

Créée en 1984 par quelques concessionnaires Renault, la société Clovis Location s'est développée pour devenir une des premières références sur le marché du véhicule industriel sans conducteur. Au cours de ces dernières années, l'entreprise a connu la plus forte progression du secteur avec un parc de 18.000 véhicules et un chiffre d'affaires de 300 M€. Yvon Pouhaër, Directeur général, nous relate l'aventure de cette coopérative aux origines modestes, mais qui ambitionne désormais de conquérir l'Europe.

# Clovis prêt à conquérir l'Europe

Il ne faut pas remonter aux Mérovingiens pour raconter l'histoire de Clovis. En réalité, cette entreprise très connue des professionnels du transport, n'a que 24 ans. Son Directeur général, Yvon Pouhaër, se souvient du démarrage : « *Tout commence en 1984. A cette époque, quelques concessionnaires de la marque Renault V.I. décident, en complément de leur activité, de se lancer dans la location de véhicules. Ils ont déjà des garages, des terrains, des vendeurs et des ateliers. Finalement, il ne leur manque que peu de chose : un réseau dédié et... la connaissance du métier. Mais comme ces concessionnaires sont des chefs d'entreprises intelligents et pragmatiques, ils vont chercher les compétences là où elles sont. Ils embauchent le respon-*

*sable formation d'une société de location. C'est lui qui pendant près de 10 années va gérer le réseau et former progressivement l'ensemble des concessionnaires ».*

## Le début d'une grande aventure

Si les premières années marquent le début d'une grande aventure, la taille de l'entreprise reste relativement modeste jusqu'au milieu des années 1990. C'est à cette époque qu'Yvon Pouhaër, DGA d'Unitem Savam, est contacté par un chasseur de tête pour prendre la direction générale de l'entreprise. Sur le coup, cet ancien Sup de Co, qui a également été Directeur commercial de Via Location pendant huit ans, n'est pas franchement enthousiasmé par la proposition : « *L'idée que je me faisais de cette entreprise n'était pas de nature à me pousser à m'y précipiter. Mais plutôt que de refuser, je me suis laissé l'été pour réfléchir, et en septembre, je me suis présenté avec un projet d'entreprise. De son côté, le Président Jean-Claude Lenormant était intéressé par la mise en place d'une stratégie offensive susceptible d'impulser une dynamique nouvelle. C'est dans ce contexte que j'ai rejoint Clovis, en ayant pour ambition de créer une réelle franchise, avec des avantages, mais aussi des obligations pour les franchisés comme pour les franchiseurs. Pour mettre en place ce projet, la première étape était de renforcer la structure centrale. Nous avions des bureaux à Lyon, il nous en fallait à Paris. J'avais également besoin d'une équipe solide composée de professionnels aguerris et d'un véritable budget. Et en décembre 1994, le projet a été véritablement*



# Le Progiciel **SPIDY**

de gestion d'entrepôt

en location comprenant ...



...et si vous aviez la

# LoC 'Attitude !

Démonstration sur [www.negsys.com](http://www.negsys.com)



**Yvon Pouhaër,**  
Directeur général de Clovis

© Clovis

## Chargeurs et transporteurs plébiscitent la location

Le marché de la location ne cesse de progresser depuis quelques années. Si la réduction des coûts d'exploitation mise en avant par les loueurs peut se discuter, force est de constater que la location permet à l'entreprise de libérer des ressources administratives internes et surtout, de conserver ses capacités d'endettement pour des investissements indispensables. On notera également qu'en complément à la location longue durée, le recours à la location courte durée peut servir de variable d'ajustement afin de faire face à des pics ponctuels ou de saisonnalité. Par ailleurs,

les loueurs ont en catalogue une offre de plus en plus diversifiée. Ainsi Clovis Location propose le Fleet Management qui permet aux clients qui financent eux-mêmes leurs véhicules de se décharger de l'exploitation de leurs parcs : suivi administratif des véhicules, planification des visites d'entretien, alertes et relance des collaborateurs concernés... L'ensemble de ces prestations fait l'objet d'un Reporting régulier via un extranet qui offre aux clients la possibilité de visualiser en temps réel les interventions effectuées ainsi que le coût de fonctionnement du parc.



62

*lancé à l'occasion d'une convention réunissant à Lyon, les équipes de Renault V.I. et le réseau. Le message fort est alors : une seule marque, un seul réseau. »*

### La volonté de se développer hors de France

A partir de ce moment, l'entreprise évolue et grandit. De 4.000 véhicules en parc en 1994, Clovis franchit la barre des 10.000 en 2000. Dès lors, rien ne semble pouvoir arrêter l'ascension de l'entreprise : « Aujourd'hui, la marque est connue, la structure centrale est composée de 16 collaborateurs, les méthodes sont éprouvées et certifiées par l'Afaq. Le capital est détenu à 60 % par les concessionnaires et à 40 % par Renault Trucks. Nous avons 18.000 véhicules en parc et réalisons un chiffre d'affaires de 300 M€. Même si le marché de la location progresse assez rapidement, cette croissance est nettement supérieure au marché et se traduit par des prises de part de marché importantes ». Fort de ce succès rencontré en France, le loueur envisage tout naturellement de dupliquer le modèle dans d'autres pays. Libéralisé depuis 1984 par Bruxelles, le marché de la location de camions sans conducteur obéit néanmoins à

des règles spécifiques. Très développée dans les pays anglo-saxons, elle est quasi inexistante dans les pays d'Europe du sud. C'est précisément ces marchés qui intéressent Clovis Location déjà présent en Espagne, au Portugal et en Italie. Mais contrairement aux compétiteurs européens qui se développent à l'international par acquisition, Clovis s'inscrit dans une logique de croissance organique, comme l'explique son Directeur général : « Nous n'envisageons pas de croître autrement que par croissance interne. Calqué sur le modèle français, le déploiement des franchises sera réalisé par Renault Trucks, agissant pour Clovis Location dans le cadre d'un accord de Master Franchise sous la marque Clovis Rent ». A terme, le loueur devrait poursuivre son développement dans d'autres pays européens, vers l'Europe de l'Est notamment, avec comme priorité la Pologne, la République Tchèque et la Hongrie. A l'instar du premier roi des Francs, la volonté de Clovis est donc bien d'étendre son influence à d'autres territoires, pour s'imposer comme acteur européen de tout premier plan.

**Jean-Philippe Guillaume**