaces de business dans les franges de son activité, la partie non éclairée du réverbère, sans chercher à tout prix à optimiser l'existant, la partie de son métier éclairée par le réverbère.

Baromètre troisième trimestre 2010

Le redressement de l'activité des loueurs s'est confirmé au troisième trimestre 2010. Le chiffre d'affaires généré par le secteur a en effet augmenté de 6% sur un an, après une hausse annuelle de 2% au deuxième trimestre. D'un trimestre sur l'autre, la croissance du chiffre d'affaires a atteint 9%.

La hausse de l'activité devrait se poursuivre au quatrième trimestre avec un tiers des entreprises sondées qui anticipent une augmentation de leur activité, contre seulement 24% au deuxième trimestre. Parmi les facteurs susceptibles d'impacter positivement leur activité, certaines d'entre elles évoquent la reprise du secteur des TP. Dans le même temps, le nombre d'entreprises prévoyant une baisse de leur activité a également augmenté, passant de 15% à 22%.

Les loueurs sont un peu moins nombreux au troisième trimestre à mentionner la variation du taux de rotation comme facteur explicatif de l'évolution de leur chiffre d'affaires. En revanche, l'évolution des prix les préoccupe davantage qu'au deuxième trimestre car les pressions restent vives, à l'image de ce que l'on observe dans le secteur du BTP.

Concernant l'emploi, avec la reprise de l'activité, les intentions d'embauche ont sensiblement progressé au troisième trimestre mais demeurent encore assez modérées même si un quart des entreprises interrogées expriment désormais l'intention de recruter dans les mois à venir, contre 14% au trimestre précédent. En revanche, 11% des loueurs envisageaient de diminuer leurs effectifs.