



Mateloc. La Scop voit au-delà du bâtiment

Spécialisée dans la location de matériel pour le BTP, Mateloc répond à la défaillance des marchés du bâtiment et des travaux publics en développant de nouveaux pôles dans l'industrie et le négoce. Pour cela, la Scop choletaise a créé une filiale, Matedis SAS, à même de répondre à la demande croissante sur ce dernier marché et mis en place un nouvel outil de financement. **PAGE 10**

Le Journal des Entreprises n°374 – Juin 2015



Mateloc. La Scop choletaise voit au-delà du bâtiment



● Spécialisée dans la location de matériel pour le BTP, la Scop choletaise répond à la défaillance des marchés du bâtiment en développant de nouveaux pôles dans l'industrie et le négoce.

● Depuis début 2015, elle a un nouveau directeur général, Dominique Laurence.

Historiquement positionnée sur la location de matériel pour le bâtiment et les travaux publics, la Scop choletaise a subi logiquement la crise qui secoue le bâtiment depuis 2008. « Il y a un effet levier, quand nos clients accusent une baisse de portefeuille de 1 %, cela représente une baisse de 4 % chez nous », explique Dominique Laurence, le dg de Mateloc. Pour autant et malgré un léger fléchissement du chiffre d'affaires (18,85 M€ en 2013 pour 18 M€ en 2014) cette société de 110 personnes a su s'adapter en proposant des solutions globales à sa clientèle BTP tout en se tournant vers de nouveaux marchés : l'industrie et le négoce de matériel de chantier.

Des prestations globales

« Aujourd'hui, il nous faut être malléable et flexible, explique Dominique Laurence. Le secteur des TP est très durement touché dans l'Ouest, le seul gros chantier est le métro de Rennes... Tout le monde attend l'aéroport de Notre-Dame-des-Landes, si ça ne se fait pas, cela risque d'être catastrophique pour l'emploi régional dans le bâtiment... »

À cela vient s'ajouter un marché de la construction atone passé sous la barre des 300.000 logements neufs en France depuis 2 ans (+ de 500.000 il y a 5 ans) et pas d'embellie sur les permis de construire pour 2015. De quoi donc désespérer les professionnels du secteur. Ou les obliger à se réinventer. C'est ce que fait Mateloc depuis plusieurs années en développant des prestations globales de services aux entreprises (location, maintenance de leurs équipements, interventions sur les chantiers...). Certes, le cœur de métier de l'entreprise demeure le coffrage (40 % de l'activité) une activité sur laquelle le loueur est l'un des trois principaux acteurs en France (hors grands groupes) avec 25.000 m² de banches métalliques. Il intervient bien au-delà de son implantation sur l'Ouest en allant sur Bordeaux, Paris, Lille... et continue à investir en renouvelant régulièrement son parc. « Nous avons du matériel très technique. Depuis peu, nous proposons à nos clients de venir le tester chez nous. Nous sommes

une sorte de banc d'essai pour un constructeur. » Depuis 2011, la société a ventilé son activité sur 4 domaines : le coffrage et les grues ; le sciage, prestation de service de carottage et démolition qui représente 12 % de l'activité ; la location de matériel de chantier (mini-pelles, transpalettes, bases-vie...) pour le BTP qui se déploie uniquement à l'échelle régionale et l'activité matériels de maintenance. « Nous proposons désormais une solution complète sur le bâtiment, précise Stéphane Calvez, le responsable de l'activité maintenance. Il y a un an, nous avons relancé une activité d'assistance technique sur les chantiers pour nos clients qui inclut l'utilisation des matériels et la sécurisation du site. C'était une demande de leur part, nous leur apportons notre expertise. »

Créer des passerelles vers l'industrie

Avec l'activité maintenance qui augmente en volume chaque année (location, vente et réparation), le loueur touche une clientèle de logisticiens et d'industriels locaux. « C'est une porte d'entrée pour l'industrie, aujourd'hui on ne peut pas tout miser sur le bâtiment. C'est trop dangereux de rester sur un seul marché, poursuit Dominique Laurence. Un service 100 % dédié à l'industrie existe depuis 2007 (location, entretien, vente de matériel) et depuis un an, la PME adapte progressivement ses matériels et ses hommes



« Adapter l'offre et être en phase avec les évolutions technologiques et les attentes des clients », tels sont les objectifs de la Scop. De gauche à droite, Charles Sourice, responsable marketing ; Stéphane Calvez, directeur d'activité maintenance et Dominique Laurence, dg depuis janvier.

aux caractéristiques du milieu industriel. « Nous intervenons sur la région, c'est un service de proximité et une activité qui monte en puissance, elle pèse 15 % de notre chiffre d'affaires en 2014 », se félicite le dg.

Une filiale et un outil de financement dédiés au négoce

Autre axe de développement pour Mateloc : le négoce. Avec un changement de parc tous les 5-7 ans, la société revend à des tiers son matériel d'occasion. Une activité en forte croissance qui a amené le loueur, depuis 2 ans, à également commercialiser du matériel neuf et à déployer une activité de négoce pur. Fin 2014, il a créé la filiale Matedis SAS avec un double

objectif : répondre à la demande croissante sur le négoce et pouvoir lever des capitaux. Car si le modèle coopératif est en beaucoup de points exemplaire - salariés sociétaires très impliqués, trésorerie importante avec la réserve impartageable... - la contrainte est que toute entrée de capitaux doit être issue du monde coopératif. En se dotant de l'outil Matedis SAS, Mateloc peut donc lever des fonds et se donner ainsi les moyens de ses ambitions : « Nous passons à la vitesse supérieure, nous pouvons maintenant vendre à grande échelle, même à l'étranger. » Un outil de financement dédié a également été mis en place. « Nous sommes les seuls à l'heure

actuelle à proposer ce type d'outil sur le coffrage. »

Prêts pour le chantier

de Notre-Dame-des-Landes
La Scop compte 7 sites dans l'Ouest : 3 sur le Maine-et-Loire, 3 en Loire-Atlantique et 1 près de Tours, ainsi qu'une filiale en région parisienne (5 salariés, à proximité de Roissy) acquise fin 2013, spécialisée dans la location d'engins de TP avec chauffeur. Une implantation stratégique pour la PME qui espère être retenue sur de futurs marchés pour le projet du Grand Paris (60.000 logements). Pour cette acquisition, ainsi que l'achat d'un terrain à Héric (44) à quelques kilomètres du futur aéroport - un « enjeu énorme » pour le loueur qui table sur « 12 ans de boulot » -, Mateloc avait levé 1 M€ auprès du fonds coopératif Socoden et du Crédit coopératif. « Nous sommes prêts pour le chantier de l'aéroport, mais s'il ne démarre pas en 2016, cela remettra en cause notre stratégie TP en nous obligeant à faire muter cette activité vers autre chose... »

Bénédicte Hascoët

Une nouvelle gouvernance pour la Scop



Dominique Laurence, dg de Mateloc

Un changement de gouvernance est en cours chez Mateloc ?

Effectivement. Jusqu'à présent, il y avait un P-dg, Alain Durand (depuis 1999) qui souhaite aujourd'hui faire valoir ses droits à la retraite. Désormais, nous avons deux têtes, un président et un dg qui s'occupe de la partie opérationnelle. Arrivé il y a un an dans l'entreprise, j'en suis le dg depuis le CA du 26 janvier dernier. C'est une succession en deux étapes qui a été prévue et accompagnée.

Lors de l'AG du 12 juin, un nouveau président sera élu. Pour être président, il faut être à la fois sociétaire et administrateur. Plusieurs personnes se sont positionnées.

Vous êtes issus du monde coopératif ?

Non, je suis un ancien de Veolia. J'ai occupé le poste de directeur régional Veolia industrie et propreté avant de rejoindre la partie énergie durant 5 ans. En rejoignant Mateloc, j'ai découvert le milieu entrepreneurial coopératif. J'ai été très bien accueilli. Ici, les gens sont très impliqués dans leur travail. Ils sont sociétaires et on sent vraiment que c'est leur boîte.

MATELOC

(Cholet)
Président : Alain Durand
Directeur général : Dominique Laurence
CA 2014 : 18 M€
110 salariés
02 41 65 19 11
www.mateloc.com

ÉTAPES

1983

Création de Mateloc suite à la fusion de 2 entreprises du bâtiment

2007

Création d'un service dédié à l'industrie

2014

Création de la filiale Matedis SAS, dédiée à l'activité négoce

2015

Dominique Laurence succède à Alain Durand au poste de directeur général

LE MARCHÉ

Le loueur choletais se classe parmi les trois premiers acteurs français indépendants (hors grands groupes de TP comme Bouygues ou Eiffage) sur l'activité coffrage et grues qui représente 40 % de son activité (avec un parc de + de 25.000 m² de banches métalliques). Entrée depuis plusieurs années dans une diversification de ses activités, la Scop fait 15 % de son chiffre d'affaires (18 M€ en 2014) sur son service dédié aux industriels. Elle est la seule entreprise française à proposer un outil de financement sur le coffrage.