



SRA Location, au coeur de la région Rouennaise

SRA Location est l'un des principaux loueurs de véhicules de la région de Rouen et ce, depuis plus de 30 ans.

La société propose une gamme récente et variée de plus de 200 véhicules aussi bien en tourisme (citadines, 4X4, ...) qu'en utilitaires (fourgons, bennes, ...). Elle adresse aussi bien une clientèle de particuliers que de professionnels

Avec ses 2 agences, une équipe de spécialistes accueillants et disponibles et ses gammes de véhicules, SRA Location est devenu l'un des acteurs indépendants de la location les plus dynamiques de sa Région.



Une équipe à votre service ...

M. Robert Mérai, PDG de la société SRA Location, vient à la location de véhicules après un parcours professionnel atypique, dans des secteurs divers tels que le pétrole ou les mines de fer.

Après 10 ans d'expérience en tant que franchisé d'une enseigne nationale, M. Mérai prend son indépendance en 1994 en créant sa propre structure. Sachant s'entourer d'une équipe dynamique et compétente, il ouvre très rapidement une 2^{ème} agence de location. Très impliqué dans la gestion au quotidien de son activité et très à l'écoute de sa clientèle, il propose en permanence de nouveaux modèles adaptés aux besoins du marché.

Spécificités - services

- **Gammes complètes** (véhicules - services)
- **Equipe accueillante et disponible**
- **Relation de proximité**
- **Conseils techniques et juridiques**
- **Véhicules récents, propres et révisés**
- **Formules adaptées aux entreprises**

Avec une clientèle composée à 80% de professionnels, SRA Location se place comme "le partenaire" idéal des entreprises.

Il propose donc des formules spécifiques, adaptées à leurs besoins et exigences qu'il connaît bien : la **formule "Pro", véritable package de la location "satisfaction"**.

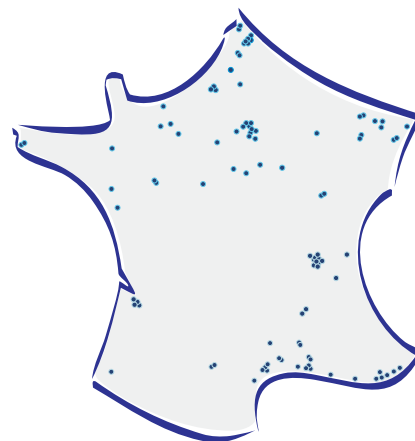
Contacts - Coordonnées

■ Agence Rouen Sud :

2 bis av J. Rondeaux - B.P. 1119 - 76175 ROUEN Cedex 1
Tél. : 02 35 62 10 36 - Fax : 02 35 73 43 47

■ Agence Rouen Nord :

134 av du Mont-Riboudet - 76000 ROUEN
Tél. : 02 35 71 62 42 - Fax : 02 35 71 26 58
E-mail : sra-location@wanadoo.fr
Http://sra-location.fr



“L'énergie du réseau, l'esprit d'indépendance”

Extraits de l'interview de M. Merai

(06/09/2006 - P. Latapie, consultant Marketing & Communication)



“Le développement de mon entreprise est lié aux apports d'Eurli, conditions d'achat avantageuses et échanges de qualité.”

P. Latapie : Pourquoi avez-vous rejoint Eurli ?



Robert Mérai : D'abord pour rompre avec l'isolement dans lequel peut se trouver un loueur indépendant. Avoir des contacts, c'est important, il n'y a pas que les conditions d'achat qui comptent.

Avoir la possibilité de se comparer, d'avoir des discussions, des échanges avec d'autres collègues du même métier, c'est essentiel.

P-L : Quels genres d'échanges avez-vous avec vos collègues du réseau Eurli ?

R-M : Toutes sortes de discussions avec déjà la possibilité de se comparer, de voir comment les autres travaillent, de prendre la « température » du marché sur d'autres régions. La question des prix, par exemple, est importante, leur évolution selon les régions. Il y a aussi le choix des matériels,...

P-L : Comment avez-vous été intégré, comment cela s'est-il passé ?

R-M : Très bien, nous avons des réunions régulières et entre les réunions de réelles opportunités de contacts. Au début, je me suis attaché à beaucoup écouter. Et personnellement, j'ai trouvé cela très enrichissant. Et puis au fur et à mesure, je pense avoir apporté ma contribution.

P-L : Le fait de rejoindre Eurli a-t-il contribué au développement de votre entreprise ?

R-M : C'est incontestable. Le développement de mon entreprise (volume d'achat quadruplé en 5 ans) est lié aux apports dont j'ai pu bénéficier : d'abord du fait des conditions d'achat avantageuses et, je le répète, de la qualité des échanges qui conduit à vous remettre en cause en permanence, ... et donc à progresser.

P-L : Comment voyez-vous évoluer le réseau Eurli ?

R-M : Aujourd'hui, Eurli a atteint un stade de maturité lui permettant d'élargir sa base. Le réseau doit accueillir de nouveaux membres en particulier sur les zones où la couverture est moins dense.

Pour le reste, je pense que le slogan d'Eurli résume bien le dilemme à résoudre : concilier la culture de l'indépendant à laquelle nous sommes attachés et accepter, pour l'intérêt de tous, la mise en commun de certaines choses. Eurli y parvient bien.

“Seuls, on n'avance pas assez vite !”

PL : Quels arguments avanceriez-vous pour convaincre des candidats potentiels ?

R-M : Seuls, on n'avance pas assez vite. Si je prends ma propre expérience, je reconnais avoir tenté des choses

grâce aux conseils que j'ai pu obtenir du réseau. Cela permet d'avancer plus vite et plus loin commercialement.

Par exemple, dans le choix du matériel, j'ai pris des décisions qui se sont avérées concluantes sur des produits que je ne faisais pas auparavant, par exemple des bennes double cabine, des 22 m³, etc.... Je n'osais pas parce que je situais mal le marché, les tarifs, ...

Avec les collègues, on peut en confiance avancer sur ces questions.

“En devenant indépendant, vous pouvez prendre peur mais la franchise coûte si cher... Je n'ai pas hésité à faire le pas !”

P-L : Vous avez, à vos débuts dans ce métier, fait l'expérience de la franchise, qu'en avez-vous retiré ?

R-M : Dans ce qui peut attirer des loueurs à la formule de la franchise, il y a le fait de se sentir protégé, ... mais cette protection coûte tellement cher qu'un grand nombre de franchisés sont amenés à s'interroger et à engager une vraie réflexion ! Personnellement, c'est en tout cas ce que j'ai entrepris en prenant conseil auprès d'un cabinet d'audit.

Bien sûr, en devenant indépendant, vous pouvez, dans un premier temps, prendre un peu peur : car il va falloir éditer ses plaquettes, ses tarifs, ... prévoir sa publicité, il y a beaucoup de choses qui étaient faites par le franchiseur et que, d'un seul coup, vous devez gérer au quotidien...

P-L : Alors qu'est-ce qui vous a décidé à faire le pas pour devenir « loueur indépendant » et rejoindre ensuite le réseau Eurli ?

R-M : En fait, il faut être pragmatique et regarder de près ce que le franchiseur vous apporte (en CA, en marge) et ce qu'il vous coûte, c'est-à-dire combien il vous facture.

La vraie question à se poser c'est combien ton franchiseur te coûte, combien il te rapporte ? Pour aller au bout, il faut aussi regarder les clients que vous risquez de perdre. La meilleure façon de le faire, c'est de faire un sondage réel, aller voir les clients et leur demander. Si vos relations sont bonnes, si les prix restent compétitifs il n'y a pas de raison qu'ils changent.

Bref, personnellement après avoir conduit cette démarche, convaincu mon banquier avec des chiffres, je n'ai pas hésité à faire le pas.

P-L : Aujourd'hui, vous êtes donc satisfait de ce parcours en tant que loueur indépendant et membre du réseau Eurli ?

R-M : Tout à fait, l'entreprise dégage une bonne rentabilité et j'ai le plaisir de mener mon affaire comme je le veux. Si je veux tenter une expérience sur un nouveau matériel, même s'il y a des réticences, ... eh bien, j'essaie ! Il y a des expériences qui ont réussi, d'autres pas mais globalement, j'estime mon taux de réussite à 75 %.

Et j'apprécie mon appartenance au réseau Eurli, sa direction car ce n'est pas facile de fédérer près de 40 chefs d'entreprises, ... indépendants dans l'âme.

