



# Eurolev prend de la hauteur

**Repris en 2008 par un groupe d'actionnaires présidé par Thierry Jammes, le loueur en matériel d'élévation Eurolev est aujourd'hui en plein développement. Outre une offre plus cohérente, il s'oriente désormais vers de nouveaux clients via la location longue durée. Sa stratégie de développement est axée sur une politique de service et de croissance externe qui devrait lui permettre, dès 2010, de s'affirmer comme un acteur majeur de la location.**

**C**rée en 1989, la société Eurolev est spécialisée dans la location de matériels d'élévation et dans l'offre de services associés. A ses débuts, 98% de son chiffre d'affaires est réalisé avec de la location courte durée à destination de petits comptes issus du bâtiment. Son influence est alors essentiellement régionale – il y a très peu de relations entre les agences – et l'entreprise ne bénéficie pas d'une grande visibilité. En juin 2008, le réseau est repris par un groupe d'actionnaires regroupés sous la holding EDH présidée par Thierry Jammes. Ancien directeur du réseau d'agences de Fenwick Linde, société spécialisée dans le gaz industriel et la manutention, il



*En reprenant la société en 2008, Thierry Jammes a souhaité mettre en pratique son savoir-faire avec un objectif : devenir un incontournable.*

connaît parfaitement le milieu de la location.

## Un parc élargi

Pour apporter un second souffle à la société, la nouvelle direction décide, dans un premier temps, de recen-

trer l'offre sur l'élévation de personnes uniquement et entreprend régulièrement des investissements en matériel. Depuis le rachat, Eurolev a ainsi fait l'acquisition de cent quatre vingt nouvelles machines et en reconconditionne soixante cinq autres pour les

remettre en état. Aujourd'hui le parc comprend plus d'un millier de machines dont neuf cents nacelles et plates-formes automotrices (diesels et électriques), cent soixante chariots télescopiques et industriels, quinze camions nacelles et dix grues télescopiques. Il est complété par une offre en matériels de travaux publics avec des rouleaux, des mini pelles et des chargeuses. Aujourd'hui, 40% du parc est composé de machines qui ont moins de trois ans.

Concernant les marques proposées, le loueur a effectué une large revue du marché pour proposer du matériel de qualité provenant d'industriels dont la notoriété n'est plus à faire comme Haulotte, Géni, JLG ou encore Manitou.

A noter que pour parfaire ce renouvellement, Eurolev réalise des ventes d'occasion pour les matériels issus d'anciens partenariats qui ne rentrent pas dans le cadre de sa nouvelle stratégie de développement.

Depuis le début d'année, la société a bénéficié d'une revalorisation du capital à hauteur de 1,5 million d'euros qui lui permet de continuer ses investissements. L'entreprise a essentiellement acquis du matériel de très grande hauteur de 43 à 103 mètres avec par exemple des machines de la marque Haulotte. Cette offre, qui est peu proposée sur le marché de la location, lui permet de répondre à des demandes spécifiques comme la maintenance d'éoliennes, le montage de panneaux photovoltaïque ou le nettoyage de vitres en altitude mais aussi de se démarquer de la concurrence tout en affichant sa vocation de spécialiste de l'élévation. Dans la même optique, le loueur vient d'acquérir des nacelles araignées de la marque danoise Worldlift. Encore marginal, ce type de matériel permet de satisfaire les entreprises de services, l'industrie et l'évènementiel souvent à la recherche de solutions d'élévation dans des conditions d'accès difficiles. Ces nacelles peuvent également être préconisées pour des travaux d'intérieur, par exemple pour la restauration

d'églises, des édifices où l'accès est souvent limité.

### Conquérir de nouveaux clients

Avec cette nouvelle offre, Eurolev souhaite répondre aux problématiques de nombreux secteurs d'activité. Bien que la location courte durée à destination des petits comptes représentent encore une part de 50% du chiffre d'affaires, la société touche désormais les secteurs des services avec de la location de moyenne durée (entre trois mois et un an) mais aussi l'industrie, les services nationaux et les grands comptes de la construction (Vinci, Fayat ou Bouygues) avec des contrats longue durée (entre un et cinq ans). A moyen terme, le loueur veut équilibrer ces trois typologies de clients pour bénéficier d'une vision plus large du marché.

### Restructuration des agences

Pour mener à bien sa nouvelle stratégie commerciale, Eurolev a entrepris la refonte de ses agences et mis en place un nouvel organigramme avec du personnel qualifié issu soit du monde de la location, soit du BTP. Chaque implantation est désormais placée sous la tutelle d'un chef d'agence qui est chargé de coordonner



Pour les clients qui ne disposent pas de personnel qualifié à l'utilisation de machines spécifiques, le loueur propose la location avec opérateur. Ce dernier prend alors en charge la livraison des produits, leur installation et leur manipulation.

localement l'ensemble des opérations tant au niveau commercial que technique. Il est également garant de la qualité du service et le principal relais entre l'agence et les clients. Il est secondé par une ou deux assistante(s) d'agence qui gère les demandes techniques, administratives et commerciales. En fonction de leur portefeuille, les agences comptent entre un et

cinq attachés commerciaux. Outre une relation commerciale axée sur les produits et les services, ils conseillent les clients dans leurs choix afin de les orienter vers les machines qui correspondent le plus à leurs besoins.

Enfin, chaque agence dispose d'une équipe technique composée d'un chef d'ateliers et de plusieurs mécaniciens qui interviennent régulièrement sur le matériel en atelier ou sur les chantiers. Ils assurent également le programme de maintenance préventif afin d'assurer la meilleure disponibilité du matériel. A noter que chaque site abrite son propre atelier de réparation et de SAV. Chaque machine qui retourne dans le parc est ainsi prise en charge par un réceptionniste qui effectue une vérification totale (carrosserie et mécanique). Si la machine ne peut être louée,

### Une nouvelle identité visuelle

Pour s'affirmer sur le marché de la location, Eurolev a rénové son identité visuelle avec l'adoption d'un nouveau logo plus moderne et la généralisation des couleurs gris et orange. Autrefois aux couleurs des fournisseurs, le matériel loué obéit désormais à cette charge graphique propre à l'entreprise. Cette nouvelle image se retrouve également dans le site Internet qui a été remanié pour proposer plus de contenu comme les actualités du groupe, les renseignements pratiques, le catalogue... et offre la possibilité de réaliser des devis en ligne. Par ailleurs, Eurolev a lancé une campagne d'outils promotionnels aux couleurs de l'enseigne avec un catalogue sous forme d'un carnet à spirale, des calendriers...



elle est automatiquement bloquée. Les techniciens reviennent alors vers le dernier client pour comprendre, si besoin, l'objet de la panne et réalisent un chiffrage des dégâts avant d'organiser la remise à niveau du matériel. Pour améliorer la gestion de chaque agence, la société a investi dans un logiciel informatique qui optimise la communication interne (messagerie, serveur de fax...) tout en incluant une aide à la comptabilité (générale et analytique), à la gestion des salaires et aux différents flux financiers (emprunts, remboursements de frais). Pour la partie matériel, ce programme prend en compte la gestion des achats, du parc, des stocks, la vente de matériel... L'entreprise dispose ainsi d'une vision générale et par agence de son activité qui lui permet de limiter les coûts et d'être très réactive en cas de difficulté.

### Plus de services en 2010

Depuis le début de cette année, Eurolev a mis l'accent sur le développement de son offre de services et propose

## Roissy, siège social et agence

Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2009, le siège social de la société est implanté à Roissy en France (95), dans la zone industrielle de Paris-Nord II. Contrairement à l'ancien siège de Goussainville (95), cet emplacement est idéalement desservi et accessible par les grands axes autoroutiers : A1, A3 et A104. Il s'étend sur 10 000 m<sup>2</sup> de terrain avec 2 500 m<sup>2</sup> de locaux couverts et abrite la plus grosse agence du réseau.

L'agence de Roissy compte aujourd'hui 250 machines dont le déploiement varie entre 6 et 43 mètres. Elle compte également une division grue qui regroupe dix machines allant de 35 à 50 tonnes. Sur ce type de matériel, l'agence réalise essentiellement de la longue durée pour des clients basés en Ile-de-France mais aussi dans la région du Havre ou de Rouen. L'agence sert également de plate-forme régionale pour la remise en état des machines. Elle travaille ainsi en liens étroits avec l'agence de Lieusaint (77) qui dispose d'une surface trop petite pour assurer ce service.



L'agence de Roissy sert de plate-forme régionale pour la remise en état des machines

désormais la location avec opérateur. Le loueur ne se limite plus à la livraison du matériel et met à disposition de ses clients des techniciens chargés d'amener les machines sur les chantiers, de les installer et de les manipuler. En choisissant cette option, les entreprises peuvent donc louer du matériel sans forcément disposer de personnel qualifié. Par ailleurs, pour continuer à conquérir de nouveaux clients, Eurolev a

étendu ses contrats de location longue durée à la prise en charge de la gestion administrative et technique des machines. Le loyer inclut ainsi le matériel et son entretien libérant le client de la gestion administrative du matériel (notamment l'assurance) et de sa maintenance. Pour le matériel, le loueur propose en option un système de géolocalisation embarqué qui permet aux chefs de chantier de contrôler

la circulation des machines louées (notamment hors des plages de travail) mais aussi de connaître avec précision la durée d'utilisation du matériel et donc le prix final du loyer.

Par ailleurs, le loueur va développer son activité de vente de machines qu'elles soient d'occasions ou neuves, par exemple pour des fabricants qui n'ont pas encore d'entrée sur le marché français.

Nicolas Desbordes

## Une nouvelle agence dans le Nord

Aujourd'hui, Eurolev compte huit agences à Roissy (95), Lieusaint (77), Rennes (35), Nantes (44), Bordeaux (33), Toulouse (31), Brebières (62) et à Phalempin (59), cette dernière ayant ouvert ses portes en janvier dernier. Animée par un effectif de quatorze personnes, cette agence de la banlieue lilloise est située le long de l'autoroute A1 et s'étend sur 2 500 m<sup>2</sup> de terrain, ce qui lui permet d'accueillir un parc de 250 machines – dont la moitié de matériels neufs. Cet espace comprend 900 m<sup>2</sup> de locaux qui abritent un atelier de préparation, un centre de révision et une aire de lavage. Pour assurer les livraisons du matériel, l'agence bénéficie de quatre camions porte-engins. Dans le sud de la France, l'agence de Bordeaux a quitté le centre-ville de Pessac pour s'installer dans des locaux plus adaptés situés dans le quartier du Haillan. Très accessible, il est situé à quelques pas de l'autoroute A 630, cet emplacement comprend 1 000 m<sup>2</sup> de bâtiment couvert et une vaste aire de stockage. Le parc a d'ailleurs été revu à la hausse et l'agence propose désormais la location de matériels aux particuliers, notamment des camions nacelles. A moyen terme, d'ici 2015-2020, Eurolev va multiplier les ouvertures d'agences pour constituer un réseau d'une vingtaine d'agences. Déjà très présent dans l'ouest de l'hexagone, le loueur va privilégier des implantations dans le centre-est afin de couvrir une plus grande partie du territoire français.



La nouvelle agence du Nord basée à Phalempin dispose d'un parc de 250 machines