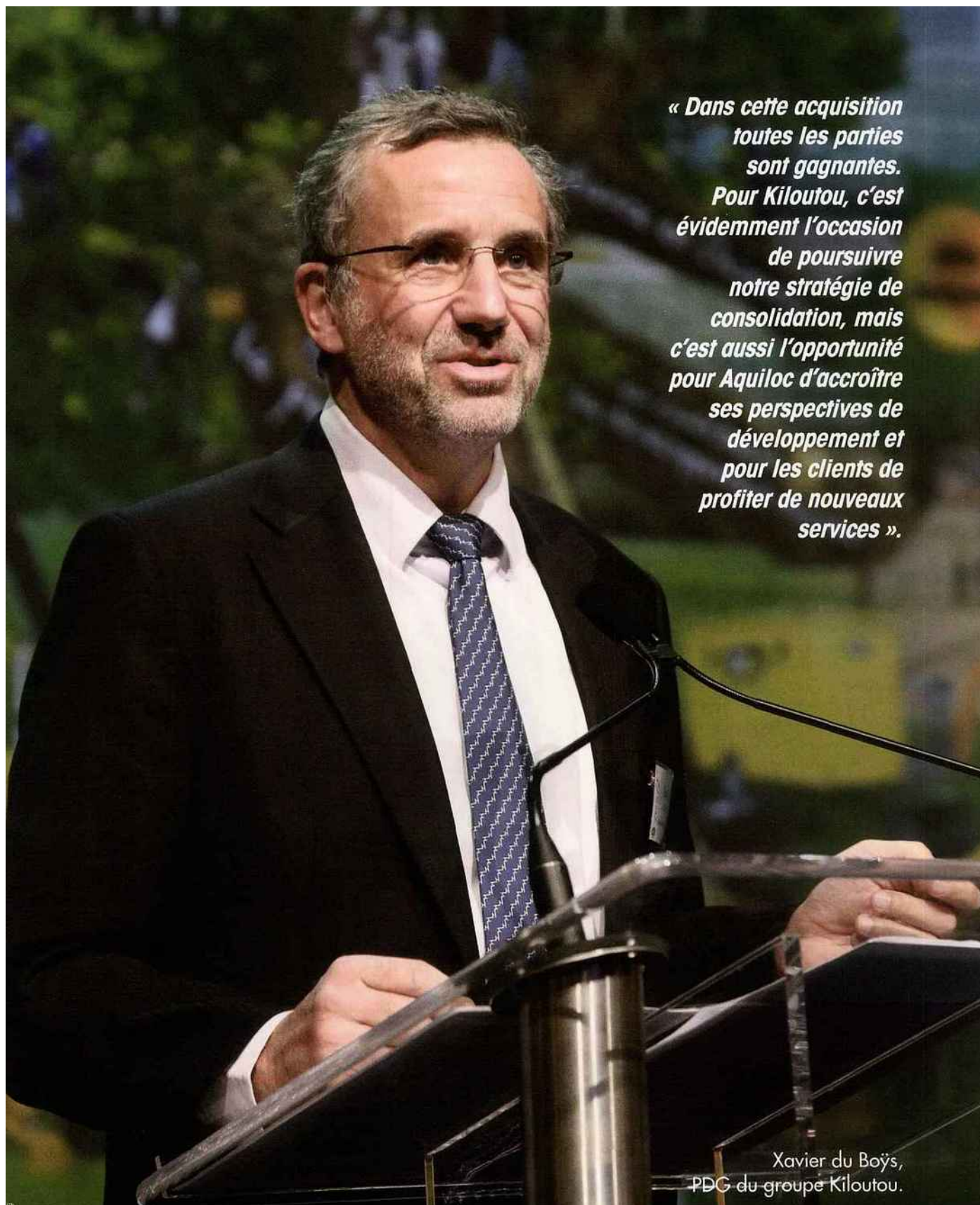




figure libre



*« Dans cette acquisition toutes les parties sont gagnantes. Pour Kiloutou, c'est évidemment l'occasion de poursuivre notre stratégie de consolidation, mais c'est aussi l'opportunité pour Aquiloc d'accroître ses perspectives de développement et pour les clients de profiter de nouveaux services ».*

Xavier du Boys,  
PDG du groupe Kiloutou.





# « ACCROÎTRE LA MASSE DU GROUPE POUR DÉVELOPPER DES SYNERGIES »

**ENTRE LE RACHAT D'AQUILOC ET L'IMPORTANT INVESTISSEMENT CONSENTI POUR RENOUVELER SON PARC DE MATÉRIELS, KILOUTOU A CONNU UNE ACTUALITÉ RICHE EN FIN D'ANNÉE 2015. PDG DU GROUPE, XAVIER DU BOÿS REVIENT SUR CES DEUX SUJETS ET SUR LE PHÉNOMÈNE DE CONCENTRATION À L'ŒUVRE SUR LE MARCHÉ DE LA LOCATION.**

**BTP Mag. : Pourquoi ce choix stratégique de la consolidation par croissance externe ?**

**Xavier du Boÿs :** Aujourd'hui, le secteur de la location connaît une situation sur-capacitaire avec des stocks de machines qui ont augmenté tandis que la demande s'effritait. Dans ce contexte, il est bien plus pertinent de se développer par croissance externe, plutôt que de recourir à une croissance organique alimentant un parc global déjà saturé. En outre, ce mouvement de concentration du marché permet d'accompagner les nécessaires mutations de notre métier. Pour notre groupe, l'achat de sociétés telles qu'Aquiloc donne davantage de moyens pour évoluer et développer de nouveaux services bénéfiques pour le client. Tout l'enjeu consiste à dépasser la masse critique afin de créer de nouvelles synergies et mener simultanément de nombreux projets. Je pense notamment à

la logistique, au digital, à la télématique, au marketing, aux modes de tarification...

**BTP M. : Ce mouvement de concentration du marché préfigure-t-il, à moyen terme, la disparition des loueurs locaux ou régionaux ?**

**X. du B. :** Non, bien sûr, le marché ne sera jamais dans les mains des seuls nationaux. Si l'on additionne notre activité à celle de notre principal concurrent, cela ne représente que 34 % du marché. Dans la nouvelle structuration qui se dessine, il y aura donc de la place pour toutes les tailles d'entreprises. À mon sens, le positionnement des loueurs locaux, qui occupent des niches bien spécifiques et s'adressent à une clientèle de proximité avec un service sur-mesure, conservera toute sa pertinence. Concernant les sociétés de dimension régionale, la situation sera probablement plus com-

plexe. Celles-ci sont à la fois trop petites pour générer les synergies qui permettent l'innovation continue, et trop grandes pour se substituer aux loueurs locaux sur leur créneau. Pour schématiser, il vaut mieux être grand ou petit dans le secteur de la location.

**BTP M. : Comment s'intégrera Aquiloc au sein du groupe Kiloutou ?**

**X. du B. :** Dans cette acquisition toutes les parties sont gagnantes. Pour Kiloutou, c'est évidemment l'occasion de poursuivre notre stratégie de consolidation, mais c'est aussi l'opportunité pour Aquiloc d'accroître ses perspectives de développement et pour les clients de profiter de nouveaux services. J'insiste sur le fait que les clients sont réellement gagnants. Avec son chiffre d'affaires avoisinant les 30 millions d'euros, ses quelque 5 000 matériels en parc et l'expertise de ses 150 collabora-



© BTP Mag

**« Le secteur de la location connaît une situation sur-capacitaire avec des stocks de machines qui ont augmenté tandis que la demande s'effritait. Dans ce contexte, il est bien plus pertinent de se développer par croissance externe, plutôt que de recourir à une croissance organique alimentant un parc global déjà saturé »**

teurs, Aquiloc est une entreprise performante qui renforcera notre offre en matière de travaux publics dans le Sud-Ouest de la France. Nous sommes très soucieux de ne surtout rien changer à sa belle mécanique, que ce soit en termes de fonctionnement ou de ressources humaines. Elle continuera d'ailleurs à intervenir sous son nom et de manière indépendante pendant au moins deux à trois ans, voire davantage, avant d'envisager une possible intégration au sein de la marque Kiloutou.

**BTP M. : Comment articulerez-vous votre réseau existant dans la région avec celui d'Aquiloc ?**

**X. du B. :** Dans beaucoup de villes, nous disposons de plusieurs agences organisées selon une complémentarité de métiers. Sur l'agglomération de Bordeaux par exemple, Kiloutou possède déjà 7 agences qui seront parfaitement complémentaires de celles d'Aquiloc. Il n'y a aucun problème à ce qu'une implantation orientée sur les travaux publics soit proche d'une autre dédiée au bâtiment. Elles peuvent

non seulement coexister, mais également collaborer pour répondre à des besoins transverses. On s'inscrit ici dans notre logique de groupe «multispécialiste intégré».

**BTP M. : Kiloutou a également fait l'actualité au travers d'un vaste appel d'offres. Qu'est-ce qui explique cette augmentation des investissements ?**

**X. du B. :** Bien que non corrélé à l'achat d'Aquiloc, nous avons effectivement lancé un appel d'offres pour renouveler





## AMBITIEUX À DOMICILE, COMME À L'EXTÉRIEUR

Deuxième acteur français de la location de matériels, le groupe Kiloutou poursuit sa croissance sur le marché hexagonal sans se limiter à ce seul périmètre. Et même si l'international représente encore une part marginale de son chiffre d'affaires, il n'en reste pas moins que Kiloutou voit bien au-delà de son marché domestique. En Pologne, les deux réseaux acquis sont en cours d'intégration et le groupe enregistre *« une croissance à deux chiffres, probablement supérieure à celle du marché polonais de la location »*, détaille Xavier du Boÿs. En Espagne, Kiloutou est maintenant implanté à Barcelone et Madrid avec de l'outillage et peut-être demain avec des pelles et autres engins. *« J'espère que nous pourrions ouvrir un 3<sup>e</sup> pays dans l'année 2016. Plusieurs opportunités sont à l'étude afin d'accélérer notre développement à l'international »*, conclut le dirigeant.

largement notre parc. Suivant une logique de gestion du cycle de vie de nos machines, cette opération a concerné aussi bien les pelles, que les chargeuses, télescopiques, nacelles et autres engins de compactage.

Nos investissements de ces dernières années n'ayant pas été linéaires, nous avons opté pour une importante vague d'achats de matériels.

Propos recueillis  
par Jérémie Bellanger