

VALEUR AJOUTÉE INNOVATION

Le court terme en stratégie d'avenir

Ça devait être un marché de niche pour Manuloc. La location en cycle court est devenue un pôle clé dans la stratégie de développement du groupe, spécialisé dans les services en manutention.

Laurence SCHMITT

Une entreprise familiale, transmise du père à la fille en 1985, qui n'a cessé depuis cette date de croître. Sa pratique de la croissance externe lui a même permis de mailler l'ensemble du territoire national avec quarante-cinq agences et viser l'international. Résultat : une ETI – entreprise de taille intermédiaire – de 1200 salariés, 300 M€ de chiffre d'affaires avec une capacité d'autofinancement de 70 M€.

Présidée par Catherine Barthélemy, Manuloc a son siège à Woippy, près de Metz. Son cœur de métier, ce sont les solutions de services et de produits pour la manutention en industrie. Tous les types d'industrie, avec même une entrée récente dans l'aéroportuaire et la volonté de se frotter à l'aéronautique ou le BTP. Un parc de 28 000 engins, plus de 20 000 contrats entretien grâce à la présence, sur tout le territoire, de 650 techniciens. Mais aussi une volonté d'apporter des solutions complètes de gestion de parc, « un secteur en plein développement. Nous analysons et prenons en charge les flux logistiques avec des services de modélisation et d'optimisation », détaille Alexis Skrobek, directeur commercial. Manuloc a même créé une section pour les chariots autonomes, les AGV. Un marché qui

se cherche encore mais sur lequel le groupe se doit d'être en veille permanente.



Devant une partie du parc Manuloc, de gauche à droite : Alexis Skrobek, directeur commercial du groupe, Madani Djellali, technicien location courte durée, et Sonia Touati, responsable nationale location courte durée. Photo Pascal BROCARD

Mais, depuis quatre ans, la progression spectaculaire, c'est celle de l'activité court terme. De la location d'engins en cycle court, souvent inférieur à une semaine. De quoi permettre au groupe de rentabiliser son parc et d'augmenter son taux de location. « Investir dans cette activité est un excellent moyen de pénétrer chez le client et lui faire goûter au service Manuloc. Après on peut lui présenter l'ensemble de nos services de location. » Alexis Skrobek ne s'attendait probablement pas à enregistrer une croissance aussi exponentielle. + 75 % en

quatre ans, 12 % l'an dernier, un parc de trois mille machines et l'approche de 2000 contrats courte durée sur toute la France signés l'an dernier. Si bien que le service court terme est devenu l'activité clé du groupe représentant déjà 10 % de son chiffre d'affaires.

Ce succès ne doit rien au hasard, « nous avons défini une méthodologie commerciale précise en ciblant les activités potentielles et démarchant chaque entreprise, potentiellement intéressée. » Seize commerciaux ont été dédiés à cette démarche et huit autres seront recrutés cette année. L'autre argument, c'est la qualité des engins loués, « il faut avoir la bonne machine, au bon moment, parfaitement préparée et en état immédiat de fonctionnement. C'est à cette condition que le service court terme peut devenir notre vitrine et véritable relais de croissance. » ■