

Valeo

SMART TECHNOLOGY
FOR SMARTER MOBILITY

PEINTURE

Entre tensions et apaisement

Avec une inflation brûlante impossible à faire porter à des carrossiers sous pression des apporteurs d'affaires assureurs, les distributeurs ont dû rogner leurs marges en 2022. Mais 2023 semble marquer un retour à la normale. Ouf. **P. 28**

15 595
exemplaires

ACPM
DIFFUSION

Mise en distribution certifiée

N° 15 | Juillet-Août 2023

METIERS

DISTRIBUTEURS PR

auto.zepros.fr

zepros



VOTRE
SATISFACTION,
NOTRE
PRIORITÉ !

Valeo

VOTRE PARTENAIRE EMBRAYAGE



► Le bi-masse Valeo :
Qui mieux que nos clients
pour parler de leur satisfaction ?
à lire en page 23.



TOP 100 DES DISTRIBUTEURS PR LES PROS ONT LE SMILE



VOTRE
SATISFACTION,
NOTRE
PRIORITÉ !



SPÉCIALISTE DU BI-MASSE

Parce que les clients sont les mieux placés pour parler de leur expérience, Valeo a souhaité leur donner la parole.

Découvrez les témoignages de garagistes sur les solutions et services Valeo (page 23).

TOUR DE FRANCE

Des chiffres et des hommes

Outre la photo de l'économie après-vente par région, vingt chefs d'entreprise racontent à Zepros dix-huit mois complexes mais gagnants et se projettent sur l'avenir. **P. 48**



PEINTURE

Entre tensions et apaisement

Avec une inflation brûlante impossible à faire porter à des carrossiers sous pression des apporteurs d'affaires assureurs, les distributeurs ont dû rogner leurs marges en 2022. Mais 2023 semble marquer un retour à la normale. Ouf. **P. 28**

15 595
exemplaires

ACPM

DIFFUSION

Mise en distribution certifiée

N° 15 | Juillet-Août 2023

METIERS

DISTRIBUTEURS PR

zepros



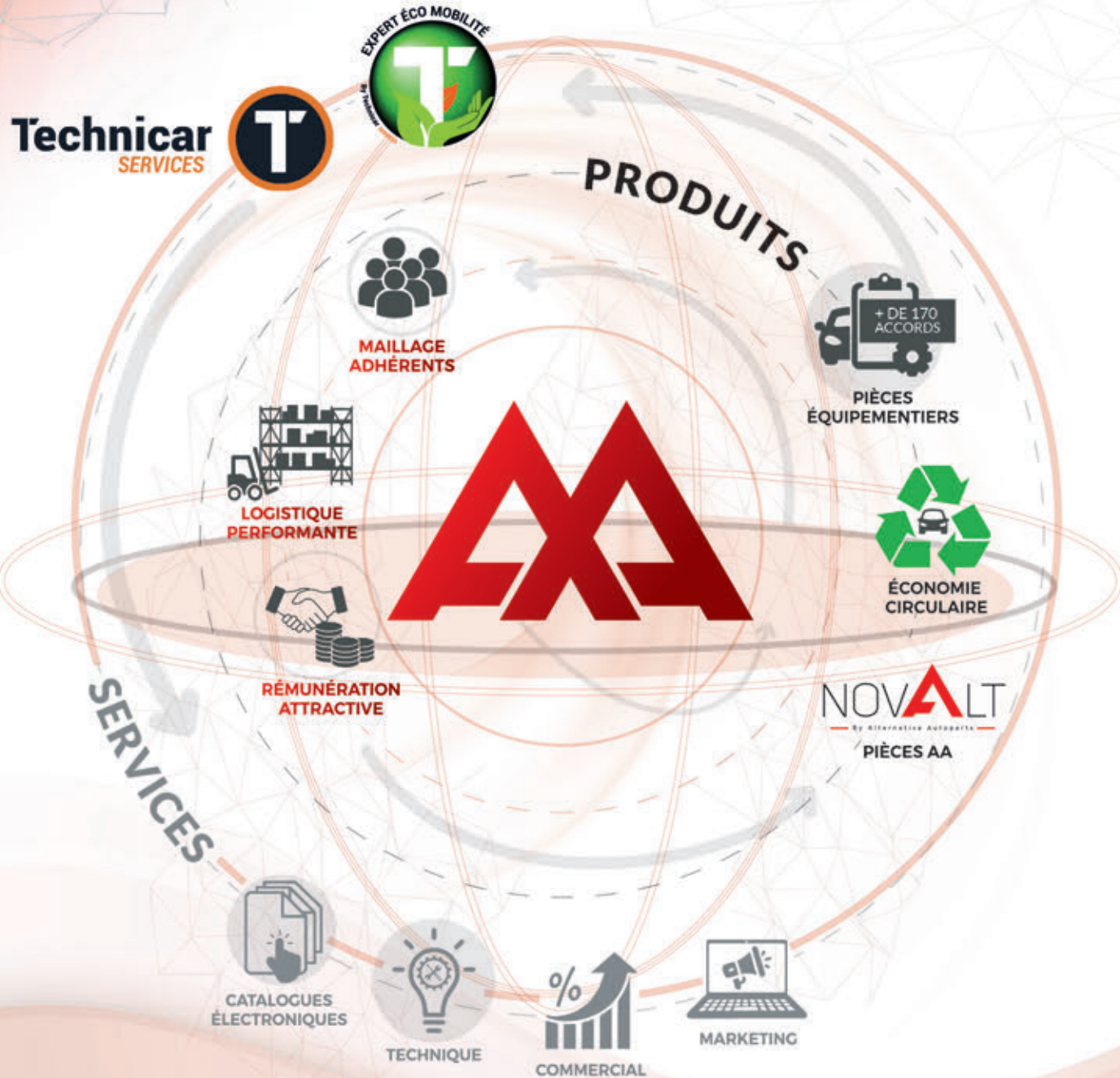
auto.zepros.fr

- Le classement des 100 champions de la pièce
- Le classement des plateformes Distrigo
- Le Top 50 des convergences : indépendants et Distrigo
- Le Top 30 de la peinture
- La fiche d'identité de chaque leader

TOP 100
DES DISTRIBUTEURS PR
LES PROS
ONT LE SMILE

REJOIGNEZ LE GROUPEMENT ALTERNATIVE AUTOPARTS

Comme ses 177 distributeurs adhérents déjà membres



Alternative Autoparts RCS EYRI 819 155 047. Créatif photo istock®. Seuf emmens typographiques. Info 0723.

INDÉPENDANCE | TRANSPARENCE | PARTAGE | EXPERTISE



www.alternative-autoparts.fr

contact@alternative-autoparts.fr

FRANCE



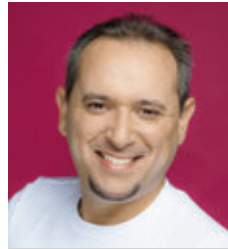
Caroline Ridet
Directrice de rédaction



Muriel Blancheton
Rédactrice en chef



Jean-Marc Pierret
Conseiller éditorial



Romain Thirion
Rédacteur en chef
adjoint Carrosserie



Jérémie Morvan
Rédacteur en chef
Réseau

ÉDITO

En avant marge

Dans la droite ligne d'une année 2021 post-Covid, 2022 a été un bon millésime voire excellent pour certains super-performers... Et 2023 s'inscrit sur la même trajectoire. De quoi donner le sourire à nos champions du business de la pièce, mais pas d'euphorie non plus chez nos chefs d'entreprise qui savent aussi que ce CA valorisé est largement gonflé à l'hélium - inflation des tarifs équipementiers... Sur 2023, la flambée est passée, reste les flammèches... Et heureusement, car le seuil acceptable a été atteint, et notamment auprès d'une clientèle qui pourrait finir par s'assécher. Parce que oui, l'inflation a contribué à cette croissance à deux chiffres. Et si la rentabilité inquiétait certains, in fine la marge a naturellement suivi le mouvement. Excepté pour les spécialistes peinture qui ont dû la rogner pour soutenir leurs clients. Et ce n'est pas le recours à marche forcée au bouclier anti-inflation MDD et aux promos qui a retourné la tendance d'un business margueur... Sauf qu'il se dit aussi que certains fournisseurs « ont tellement abusé sur les hausses tarifaires que certains de leurs produits se sont retrouvés déposés par rapport à l'offre constructeur ! »

Et là, ça se complique pour les acteurs de la pièce indépendante, d'autant plus sur un marché qui s'hybride de plus en plus clairement autour du client MRA. La concrétisation de cette convergence des forces, sur laquelle Zepros a parié l'an passé en dévoilant les chiffres des plateformes Distrigo, persiste et signe.

Dans cette nouvelle édition, nous allons plus loin dans la réunion des deux mondes en confrontant les performances des performers des deux mondes dans un Top 50 hybride (cf. page 12). Éclairant, comme le sont les fiches des 27 plaques Distrigo détenues par des groupes de distribution VN que vous retrouverez en fin de journal (cf. page 86), juste derrière celles de nos 100 champions de la rechange indépendante (cf. page 68), indissociables de cette édition annuelle. ●

SOMMAIRE

LA FRANCE DES DISTRIBUTEURS	4
Maillage resserré pour plus d'efficacité	
CLASSEMENT	
Les leaders du marché français	6
Progression de CA: les 50 meilleurs	8
Les plateformes Distrigo non-filiales à la loupe	10
Le Top 50 des indépendants et des plaques	
Distrigo à forces égales	12
PAROLES DE PROS	
Analyse	14
Taux de main d'œuvre: les réparateurs en quête de rentabilité	16
Internet: l'ère des marketplaces	17
Constructeurs	18
Véhicules industriels	26
Carrosserie-peinture	28
GROUPEMENTS	32
La feuille de route pour Alliance Automotive Group, PHE-Autodistribution, Alternative Autoparts, Agra, LKQ-Van Heck Interpieces, ID Rechange et Doyen	
PLATEFORMES	42
Toujours plus chère disponibilité	
TOUR DE FRANCE DES ENTREPRISES	48
TOP 100	68
Toutes les données des 100 premiers distributeurs PR indépendants	
LES PLAQUES DISTRIGO EN 22 FICHES	86



8-10 rue des Blés - Bât. M/36 - 93210 La Plaine Saint-Denis - Tél. : 01 49 98 58 45 - Fax. : 01 49 98 58 47 - email : contact-auto@zepros.fr - Internet : www.zepros.fr - Site groupe : www.groupegratuitpros.fr • **Directeur de la publication** : Philippe Paulic - Tél. : 06 62 73 06 02 - p.paulic@zepros.fr • **Éditeur délégué** : Serge Boillot - Tél. : 06 20 11 12 73 - s.boillot@zepros.fr • **RÉDACTION** Directeur des rédactions **Mobilité** : Jean-Marc Pierret - Tél. : 06 03 26 41 08 - jm.pierret@zepros.fr • **Directrice de la rédaction** : Caroline Ridet - Tél. : 06 60 76 84 55 - c.ridet@zepros.fr • **Rédactrice en chef** : Muriel Blancheton - Tél. : 06 60 77 30 07 - m.blancheton@zepros.fr • **Rédacteur en chef Réseau** : Jérémie Morvan - Tél. : 06 85 38 90 50 - j.morvan@zepros.fr • **Rédacteur en chef adjoint Carrosserie** : Romain Thirion - Tél. : 06 68 06 05 69 06 - r.thirion@zepros.fr • **Premier secrétaire de rédaction** : Jean-Philippe Scardina - jp.scardina@zepros.fr • **Maquette** : Chef de studio : Marc Le Texier - maquette@zepros.fr - **Maquettistes** : Isabelle Cerf et Thierry Poullieute • **Ont participé à ce numéro** : Jean-Marc Pierre (conseiller éditorial), Jean-Sébastien Thomas, Thierry Goussin • **Crédit photos et illustrations** : Droits réservés sauf mention contraire - **Photo couverture** : Adobe Stock • **MARKETING-DIFFUSION** Sandrine Reumont - s.reumont@zepros.fr • **PUBLICITÉ** • **Directrice commerciale** : Nathalie Richard-Mathieu - Tél. : 06 69 65 93 83 - n.richard-mathieu@zepros.fr • **Directeur du développement** : Benjamin Huet - Tél. : 07 61 44 60 52 - b.huet@zepros.fr • **ADMINISTRATION Responsable** : Moufid Barkallah - m.barkallah@zepros.fr • **Comptable** : David Vallés - d.valles@zepros.fr • **IMPRESSION** L'imprimerie - 79, route de Roissy - 93290 Tremblay-en-France • Dépôt légal à parution • ISSN 2495-9146 • OJD : Mise en distribution certifiée 2021:15595ex. OJD/ACPM janv. 2022 à déc. 2022 • ZEPROS est une publication de la société « Groupe Gratuit Pros », SARL au capital de 8 000 € • RCS Bobigny B483 806 717.

ZEPROS S'ENGAGE POUR LA PLANÈTE !



Procédé d'impression sans eau waterless - Origine du papier : France (Chapelle Darblay) - Taux de fibres recyclées : 100 % - Eutrophisation : PTot = 0,009 kg/tonne.

MAILLAGE RESSÉRÉ PO

La différence entre la capillarité 2021 et 2022 peut sembler minime: on comptait 6 273 points de vente PR* (code NAF 4531Z: commerce de gros d'équipements automobiles) en 2022, contre 7 884 un an plus tôt. Soit un repli de 1 611 points de vente... (-20,4 %). Les distributeurs PR ont sans doute été davantage portés par l'efficacité que par leur maillage: à quoi bon multiplier les points de vente si l'on n'a pas la pièce à livrer en H+4, H+2, voire moins...

L'efficacité l'emporte sur la quantité!

L'efficacité logistique prend ici toute sa place. D'autant qu'ouvrir de nouveaux points de vente a un coût et, qu'en ces temps d'éventuel remboursement de prêt garanti par l'État, les ouvertures de points de vente « purs » ne se comptent qu'à la marge (Jacob Services qui ouvre à Paray-le-Monial par exemple, ou encore MEP Pièces Auto à Saint-Pierre-d'Oléron). Il y a également eu un peu de croissance externe (exemples: EPS qui acquiert Dauphiné Peinture Diffusion et DIAAC au Auvergne-Rhône-Alpes, Ferron qui s'offre Rabjeau Pièces Auto, Eudiff qui prend une participation dans MaxoPièces...). Donc des changements d'entité, de groupe,



il y en a... mais en termes de points de vente, et donc de maillage, cela n'a pratiquement pas d'impact.

Le vieillissement du parc se poursuit

Quant au parc circulant (VP+VU), il est toujours plus vieillissant, passant de 9,5 ans en 2014 à 10,6 ans cette année... et attendu à 11,2 ans en 2025 (cf. page 14). Les véhicules « à l'ancienne » constituent encore l'essentiel du parc roulant (64 % ont plus de 5 ans, source: AAA Data). Un terrain de jeu porteur

pour la rechange indépendante avec des véhicules nécessitant davantage de réparations lourdes: pièces du bloc moteur, système de freinage, boîte de vitesses...

Mais attention, pour la première fois, le parc circulant décroît par rapport à 2021, passant de 46 915 580 véhicules (VP+VU) à 46 722 308 véhicules, soit une baisse de... 0,004 %. Négligeable pour l'instant, certes, mais il est à noter que depuis une décennie, c'est une première. Effets des pénuries en VN, covoiturage et location qui

gagnent du terrain chez les conducteurs.

Plus de véhicules par distributeur

Constat positif sur 2022: le nombre de véhicules par distributeur a fait un grand bond en avant, passant de 5 951 en 2021 à 8 591 en 2022. Par grands pôles régionaux, l'Île-de-France reste la région où l'on trouve le plus de distributeurs (loin devant l'Auvergne-Rhône-Alpes qui se classe en deuxième position), mais perd 15,7 % de ses points de vente. Dans le même temps,

le parc roulant francilien est quasiment identique d'une année sur l'autre. Hormis la Nouvelle-Aquitaine (+43 sites), cette baisse du nombre de points de vente concerne également tous les autres grands pôles régionaux: PACA (- 259 magasins), Auvergne-Rhône-Alpes (- 229), les Hauts-de-France (- 390), le Grand Est (- 160)...

Les radiations stables

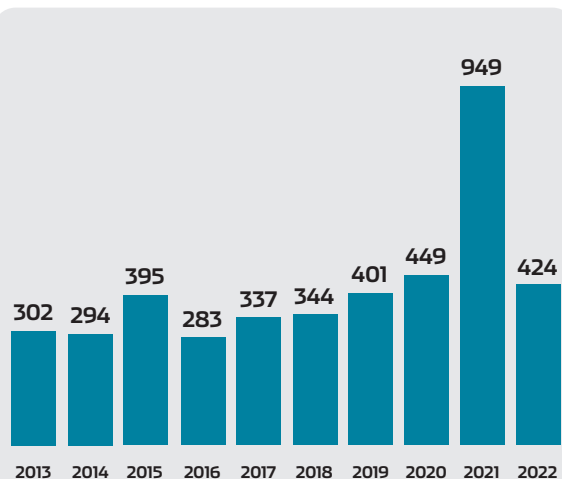
En termes de radiations (et non de défaillances d'entreprises répondant au code NAF 4531Z comme l'an dernier), l'année 2022 retrouve son niveau d'avant crise sanitaire, avec 424 radiations enregistrées**. On en dénombreait plus du double l'année précédente (cf. histogramme ci-dessous). Il faut dire que nombre d'acteurs avaient dû mettre « la clé sous la porte », fortement impactés pour les plus fragiles par la crise Covid-19. Opération stabilisation des acquis pour la plupart des acteurs en 2022, aidée par une inflation qui a gonflé leur CA... À voir l'an prochain, une fois que l'inflation aura repris un rythme « normal » sur une année pleine, ce qu'il en sera pour les distributeurs les moins solides... ●

jp.scardina@zepros.fr

* Selon les données fournies par le site www.manageo.fr, elles-mêmes reprises à partir des chiffres de l'Insee.

** Source: www.fichier.societe.com

LES RADIATIONS SUR 10 ANS



Source: fichier.societe.com, pour les entreprises répondant au code NAF 4531Z.

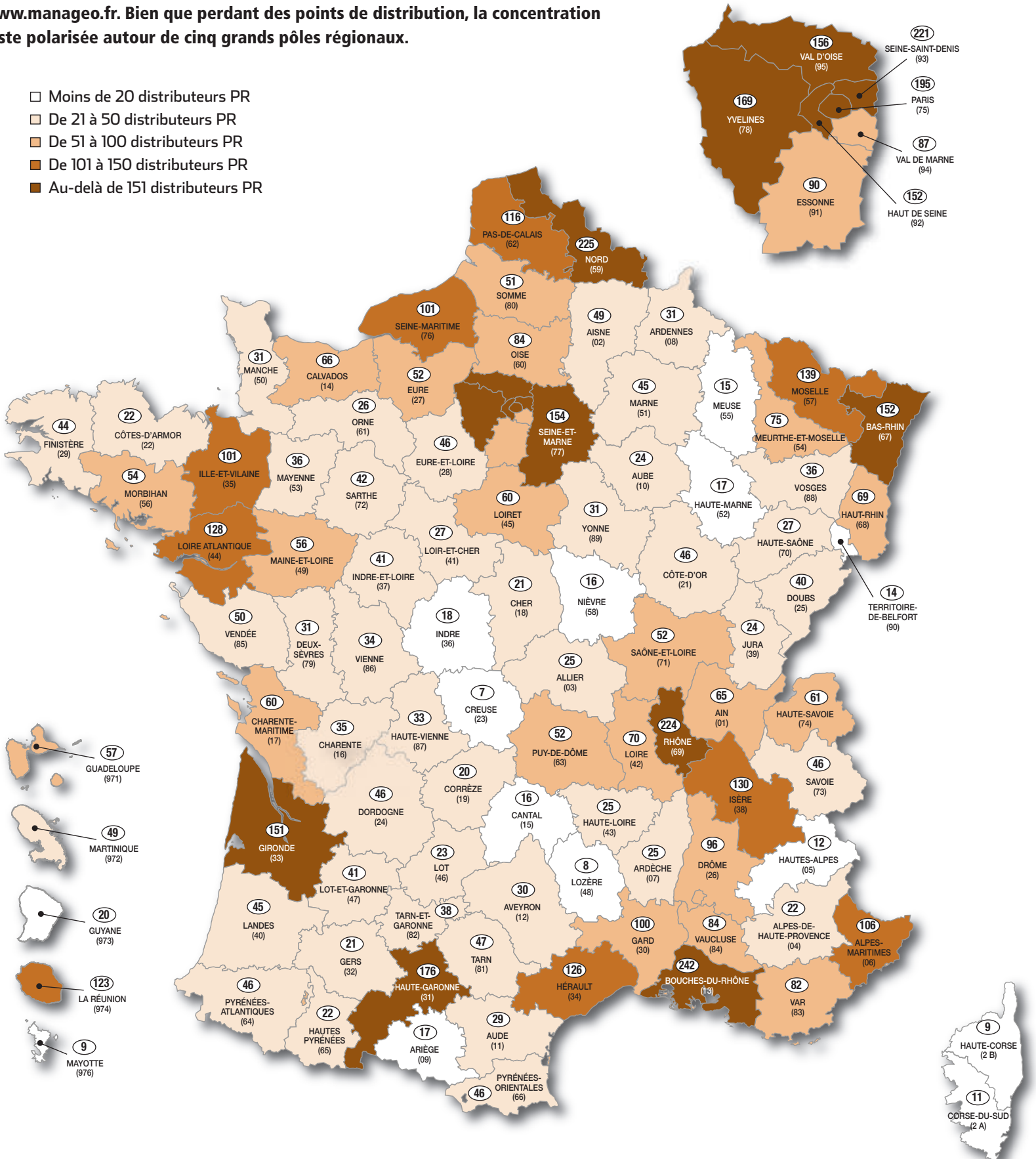
RÉGIONS	PARC CIRCULANT (VP+VUL) AU 1 ^{ER} JANVIER 2023	NB DE DISTRIBUTEURS PR	NB MOYEN DE VP+VUL / DISTRIB. PR
AUVERGNE-RHÔNE-ALPES	6 110 513	835	7 318
BOURGOGNE-FRANCHE-COMTÉ	2 191 512	250	8 766
BRETAGNE	2 691 184	238	11 307
CENTRE-VAL DE LOIRE	2 005 183	214	9 370
CORSE	287 852	20	14 393
GRAND EST	4 086 584	603	6 777
HAUTS-DE-FRANCE	4 182 840	525	7 967
ILE-DE-FRANCE	6 486 552	1 224	5 299
NORMANDIE	2 227 133	276	8 069
NOUVELLE-AQUITAINE	4 981 961	549	9 075
OCCITANIE	4 714 351	679	6 943
PAYS DE LA LOIRE	2 950 637	312	9 457
PACA	3 806 006	548	6 945
TOTAL	46 722 308	6 273	8 591

Sources: AAA Data, ANFA/Insee, Manageo (nombre de distributeurs PR)

POUR PLUS D'EFFICACITÉ

Zepros Après-Vente Auto a répertorié le nombre de points de vente PR dans l'Hexagone, selon les données fournies par le site internet www.manageo.fr. Bien que perdant des points de distribution, la concentration reste polarisée autour de cinq grands pôles régionaux.

- Moins de 20 distributeurs PR
- De 21 à 50 distributeurs PR
- De 51 à 100 distributeurs PR
- De 101 à 150 distributeurs PR
- Au-delà de 151 distributeurs PR





2022 a rempli toutes ses promesses, contrairement aux augures qui envisageaient un atterrissage turbulent pour cause d'inflation tonitruante et de crise sociale. L'écosystème au service des ateliers multimarques a encore performé, que l'on regarde du côté des indépendants de la rechange, des filiales comme des investisseurs privés des plaques Distrigo, qui ont fait leur entrée l'an passé dans cette édition spéciale. Mais ces entrepreneurs ne s'enflamment pas non plus, bien conscients que leur performance a été largement portée par l'indécente flambée des prix des pièces sur l'exercice. Et si l'inflation se calme en ce début 2023, le CA doit continuer à être analysé en tenant compte de cette loupe déformante. c.ridet@zepros.fr

Trois grosses opérations d'acquisitions ont marqué la fin 2022 :

la reprise du Francilien Autodistribution Fradis par PHE, le rachat finalisé (septembre) de Leroy Accessoires Distribution par Recup' 44, le groupe piloté par Tony Manta et son père. Et enfin en novembre 2022, l'acquisition spectaculaire par le leader européen de la vente de véhicules de l'attelage MGA-Barrault de Charles Taris (toujours aux manettes sur 2022). Emil Frey a ainsi ajouté une performante flèche à son arc IAM. Au cumul, les ventes Flauraud (également sa propriété) et Barrault dépassent les 158 M€, de quoi placer le « concessionnaire » en 2^e position du Top 100 Zepros ! Concrétisation de la convergence des deux mondes : dans le Top 10 de ce classement, trois entreprises sont détenues – partiellement pour Exadis – par des groupes issus du monde constructeur. Mais cela ne suffit pas à détrôner IDLP qui conserve la tête, et cette année encore à périmètre constant. Un leadership d'ailleurs conservé face aux plaques Distrigo.

Une pause relative

En effet, et c'est une première dans cette édition, Zepros a élaboré un Top 50 de la convergence mixant les entrepreneurs de la rechange indépendante et ceux

pilotant les plateformes Distrigo (cf. page 12). Il n'en reste pas moins que sur 2022-2023 – et d'ailleurs depuis la crise pandémique – la pause s'impose pour les leaders de la distribution indépendante hexagonale.

On citera cependant l'activation de quelques aménagements et extensions de maillage à la marge. Comme depuis cinq ans, le plus actif reste Barrault avec près de 20 magasins ouverts sur 2022 et 51 2023, pour atteindre les 61 sites. Vincent Ferron a repris un site de distribution à Ancenis (44); APA Carmoine ouvert deux agences: Carquefou (44) et Saint-Malo (35); Autodistribution Talbot inauguré sa 15^e implantation à Montmorillon (86) et Pierre Ragues s'est implanté au Mans (72). EPS a récemment racheté Dauphiné Peinture à Grenoble (38) et DIAAC à Bourgoin-Jallieu (38).

Consolidation des acquis

Starcom a pour sa part ouvert une agence à Albertville (73), Limousin Pièces Auto à Montluçon (03), tandis que Jacob Services a racheté Montceau Paint'ure, Eudiff ouvert deux magasins, Baïsse Auto (nouvel entrant dans notre Top 100) un site dédié à la peinture à Perpignan (66)... Et Rechange Auto Service ouvrira son 4^e magasin en périphérie de Rochefort (17).

Donc pas de mouvements spectaculaires mais des prises de position et des renforcements de secteur. L'année 2022 a également été marquée par l'incident industriel post-Covid subi par Sofidest, qui a dû solliciter une procédure de redressement.

Mobilisés pour redresser la machine, les frères Desmet remontent la pente. La situation financière « s'améliore » et les affaires reprennent avec la réouverture des comptes fournisseurs, l'optimisation de l'outil et la baisse des coûts de transport, devenus

astronomiques en provenance d'Asie et à l'origine des difficultés de ces spécialistes de la pièce asiatique. Et s'ils visent une sortie de crise au printemps, ils recherchent aussi un investisseur pouvant les épauler pour pérenniser l'avenir du groupe. ●

+18,16%
DE CROISSANCE
POUR LE TOP 50
EN 2022

Le poids des grandes filiales de distribution PR en France

Cette année encore, nous n'avons pas pu obtenir le détail des chiffres par filiale de la part des trois ténors de la pièce. Nous devons donc nous contenter de leurs chiffres et progressions respectifs qu'ils nous ont communiqués. Avec une mention spéciale concernant le CA de Stellantis & You (Distrigo) : transmis en valeur prix de vente public des pièces, nous avons dû retrancher environ 30% pour le rendre comparable à ceux de PHE et AAG France. +9,7% sera donc la progression totale moyenne des filiales de distribution PR que détiennent les trois grands réseaux de distributeurs que sont PHE (Autodistribution et AD Poids Lourds), Stellantis & You (Distrigo) et AAG (Groupauto, Precisium, Pièces Auto, G-Truck, MP Truck et Back2Car).

Dans le détail, PHE affiche la plus grosse évolution (+12%), suivi de près par Stellantis & You (+11%). Toutes deux font plus de deux fois mieux que AAG France (+5,2%).

Qu'on le regarde par progression annuelle ou cette fois par volume de ventes, le classement reste le même qu'en 2021 : PHE arrive en tête et AAG France ferme la marche. Ensemble, les filiales des trois réseaux ont donc représenté 2,352 Md€ de ventes à réparateurs. Petit détail qui a son importance : nous avons recalculé les CA 2021 en fonction des chiffres 2022 et des progressions annoncées pour l'année dernière. Nos lecteurs attentifs ne retrouveront donc pas nécessairement les chiffres 2021 publiés dans notre Top 100 de septembre 2022.

Bien sûr, ce classement est relatif. Nous sommes bien évidemment conscients de comparer des périmètres aux contenus différents. Car Distrigo, qu'il s'agisse de ses vingt-sept plaques détenues par des investisseurs indépendants ou les onze filialisées, distribue essentiellement des pièces dites d'origine dont les pièces captives de carrosserie, alors que PHE et AAG se concentrent massivement sur des pièces équipementiers.

J.-M. P.

+9,7%
en 2022 pour
les filiales

FILIALES DE DISTRIBUTION PR	CA 2021 (€)	CA 2022 (€)	ÉVOLUTION 2022/2021
PHE	824 000 000	923 000 000	+12,0%
Stellantis & You (Distrigo)*	700 000 000	777 000 000	+11,0%
AAG	620 000 000	652 000 000	+5,2%
TOTAL	2144 000 000	2352 000 000	+9,7%

* Estimations Zepros, les chiffres transmis par Stellantis étant calculés en ventes prix public.

** Chiffres 2021 déduits des chiffres 2022 et des progressions transmises.

LES LEADERS DU MARCHÉ FRANÇAIS

NOS
FICHES
P. 68

Pour l'exercice 2022, les 100 champions de la distribution indépendante ont cumulé 2,746 Md€, soit une très belle progression de 7,75% par rapport à la déjà belle année 2021. Mais surtout, ils font largement mieux qu'en 2019, année étalon d'avant Covid, avec une envolée remarquable de 12,4%! Pour étalonner cette performance, il faut prendre en compte l'effet booster de la flambée des prix des pièces de 2022...

évaluée autour des 5-7%. Les distributeurs ont donc bel et bien réussi à écraser l'inflation et même les années de crise sanitaire. Le CA moyen des entreprises classées ci-dessous s'est établi à 27,5 M€ en 2022, soit 2 M€ de plus qu'en 2021. Au total, le Top 3 dépasse la barre des 15% du CA cumulé de nos 100 champions et le Top 10 un tiers, soit dans les deux cas un léger gonflement comparé à N-1.

RANG	GROUPEMENT(S)	NOM	DIRIGEANT(S)	CA 2022 (K€)
1	ALTERNATIVE AUTOPARTS	IDLP	P. et F. GODEFROY	222000
2	ID RECHANGE	LEROY ACCESSOIRES DISTRIBUTION	J.-F. LEROY	114762
3	AUTOLIA	AURILIS GROUP	S. DROUILLARD	96000
4	AUTODISTRIBUTION	NIORT FRÈRES	J.-F. NIORT	95000
5	NEXUS	EXADIS	J.-C. BARTHELET	92000
6	PRECISIUM	FERRON	H. et V. FERRON	90680
7	AUTODISTRIBUTION	APA (DUBREUIL)	P.-H. DUBREUIL et A. GARCIA	86027
8	AUTODISTRIBUTION - OREXAD	HUBERT	D. HUBERT	79583
9	AUTODISTRIBUTION	TALBOT	T. et P.-O. TALBOT	77216
10	GROUPEMENT VL - G TRUCK - COLOR SERVICES	DURAND SERVICES	Y., R. et D. DURAND	72000
11	AUTODISTRIBUTION	FARSY	F. et A. FARSY	71946
12	AUTODISTRIBUTION	DECHARENTON	PREVAULT, J. CRESPIN, É. LUQUAS, R. ALLEAUME	69036
13	AUTODISTRIBUTION - OREXAD	VILLEBENOIT	J.-M. LETOUZÉ	67759
14	TVI	SAVARIEAU	P. SAVARIEAU	67279
15	GROUPEMENT VL - G TRUCK - COLOR SERVICES	RAGUES	M. et P. RAGUES	65885
16	AUTOLIA - TEMOT	RAGOT	C. TARIS et S. PERONNET	62466
17	APPRAU	DASIR	P. LEFEUVRE	56000
18		ITAL EXPRESS	P. CLAVERIE	52000
19	GROUPEMENT AUTO	ALLIANCE AUTO INDUSTRIE	V. OLIVES	51000
20	PRECISIUM	ODIS	L. DE LA MOTTE	48933
21		SOFIDEST*	O. et J.F. DESMET	45500
22	AUTODISTRIBUTION	DHENIN	L. et P. DHENIN	38090
23	AUTODISTRIBUTION - OREXAD	GRANDBLAISE	G. LEROY	37555
24	NEXUS	ANIEL	M.-Y. LE CAPITAINE	35000
25	AUTODISTRIBUTION - OREXAD	FICHOU	G. FICHOU	34100
26		AUTOPUZZ	I. et B. HORY et G. RAMIREZ	33158
27	PRECISIUM	RONDEAU*	F. TEILLET	32849
28	ALTERNATIVE AUTOPARTS	ATAC PIÈCES AUTO	A. BOURGEOIS et C. DEROUCK	30812
29	GROUPEMENT AUTO - G TRUCK	DELESTREZ (Guedet)	P. GUEDET et J. WATIER	26313
30		MA PIÈCES AUTOS BRETAGNE	I. et B. HORY et G. RAMIREZ	25719
31	AUTODISTRIBUTION	ALSACE ÉLECTRO DIESEL	P. SPEISSER	25569
32	AUTODISTRIBUTION	GROSSMANN	J. GROSSMANN	25052
33	G TRUCK - TOP TRUCK	LENORMANT	S. LENORMANT	25000
34		NORCA	N. et T. CASTELLANOS	24500
35		EST ENTREPOT	J.-L. et A. PICARD	24241
36	AUTOLIA - AGRA	SFAC	L. BRUTINEL	23237
37	GROUPEMENT AUTO - G TRUCK	VESOUL ÉLECTRO DIESEL	J.-M. et A. EUVRARD	19850
38	PARTNER'S	PYRAME	P. et F. PYRAME	18394
39	APPRAU	ADIPA SAS	L. FERRE	17808
40	ALTERNATIVE AUTOPARTS	AUTOMOTIVE FACTORY PARTS	S. FALCO	17400
41	LKQ-VHIP - PRECISIUM	EUDIFF	A. BEAUDET	15300
42	PRECISIUM	CAL	S. PIZZITOLLA	14680
43	GROUPEMENT AUTO - G TRUCK	MARTY TAILLEFER+	M. CREUSY	14312
44	GROUPEMENT AUTO	AUTO STYL	É. BERNARD	14171
45	CENTAURE	BRETEAULT*	G. LEDUC	13825
46	CENTAURE	EPS	É. MALLÉN	13501
47	CENTAURE	BEAL	C. COURT	13500
48	GROUPEMENT AUTO - PRECISIUM	CHANTERAUD	D. CHANTERAUD	13460
49	PRECISIUM	CAPDEVILLE (CDA)	B. VILLETTE	12559
50	PRECISIUM	PARTSMEN GROUPE	S. MIRKOVIC	12250

* Chiffres 2021

RANG	GROUPEMENT(S)	NOM	DIRIGEANT(S)	CA 2022 (K€)
51		TECHN'ECAR	V. LASSERRE	12000
52	G-TRUCK	AINNE DIESEL SERVICES	F. AZEMA	11904
53	PRECISIUM	HAUTOT ET FILS	A. HAUTOT	11800
54	PRECISIUM	ADOUR VI	E. FLORES	11763
55	AUTOLIA - AGRA	TIC	F. TOUSSAINT	11500
56	PRECISIUM - PRECISIUM COLOR	MANCHE OCÉAN AUTOMOBILES	F. PICARD et J. BRÉARD	11465
57	SOURCING AUTOMOTIVE	MEGA 6 ORGANISATION	O. et B. METZ	11095
58		DECMO*	B. DESCAMPS	10700
59	GROUPEMENT AUTO - COLOR SERVICES	GUIPROMAN	R. PROTON	10575
60	AUTO LAB	CAPAIL	B. BIARD	10500
61	ID RECHANGE	SIAB	C. LAFFARGUE	10475
62	AD POIDS LOURD	SAIFA	M. SCHRAEN	9982
63	APPRAU	CHAUSSENDE*	O. CHAUSSENDE	9625
64	GROUPEMENT AUTO	RECHANGE AUTO SERVICE	E. et A. COUTON	9600
65	PRECISIUM	OBJET PIÈCES AUTO (OPA)	C. et P. JUGIE	9544
66	PRECISIUM	RF AUTO PIÈCES	A. BENABIDES	9531
67	LKQ-VHIP	B.A.P*	M. ALTUN	9300
68	ALTERNATIVE AUTOPARTS - CENTAURE	SAAS	J. et R. ARBONA	9290
69	PRECISIUM	SELECT POIDS LOURDS 49	A. LAINÉ	9275
70	CENTAURE	GOVIN	J. GOVIN et R. ROMANO	9127
71	PRECISIUM COLOR	ANTONIN	N. DEMOULIN et N. FRANCHET	8960
72	GROUPEMENT AUTO	DUBOIS*	H. ARGUEL	8913
73	CENTAURE	SPPV	J.-L. MARIA	8500
74	PRECISIUM	COMPTOIR INDUSTRIEL AUTOMOBILE (CIA)	P. et I. DUPEYRON	8445
75	CENTAURE - AGRA	FAUVE	M. RIGAL	8300
76	PRECISIUM	BAÏSSE AUTO	O. et E. HENRI	8148
77	ID RECHANGE	TECHNIC PIÈCES AUTO	M. LAFONT	8093
78	AUTOLIA - AGRA	BSL INVESTISSEMENT	C. BOVO	7980
79	GROUPEMENT AUTO - G TRUCK	DESTRIBATS*	J.-P. DESTRIBATS	7909
80	AUTOLIA - AGRA	FORMULE PIÈCES AUTO	J.-L. CREPET	7885
81	GROUPEMENT AUTO	MARCEUL	J.-P. et D. MARCEUL	7647
82	TVI	NEGO TRUCKS	P. PHELIPPEAU	7598
83	MP TRUCK	MS FRANCE	F. LAMRANI	7500
84	APPRAU	MOTOR PARTS	A. et P. VAN DEN BOSCH	6800
85	G-TRUCK	GBV TRUCK SABATIE	V. MÈCHE	6597
86	GROUPEMENT AUTO - G TRUCK	ARQUES ELECTRO DIESEL	A. et M. SENGEZ	6539
87	PRECISIUM	DALENS ET FILS	A. DALENS	6373
88	ALTERNATIVE AUTOPARTS	STARCOM AUTO PIÈCES	I. CHABBI	6350
89	PRECISIUM COLOR	SD LAQUES SYSTÈMES	J.-J. VAISSIERE	6029
90	PARTNER'S - DOYEN	JACQUES SCHMITT	T. et F. SCHMITT	5900
91		MAURER	M. MAURER	5417
92	PRECISIUM - MP TRUCK	ESSOR AUTOMOBILE	C., H. et J.-C. MAUPOIL	5362
93	ID RECHANGE	COIGNIÈRES PIÈCES AUTO	T. MANTA	5300
94	PRECISIUM	JACOB SERVICES	Y. JACOB	5000
95	PARTNER'S	GPA 38	H. et N. PICONNET	4981
96	CENTAURE - PARTNER'S	BONNAFOUS	P. BONNAFOUS	4802
97	ALTERNATIVE AUTOPARTS	AUTO INDUSTRIE COUTANÇAISE	C. BOËDA	4607
98	PRECISIUM	GENELEC	F. et J. RIFFLART	4139
99	ID RECHANGE	LIMOUSIN PIÈCES AUTOMOBILE	L. MOUY	4111
100	CENTAURE	CPS	P. LEROUX & S. CARO	4041

Dans le classement, le chiffre en vert signifie que le CA est en progression, en rouge qu'il est en baisse, en bleu qu'il est stable.

PROGRESSION CA LES 50 MEILLEURS

NOM	DIRIGEANT(S)	ÉVOL. N-1	NOM	DIRIGEANT(S)	ÉVOL. N-1
1 AUTOPUZZ	I. et B. HORY et G. RAMIREZ	55,89%	26 DASIR	P. LEFEUVRE	14,96%
2 LENORMANT	S. LENORMANT	44,43%	27 GUIPROMAN	R. PROTON	14,78%
3 PARTSMEN GROUPE	S. MIRKOVIC	44,12%	28 FICHOU	G. FICHOU	14,36%
4 EUDIFF	A. BEAUDET	35,40%	29 TECHN'ECAR	V. LASSERRE	14,29%
5 ANIEL	M.-Y. LE CAPITAINE	33,53%	30 FORMULE PIÈCES AUTO	J.-L. CREPET	13,26%
6 EXADIS	J.-C. BARTHELET	29,58%	31 APA (DUBREUIL)	P.-H. DUBREUIL, A. GARCIA	13,11%
7 MA PIÈCES AUTOS BRETAGNE	I. et B. HORY et G. RAMIREZ	28,78%	32 MARCEUL	J.-P. et D. MARCEUL	12,54%
8 SFAC	L. BRUTINEL	25,61%	33 FERRON	H. et V. FERRON	12,44%
9 GPA 38	H. et N. PICONNET	24,46%	34 VESOUL ÉLECTRO DIESEL	J.-M. et A. EUVRARD	12,06%
10 SELECT POIDS LOURDS 49	A. LAINÉ	23,68%	35 ESSOR AUTOMOBILE	C., H. et J.-C. MAUPOIL	11,99%
11 TECHNIC PIÈCES AUTO	M. LAFONT	22,34%	36 SIAB	C. LAFFARGUE	11,76%
12 SPPV	J.-L. MARIA	21,43%	37 RAGUES	M. et P. RAGUES	11,44%
13 AUTO INDUSTRIE COUTANÇAISE	C. BOËDA	20,35%	38 DHENIN	L. et P. DHENIN	11,24%
14 RAGOT	C. TARIS et S. PERONNET	20,13%	39 IDLP	P. et F. GODEFROY	11,00%
15 DURAND SERVICES	Y., R. et D. DURAND	19,29%	40 OBJAT PIÈCES AUTO (OPA)	C. et P. JUGIE	10,90%
16 GBV TRUCK SABATIE	V. MÈCHE	18,54%	41 AUTO STYL	É. BERNARD	10,71%
17 EPS	É. MALLÉN	18,32%	42 STARCOM AUTO PIÈCES	I. CHABBI	10,43%
18 DALENS ET FILS	A. DALENS	18,08%	43 SD LAQUES SYSTÈMES	J.-J. VAISSIERE	10,26%
19 GOVIN	J. GOVIN et R. ROMANO	17,57%	44 HUBERT	D. HUBERT	10,01%
20 ATAC PIÈCES AUTO	A. BOURGEOIS et C. DEROUCK	17,38%	45 LEROY ACCESSOIRES DISTRIBUTION	J.-F. LEROY	9,96%
21 LIMOUSIN PIÈCES AUTOMOBILE	L. MOUY	17,22%	46 ANTONIN	N. DEMOULIN et N. FRANCHET	9,94%
22 NORCA	N. et T. CASTELLANOS	16,23%	47 EST ENTREPOT	J.-L. et A. PICARD	9,87%
23 ADIPA SAS	L. FERRÉ	15,78%	48 AISNE DIESEL SERVICES	F. AZEMA	9,37%
24 JACOB SERVICES	Y. JACOB	15,47%	49 NEGO TRUCKS	P. PHELIPPEAU	9,26%
25 MS FRANCE	F. LAMRANI	15,38%	50 VILLEBENOIT	J.-M. LETOUZÉ	9,15%

Rester au-dessus des +7% pour faire mieux que l'inflation

Le Baromètre Feda 2022 étalonnait la progression du business généré par les distributeurs de la rechange indépendante à +10%. Remarquable : 44% de notre Top 100 a fait mieux, c'était à peine 15% en 2019. Autant dire que 2022 a été plus que porteuse pour la

majorité des champions.

- À peine six des cent champions du classement annoncent un repli de leur activité.

- L'inflation, dont l'effet direct sur les CA est évalué (subodoré !) autour des 3 à 7%, participe largement à la difficulté des patrons performers en chiffres à réelle-

ment mesurer leur performance.

Un œil dans les volumes vendus... a pu en calmer certains !

- Intéressant meilleur performer 2022 issu des rangs des concessionnaires (MA Pièces Auto), qui affiche une progression record en vendant principalement des pièces OE... aux distributeurs

indépendants (via des accords avec certains groupements). Comme quoi la disruption consolidant la convergence des deux mondes s'installe !

- Étonnant Top 5 des performers qui intègre donc un « vendeur » de pièces constructeurs, un acteur poids lourd (acteur IAM mais

aussi concessionnaire Renault Trucks et donc vendant IAM et OES), pour enfin ouvrir le classement à la jeune garde montante de la rechange indépendante. ●

Seules les entreprises ayant donné leurs chiffres 2022 sont prises en compte dans ce tableau.

MÉTHODOLOGIE

[DÉFINITION] Le « Top 100 de la rechange indépendante » est la photographie annuelle des évolutions structurelles du commerce de gros automobile et des performances économiques des entreprises les plus dynamiques du secteur.

[LE CHAMP DE L'ÉTUDE] Le champ de cette étude se limite donc volontairement aux distributeurs stockistes qui commercialisent des pièces détachées automobiles, des équipements de garage et des consommables destinés principalement aux réparateurs, aux carrossiers (peinture) ou à l'industrie :

- Répondant essentiellement au code APE 4531Z (commerce de gros), mais susceptibles de développer des activités connexes de réparation automobile,
- Opérant en France,
- Détenus par des personnes morales ou physiques indépendantes, non assimilables à des filiales ou succursales de groupement.

[CHIFFRE D'AFFAIRES] Le CA consolidé des groupes cités est calculé par addition des CA des sociétés entrant dans le périmètre desdits groupes. Le chiffrage est réalisé à partir de la dernière publication disponible des comptes d'exploitation (sources : Infogreffe.fr et Manageo.com) et de la déclaration des entreprises. Les entreprises dont nous ne disposons pas des chiffres 2022, et pour lesquelles nous avons opté pour la publication de leurs chiffres 2021, sont identifiées par un (*).

[MODE OPÉRATOIRE] La détection des entreprises susceptibles de figurer dans le Top 100 s'est essentiellement appuyée sur les grands distributeurs indépendants et les plateformes régionales notablement connus sur le marché comme tels.

MERCİ À...

- Aux représentants des groupements qui ont accepté de se prêter au jeu des questions-réponses.
- Aux chefs d'entreprise cités dans le Top 100 des grossistes qui ont répondu spontanément à notre questionnaire, rompant ainsi avec les habitudes de discrétion de la profession.
- À tous ceux qui ont accepté de nous consacrer du temps pour parler de leur entreprise et de leur métier. Et plus particulièrement à Groupe Dubreuil : **P.-H. Dubreuil** ; Volkswagen Group France : **K. Bournonville** ; Emil Frey France : Alliance Automotive Group : **T. Tabiasco** ; Autodistribution : **F. Gaillard** ; ID Rechange : **C. Cahart** ; Alternative Autoparts : **J. Lefort** ; LKQ-Van Heck Interpieces : **P. Vanosmael** ; Agra : **L. Brutinel** ; Doyen Auto France : **P. Astor** ; **V. Gorce** ; Ital Express : **P. Claverie** ; Norca : **T. Castellanos** ; Lenormant : **N. Lenormant** ; Savarieau : **P. Savarieau** ; IDLP : **F. Godefroy** ; Partsmen : **S. Mirkovic** ; Govin : **J. Govin** ; Exadis : **J.-C. Barthelet** ; EPS : **E. Mallén** ; Jacob Services : **Y. Jacob** ; Ferron : **V. Ferron** ; Autodistribution Fichou : **G. Fichou** ; Capail : **B. Biard** ; Est Entrepot : **J.-L. Picard** ; Fauve : **M. Rigal** ; Eudiff : **A. Beaudet** ; Barrault : **S. Perronet** ; MEP Pièces Auto : **M. Priol** ; Rechange Auto Service : **E. Couton** ; Alliance Auto Industrie : **V. Olives** ; Baisse Auto : **O. Henri** ; Autodistribution Talbot : **T. Talbot**.

Besoin d'une pièce pour votre garage ?

Sur eBay, trouvez forcément la bonne pièce au bon prix.

- ✓ Des millions d'équipements et de pièces détachées
- ✓ Pièces neuves et de réemploi


Auto

Moto



 Paiements sécurisés

 Retours simplifiés

 Vendeurs pros et particuliers

 Garantie client eBay



Un large choix de pièces neuves et de réemploi disponibles sur [ebay.fr](https://www.ebay.fr)

Rendez-vous sur eBay

The eBay logo, featuring the word "eBay" in its characteristic multi-colored font.

CLASSEMENT DES PLATEFORMES DISTRIGO NON-FILIALES

	PLAQUES DISTRIGO	ACTIONNARIATS	CA 2022 EN PRIX PUBLICS	ÉVALUATION ZEPROS 2022*	ÉVOL. 2022/2021
1	GRUPE CHOPARD Opario	Groupe Chopard (Erik Chopard)	282 254 470 €	198 000 000 €	+ 8 %
2	CDPR	Bernard / Emil Frey	252 091 697 €	176 000 000 €	+14 %
3	DISPRO Poitiers, DISPRO Fitz-James et DISPRO Sud-Ouest	Emil Frey France	246 161 332 €	172 000 000 €	+12 %
4	OUEST PIÈCES AUTO	Groupe Dubreuil	165 886 405 €	116 000 000 €	+13 %
5	GEMY LOGIPAR	Famille Gérard	154 787 942 €	108 000 000 €	+13 %
6	A3PRO	Groupes Tressol Chabrier, GGS et Koala	142 677 526 €	100 000 000 €	+9 %
7	METIN PR	Guedet	130 594 026 €	91 000 000 €	+13 %
8	CAR AVENUE SERVICES	CAR Avenue Services	129 268 729 €	90 000 000 €	+7,4 %
9	ALLIANCE CENTRE AUVERGNE	Rinaudo, Pothiers, Meilhaud, Fahy	124 582 465 €	87 000 000 €	+11 %
10	GEMY LOGIPAR Sud	Berrezai, Bayi, Dubreuil, Léon, Carpiet, Tournessi	121 988 663 €	85 000 000 €	+14 %
11	MDPR	François Mary	100 480 243 €	70 000 000 €	+8 %
12	SODISPR	Denis Bernier et Philippe Bigot	97 755 898 €	68 000 000 €	+9 %
13	V.P.R	Groupe Vauban	90 658 773 €	63 000 000 €	+7 %
14	BREIZH PR	Groupes Nedelec, Courtois et Rio	90 574 036 €	63 000 000 €	+11 %
15	CARPRO	Groupe JMJ	73 886 513 €	52 000 000 €	+7 %
16	MAUREL DISTRIBUTION	Famille Maurel	65 767 312 €	46 000 000 €	+11 %
17	TDPR	Groupe Mary	59 029 031 €	41 000 000 €	+10 %
18	MAPA LIMOGES	Bernard Hory	58 731 918 €	41 000 000 €	-4 %
19	XPR DISTRIBUTION	Sima Holding	52 997 194 €	37 000 000 €	-1 %
20	XL PR	Nomblot Frères SAS	51 173 513 €	36 000 000 €	+15 %
21	SOPRA	Groupe MSO	36 692 424 €	26 000 000 €	+16 %
22	PRIOD AUTOMOBILES	Priod Automobiles	36 069 675 €	25 000 000 €	-4,0 %
TOTAL 2022 DES 27 PLAQUES INDÉPENDANTES			2 564 109 785 €	1 791 000 000 €	+10,6 %

* Estimation par Zepros du CA réalisé en prix de cession à réparateur, soit +/- 30 % de moins que le CA prix public officiel.

Plaques indépendantes Distrigo : +10,6 % en 2022

Année plutôt satisfaisante pour le réseau Distrigo. Malgré quelques disparités, les 27 plaques indépendantes de distribution ont progressé ensemble de 10,6 %, quand les 11 filiales sont à +11 %. Les 38 Distrigo affichent ainsi un CA France (estimation Zepros) d'environ 2,58 Md€ en 2022 (+10,7 %). Pour la deuxième année consécutive, nous publions le classement 2023 des 27 plaques de distribution Distrigo. Ou plus précisément, celui des 22 investisseurs indépendants qui les détiennent, puisque le Groupe Chopard en cumule trois (Opario, Oprazur et Iperia), comme Emil Frey France (Dispro Poitiers, Dispro Fitz-James et Dispro Sud-Ouest). Comme l'an passé, les CA nous ont été transmis en prix publics par le constructeur. Pour faciliter leur comparaison avec les CA des autres distributeurs qui s'affi-

chent, eux, en prix de cession à réparateur, nous avons donc repris le correctif de l'an passé, à savoir une réduction moyenne de 30 % par rapport au prix public (colonne de gauche) pour obtenir une estimation CA « distributeur » (colonne de droite), ensuite arrondie au million.

+10,6 % en 2023 vs +11 % en filiales

Globalement, l'année Distrigo a été bonne. Ensemble, les 27 plaques ont progressé de 10,6 %, passant de 1,62 Md€ en 2021 à presque 1,8 Md€ en 2022. Même en neutralisant l'inflation, les distributeurs de pièces de Stellantis ont donc grignoté des parts de marché. À noter que les 11 plaques Stellantis & You, filiales du constructeur, sont dans le même « trend » (+11 %), affichant le cumul de 777 M€, toujours en CA « distributeur ». Ensemble, les 38 Distrigo de France alignent

donc près de 2,58 Md€ de CA, contre 2,33 Md€ l'an passé, soit 10,7 % de progression.

Top 3 inchangé

Par rapport à 2021, peu de changement dans la hiérarchie des plaques indépendantes. Le Top 3 demeure inchangé, avec les trois plaques Distrigo du Groupe Chopard en tête, suivi de CDPR (codétenu par Emil Frey et le Groupe Bernard) avant le triptyque des trois plaques Dispro d'Emil Frey. Une mention spéciale pour CDPR : au classement solo du volume de ventes, elle serait arrivée première des 27 plaques indépendantes du réseau Distrigo. Les 22 investisseurs qui les détiennent ont eu le sens de l'équilibre en 2022 : 11 font mieux que la moyenne générale de +10,6 % et 11 font moins bien. Au top, on trouve les +16 % de Sopra, les +15 % de XL PR et les +14 % de CDPR, à égalité avec Alliance PR.

À noter que le "small is beautiful" : Sopra et XL PR sont les 20 et 21^e du classement par groupe, avec respectivement 25,6 M€ et 35,8 M€ de CA. Second coup de chapeau en passant à CDPR qui cumule donc taille et performance.

Des contre-performances

À l'opposé du classement, trois structures sont en repli : -1 % pour XPR Distribution, -4 % pour Mapa Limoges et Priod Automobiles. Des contre-performances inquiétantes à triple titre : d'abord parce qu'elles sont aggravées mécaniquement par l'effet inflation ; ensuite parce qu'elles décrochent des autres plaques du réseau qui affichent au moins +7 % et donc, absorbent au moins cette inflation. Enfin, parce qu'elles semblent d'autant plus fragiles qu'elles sont dans la classe des « très petites » plaques Distrigo. Sans même

avoir l'excuse de la taille, puisque Sopra et XL PR, dans la même catégorie de volumes, affichent respectivement +16 et +15 %.

Secret-défense

Reste que cette année encore, nous ne pourrions « défrustrer » ceux qui auraient bien voulu connaître le mix et les évolutions détaillées des ventes en pièces d'origine (concurrencées comme captives), pièces équipementiers, MDD Eurorepar et autres gammes stratégiques comme celle du pneu. Comme ils n'auront pas non plus le CA de chacune des 11 filiales du réseau... Stellantis ne semble pas près de lever ces « confidentiel-défense » afin de ne pas alerter ses concurrents, constructeurs comme indépendants, sur les forces et éventuelles faiblesses de son pari « one stop shop » de la pièce... ●

jm.pierret@zepros.fr



170
ANNÉES
D'EXPERTISE

**UN NIVEAU DE CONFORT
ET D'EFFICACITÉ PREMIUM,
DISPONIBLE DANS
LE MONDE ENTIER**

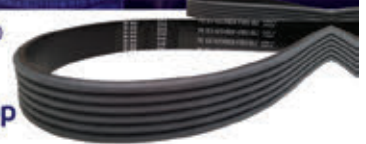
SUIVEZ-NOUS !
PRÈS DE 7000 RÉFÉRENCES

Transmission et Anti-Vibration

Hutchinson propose son expertise de fournisseur OEM choisi par les principaux constructeurs automobiles avec une large gamme de produits : courroies & systèmes de transmission, supports et systèmes anti-vibration, ...



NOUVEAU HYBROAD®
Courroies d'accessoires
pour systèmes start & stop
et véhicules hybrides



contact : auto.aftermarket@hutchinson.com

Le Top 50 des distributeurs indépendants et des plaques privées Distrigo à forces égales

3,71 milliards d'euros. C'est le business que se partagent presque à égalité les cinquante plus gros faiseurs de la pièce issus des rangs de la rechange indépendante mais aussi des investisseurs privés Distrigo. Deux mondes aux services des mêmes réparateurs que nous avons voulu rassembler ici.

Cette année encore, Zepros pousse le curseur d'un cran sur la voie de la convergence des forces en présence sur le marché de la fourniture de pièces. Puisque nous publions depuis quatorze ans le classement des cent leaders de la rechange indépendante et celui des vingt-sept plateformes Distrigo détenues par vingt-deux investisseurs privés depuis l'an passé, pourquoi ne pas confronter leur poids dans un unique classement !

C'est chose faite ci-dessous. Bien entendu, nous avons conscience de comparer ce qui a priori ne peut l'être : des acteurs diffuseurs des pièces équipementiers avec une approche totalement multimarque, tandis que les autres sont clairement (encore) majoritairement fournisseurs de pièces d'origine constructeur issues de la galaxie Stellantis (Abarth, Alfa Romeo, Citroën, DS, Fiat, Fiat Professional, Jeep et Lancia, Opel, Peugeot et Vauxhall, ainsi que la marque Eurorepar). Pas si fou, sachant que ces deux mondes se rejoignent. Déjà parce que l'ambition de départ du modèle Distrigo était de se lancer aussi dans la pièce multimarque, tandis que les historiques porteurs des marques équipementiers tentaient des incursions sur le marché de l'origine

constructeur. La réalité est que, pour l'heure, aucun n'a encore réussi à déstabiliser l'autre sur son terrain source ! Ensuite parce que les deux s'adressent aux mêmes clients. À noter cependant, pour une totale transparence, que les chiffres Distrigo ici comparés sont issus d'une extrapolation réalisée par Zepros pour sortir des CA de ventes à réparateurs à partir des CA ventes publics fournis par les plateformes. Mais si ce classement n'avait qu'une vertu, ce serait bien celle de mesurer le poids de chacun de ces univers qui sont donc de plus en plus enclins à s'entremêler.

Que constate-t-on ?

- IDLP, le leader indépendant de la rechange multimarque depuis près de dix ans, n'est pas détrôné sur ce terrain de la four-

niture de pièces par ces géants que sont les groupes de distribution VN. Pour exemple, le groupe Chopard, qui classe son hub Distrigo en 2^e position à 198 M€, pèse au global plus de 1,5 Md€ ! Reste qu'IDLP est le seul dans sa catégorie du Top 5 trusté par les Distrigo.

- En revanche, seule l'une des vingt-deux plaques de l'univers Stellantis ne figure pas dans ce Top 50... mais ferme le ban à la 55^e place.

- La répartition des forces se fait quasiment à 50/50 tant sur les places que sur le volume d'affaires. Sur les 3,71 Md€ de CA totalisés par ces cinquante performers, les plateformes Distrigo trustent 1,77 Md€, dépassées par nos traditionnels distributeurs multimarques qui cumulent 1,95 Md€.

- Autre constat : ce Top 50 fait

quasiment 1 Md€ de plus en chiffres que la totalité du Top 100 des indépendants (cf. page 7). Preuve s'il en était besoin de la puissance des Distrigo.

- Et pour boucler le paysage que se partagent ces deux mondes, si l'on prend en compte les filiales (2,144 Md€), les plateformes Stellantis&You font près de 150 M€ de moins que les Auto-distribution de Parts Holding Europe, mais 125 M€ de plus que les filiales hexagonales d'Alliance Automotive Group.

Cet exercice de style montre donc que pour l'heure, ni dominant, ni dominé n'émerge réellement... Mais il alimente également une frustration : celle de ne pas pouvoir y intégrer les CA pièces de rechange des groupes distribuant les marques du groupe Renault et/ou Volkswagen ! ●

C. R.

GRUPEMENT (S)	NOM	CA 2022 (K€)*	GRUPEMENT (S)	NOM	CA 2022 (K€)*		
01	ALTERNATIVE AUTOPARTS	IDLP	222 000	26	TVI	SAVARIEAU	67 279
02	DISTRIGO	OPARIO, OPRAZUR et IPERIA	198 000	27	GROUPAUTO - G TRUCK - COLOR SERVICES	RAGUES	65 885
03	DISTRIGO	CDPR	176 000	28	DISTRIGO	V.P.R	63 000
04	DISTRIGO	DISPRO Poitiers Fitz-James et Sud-Ouest	172 000	29	DISTRIGO	BREIZH PR	63 000
05	DISTRIGO	OUEST PIECES AUTO	116 000	30	AUTOLIA - TEMOT	RAGOT	62 466
06	ID RECHANGE	LEROY ACCESSOIRES DISTRIBUTION	114 762	31	APPAU	DASIR	56 000
07	DISTRIGO	GEMY LOGIPAR	108 000	32		ITAL EXPRESS	52 000
08	DISTRIGO	A3PRO	100 000	33	DISTRIGO	CARPRO	52 000
09	AUTOLIA	AURILIS GROUP	96 000	34	GROUPAUTO	ALLIANCE AUTO INDUSTRIE	51 000
10	AUTODISTRIBUTION	NIORT FRERES	95 000	35	PRECISIUM	ODIS	48 933
11	NEXUS	EXADIS	92 000	36	DISTRIGO	MAUREL DISTRIBUTION	46 000
12	DISTRIGO	METIN PR	91 000	37		SOFIDEST*	45 500
13	PRECISIUM	FERRON	90 680	38	DISTRIGO	TDPR	41 000
14	DISTRIGO	CAR AVENUE SERVICES	90 000	39	DISTRIGO	MAPA LIMOGES	41 000
15	DISTRIGO	ALLIANCE CENTRE AUVERGNE	87 000	40	AUTODISTRIBUTION	DHENIN	38 090
16	AUTODISTRIBUTION	APA (DUBREUIL)	86 027	41	AUTODISTRIBUTION- OREXAD	GRANDBLAISE	37 555
17	DISTRIGO	ALLIANCE PR	85 000	42	DISTRIGO	XPR DISTRIBUTION	37 000
18	AUTODISTRIBUTION - OREXAD	HUBERT	79 583	43	DISTRIGO	XL PR	36 000
19	AUTODISTRIBUTION	TALBOT	77 216	44	NEXUS	ANIEL	35 000
20	GROUPAUTO - G TRUCK - COLOR SERVICES	DURAND SERVICES	72 000	45	AUTODISTRIBUTION - OREXAD	FICHOU	34 100
21	AUTODISTRIBUTION	FARSY	71 946	46		AUTOPUZZ	33 158
22	DISTRIGO	MDPR	70 000	47	PRECISIUM	RONDEAU*	32 849
23	AUTODISTRIBUTION	DECHARENTON	69 036	48	ALTERNATIVE AUTOPARTS	ATAC PIECES AUTO	30 812
24	DISTRIGO	SODISPR	68 000	49	GROUPAUTO - G TRUCK	DELESTREZ (Guedet)	26 313
25	AUTODISTRIBUTION- OREXAD	VILLEBENOIT	67 759	50	DISTRIGO	SOPRA	26 000

(* Les CA Distrigo apparaissent arrondis car extrapolés en vente à réparateurs par Zepros à partir des CA ventes publics fournis par Distrigo



**STOP PARTICULES
STOP VIRUS**

99,97% AIR PUR*

CABINHEPA+
NEW INNOVATIVE CABIN FILTER



*Retient 99,97% des particules de 0,3 micron.

Capable de capturer de très petites particules telles que des virus, bactéries et pollens.

Il est temps de prendre soin de votre santé en commençant par un air purifié dans votre habitacle !

FILTERS
purflux
Pure Performance

SOGEFI



DISTRIBUTEURS EN

L'an passé, la distribution craignait que la crise sociale ne vienne jouer. Cependant, le pire n'étant jamais certains, c'est bien une année 2022 des pièces et des supply chain fournisseurs toujours grippées, ils ont dû être que la pièce serait bien livrée dans les temps ! Ce rôle d'amortisseur et chercheurs mais aussi leur année. Un exercice d'équilibriste

GARAGES

Réparateurs multimarques : attention à l'euphorie des temps

Les vents du marché sont favorables aux réparateurs indépendants multimarques, MRA en tête. Malgré les changements profonds, l'inertie du parc roulant et leurs efforts passés les protègent pour une bonne décennie. Mais attention à ne pas s'endormir sur des lauriers que lorgnent, cette fois pour des questions de survie, les concessionnaires et agents...

Indiscutablement, tout sourit à la réparation dite indépendante. Elle surfe sur un parc vieillissant boosté par la crise actuelle de l'offre VN comme VO. L'âge moyen du parc VP roulant était de 9,5 ans en 2014. Il lui a fallu presque dix ans, pour atteindre 10,6 ans en 2023. Il n'en faudra que deux pour grimper à 11,2 ans en 2025. Mieux : les ateliers indépendants trustent déjà l'essentiel des volumes après-vente. Aux 29% des entrées atelier détenues par les réseaux constructeurs en 2023, les acteurs multimarques opposent les 71% restants, dont les 20% des centres autos, les 17% des pneumaticiens et

autres fast-fitters et les 34% des MRA (cf. tableau). La tendance n'a cessé de progresser ces dernières années : en 2018, RA1+RA2 détenaient encore 35% des entrées atelier quand les MRA n'en affichaient « que » 32%...

À ces 71% que s'adjugent les indépendants en volume de prestations en 2023, les augures leur ajoutent le même avenir radieux en valeur. En 2030, les réparateurs multimarques devraient ainsi pouvoir s'adjuger 70% de cette fois la valeur du marché, prédit le cabinet Roland Berger.

Un parc porteur

Et c'est logique. Le parc roulant thermique pèse toujours 93% en 2023, pour 5% d'hybrides et 2% de full-électriques. En 2030,

les moteurs classiques seront toujours présents à 80%, les hybrides atteindront 9% et les électriques 11% (cf. tableau). Certes, il ne restera plus « que » 70% de thermiques en 2035, prédisent les analystes, sachant que le véhicule hybride demeure en grande partie thermique. S'ajoute cet autre effet porteur : un parc thermique vieillissant car de moins en moins renouvelé et sortant des ateliers constructeurs au fil de l'électrification montante pour entrer de façon croissante dans ceux des indépendants. Et le parc vieillissant, c'est le territoire d'excellence des multimarques qui détiennent 80% des entrées atelier des VP de plus de 15 ans, dont la moitié trustée par les MRA. Et plus un véhicule

vieillit, plus il est porteur de grosses interventions. Cette manne va donc, mécaniquement et sans mauvais jeu de mots, tomber dans l'escarcelle des indépendants.

Le temps au temps ?

Oui, mais...

Ces derniers ont donc cet atout théorique : le temps d'anticiper les changements. L'inertie du parc étant ce qu'elle est, les effets de la vague montante de l'électrification – et de son entretien courant entre -20 et -40% – s'annoncent aussi dévastateurs à court terme pour les ateliers constructeurs qu'encore lointains pour ceux des multimarques entrant dans la danse qu'après trois à cinq ans d'existence du véhicule.

Au-delà de tous ces éléments structurellement positifs pour les indépendants, voilà que le conjoncturel se met également à leur service : les ventes de VO de plus de 15 ans s'enflamment, pendant que les préoccupations liées à la baisse du pouvoir d'achat orientent les consommateurs vers les ateliers multimarques. Mieux : les grands loueurs et les flottes commencent à s'intéresser à ces réparateurs multimarques aux stratégies réseau de plus en plus denses et complètes.

Alors, bénis des dieux, les indépendants ? Oui, s'ils prennent garde de ne pas se laisser endormir par ces avantages structurels et conjoncturels. S'ils mettent à profit ces belles années qui restent pour se muscler en formation, en technique, en maîtrise de la digitalisation des attentes clients BtoC comme BtoB. Car les temps vont inmanquablement changer. Et probablement plus vite que jamais : les ateliers des réseaux constructeurs, s'y préparent. ●

jm.pierret@zepros.fr

LES BONNES NOUVELLES POUR LES RÉPARATEURS MULTIMARQUES

Répartition 2023 des entrées atelier		Évolution du mix énergétique du parc		
MRA	34 %	Motorisation	2023	2030
RA1+RA2	29 %	Thermique	93 %	80 %
Centres autos	20 %	Hybride	5 %	9 %
Pneumaticiens et spécialistes	17 %	Full-électrique	2 %	11 %

Sources : GiPA, Roland Berger



MODE AMORTISSEURS

les perturbateurs de performances acquises en début d'exercice ! record qu'ont réitérée les distributeurs. Mais face à un niveau historique d'inflation du prix plus agiles et inventifs que jamais pour assurer leurs clients réparateurs de solutions alternatives et de stocks très (trop) joufflus, a sauvé les réparateurs, qui se rejoue sur 2023... et devrait aussi atterrir en beauté.

RÉSEAUX CONSTRUCTEURS

L'inévitable réaction après-vente des concessionnaires

Les réseaux constructeurs sont entrés dans une urgence existentielle inédite dans leur histoire. RA1 et RA2 sont abandonnés par les constructeurs qui les sortent du cocon contractuel de la concession pour les précipiter dans le froid statut d'agent commercial et s'approprient le meilleur de leur business model. Cette douloureuse rupture cultu(r)elle les pousse à se chercher de nouvelles voies de croissance... RA1 et RA2 sont en train de comprendre : les rassurants fondamentaux de leur activité historique de distributeur et de réparateur de marque deviennent à risque. Le VN et le VO leur échappent au profit du constructeur qui a décidé de se les approprier, rendant leur indépendance à des RA1 et RA2 qui sortent brutalement d'un long syndrome de Stockholm entretenu par la relation concédant-concédé. Ils ont aussi compris que les constructeurs ont bien l'intention de garder le contrôle, voire de capter le lucratif commerce de la pièce de rechange.

Pire : les ateliers des réseaux constructeurs vont effectivement se vider en proportion de la baisse d'entretien des VE. Et voilà que même les grands loueurs, vieux amis des ateliers de marque, se tournent vers les réseaux multimarques. Des loueurs qui se demandent si, finalement, les ateliers indépendants ne traiteraient pas mieux, à la fois en réactivité client et en rapport qualité-prix, ces véhicules flottes qui croissent toujours plus en entreprises et conquièrent les particuliers.

RA1 et RA2 doivent se réinventer

Ils vont donc devoir se réinventer. Ils ont vu que le marché évolue au profit des réparateurs indépendants. Pour réagir, ils vont s'appuyer sur leurs fondamentaux : discipline, formation, compétences techniques, notoriété. Ils vont aussi devoir traiter leurs faiblesses : coûts de fonctionnement élevés, process constructeurs parfois contraires aux exigences de simplicité, réactivité et compétitivité d'un parcours client.

S'ils veulent sanctuariser leur après-vente, il va falloir apprendre à conserver coûte que coûte ces clients qui les quittent avec le temps pour tous ces indépendants. Et pour compenser la chute de l'entretien VE, ils vont même devoir partir à la conquête des clients naturels des agiles acteurs multimarques. Ils vont devoir s'inventer leur propre clientèle, quand ils la partageaient avec des constructeurs bien décidés à leur prendre.

L'apprentissage de la reconquête clients

Déjà, des groupes de concessions testent des approches véhicules anciens avec des forfaits et des taux de main-d'œuvre calqués sur ceux des indépendants. Ils allouent des mètres carrés pour des enseignes de pneumaticiens et même de distributeurs PR indépendants. Certains comme Emil Frey multiplient les acquisitions de distributeurs PR (cf. page 24). Et des pionniers de la diversification multimarques comme le Groupe Dubreuil montrent plus que jamais la voie à



Les RA1 et RA2 sont conscients que leur survie passe par une stratégie après-vente qui les sort de leur spécialisation en véhicules récents.

suivre (cf. page 20)... Les agents ne seront évidemment pas en reste. Les ateliers de marque ont ainsi la ferme intention de conserver le client le plus longtemps possible, qu'il soit propriétaire ou simple usager de véhicule qui, loué en multicycle, restera dans le giron de celui qui le détient et donc, dans l'atelier d'entretien-réparation de son choix.

Les flottes se mouillent

Sur ce sujet de l'opportunité du marché flottes, que les indépendants ne s'y trompent surtout pas : si les loueurs leur font les yeux doux en les agréant tout en

leur promettant des clients dont les ateliers multimarques n'ont pas encore besoin, c'est d'abord par dépit. Parce que les réseaux de marque les traitent trop subsidiairement, considèrent les grands apporteurs d'affaires. Cette opportunité par défaut ne durera pas. Les ateliers constructeurs ne laisseront pas partir facilement cette rente de situation. Leurs clients BtoC et donc surtout BtoB sont le carburant de leur survie. Les indépendants ne peuvent donc plus compter sur l'indolence des réseaux de marque en la matière... ●

J.-M. P.

TAUX DE MAIN-D'ŒUVRE

Les réparateurs en quête de rentabilité

« Vous ne vendez pas une prestation. Vous vendez un savoir-faire. » Ces mots sont de Thomas Tabiasco, nouveau directeur général d'Alliance Automotive Group France, prononcés début mai en clôture de la dernière convention des réseaux Top Garage / Top Carrosserie. Les têtes de réseau n'hésitent plus à briser ce qui est longtemps resté un tabou absolu: la revalorisation des taux de main-d'œuvre des réparateurs. Car en ces temps où l'inflation vient grever la rentabilité des affaires, le sujet devient plus brûlant que jamais. La preuve: Alliance Automotive Group France et Autodistribution ont profité de leur récente convention pour inviter fortement leurs adhérents à revoir leurs taux horaires à la hausse. Mais la manœuvre est délicate face à des chefs d'entreprise seuls maîtres à bord de leur rentabilité: le message, valoriser le savoir-faire. Un objectif classé prioritaire chez AAG, qui a appuyé pendant sa convention grecque sur la flambée des frais de fonctionnement des garages, passés de 2 à 6 % en 2022 avec un trend similaire

sur 2023. Il y a donc urgence à actionner simultanément deux leviers de rentabilité.

Arme anti-inflation

Tout d'abord l'optimisation de la facturation, avec en ligne de mire la réduction du delta entre les heures facturées et les heures réellement travaillées. C'est typiquement le cas du diagnostic, rarement facturé et qui pourtant prend une place grandissante dans le planning des ateliers puisqu'estimée aujourd'hui à 20%. Une prestation qu'il faut valoriser, ce que n'hésitent pas à faire les réseaux de marque ! Ensuite, la vitale revalorisation des taux horaires, d'ores et déjà en marche. Ainsi, le TI moyen relevé au sein du réseau Top Garage est passé de 51,36 € en 2022 à 53,41 € cette année. Objectif pour fin 2023: parvenir à 55,50 €.

Un savoir-faire... qu'il faut savoir vendre

Même combat pour le réseau AD réuni en congrès à Marrakech. Là aussi la revalorisation est au programme, parce que les réparateurs doivent investir dans la formation et les équipements les



La revalorisation du taux horaire aide aussi à lutter contre la flambée des frais de fonctionnement du garage.

mettant en position d'assumer le saut technologique qu'on leur promet. Chez Autodistribution, cette revalorisation du taux MO est co-portée par la tête de réseau et le distributeur. « Les distributeurs opèrent déjà un "benchmarking" régulier des tarifs au niveau local pour aider leurs clients. On généralise aujourd'hui la démarche pour que le réparateur dépositionné sur sa zone de chalandise revienne à plus de cohérence. Il n'a pas besoin d'être le moins cher; il faut être au bon tarif », explique Frédéric Gaillard,

directeur général des activités de distribution VL au sein du groupement. Cette revalorisation concerne également les clients grands comptes avec des négociations prix public/tarif négocié sur lesquelles la tête de réseau n'a rien lâché. Plus que jamais sûr des compétences techniques de son réseau, pas question de brader le taux MO de ses adhérents réparateurs !

Le VI aussi concerné

La question de la hausse des taux MO se pose également sur

le segment des véhicules lourds où, face à la transition énergétique, les affaires doivent massivement investir en matériel et formation. Étant confrontées à une pénurie de main-d'œuvre qui gonfle mécaniquement les rémunérations, elles doivent en parallèle revoir leur grille de salaires... Il faut donc être toujours plus rentable; et cela passe nécessairement par une revalorisation du taux MO des ateliers. Une démarche initiée au sein du réseau AD Poids Lourds depuis le début de l'année avec un taux horaire gonflé de 7€, pour des tarifs appliqués par les membres du réseau se situant entre 65 et 95€. Certains clients grands comptes ont même accepté une hausse tarifaire de 15€, l'important étant de rester compétitif en maintenant un écart de 15% avec les tarifs constructeurs ! L'objectif à l'horizon 2027 est de monter le taux horaire à 90 € et 105 € de CA pièces par heure. Cela devrait permettre de générer de 25 000 à 28 000 € par mois et par technicien... De quoi financer les investissements ! ●

j.morvan@zepros.fr

OFFRE PR ALTERNATIVE

La pièce premium en danger ?

Les pièces équipementiers ont fort à faire: prises dans un maelström inflationniste, elles se décorrèlent d'un marché où le parc vieillit. En outre, les équipementiers ne retrouvent pas les taux de service d'avant pandémie. Enfin, la transition écologique portée par un cadre réglementaire nouveau auquel s'ajoutent des stratégies RSE de plus en plus affirmées, tire le marché des pièces issues de l'économie circulaire (PIEC). Aucun groupement n'y échappe: les rayonnages des distributeurs se garnissent d'offres « alternatives » aux pièces premium. Dépositionnées 20 à 30%

moins chères, elles répondent à une problématique de prix d'autant plus aiguë que la hausse des tarifs de ces dernières dépasse l'inflation. Historiquement courtes, les gammes de MDD gagnent rapidement en largeur comme en profondeur, allant jusqu'à investir la pièce technique. Et permettant de pallier (au moins en partie) des taux de service dégradés. Certaines MDD sont érigées en marques à part entière, voire mondiales (NAPA). Pour toutes ces raisons, elles progressent à vitesse grand V au point de représenter jusqu'à 30% des ventes sur certaines familles de produits. Un bémol toutefois à

ce tableau sombre pour la pièce premium: « Si notre MDD Top Car est très dynamique, elle ne vient pas cannibaliser notre offre premium. C'est du business en plus », affirme Vincent Ferron, du groupe éponyme !

La PIEC toujours plus attractive

La PIEC (pièce d'occasion, reconditionnée ou réparée) a elle aussi le vent en poupe. Devant être proposée aux clients dans le cadre d'un devis, elle se positionne en alternative d'autant plus crédible à la pièce neuve qu'il peut s'agir de pièces techniques, donc chères. Et d'avancer des arguments



Autodistribution réfléchit à intégrer l'offre Isotech dans les demandes de devis sur Internet, tandis qu'AAG promeut sa marque NAPA au rang de sponsor sur des événements sportifs.

– finement marketés – qui font mouche auprès du consommateur d'aujourd'hui: outre un dépositionnement prix encore plus marqué, elle s'inscrit pleinement dans la transition écologique. Un levier de business nouveau mais déjà bien réel: « L'offre PRE

(Back2Car) proposée par AAG devient un levier de conquête de nouveaux clients qui sont de plus en plus demandeurs. On nous la demande, nous n'avons pas besoin de la vendre ! », s'enthousiasme Sreta Mirkovic (Partsmen). ●

J. M.



L'ère des marketplaces

Les places de marché digitales se font une place croissante en BtoB auto. Avec le temps, elles apparaissent plus complémentaires que dangereuses pour la distribution traditionnelle... C'est Nicolas Vuillemand, le Senior Account Executive BtoB de Mirakl, qui l'affirme : « L'accès aux marketplaces est de plus en plus facile techniquement. » L'argument est convaincant, venant d'une entreprise qui s'est hissée au rang de leader mondial du back-office marketplace avec plus de 400 clients de tous horizons. Rien de plus simple aujourd'hui, explique-t-il, avec la technologie développée par Mirakl Connect, que d'embarquer et de contrôler en quelques clics l'offre d'un fournisseur sur son site marchand. Logique donc que la marketplace intéresse toujours plus le marché de la pièce auto. Un écosystème d'autant plus tenté qu'il nécessite quelque 4 millions de références au moins pour couvrir toutes les attentes d'un parc de 39 millions de VP. Un référencement qu'aucun acteur de la distribution PR ne peut revendiquer détenir physiquement en stock, a fortiori à proximité d'un atelier.

Apparue et développée par la vente grand public sous la pression d'initiatives aussi puissantes et disruptives qu'Amazon ou qu'eBay (leader de la pièce aux États-Unis), la marketplace est aussi entrée dans le BtoB auto par de multiples portes. Le pneu bien sûr, mais aussi la pièce de carrosserie et, plus généralement, la pièce concurrencée. Même la PIEC (pièce issue de l'économie circulaire) en devient nécessairement cliente : « Son sourcing est particulièrement fragmenté, imposant de connecter un maximum de vendeurs. » (cf. toutefois l'encadré ci-dessous).

Un marché traditionnel encore protégé

Sa percée est plus lente dans le BtoB pour deux bonnes raisons : « Il y a moins de pression à la transformation car ce marché est protégé à la fois par sa proximité et son expertise », explique-t-il. En outre, décider une telle transformation, à tout le moins une évolution en marketplace, n'est pas si simple pour l'entreprise qui la décide. Il faut une impulsion et une constance au plus haut niveau, au risque d'un échec du fait de multiples résistances au chan-

gement, explique en substance N. Vuillemand. Et il faut de toute façon laisser le temps au temps : six à neuf mois sont nécessaires pour déployer une marketplace BtoB (ce qui semble rapide), mais uniquement après une période plus ou moins longue dédiée à la gestation la plus fine possible de la stratégie.

En face, la distribution physique n'en est pas pour autant obsolète. Ses atouts de proximité, de contact humain et de services associés à la vente la rendent non seulement résiliente, mais surtout pérenne. Elle aussi sait ajouter en ligne l'offre qu'elle n'a pas nécessairement besoin d'avoir en stock de proximité ou même en centrale. D'ailleurs, les marketplaces l'ont compris, qui font le chemin inverse en ajoutant petit à petit des services typés « distribution physique ». Témoin, 07ZR, la première marketplace du pneu. Avec le temps, elle a déployé une hotline/assistance, des informations techniques et même un campus digital de formation. Témoin également, la marketplace mondiale Marketparts, qui déploie ou planifie des entrepôts de France, aux États-Unis ou en Inde pour offrir livraisons

et facturations centralisées, deux services inventés par la distribution traditionnelle de pièces. « Marketparts est parfois le distributeur digital de l'équipementier sur certains territoires compliqués ou en exploration », souligne Christophe Riberolle, son directeur général.

Un atout pour capter une clientèle nouvelle

En ces temps de convergence où tout le monde lorgne sur le métier de l'autre pour se développer ou

s'adapter aux tensions de marché, les marketplaces ont aussi cet autre atout dans la manche : « C'est un outil fantastique pour tester et capter une clientèle nouvelle sans effort commercial spécifique. Car toucher un petit ou moyen réparateur par ses propres moyens coûte cher. C'est ce qu'ont d'ailleurs compris les concessionnaires », explique Vincent Belhandouz, le fondateur d'Aniel Marketplace, la place de marché dédiée à la carrosserie. ●

J.-M. P.

PIÈCES ISSUES DE L'ÉCONOMIE CIRCULAIRE

Le contre-exemple Valused.fr

S'il est un site marchand conscient que la fragmentation de l'offre en pièces issues de l'économie circulaire est une réalité, c'est bien le tout nouveau site Valused.fr initié par Julien Dubois, Jean-Michel Guarneri et Kais Omri. Pourtant, c'est justement le morcellement du marché qui lui a fait préférer le rôle de distributeur à celui de marketplace. Car pour le client réparateur, estime Julien Dubois, « il n'y a rien de pire que d'avoir à gérer une multitude d'interlocuteurs avec une multitude de process, de qualités et de niveaux de service ». Comme une marketplace, il se connecte sur les stocks de ses fournisseurs, qu'il sait nécessairement nombreux et diversifiés, mais en s'assurant qu'il peut identifier en direct la disponibilité de la pièce recherchée. Pour le reste, il se veut distributeur. C'est lui qui assure le transport, le retour, la garantie, l'information technique et, bien sûr, la facturation. Et comme un distributeur aux magasiniers incollables, il déploie un service plus : si la pièce n'est pas disponible sur le site, ses équipes se chargent de la trouver. Avec un taux de réussite de 98 %, assure Julien Dubois...



La diversification rend-elle indépendant...

«Être présent depuis aussi longtemps sur les deux activités OES/IAM a du sens pour nous. L'un ne remplacera jamais l'autre, il faut juste les piloter intelligemment sans conflit de territoires», confie Thierry Talbot (Saga Automobiles/Autodistribution Talbot).

Il est vrai que la conquête désinhibée des concessionnaires, de toutes tailles d'ailleurs, vers les terres de la rechange indépendante n'est plus un sujet. Certains s'y développent depuis plus de vingt ans, au grand dam d'un même constructeur – le Lion a ses habitudes – qui traitait

d'hérétique tout concessionnaire en quête d'ailleurs à cette époque. Mais ça, c'était avant 2015... Aujourd'hui, constructeurs hexagonaux comme importateurs ont l'IAM dans le viseur, en mode collaboratif (BMW et AAG, Renault et Motrio ou encore Volkswagen Group France). Et les anciens

hérétiques servent de modèle économique chez Stellantis. Une ironie certaine dans une révolution intellectuelle aux multiples justifications : électrification croissante doublée d'une digitalisation galopante, effet ciseau d'un parc vieillissant donc gros consommateur de pièces, besoin

de maillage et de marges... Reste qu'une révolution douloureuse est observée depuis des années dans certains réseaux, ceux-là mêmes qui ont montré des velléités d'indépendance en se diversifiant. Le lien est-il trop serré ? ●

m.blancheton@zepros.fr

SOURCING

BMW dans la brèche

En fournissant directement ses pièces d'origine aux ateliers d'Alliance Automotive Group, le constructeur est officiellement entré dans le jeu IAM/OES. «En traitant le segment des plus de 10 ans, nous nous ouvrons à un pan entier de l'univers IAM que n'adressent plus nos 190 concessionnaires avec nos deux marques BMW

et MINI. Et avec AAG, nous ouvrons l'accès à des MRA qui ont besoin de nos pièces d'origine tout en rationalisant leurs achats vers un comptoir unique !», résume Vincent Salimon, le président de BMW Group France. Les distributeurs Groupauto, Precisium et Pièces Auto sont ainsi servis en pièces pour les modèles E de BMW immatriculés avant

2013 et les modèles MINI série R50 i avant 2014, hors organes de carrosserie. Au catalogue : 40 000 pièces sélectionnées dont 4 000 livrables en J+1 et les plus courantes en H+4 à partir de la plateforme nationale d'AAG à Blois (41).

Des conditions similaires à celles d'AAG

Dès le démarrage du partenariat fin 2022, la prise en main a été rapide avec plus de 200 distributeurs dans les starting-blocks et des prises de commande en avance de 20 % par rapport au plan de marche. Les concessionnaires bénéficient des mêmes conditions qu'AAG pour rester compétitifs face à la concurrence



Vincent Salimon attend fin 2023 avant de tirer la moindre leçon... Mais si le deal franco-français est un succès, il pourrait être renouvelé voire dupliqué dans le reste de l'Europe.

du grossiste traditionnel. Sur ce segment, les concessionnaires français du constructeur ne réalisent que 1,5% de leur CA. Cet accord lui permet de traiter la problématique des véhicules qui ne sont plus captifs «tout en développant

avec nos distributeurs d'autres outils et d'autres accords externes [N.D.L.R. : notamment la pièce de carrosserie avec Five Star] pour refidéliser la clientèle», estime le président du directory. ●

M. B.



LOGISTIQUE

Distrigo à l'épreuve de l'amélioration continue

Depuis 2019, PSA et FCA ne font plus qu'un pour concentrer quatorze marques dans la galaxie Stellantis. Quatre ans plus tard, les pièces du groupe italo-américain rejoignent enfin les étagères des 148 plaques Distrigo, mais dans un contexte ultra-tendu entre constructeurs et réseaux qui mettent leurs crispations sur la place publique. La machine logistique de Stellantis intègre désormais les pièces d'origine Abarth, Alfa Romeo, Fiat, Fiat Professional, Jeep et Lancia... aux côtés des pièces Citroën, DS, Opel, Peugeot et Vauxhall. Évidemment, il faut ajouter les pièces multimarques Eurorepar, les pièces issues de

l'économie circulaire SUSTAINera et les pièces équipementiers. Sachant que plus de 11 % du CA d'une concession Fiat vient du business PR, le réseau craignait ce bouleversement opérationnel. Stellantis a indiqué qu'un nouveau modèle ne signifiait pas forcément une dégradation du système. « Au contraire, ils vont bénéficier de la force des plaques Distrigo, des services apportés et de la force de la logistique », a répondu le constructeur qui s'appuie sur des standards et process améliorés (centres d'appel réorganisés, révision de la couverture du personnel de vente...). Cette réorganisation clôturerait presque un épisode houleux entre le groupe et ses réseaux lorsque les

contrats PR ont été résiliés en 2022. Annoncée comme étant purement technique par Stellantis, son tort était de se caler juste après celle sur les contrats de distribution VN. La pratique n'a semble-t-il pas fait bouger les trente-huit plaques françaises jugées suffisantes sur le territoire par le groupe, complétées par une quinzaine de Point Relais (289 en Europe).

Les réseaux se cabrent

Sauf que l'orage a éclaté avec les groupements de concessionnaires Peugeot, Citroën, Opel et Fiat, coauteurs d'une lettre ouverte via l'Association des Groupements du Groupe Stellantis. Envoyée au board du groupe,



Les pièces FCA sont entrées chez Distrigo depuis juillet 2023.

fuitée dans la presse (*Les Echos*, *Le Journal de l'Automobile...*), la missive mentionne des dysfonctionnements (délais de paiement et indemnités légales, production et logistique VN, climat social délétère...). Les concessionnaires y dénoncent aussi des problématiques d'approvisionnement PR. Pêle-mêle dans leur courrier : des taux de service dégradés à Vesoul (70), des flux

logistiques très bas depuis des mois sur les pièces FCA, des pièces manquantes voire perdues générant des pertes de production... sans compter des bugs générés par l'implantation de différents systèmes informatiques. Une lettre au vitriol doublée par un courrier similaire des concessionnaires allemands tout autant remontés... ●

M. B.

STRATÉGIE

Saga Automobiles est aussi Distrigo Relais

Concessionnaire historique et monomarque (Peugeot depuis plus de 90 ans) à Thouars, Parthenay et Loudun, le groupe Saga Automobiles piloté par la famille Talbot (cf. page 66) a complété son territoire l'an passé en rachetant le site VN de Saumur au groupe Gemy. Une opportunité de maillage que Thierry Talbot n'a pas laissé passer. Le patron maintient sa position de « petit distributeur, aussi bien en VN qu'en pièces d'ailleurs », souligne-t-il. L'affaire est à taille humaine et correspond à l'ADN du groupe.



Thierry Talbot

Surtout, elle est venue dans son escarcelle après la résiliation du contrat de distribution VN décidée par Stellantis (pour les sites jugés non performants). À présent chez Saga Automobiles, cette quatrième concession apporte 20 M€ de CA pour 450 VN annuels et presque autant de VO, pour vingt

collaborateurs. Le groupe a même recruté six personnes et investi dans le bâtiment de 1600 m² afin d'agrandir l'espace de préparation des véhicules. De l'eau supplémentaire à un moulin qui tourne déjà bien dans le groupe Talbot, avec un CA cumulé de 60 M€ pour 1200 VN

et 1200 VO. Et c'est bien ce seuil qui lui a permis d'être agréé par le constructeur dans le cadre des nouveaux contrats d'agent avec un contrat de concessionnaire VP jusqu'au 31 décembre 2026 et un contrat d'agent retailer pour les VU en 2024. Au 1^{er} janvier 2027, il devrait être agent retailer VP, « mais rien n'est signé à l'heure actuelle », indique le dirigeant.

« Distrigo Relais a du sens »

Pour alimenter ses concessions, le groupe a installé une triangulaire calibrée entre la plaque Distrigo Dispro (Emil Frey France)

pour servir ses ateliers implantés dans les Deux-Sèvres et la Vienne, et celle de Logipar (Gémy) pour servir le Maine-et-Loire. Le groupe a pris de son côté le panneau Distrigo Relais. Un mini-hub qui doit réaliser 8 M€ avec un objectif à 10 M€. « Nous sommes parmi les quinze Distrigo Relais de France ! Cela a du sens dans nos régions, voire un rôle majeur, car nous sommes dans le service de proximité qui complète l'action des plaques Distrigo », indique celui qui croit aux vertus des « petits poucets » comme lui. ●

M. B.



PLATIN RP 420 SUMMER

Performance et Sécurité

Marque allemande de jantes et de pneumatiques.



Gamme TC4 complète :

- Tourisme et VUL
- 200 dimensions
- du 13" au 19"

Devenez revendeur PLATIN
Téléphone : 01.44.78.10.00 | info-erol@pneu.com | www.erol.fr


THIERRY TALBOT
(SAGA AUTOMOBILES)

Dans les années 1990, Peugeot voyait d'un très mauvais œil notre souhait de devenir aussi distributeur PR avec l'enseigne Autodistribution. C'était même un problème. Aujourd'hui, c'est notre force. Mais nous respectons les deux univers, l'activité Stellantis, y compris en pièces, est distincte voire étanche avec notre activité Autodistribution. Nous maintiendrons toujours cette politique.

VINCENT FERRON
(ETS FERRON)

Les réparateurs agréés mono-marque doivent réfléchir à leur avenir. Entre la dénonciation des contrats par les constructeurs et les bouleversements en après-vente nés de l'arrivée des véhicules électriques, ils doivent prendre les bonnes décisions aujourd'hui et se tourner vers le multimarquisisme.

LAURENT DESROUFFET
(AUTODISTRIBUTION)

Les agents ont beaucoup plus d'appétence pour les concepts multimarques de la rechange indépendante et leur font beaucoup plus confiance aujourd'hui pour leur apporter des solutions de pérennité de leur fonds de commerce.

FABRICE GODEFROY
(IDL P)

Pour l'instant, nous n'avons pas retenue l'option de regarder du côté des constructeurs chinois. On va attendre de voir qui va rester... Il faut voir également si la tentation française de protectionnisme sur le VE aura un impact.

THIERRY TALBOT
(SAGA AUTOMOBILE)

Je suis un homme simple et pragmatique. Comment va fonctionner le modèle d'agent pour les concessionnaires ? Je ne sais toujours pas. Ni pour le client, ni pour la performance de l'entreprise.

CONVERGENCE

Groupe Dubreuil: « Il n'y a jamais eu chez nous de mélange des genres »

Parmi les 300 groupes de distribution VN en France, le Groupe Dubreuil est LE pionnier d'un déploiement d'activité multimarque entamé en 2005 (cf. encadré). Le secret de cette réussite: la culture de la diversification et de la performance permettant de financer et différencier les approches. Et si des synergies entre distribution VN et multimarque existent bel et bien, c'est toujours à la marge. Explications de Paul-Henri Dubreuil, le patron du groupe éponyme.

■ La réussite multimarque du groupe Dubreuil a-t-elle coulé de source ?

Paul-Henri Dubreuil: Non, bien sûr. Nous avons eu notre lot d'erreurs initiales et avons également affronté les interrogations et les agacements du constructeur pour qui le rachat d'APA Carmoine en 2005 apparaissait alors hérétique! Le mur de Berlin était encore très fort entre les deux marchés à l'époque. Et même si depuis nous enregistrons une croissance soutenue, nous avons eu aussi deux longues années de doutes avant de tirer les premiers fruits de la réorganisation d'APA.

■ À quoi attribuez-vous ces succès ?

P.-H. D.: Notre groupe a une forte culture du mouvement et de la diversification. En cent ans, nous avons plusieurs fois changé de métiers et conquis d'autres activités [N.D.L.R.: le groupe cumule le VL et le PL, l'aérien, le BTP, l'agraire, les énergies, l'hôtellerie et l'immobilier] avec chaque fois l'ambition d'être parmi les plus performants de chaque secteur. Nous avons l'habitude d'investir en pouvant appuyer nos décisions d'évolution sur la solidité de nos autres activités.

■ Vous seriez même comme le laboratoire qui a

Paul-Henri Dubreuil,
groupe Dubreuil



« Les patrons de nos activités VN et pièces sont différents. Leurs équipes peuvent même être concurrentes au quotidien. »

permis à PSA d'accoucher de Distrigo en 2016 ?

P.-H. D.: Opal a d'abord choqué, puis l'entreprise a été régulièrement visitée par PSA. Aujourd'hui, elle semble banale avec Distrigo, mais il y a vingt ans, elle était effectivement inédite par la centralisation et l'approche du métier sur les pièces. Opal s'est aussi avérée précieuse pour accompagner la croissance de nos activités VN, VO et APV constructeur en permettant la récupération et la réallocation de mètres carrés en concessions.

■ Quelles sont les synergies métiers entre la distribution VN et celle de pièces ?

P.-H. D.: Il n'y a jamais eu chez nous de mélange des genres! Les synergies sont toujours à la marge. Nous ne mutualisons même pas nos véhicules de livraison! Les synergies sont logiques, comme Startrucks qui est devenu un gros client d'APA Carmoine [N.D.L.R.: cinq concessions PL pour 40M€ de CA], ou dans les bonnes pratiques: la réorganisation centralisée d'APA a bénéficié par exemple de l'expérience d'Opal qui va s'ins-

pirer des convoyeurs automatiques déployés sur la plaque Distrigo Alliance PR.

■ Comment voyez-vous l'avenir de vos métiers dans l'auto ?

P.-H. D.: En pièces, nous sommes en haut de l'asymptote. La baisse des volumes est annoncée par l'arrivée des véhicules électriques et la durabilité croissante des véhicules. Je m'attends à une stabilisation des volumes en pièces constructeur au pire

d'ici deux ans, mais la valeur sera là du fait de l'inflation et de la technicité croissante. Le groupe sait gérer ce genre de phénomène. Il l'a vécu dans le lubrifiant ou dans le gaz. On peut vivre sur un marché stable ou légèrement décroissant si l'on bénéficie d'un peu d'inflation sans trop de guerre des prix. Grâce à l'effet positif de la centralisation des stocks et les économies qu'elle génère, on peut tenir avec 1 ou 2 % de croissance. À mon sens, le risque à court terme concerne les modèles sans stock central.

■ Et en ateliers constructeur ?

P.-H. D.: Je ne suis pas inquiet à court-moyen terme sur la partie SAV constructeur. Elle a été excellente en 2022 et bénéficie d'une tendance forte en 2023. Nous avons aussi l'atout durable des contrats d'entretien. S'il fait craindre une baisse des volumes atelier, le véhicule électrique présente également une opportunité de mieux fidéliser les clients et de proposer des ateliers qualitatifs RAI comme RA2. En outre, notre groupe ne distribue que des marques VL Stellantis. Leur regroupement voulu par le constructeur est une opportunité de croissance des ateliers à périmètre constant. ●

jm.pierret@zepros.fr

CHRONOLOGIE

Les dates clés de la conquête multimarque

2003: Inauguration d'Opal, la première plateforme pièces d'un distributeur Peugeot. Objectif initial: doper l'activité pièces constructeur en sortant le business des concessions pour le centraliser (stock central, call center, force commerciale) sur la base de deux livraisons par jour (trois et plus aujourd'hui). Rapidement, Opal ajoute le pneumatique et surtout des gammes de pièces équipementiers, une hérésie à l'époque pour le constructeur.

2005: Rachat du distributeur APA/Carmoine (Autodistribution), rapidement redéployé sur la base des bonnes pratiques d'Opal.

2013: Dans la même logique qu'Opal, le groupe centralise le stock du distributeur indépendant (10 M€) avec call center et quatre livraisons par jour. Une prise de risque qui a permis de couvrir la zone par douze magasins Autodistribution avec chacun 100 000 € de stock. Une approche qui a d'ailleurs inspiré l'organisation d'autres distributeurs Autodistribution, indépendants comme filiales.

ACCÉLÉRATEUR DE SUCCÈS ET CRÉATEUR DE VALEURS

UN SAVOIR-FAIRE

60 années d'expérience.
Des interlocuteurs multi-spécialistes.
Une assistance technique.

UNE OFFRE COMPLÈTE

1 000 000 pièces mécaniques et carrosseries.
Outils d'aides à la réparation.
Équipements et Outillage.

UNE PROXIMITÉ

350 points de vente en France.
500 Responsables
de secteurs commerciaux.



DES SERVICES PERFORMANTS

50 centres d'appels régionaux.
Autossimo.com : commande de pièces fiable et rapide.
Livraison jusqu'à 6 fois par jour.

LA PUISSANCE D'UN RÉSEAU

3750 garages et carrosseries.



...avec pour seule préoccupation,
LA SATISFACTION DE NOS CLIENTS

4,58/5



Certifié par  Gooddays
Données 2022, basées sur 12 663 clients

LES PARTENAIRES PRIVILÉGIÉS DE NOTRE RÉSEAU



CONQUÊTE

Volkswagen Group France veut tout oser

Plus discrète que ses homologues français, la stratégie du groupe allemand sur la pièce et l'IAM ne dévie cependant pas depuis plusieurs années : pas de révolution industrielle mais plutôt intellectuelle avec une refonte de son organisation après-vente en mode décomplexée. Et surtout on se donne le temps... La division Group Business Service pilotée par Kerim Bournonville jette les bases d'un SAV qui doit (re)conquérir le client, particulier comme réparateur. Surtout, rien ne doit être impossible pour un constructeur qui, après tout, est « à la source de tout et qui a tous les atouts pour reprendre la main », assène le patron.

Croissance PR de 8% en 2022

Coup d'œil dans le rétroviseur PR en 2022 (soit les pièces et les accessoires vendus au réseau) : 860 M€ atteints toutes marques confondues, indiquant un bond

de 8% vs 2021 mixé entre performance et inflation. Une année record qui vient consolider une rentabilité frappée par les incertitudes liées aux délais de production des VN et aux problèmes d'approvisionnement. Mais gonfler les stocks des réseaux ne suffit pas ! Il faut que ces derniers puissent ensuite écouler leurs pièces... Certaines opérations commerciales ont ainsi ponctué le calendrier. Et puisque 40% des ventes VN sont assorties d'un contrat d'entretien (voire 50% selon les marques), des contrats de maintenance spécifiques ont également été construits pour doper le trafic atelier. « *Un vrai remède anti-inflation !* », lance Kerim Bournonville. Développés avec Volkswagen Financial Service, ces contrats ciblent les 4 à 8 ans (jusqu'à 8 ans / 160 000 km) avec deux tarifs : 9€ par mois pour les véhicules électriques, 19€ par mois pour les thermiques. Sur un parc thermique vieillissant, et en prenant en compte une nécessaire capil-

larité avec l'appui de MRA partenaires, Kerim Bournonville veut traiter « *correctement* » ce segment 2 et les suivants, « *même si certains considèrent encore – et à tort – qu'ils sont peu nobles. Il s'agit d'un business que nous pouvons consolider en mécanique comme en carrosserie.* »

Aller chercher l'indépendant

La ventilation des ventes PR de VGF est toujours ultra-dominée par la pièce d'origine (92%), comprenant à moindre échelle les pièces Economy car il n'y a pas de gamme multimarque dédiée. Les 8% restants concernent l'échange standard. Une réflexion au niveau international est en cours pour développer une gamme alternative pour servir le parc ancien. « *Nous étudions et nous benchmarkons. Certes, nous ne serons pas les premiers sur ce terrain, mais nous avons la capacité d'accélérer pour nous positionner ! Nous appréhendons déjà le business MRA en France*



Kerim Bournonville, pilote de la nouvelle entité Group Business Service de Volkswagen Group France.

avec la logistique directe. Je suis capable d'envoyer la pièce directement au MRA qui est facturée par le réseau [N.D.L.R.: cf. encadré]. Je veux être un facilitateur pour les concessionnaires qui vont poursuivre leur travail de proximité avec les indépendants. Ce business de vente directe est encore très axé sur la carrosserie, mais nous travaillons pour élargir vers la pièce technique. Nous voulons que nos concessionnaires aillent chercher les réparateurs indépendants.»

« À nous de reprendre la main »

Des synergies externes avec des acteurs de la rechange indépendante, à l'instar de BMW Group avec Alliance Automotive Group,

sonnent-elles également possibles ? Ce n'est pas à l'ordre du jour. Pour l'instant. « *Il ne faut pas hésiter à remettre à plat les choses. Il faut oser beaucoup plus que par le passé. Il faut s'adapter aux périodes. Nous avons des marques fortes avec leur propre univers et nous garderons cet aspect quasi émotionnel pour le client. En revanche, nous pouvons faire des synergies internes intéressantes sur le back-office que le client ne voit pas. Le constructeur est à la source de tout ! Nous avons une somme d'atouts à notre portée. La rechange indépendante s'est toujours positionnée et de manière très agile là où les constructeurs ont cédé du terrain.* » ●

M. B.

VENTES EXTERNES

VGF vend directement au réparateur indépendant

Le constructeur a ouvert son stock de 90 000 références aux réparateurs indépendants via la commande directe en devenant prestataire de services pour ses concessionnaires ! Une délégation de la commande et de la logistique déployée progressivement avec les MRA (une trentaine de testeurs au départ, 1 500 espérés à terme).

Le constructeur signe avec le distributeur un contrat de prestation et sera rémunéré pour services rendus : mise en place d'une hotline pour la prise de commande, logistique de la pièce avec promesse en J+1 et retour gratuit. Le concessionnaire reste pilote de sa relation commerciale et de la facturation. Dans les cartons, la commande digitale d'ici trois ans. 40% du CA PR est dédié aux ventes externes, dont 50% en atelier mécanique. En 2021, une étude interne a montré que 90% des MRA avaient au moins une fois par semaine un véhicule des marques du groupe allemand dans leur atelier. Il n'est donc pas question de décrocher de ce marché ! D'où cette conquête absolue du MRA.

Ze PETITES VOIX DU OFF

Je ne comprends pas pourquoi le constructeur casse le modèle. Et je ne comprends pas pourquoi les gros groupes de concessions pensent qu'ils ne peuvent pas faire autrement que de le suivre.

Talbot a racheté une concession à Saumur, il n'est pas illogique qu'il veuille racheter la filiale Autodistribution située dans la même zone. C'est même très stratégique et cohérent. Une convergence historique mais aussi une indépendance très visible. Mais cela complique peut-être les relations avec PHE qui met des cartons jaunes chaque fois que l'on ne suit pas la ligne du parti.

À un moment donné, les distributeurs, qu'ils soient concessionnaires ou grossistes, sont tous confrontés à leur(s) groupe(s) et connaissent des frictions, aussi bons élèves soient-ils. Question d'ego, de territoire, de décisions parisiennes unilatérales, de visions divergentes... Mais les conces-

sionnaires ne peuvent pas dire amen à tout, tout le temps... Ce sont aussi des patrons qui cherchent la performance.

Les concessionnaires sont des indépendants, qui jouent aussi le groupe à mort. Mais certains sujets lacèrent leurs relations avec le constructeur. Ils ont aussi leur autonomie et liberté de parole, et cherchent la performance dans leur propre maison !

Les constructeurs ont des idées de consultants ! Sur leur(s) bureau(x), elles sont soi-disant brillantes. Sur le terrain, elles sont inapplicables.

Quand je vois la masse d'argent colossale que les constructeurs vont devoir assumer, je trouve leur logique stupéfiante...



INNOVATION

Valeo, spécialiste du bi-masse

L'équipementier automobile Valeo, qui célèbre cette année ses 100 ans, est partenaire des plus grands constructeurs automobiles mondiaux sur la famille embrayage.

Acteur majeur en Première Monte, Valeo met à disposition des grandes marques internationales son expertise avec des produits de haute qualité d'ingénierie : volants bi-masses, kits d'embrayage et butées hydrauliques.

À la pointe de l'innovation, l'équipementier a reçu un PACE⁽¹⁾ Award, pour son double volant amortisseur pendulaire de deuxième génération, une technologie contribuant à réduire le bruit, les vibrations et les à-coups (NVH) associés au système Stop-Start des véhicules hybrides.

Fort de cette légitimité acquise en première monte, ce savoir-faire se décline sur le marché de la rechange avec des solutions adaptées aux besoins des garagistes. La gamme IAM Valeo se compose de kits complets (avec ou sans volant) et de pièces au détail (volant bi-masse, kit d'embrayage, butée hydraulique...).

► « Nous avons utilisé notre expertise OE pour développer notre offre IAM » souligne le responsable du service technique chez Valeo France.

Avec plus de 4 000 références actives (kits, volants bi-masses, pièces hydrauliques, pièces au détail), la gamme embrayage est particulièrement dynamique et couvre l'essentiel des besoins du marché de la rechange. Les volants moteurs bi-masses, pré-

4 000

références pour répondre à vos besoins

sents sur la moitié du parc roulant français, illustrent parfaitement les évolutions technologiques et les innovations à l'œuvre chez Valeo. L'équipementier propose près de cinq cents références sur cette gamme et a pour ambition d'en lancer cent nouvelles en 2023 !

► « En sept ans nous avons atteint une excellente couverture de marché en FullPack DVA™ (Kits avec volant bi-masse) mais aussi en bi-masses seuls » relève le chef de produit chez Valeo.

Reconnu pour la qualité de ses pièces, Valeo a également à cœur la satisfaction du client dans le traitement des garanties. Afin d'offrir un processus rapide et sécurisé aux distributeurs et aux garages, l'équipementier a mis en place la solution Garantie pré-accord embrayage. Concrètement, le garagiste appelle une hotline, auprès de laquelle il obtient une réponse technique et l'acceptation, ou non, de la demande de garantie.

► « Les garagistes apprécient cet échange direct avec de vrais techniciens, qui étaient auparavant aux essais chez Valeo » explique le responsable du service technique chez Valeo France.

Si le garagiste obtient le pré-accord Valeo, son distributeur sait qu'il peut lui envoyer sans attendre une pièce de remplacement et qu'elle lui sera remboursée. L'automobiliste sera ainsi dépanné au plus vite !

¹Premier Automotive suppliers' Contribution to Excellence, décerné par Automotive News.

Tech@ssist

Toute l'information technique en libre service.



Une gamme complète pour le segment DVA™

FullPACK DVA™

Kits incluant le Volant bi-masse, le kit d'embrayage et la butée (mécanique ou hydraulique) :



• Kit avec volant 837xxx

Volants bi-masses unitaires

Le meilleur de la technologie DVA™ Valeo à l'unité :



• Volant bi-masse seul 836xxx

KIT4P™ Kits de conversion

La solution de conversion avec volant rigide pour les utilitaires et véhicules plus anciens :



• Sans butée 835xxx
• Avec butée mécanique 835xxx
• Avec butée hydraulique 845xxx

Vu de l'atelier

Michael Pereira - Garage de Beauchamp à Beauchamp (95)

Une gamme complète

Depuis quand travaillez-vous les gammes Valeo en embrayage ?

Depuis 4 - 5 ans je ne fais que du Valeo en embrayage. Nous faisons de plus en plus de bi-masses au fil des années. La qualité est là, je n'ai jamais eu de retour. Autres atouts, notre distributeur nous livre les pièces Valeo rapidement et je les trouve bien placées en prix, au regard de leur qualité.



Le Garage de Beauchamp à Beauchamp dans le Val-d'Oise (95).

La gamme couvre tous vos besoins ?

La gamme Valeo est complète. Nous sommes multimarques et hormis pour quelques véhicules très spécifiques, nous pouvons toujours mettre du Valeo. Il nous arrive de faire des recherches sur des nouveaux ou anciens véhicules et souvent Valeo est le seul à avoir la référence.

Que pouvez-vous dire du SAV ?

J'ai appelé la hotline et j'ai trouvé le service réactif. En quelques minutes, après un échange technique, mon dossier était ouvert. En discutant avec le technicien, on s'est rendu compte que le problème venait de l'émetteur donc je n'ai pas eu besoin d'aller plus loin. Auparavant on passait par nos distributeurs, c'est finalement plus simple sans intermédiaire et plus rapide.

Florian Caron - Garage Galar ProxiRépar à Cergy (95)

Fiabilité et disponibilité

Pour quelles raisons faites-vous confiance à Valeo sur la gamme embrayage ?

J'ai démarré comme apprenti en 2009. J'ai toujours travaillé avec la marque Valeo. On est sur de la gamme d'origine, avec une qualité qui rassure le client. Sur l'embrayage, j'ai vu la gamme s'étendre au fur et à mesure. Valeo a su évoluer pour répondre aux attentes du marché et couvre quasiment tous nos besoins.



Le Garage Galar ProxiRépar à Cergy dans le Val-d'Oise (95).

Que pensez-vous des bi-masses Valeo ?

J'apprécie la fiabilité du volant moteur bi-masse Valeo. Quand on en remonte un, on est reparti pour longtemps ! Je n'en ai jamais refait pour cause d'usure.

Que vous apporte également Valeo ?

La disponibilité ! Valeo est la marque que mon distributeur peut avoir le plus rapidement. Si je commande la pièce le matin, je la remonte en début d'après-midi. La voiture du client et mon pont sont débloqués pour le soir. La qualité des notices de montage que l'on retrouve dans les boîtes est également appréciable. Généralement ces montages sont assez intuitifs mais les couples de serrage sont bien renseignés si l'on en a besoin.

DIVERSIFICATION

Emil Frey France veut la taille critique, vite

C'est le premier groupe de distribution VN en France avec 5,3 Md€ de CA, assis sur un groupe international de plus de 14 Md€. Emil Frey France a balbutié sa diversification pièces multimarques avec Flauraud, auquel il a ajouté MGA et Barrault. Vincent Gorce, le directeur général d'Emil Frey France, explique comment et pourquoi il compte accélérer sur cette activité...

■ Emil Frey France est entré dans la pièce multimarque avec le rachat de Flauraud en 2016. L'aventure semble avoir été moins simple que prévu...

Vincent Gorce : Nous avons commis l'erreur de penser que le business de la pièce est peu ou prou le même côté constructeur comme côté indépendant. Nous pensions donc avoir les ressources dans le groupe Emil Frey pour faire le job. Nous avons positionné Flauraud comme une concession de plus et non pas une activité à part entière. Or, il aurait fallu dès le début recruter de nouvelles compétences, revoilà les gammes, relancer la dynamique commerciale avec l'ouverture de magasins...

■ Quand avez-vous corrigé la trajectoire ?

V. G. : Avec la remise en question du business model de la distribution VN par les constructeurs. En 2021, nous avons définitivement compris que l'IAM allait

devenir stratégique pour nous. Nous étions jusqu'alors restés concentrés sur la vente VN et VO, dans un contexte où la stabilité de la relation avec le constructeur permettait d'espérer rentabilité et développement. C'est dans cet esprit que nous avons rassemblé les activités IAM sous PRIAM Holding, créée fin 2022.

■ L'annonce du contrat d'agent commercial en lieu et place du bon vieux contrat de concession a donc fait effet de catalyseur...

V. G. : Les nouveaux contrats de distribution VN ont effectivement matérialisé un risque en chiffre d'affaires comme en marges. Notre diversification entamée en 2016 devenait essentielle. Nous avons aussi compris que, quand on est un groupe VN, l'activité en rechange indépendante doit atteindre rapidement une taille critique pour pouvoir l'asseoir et la développer. C'est pourquoi nous avons repris MGA et Barrault. Dans le même esprit d'une diversification nécessaire, nous avons aussi repris le groupe Kertrucks, distributeur PL dans le Grand Ouest, en début d'année.

■ Les équipes historiques de la distribution VN acceptent-elles facilement ce déploiement dans une activité concurrente ?

V. G. : La stratégie est comprise. L'IAM n'est plus vue par nos concessions comme du mauvais adaptable ou de la contrefaçon.



Vincent Gorce,
Emil Frey France

Le modèle classique centré sur le VN, le VO et la pièce d'origine est devenu à risque.

Nos concessions demeurent certes convaincues que les pièces d'origine ont des spécificités propres, mais elles voient aussi les exemples Distrigo ou Motrio. Et elles comprennent que le marché évolue.

■ Et vous, comment voyez-vous évoluer votre business après-vente ?

V. G. : Au cours des vingt prochaines années, le parc va vieillir et consommer des pièces qui doi-

vent être positionnées en fonction des attentes consommateurs et des véhicules âgés. Puisque nous devons devenir agents commerciaux, nous devons transformer nos métiers après-vente en les recentrant plus que jamais sur le client final. C'est la raison d'être de notre stratégie de remarketing VO et de smart repair. Il faut répondre à la clientèle flottes, croissante, en optimisant l'activité autour des retours de buy-back et

accompagner les attentes de la clientèle premium sensible à l'état du véhicule, qu'il soit VN ou VO.

■ Envisagez-vous des synergies activités VN et rechange multimarque ?

V. G. : En amont, nous convergions évidemment dans la massification des achats. Le reste est à la marge : pour les pièces de VO très anciens, les autres marques ou pour des loueurs ou contrats flottes cherchant un entretien low cost. Côté rechange indépendante, la MDD Technik'a de Flauraud est par exemple remplacée par MGA. C'est un effet de la taille critique évoquée plus haut et ce changement est parfaitement compris par les équipes de Flauraud. Elles passent d'une offre de 5000 références à plus de 22000 ! Le résultat parle de lui-même, avec une croissance de 20 % des ventes Flauraud en MDD.

■ Et côté enseignes de réparation multimarques ?

V. G. : La notoriété et la taille des enseignes multimarques en portefeuille sont-elles suffisantes ? Nous n'avons pas encore tranché, mais tout est ouvert. Nous venons d'ailleurs de recruter un directeur d'enseigne issu du monde multimarque avec Jérôme Magloire, animateur des enseignes Motorcraft et Bosch Car Service. La compétence multimarque se recrute dans le monde multimarque... ●

J.-M. P.

Ze PETITES VOIX DU OFF

Les nouveaux contrats constructeurs sont étranges : comment en effet imaginer que le concessionnaire va se démener pour vendre un stock de véhicules neufs qui ne lui appartient plus ? J'imagine que la finalité est purement économique, je ne suis pas naïf, mais j'aimerais simplement comprendre.

Fermer les magasins de pièces de rechange dans les concessions du Groupe Stellantis a été une énorme erreur.

Concentrer la gestion de leurs pièces sur une unique plateforme pour servir leurs propres concessions était une stratégie brillante de la part du Groupe

Dubreuil. Carlos Tavarès a vu ce qu'il pouvait en tirer en faisant la même chose. Mais là où il s'est trompé, c'est lorsqu'il a voulu transposer le modèle à l'échelle nationale en mélangeant les genres et les réseaux. Grave erreur...

Les constructeurs rêvent trop vite d'électrification. Rêve ou cauchemar ?

Le constructeur sait qu'il est la référence tarifaire en cette période de flambée des prix chez les équipementiers. Il a fait varier ses tarifs en fonction de ses algorithmes pour faire des coups

et positionner des familles de produits sous le prix des indépendants. Il utilise ce levier pour prouver qu'il n'était finalement pas si cher que cela ! Mais les constructeurs l'ont toujours fait !

Les concessionnaires Renault ont des problèmes de reconstitution de leur stock de pièces de carrosserie car le constructeur fabrique moins de voitures, donc il produit moins de pièces de choc.

Résultat : de plus en plus de RA1 ouvrent des comptes auprès de la distribution indépendante.



DÉPLOIEMENT

Renault toujours en charge



François Delion,
directeur après-vente
du groupe Renault.

Électrification, connectivité et digitalisation : le triptyque gagnant pour François Delion, le directeur après-vente du groupe Renault, dans sa conquête du SAV. Quand bien même l'entretien-usure perdra plus de 30 % de parts de marché avec l'électrification du parc. Car cette baisse de la « consommation technique » dans les ateliers serait l'un des moyens de recapter le client, avec un coût en SAV allégé comparé à la valeur résiduelle du véhicule et des tarifs se rapprochant des ateliers indépendants, d'après le directeur après-vente Monde de Renault. Autre levier : la migration vers un service à plus haute valeur ajoutée sur le cycle de vie et de réparation des batteries. S'ajoute la connectivité du parc Renault qui passera à 80 % en 2030 grâce aux données collectées. Enfin, la digitalisation du SAV (parcours client notamment) est accélérée par des outils en test, comme la start-up Fixter qui gère à 100 % la prise en charge du véhicule (réservation d'un créneau en ligne par le client sur une plage de 30 minutes et prise en charge par un jockey-réparateur au domicile, puis restitution sur un créneau d'une demi-journée). Pour rappel, Fixter trouve le professionnel (Motrio, agent, indépendant...) et valide le devis en fonction d'une base de plusieurs millions de prix vérifiés. « Nous sommes présents sur sept grandes agglomérations en France et nous ouvrons largement le concept à tous les réparateurs intéressés

(350 annoncées au printemps) », précise le directeur.

Deal Motrio, Castrol et Goodyear toujours en test

Depuis quelques mois, un deal prend forme entre les enseignes Motrio, Castrol et Goodyear (Vulco) pour avoir accès à une offre pièces commune. Annoncée l'an passé avec une première expérience en Espagne (40 garages), l'opération est toujours en période de calibrage avec l'appui digital de Kadensis (ex-Partakus), avant déploiement total. « Nous travaillons sur ce projet à trois et nous communiquerons ensemble lorsque les choses seront abouties. Travailler avec ces trois marques de l'après-vente est unique et nous créerons de la valeur ! », résume François Delion.

Stock central automatisé à venir

Enfin, la logistique fait toujours partie des chantiers prioritaires avec l'automatisation du stock central de Villeroy (89). Cette mégaplatforme dessert toutes les concessions du territoire. « Les robots devraient servir leurs premières pièces au second semestre 2023 avec une montée en cadence jusqu'à juin 2024 », indique François Delion. L'occasion de souligner combien la chaîne d'approvisionnement en pièces est vitale mais encore heurtée, trois ans après le Covid, par des ruptures (sur les optiques notamment) au gré des capacités des fournisseurs... ●

M. B.

KENNOL®
PERFORMANCE OIL

MADE IN FRANCE

Avec KENNOL
économisez
jusqu'à **2 litres**
de carburant
par plein*

GARANTIE CONSTRUCTEUR
PRÉSERVÉE
OE WARRANTY

WWW.KENNOL.COM

* Économies de carburant mesurées et validées par les normes M111 et CEC L-54-T-96. Pour un gain de 4,1% de consommation, cela représente donc un peu plus de 2 litres sur un réservoir de 50 litres. Étude validée le 30 mai 2018.

PATRICE CLAVERIE
(ITAL EXPRESS)

«Finalement, on aura plutôt bien vécu le stress-test post-Covid et guerre en Ukraine. Les petites structures comme la nôtre ont su montrer de grandes capacités d'adaptation, c'est positif !»

PATRICE CLAVERIE
(ITAL EXPRESS)

«Le recrutement devient de plus en plus complexe et les process d'embauche de plus en plus longs et fastidieux. À la problématique de perte de compétences techniques s'ajoute le fait que l'on est implanté dans un petit bassin d'emploi. La mobilité devient un véritable enjeu pour l'emploi dans nos entreprises...»

NICOLAS LENORMANT
(GROUPE LENORMANT)

«Les taux de service des équipementiers restent très dégradés. Et ce ne sont pas seulement les semi-conducteurs qui font défaut : certaines références d'embrayage ou de pare-brise sont devenues introuvables.»

ITAL EXPRESS

Technicité et diversification

18 Exercice 2022 réussi pour Ital Express : le distributeur spécialisé dans le VI/VUL a fini l'année sur une hausse de 7 % de son CA, à 52 M€.

« Si nous avons eu un double phénomène porteur pour l'activité – hausse des volumes de vente et inflation –, la réalité a été plus complexe : nous avons eu à gérer d'importantes difficultés d'approvisionnement, la supply chain étant toujours perturbée depuis la pandémie », indique Patrice Claverie, le P-DG. Il aura donc fallu « bricoler » pour pallier les trous dans la raquette ! Anticiper et surstocker, avec plus de 20 000 références disponibles depuis la plateforme de Châlons-en-Champagne (51) et près de 70 000 au catalogue... Il y a toutefois du mieux depuis le début de l'année, sans toutefois revenir à un niveau de taux de service d'avant Covid-19 : « Les volumes continuent de croître – une croissance peut-être encore plus forte que l'an dernier. Mais la vigueur est très hétérogène selon le sec-

teur d'activité : si l'entretien des VI/VUL se tient très bien, tout comme l'agricole, l'équipement de garage reste à la traîne », précise-t-il. En cause : le durcissement des conditions d'accès au crédit pour les professionnels, nombre de dossiers de financement restant en suspens.

Gare aux logiques inflationnistes

Si l'activité principale de distribution PR se tient bien, Patrice Claverie reste prudent. Et c'est peut-être ici même que le bât pourrait blesser : « On arrive à un niveau où le prix des pièces devient déconnecté de la réalité du marché. Je pense d'ailleurs que l'on touche le plafond de ce que les clients peuvent accepter en termes de hausse de prix. Il y a une limite aux logiques d'inflation. » Sur des références communes, les grands équipementiers ont ainsi pu se faire remplacer par des offres alternatives ; mais sur les véhicules récents aux technologies plus sophistiquées (et donc avec une marge plus grande sur



Patrice Claverie

Pour Patrice Claverie « si des hausses de prix ont pu être justifiées à un instant T, c'est beaucoup moins le cas aujourd'hui ».

la pièce), ils sont toujours là... Pas de velléités de lancer une MDD donc, pourtant très en vogue actuellement : « Le prix, on sait le faire sur des références "classiques", mais il ne faut pas se tromper : l'ADN de l'entreprise, là où nos clients nous attendent, c'est sur la pièce premium, la pièce technique », martèle-t-il !

Diversification

Pour grandir, Ital Express mise sur la diversification. Une voie tracée dès son arrivée par Patrice Claverie, avec d'abord l'utilitaire dès 2013, puis l'équipement d'ate-

lier et l'outillage avec le rachat du site marchand Consogarage fin 2019, avant de monter en puissance sur l'agricole avec le rachat en 2021 du distributeur spécialisé Anjou Diffusion. Il enfonce le clou avec le rachat en mars dernier de Distri Pièces Motoculture, distributeur lui aussi spécialisé, basé à Vesoul (70) et réalisant un CA de 10 M€ par an. Une croissance externe qui, associée aux solides fondamentaux d'Ital Express, devrait permettre d'atteindre à la fin de l'exercice 2023 quelque 65 M€ de CA. ●

j.morvan@zepros.fr

NORCA

Le distributeur affiche ses ambitions nationales

34 Si 2022 s'est révélée un excellent cru pour le groupe Norca, qui a atteint 24,5 M€ (hors activité réglementaire et pneumatiques) vs 21 M€ un an plus tôt, l'exercice n'a pas été simple. « 2022 a été une année complexe en termes de rentabilité. Il a fallu gérer en permanence les marges et répercuter les hausses de prix », déclare Thibault Castellanos, directeur général du groupe. En parallèle, la pénurie de composants (et le taux de service qui l'accompagne) a incité le distributeur à surstocker, augmentant la valeur de son stock à 8 M€. À ce titre, le service achats a dû œuvrer à ce que les offres alternatives puissent s'inviter sur les rayonnages afin de combler les éventuels « trous dans la raquette », tandis que l'historique MDD Norca « a elle aussi pallié

bien des carences », selon le dirigeant. Et sur le premier semestre 2023, Norca continue de croître. Cependant, face au manque de visibilité, le dirigeant reste prudent : « Le premier semestre est une accélération suivie d'un trou d'air. Après un T1 à +27%, le T2 a été plus poussif. Et le prix des pièces ne baisse toujours pas... »

Écosystème à part entière

Dire que Norca est atypique est un euphémisme. Le distributeur essaime depuis plusieurs années ses agences en propre et s'appuie sur un tissu de distributeurs affiliés (stocks en local) ainsi que des centres techniques. Ces derniers se composent d'ateliers multimarques, de pneumaticiens se diversifiant dans l'entretien-réparation voire d'agents de marque souhaitant développer leur activité multimarque.

« Pour répondre aux besoins de ses clients, Norca adopte une approche métier à 360°, avec toujours le même objectif : simplifier la vie du transporteur », résume le dirigeant. Négoce de pièces, entretien-réparation, vente de VI/VUL (distributeur Isuzu), contrôle technique, tachygraphe et éthylotest à travers l'entité Norca Contrôle... jusqu'au pneumatique avec bientôt un troisième centre Vulco. Une activité qui est passée en une année de

450 K€ à 3,5 M€. En fait, Norca est le noyau d'un écosystème où les notions d'efficience et de service sont omniprésentes, à l'image d'un outil de dialogue entre adhérents ou encore d'un ERP commun pour offrir aux clients grands comptes une facturation centralisée.

Expansion et visibilité

Surtout, Norca change aujourd'hui de braquet et vise

désormais clairement le niveau national. « Il y a cinq ans, nous réalisons un CA de 8 M€ à travers notre plateforme logistique et quatre agences. En 2022, le CA consolidé a atteint 31 M€, en s'appuyant sur douze agences en propre, six distributeurs et vingt-neuf réparateurs (centres techniques) », poursuit-il. Mais pour soutenir ses ambitions nationales, Norca travaille sa visibilité.

Il multiplie sa présence sur les salons (Solutrans, salon du dépannage, Connect Trucks) et est également partenaire de Jennifer Janiec, unique femme pilote engagée sur le championnat de France Camions. D'ici deux ans, le groupe ambitionne de dépasser les cinquante adhérents et passer le cap des 50 M€ de CA. ●

J. M.



Si l'entreprise de 170 collaborateurs peut se targuer d'un turnover très faible (15 ans d'ancienneté en moyenne), elle compte 17 postes vacants de plus en plus complexes à pourvoir.



Thibault Castellanos

© Mélanie Robin Photographies

GRUPE LENORMANT

Belle progression sur un marché compliqué

33 Avec une belle progression de 8 % de son CA (toutes activités confondues) en 2022, à 171 M€, le groupe Lenormant a enregistré une activité après-vente de très bonne tenue avec 54 M€ (hors pneus). « L'activité est portée par un vieillissement du parc dont l'âge moyen a augmenté d'un an et demi sur les cinq dernières années. Nous avons gagné des parts de marché, mais 2022 aura été un exercice d'équilibriste, avec une forte tension sur nos marges », souligne d'emblée Nicolas Lenormant, codirigeant du groupe familial. Le prix des pièces a en effet flambé avec en moyenne une hausse de plus de 10 % ! « À fin mai, on atteinte +12,5 % par rapport à 2022 ! », ajoute-t-il. Même analyse pour le marché du pneumatique, qui subit une flambée tarifaire. S'ajoutent à cela des hausses sur le carburant, le gaz des cabines de peinture, l'électricité des locaux... Et d'évoquer un effet ciseau généré par l'inflation des prix des pièces.



Pour renforcer son maillage, Nicolas Lenormant annonce une opération de croissance externe au second semestre.

Problème pour les contrats d'entretien et autres appels d'offres dont les tarifs sont fixés à l'avance. « Impossible de répercuter intégralement ces hausses sur les clients; nous faisons tampon en comprimant nos marges », résume Nicolas Lenormant.

Réseauter et réparer

Autre problématique: le sourcing, toujours très compliqué. « Avec des stocks non plus nationaux mais européens, les circuits se rallongent », note-t-il. Le distributeur doit ainsi jongler entre son offre OES Renault Trucks, celle en IAM

(Lenormant possède sept points de distribution PR multimarques ex-G-Truck) voire faire appel à des "concentrateurs". Autre levier également utilisé à plein actuellement: le réseautage. « Les chefs de magasin essaient de trouver la perle rare en stock chez des confrères, mais ça peut prendre du temps ! » Cette pénurie de pièces a enfin eu un autre effet: le distributeur note une hausse des réparations d'organe, comme des boîtes de vitesses (il est labellisé ZF Partner). Malgré les obstacles, l'activité reste de bonne facture pour l'entretien en 2023

et avec l'utilisation différente des camions depuis la pandémie, les ateliers n'ont pas encore bénéficié de l'impact du vieillissement du parc... Idem pour le pneumatique, avec des volumes en hausse et dont le CA devrait atteindre 15 M€ cette année, contre 12 M€ en 2022. Les taux de service restent très dégradés. Et ce ne sont pas seulement les semi-conducteurs qui font défaut: certaines références d'embrayage ou de pare-brise sont devenues introuvables, surtout pour des véhicules plus anciens.

Objectifs ambitieux

Sur 2023, le groupe Lenormant ne manque pas de chantiers: montée en puissance de l'offre VE de Renault Trucks sur le site de Copavi, racheté l'an dernier et implanté à Créteil (94) en pleine ZFE, développement de l'activité pneu, redéploiement de l'offre pièces multimarques (CA annuel de 8 M€)... De quoi se projeter sur un CA dépassant les 195 M€ sur l'exercice complet 2023! ● J. M.

ANTOINE BEAUDET

(EUDIFF)

Nous rencontrons des ruptures légères sur certaines familles comme l'embrayage, le pont élévateur ou la peinture. Nous avons un peu augmenté notre stock, mais le multi-sourcing nous a aidés au plus fort de la crise à ne pas subir trop de ruptures. Nous n'avons jamais perdu de clients.

JEAN-CHRISTOPHE BARTHELET

(EXADIS)

On ne peut faire d'économie sur la disponibilité. Car quand vous livrez en H+2/H+4, vous ne pouvez pas mentir: soit vous avez, soit vous n'avez pas !

VINCENT OLIVES

(ALLIANCE AUTO INDUSTRIE)

Impossible d'appliquer la totalité des hausses tarifaires passées par les fabricants de peinture. Chez AAI, nous avons anticipé en gonflant nos stocks de produits peinture avant que l'inflation ne devienne rédhibitoire. Cela nous a permis de réduire et lisser sur plusieurs mois les hausses de prix vers nos clients.

GRUPE SAVARIEAU

Miser sur le surstockage et la proximité

14 Si le groupe vendéen peut revendiquer une hausse de 8,5 % de son CA en 2022, pour atteindre près de 67,3 M€, son dirigeant, Patrick Savarieau, ne s'en satisfait pas pour autant. « L'inflation subie l'an dernier dans le VI – avec les hausses de tarifs qui vont avec – a été supérieure à 10 %. Dans ce contexte, je ne peux pas m'accommoder de notre résultat », considère-t-il. Pour protéger au maximum ses clients des augmentations tarifaires successives, le dirigeant a pris le parti d'anticiper au maximum, « en surstockant jusqu'à six mois voire plus sur certaines familles de produits ». Au point d'augmenter ses stocks sur 2022 de 25 % ! Car en face, les clients transporteurs voient leur trésorerie malmenée par la hausse du gazole

et des salaires et regardent aujourd'hui au centime près leurs dépenses en matière d'entretien. Ce parti pris a au moins eu une seconde vertu: le groupe s'est mis à l'abri des ruptures d'approvisionnement des fournisseurs et la recherche de sourcing alternatif ne s'est faite « qu'à la marge ». Côté réparation, le groupe s'est porté acquéreur d'un atelier PL, à Fontenay-le-Comte (85). Une nouvelle opération de croissance externe, après le rachat en 2021 de trois sociétés comptant quatre sites dans la Drôme. « La stratégie du groupe est basée sur la proximité, en maillant le territoire avec des points de service disposés tous les 50 à 60 km de façon à ce que nos clients n'aient que 25 ou 30 km pour trouver un de nos ateliers. Il nous manquait l'un de ces points de service (qui fait aussi désormais du négoce de

pièces) dans le sud du département. La croissance externe va continuer... », détaille P. Savarieau.

Manque de bras

L'inflation perdure sur le premier semestre 2023, au point de faire s'interroger Patrick Savarieau sur les causes réelles de ces hausses – la dernière, intervenue au 1^{er} juillet dernier, étant « significative ». L'activité s'avère encore

plus dynamique que l'année passée: « Notre progression est à deux chiffres, mais elle pourrait afficher une dizaine supplémentaire s'il ne manquait pas vingt-deux techniciens dans le groupe ! On n'arrive pas à satisfaire nos clients, c'est frustrant », confie le dirigeant. La problématique de recrutement a toutefois – pour une petite partie seulement – été résolue avec l'arrivée d'un

technicien supplémentaire au premier trimestre. Mais les besoins sont énormes, correspondant à 10 % des effectifs du groupe. Depuis plusieurs années déjà P. Savarieau intègre des alternants dans ses effectifs; pour la rentrée prochaine, trente-quatre jeunes vont développer leurs compétences sur l'un des dix-huit sites du groupe, qui peut se targuer de retenir 70 % des jeunes ayant passé leurs examens ! « Nous accueillons aussi des élèves de troisième, dans le cadre de leur stage en entreprise en fin d'année. Ils ont un aperçu de tous nos métiers, atelier bien sûr, mais aussi magasin, administratif, etc. Ça prend du temps, mais ce n'est pas du temps perdu. Ces jeunes sont les collaborateurs de demain pour le groupe », ajoute le dirigeant. ●



Sur le second semestre, Patrick Savarieau espère que les augmentations tarifaires vont faire une pause: « En deux ans, certains fournisseurs auront passé 20 % de hausse; il est temps que ça s'arrête ! »

J. M.

Au sortir d'un exercice 2022 plus challengeant que jamais, 2023 semble marquer un retour à la normale, ou presque, sur le marché de la peinture.

« Sur ce premier semestre, l'inflation apparaît inférieure à celle des deux dernières années, mais du côté des résultats, nous sommes obligés de continuer à tenir compte des hausses de tarif du deuxième semestre 2022 », explique Éric Le Gall, directeur des ventes peinture & carrosserie d'Alliance Automotive Group. Ainsi la croissance du marché en valeur s'approche des 9% ces six derniers mois mais les volumes, eux, croissent deux fois moins. « Il y a eu des hausses tarifaires chez nos principaux fournisseurs, sans forcément d'explication sinon beaucoup de suivisme d'une marque à l'autre. Les distributeurs ont dû rogner leurs marges pour minimiser l'inflation côté carrossiers. Mais la stabilité 2023 nous permet de récupérer du business, même si la marge

n'est pas encore de retour », souligne Franck Legrand, directeur général adjoint du réseau Centaure. La tendance inflationniste connaît effectivement un effet de seuil et au second semestre, elle devrait être moins élevée, permettant aux courbes des volumes et de la valeur de se rapprocher l'une de l'autre.

Le marché indépendant mieux loti

Le marché de la distribution de peinture se porte donc plutôt bien et particulièrement côté réparation indépendante. « Les réseaux constructeurs sont très tendus, avec les livraisons de véhicules neufs tardives, les livraisons de pièces décalées et les annonces de réduction du nombre de concessionnaires. Sans compter le phénomène de concentration... », reconnaît Éric Verwacht, directeur commercial et opérations ECR France de BASF Coatings Services, la structure de distribution du fabricant de peinture.



Maitriser et optimiser parfaitement les process de deux, trois, quatre marques de peinture et plus : telle est la compétence recherchée par les carrossiers chez leur distributeur.

Les carrossiers indépendants, eux, s'en sortent mieux et leur agenda étant bien garni, la pression se déplace des achats de peinture vers la main-d'œuvre, qui fait défaut à de nombreux pros. « Les indépendants sont donc obligés d'aller débaucher des peintres chez les concession-

naires en leur promettant des salaires importants et des avantages parfois substantiels », souligne E. Verwacht.

Relever les défis du service

Entre prix toujours élevés – côté peinture comme côté énergie –

et salaires toujours plus hauts, le carrossier a plus que jamais besoin de la dimension servicielle des distributeurs de peinture. À commencer par garantir la disponibilité des produits. « Pour continuer de répondre aux besoins de nos clients, nous avons augmenté nos stocks – passés de quatre à huit semaines sur les fortes rotations – car avec la peinture, on ne peut pas faire de substitution : quand la teinte de base n'est pas là, la machine ne tourne pas. Il fallait se donner le temps d'absorber ces ruptures », plaide Christian Court, président de Centaure. Autre service exigé du distributeur : amener le carrossier vers les process les plus productifs. « La peinture ne représente que 6% du pied de facture, contre 8 à 9% pour le consommable. Donc le mieux est d'aller chercher de la rentabilité via l'usage du produit », affirme Marc Rigal, président du Groupe Fauve. ●

r.thirion@zepros.fr

TOP 35

Le classement des principaux distributeurs de peinture français n'a pas été chamboulé outre mesure ces douze derniers mois. Et ce, malgré les affres de l'inflation et la concentration toujours à l'œuvre dans le secteur. Deux phénomènes qui, au contraire, ont aidé les entreprises à faire croître leur chiffre d'affaires : près de la moitié des distributeurs de notre classement ont réalisé des progressions à deux chiffres. Ainsi, la reprise de Dauphiné Peinture Diffusion et DIAAC par EPS (cf. page 51) a permis au distributeur de se replacer sur le podium. Hormis l'indétrônable multispécialiste APA Carmoine, leader du Top 35 depuis trois ans, quatre distributeurs Centaure trustent le Top 5, même si IDLP est lui aussi un généraliste qui s'est diversifié grâce à Ouest Injection et Choisy Pièces Auto. Preuve que les vrais spécialistes continuent d'être synonyme de confiance pour les carrossiers : seuls trois multispécialistes occupent le Top 10 et dépassent les 10 M€ de CA. Le dernier à atteindre un tel seuil ? Techn'Ecar, éditeur de Peinture-voiture.pro, qui a enregistré une croissance moins forte qu'auparavant, corollaire de sa "phygitalisation" depuis le déploiement de sa MDD (cf. page 29). Et de son installation dans un établissement flambant neuf où il a installé laboratoire, équipes techniques et depuis lequel il espère prochainement développer de la formation. ●

RANG	GROUPEMENT(S)	NOM	DIRIGEANT(S)	CA 2022 (K€)	ÉVOL 2022/2021
	FABRICANT DE PEINTURE	BCSF (BASF)	J. MIKHAEL	31000**	NC
	FABRICANT DE PEINTURE	CAP20 (AXALTA)	NC	30000*	NC
01	AUTODISTRIBUTION	APA CARMOINE (DUBREUIL)	P.-H. DUBREUIL	16 900	13,44%
02	CENTAURE	BRETEAULT	G. LEDUC	13825*	NC
03	CENTAURE	EPS	E. MALLEEN	13 501	33,33%
04	ALTERNATIVE AUTOPARTS - CENTAURE	IDLP	P. GODEFROY	13 500	35%
05	CENTAURE	BEAL	C. COURT	13 500	4,28%
06	PRECISIUM	ODIS	L. DE LA MOTTE	12 527	NC
07	INDÉPENDANT	TECHN'ECAR	V. LASSERRE	12 000	14,29%
08	CENTAURE	CPS NEOVISTA (GOVIN & FILS)	J. GOVIN & R. ROMANO	9 127	17,57%
09	PRECISIUM	ANTONIN - DICASE	N. DEMOULIN & N. FRANCHET	8 960	9,94%
10	CENTAURE	SPPV	J.-L. MARIA	8 500	21,43%
11	AUTODISTRIBUTION	FARSY	B. FARSY	8 380	10,79%
12	CENTAURE - AGRA	FAUVE	M. RIGAL	8 300	0%
13	GROUPAUTO	RAGUES	M. RAGUES	6 800	0,00%
14	GROUPAUTO	ALLIANCE AUTO INDUSTRIE	V. OLIVES	6 250	35,87%
15	PRECISIUM	SD LAQUES SYSTEM	J.-J. VAISSIÈRE	6 028	10,26%
16	PRECISIUM	MAURER	M. MAURER	5 417	2,25%
17	AUTOLIA	AURILIS GROUP	S. DROUILLARD	4 366	5,20%
18	AUTODISTRIBUTION	DHENIN	Ph. DHENIN	4 119	11,87%
19	CENTAURE	CPS	Ph. LEROUX	4 041	11,82%
20	INDEPENDANT	ADPC	W. AUGROS, W. MAYOUKOU & P. GENAY	3756*	NC
21	ALTERNATIVE AUTOPARTS - CENTAURE	SAAS	J. & R. ARBONA	3 720	1,09%
22	INDEPENDANT	TOT COLOR	A. MORALES GONGORA	3 579	NC
23	AUTODISTRIBUTION	TALBOT	T. TALBOT	3 563	17,51%
24	AUTODISTRIBUTION	GROSSMANN	J. GROSSMANN	2873*	NC
25	AUTODISTRIBUTION	HUBERT	D. HUBERT	2 851	-2,03%
26	AUTODISTRIBUTION	DECHARENTON	P. RENAULT	2 700	8%
27	AUTODISTRIBUTION	CHANTERAUD	D. CHANTERAUD	2 510	4,93%
28	AUTODISTRIBUTION	FICHOU	G. FICHOU	2 320	1,27%
29	CENTAURE	RUMANN	A. KLOPP	2 082	16,94%
30	GROUPAUTO	GUIPROMAN	R. PROTON	1 785	-0,78%
31	CENTAURE	DECMO	B. DESCAMPS & F. LELIEVRE	1500*	NC
32	CENTAURE	BONNAFOUS	Ph. BONNAFOUS	1 293	13,82%
33	AUTODISTRIBUTION	ALSACE ELECTRO DIESEL	Ph. SPEISSER	1 269	38,69%
34	GROUPAUTO	DURAND SERVICES	Y. DURAND	1 025	14,53%
35	SOURCING AUTOMOTIVE	MEGA 6 ORGANISATION	O. METZ	920	8,24%

* Chiffres 2021. **Chiffre estimé, non communiqué par le fabricant.

E-COMMERCE

Une concurrence en voie de normalisation

Au sortir de la pandémie de Covid-19 et de presque deux années d'inflation, les distributeurs de peinture font le dos rond face à une concurrence internet qu'ils accusent d'avoir tiré parti de la situation.

«En l'absence de chiffre connu, en discutant avec nos distributeurs, nous estimons le poids de la vente en ligne entre 15 et 20% du marché, alors qu'elle était perçue entre 10 et 15% auparavant. La vision à court terme de certains carrossiers et leur difficulté à renégocier les tarifs horaires avec l'assureur en poussent certains à chercher du prix sur le Web», souligne Éric Verwacht, responsable France de BCSF. Car, prisonnier du prix des pièces captives et contraint sur son taux de main-d'œuvre, le carrossier n'aurait pour seule option que de peser sur le distributeur peinture en réalisant une partie de ses achats en ligne. Pourtant, les principaux acteurs du e-commerce que sont Peinturevoiture-pro.fr, Carross.eu et Color-box.eu, ont progressé mais n'ont pas vu leurs ventes exploser pour autant. Et ce, quand bien même les «petits» sites web pullulent.

Une inflation contenue

«Leurs ventes augmentent plus vite que celles du marché traditionnel. Mais puisqu'ils vendent moins cher malgré l'inflation, ils ont vu leur CA augmenter moins fort, bien qu'ils restent agressifs côté prix», souligne Éric Le Gall, directeur des ventes peinture & carrosserie d'AAG. Patron de Techn'Ecar et éditeur de Peinturevoiture-pro.fr, Vincent Lasserre

explique autrement ce relatif ralentissement. «Nous affichons en 2022 une progression d'un peu moins de 15%. L'installation dans notre nouveau siège nous a pris beaucoup de temps et d'énergie. Certes, nous progressons moins vite, mais c'est normal compte tenu du niveau que nous avons atteint, même si nous affichons déjà 12% de croissance au premier semestre 2023», plaide-t-il. Techn'Ecar assume par ailleurs n'avoir pas augmenté ses prix l'an dernier grâce à la forte augmentation de son stock avant les plus fortes hausses. «Même si nous vendons sur le Web, nous avons des tarifs élevés pour ce canal. Nous commençons seulement à augmenter nos tarifs pour répercuter les hausses de nos fournisseurs», ajoute V. Lasserre.

Phygitalisation en marche?

Malgré la défiance générale de la part des distributeurs de peinture traditionnels envers les champions du Web, l'histoire de ces derniers est souvent intimement liée à la distribution physique. Qu'ils en viennent, comme la famille Thibault, fondatrice de Color-Box, où qu'ils y retournent, comme Techn'Ecar. L'entreprise a lancé sa propre MDD de peinture, ECar Xline, il y a moins d'un an. En neuf mois de commercialisation, elle compte plus de 40 machines agitatrices installées et en vise une quinzaine de plus d'ici fin 2023. Ce qui l'oblige à avoir des équipes terrain pour le commerce comme pour le support technique. ●

R. T.



Les nouveaux locaux de Techn'Ecar incluent plusieurs laboratoires de peinture pour la préparation des teintes spécifiques.



Nothing but **HEAVY DUTY.**

PUISSANCE, RAPIDITÉ, COMPACTÉ

BOULONNEUSE À CHOCS 1/2"

M18 FUEL

M18 FMTIW2F12-0X
4933478449
Livrée sans batterie ni chargeur

M18 FMTIW2F12-502X
4933478450
Livrée avec deux batteries 5Ah et un chargeur M12-18FC

DESIGN COMPACT
152 mm

ÉCLAIRAGE PUISSANT AVEC 3 LED
EN COURONNE

4 MODES
DRIVE CONTROL™



DOUILLES SHOCKWAVE 1/2" COURTES - SET 13 PCS
Pdt.# 4932480456

PERFECT MATCH

DOUILLES SHOCKWAVE 1/2" LONGUES - SET 10 PCS
Pdt.# 4932480457

PETITS BOULONS	BOULONS DE PETITE ET MOYENNE TAILLE	MOYENS ET GRANDS BOULONS	GROS BOULONS	BOULONS EXTRA-LARGES
Réparation véhicules légers	Changement de roues	Réparation véhicules moyens		Changement de roues de poids lourds
				

DES BATTERIES COMPATIBLES AVEC UNE LARGE GAMME, ORIENTÉE PERFORMANCE, POUR LES PROFESSIONNELS.

M18 INNOVATION. PERFORMANCE. DURABILITÉ.

UN SYSTÈME, PLUS DE **255** OUTILS



Rejoignez-nous sur nos pages : Milwaukee France



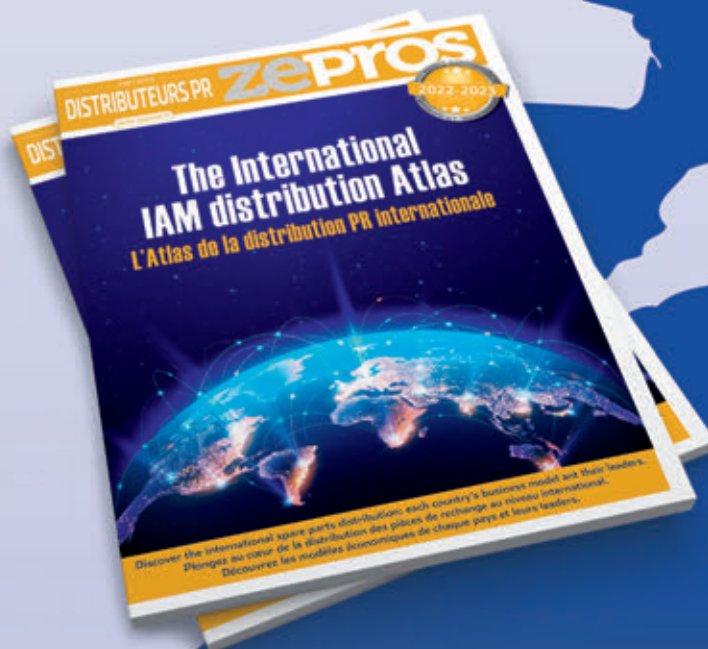


RENFORCEZ VOTRE PRÉSENCE À L'INTERNATIONAL, COMMUNIQUEZ DANS L'ATLAS DE LA DISTRIBUTION PR

UN NUMÉRO
EXCLUSIF DIFFUSÉ
DANS 35 PAYS.

AU PROGRAMME

- Les tendances de la distribution pays par pays.
- Les interviews exclusives des leaders de la distribution.



zEPROS

Vous voulez recevoir et/ou communiquer dans ce numéro ?
Contactez Benjamin : b.huet@zepros.fr / 07 61 44 60 52

Pour lire le dernier numéro :



MDD ET MARQUES PRIVÉES

«Évidence en para-peinture, défi en peinture»

La logique de marque de distributeur et de "private label" s'est imposée en carrosserie depuis dix ans. 3M l'avouait sur l'IBIS Global Summit de Milan, du 28 au 30 juin dernier. «Notre principal concurrent aujourd'hui, ce sont les "private labels"», nous confirmait Francisco Villacañas Lillo, son leader Automotive Aftermarket France, Espagne, Portugal et Afrique du Nord. Avoir sa MDD est un atout, ce qui explique les récents déploiements de Novalt by Alternative Autoparts et de la puissante NAPA chez Alliance Automotive Group. Et ce, malgré les offensives tarifaires d'empaqueurs, quoique «moins fortes que sur la MDD mécanique, car le carrossier est assez fidèle aux consommables qu'il utilise», selon Éric Le Gall, directeur des

ventes peinture & carrosserie d'AAG.

Heurs et malheurs du consommable

Précurseur en la matière, Auto-distribution continue de développer Isotech et connaît toujours le succès. «Notre gamme para-peinture, lancée en 2012, atteint les 500 références réparties en trois familles: préparation, aérosols et outillage vitrage. Nous avons enregistré une croissance de 25% en 2022, l'une des plus fortes progressions de l'offre Isotech», se réjouit Julien Bognandi, directeur du pôle Achats MDD du groupement. Centaure se félicite également du succès de sa marque T-Euro, qui ne se dément pas. «En 2022, le chiffre d'affaires de T-Euro auprès des clients carrossiers était de 9 M€.

Notre cinquantaine de références couvre l'essentiel du marché que représentent nos distributeurs», relève Franck Legrand, le directeur général adjoint du réseau. Mais lancer une MDD de consommables n'est pas donné à tout le monde. Aniel Marketplace a ainsi renoncé à développer sa propre marque, FBS For The Bodyshop. «Elle compte 450 références, or il en aurait fallu le double ou le triple pour adresser pleinement les besoins des carrossiers», relevait Benoît Fletcher, directeur des achats d'Aniel Marketplace (Groupe Faubourg), au moment d'expliquer cette décision.

Peinture: à haut risque

Durant l'IBIS Global Summit, un fabricant de peinture reconnaissait que l'historique d'Ixell,



Après avoir présenté Akilak sur Equip Auto 2022, Centaure va commercialiser une MDD peinture complète, jusqu'aux additifs pour teintes moteur.

la marque de Renault, lui donnait encore une part de marché importante en France. Sa réussite a pu servir de modèle à d'autres. «Notre marque Autolux représente 600 machines sur les quelque 2000 machines peinture VL que comptent nos distributeurs. Chaque année, nous comptons 90 à 95 nouveaux clients», affirme Damien Bontemps, responsable national des ventes carrosserie d'Autodistribution. Ce à quoi répondra très prochainement Centaure avec la com-

mercialisation de sa propre marque. «Le lancement d'Akilak se fera au premier trimestre 2024. Je suis un ancien peintre et je veux que la marque soit au top, comme si j'étais encore derrière le pistolet. Il fallait régler en amont tous les problèmes qu'il peut trouver, être carré, car le challenge est énorme d'arriver avec une gamme que l'on va vendre sur notre nom, en notre qualité de spécialiste peinture», défend Christian Court, président de Centaure. ●

R. T.



Le spécialiste de la pièce rénovée



QUALITÉ • DISPONIBILITÉ • SERVICE

www.depa.fr

Produits conçus et fabriqués sous système de management qualité certifié AFAQ IATF 16949



ALLIANCE AUTOMOTIVE GROUP • THOMAS TABIASCO • DIRECTEUR GÉNÉRAL

« Nous priorisons des acquisitions liées à la pièce de réemploi »

■ Comment avez-vous traversé ces six premiers mois immersifs à la tête d'AAG France ?

Thomas Tabiasco : Ma priorité fut d'aller sur le terrain, à la rencontre des distributeurs et des clients grands comptes ! Un excellent exercice pour mesurer combien le groupe est aligné avec son marché. Nous avons également initié une convention inédite en juin dernier rassemblant nos cinq groupements (Groupauto, Precisium, Pièces Auto, G-Truck et MP Truck). Une manière de faire tomber les frontières entre ces acteurs qui normalement sont concurrents sur leur terrain respectif. Un moment d'échange privilégié durant lequel nos clients ont perçu notre dynamique et l'ensemble de nos solutions pour les accompagner.

■ Qu'entendez-vous par apporteur de solutions ?

T. T. : De la plateforme First de Saint-Fargeau (77) que nos distributeurs ont pu visiter lors de la convention, jusqu'à NAPA et Back2Car en pièces alternatives, nous mettons tout en œuvre pour répondre aux besoins des pros et des clients finaux. Nous en récoltons les fruits d'ailleurs avec 9% de croissance en 2023 vs 2022. Dans un contexte d'hyperinflation, tous les équilibres économiques sont remis en question et c'est notre responsabilité d'être toujours plus efficace pour proposer la meilleure offre à nos clients au pouvoir d'achat sérieusement attaqué. Voilà notre ligne directrice.

■ Justement, comment s'infuse NAPA chez les distributeurs ?

T. T. : Nous enregistrons une progression de 75% des ventes en 2023 vs 2022 car l'offre répond parfaitement à la demande. La marque atteint maintenant 10% du CA pièces global d'AAG.



« Back2Car est un atout majeur que ne détient pas la concurrence ! »

Pour preuve, 50% de nos adhérents se sont engagés dans le développement de la marque NAPA et les chiffres montent chaque mois. Les commandes sont lancées, nous allons élargir notre offre en carrosserie, nous planchons sur l'implantation des pneumatiques et d'autres gammes à volumes. Tout le monde y voit son intérêt. C'est une vraie marque, très qualitative et avec un positionnement prix parfaitement adapté qui répond à la demande avec un catalogue enrichi en permanence (VL, PL et carrosserie). Les retours clients sont excellents et la marque crée un lien d'appartenance très fort !

■ Le lancement prochain de First sera également un atout de fidélité pour vos clients ?

T. T. : En effet, la plateforme sera en phase de tests au second semestre pour un vrai démarrage début 2024. Les commandes sont lancées, nous allons élargir notre offre en carrosserie, nous planchons sur l'implantation des pneumatiques... La cellule auto-

matisée avec Exotec nous permet d'anticiper l'intégration de toutes les pièces quelles qu'elles soient et d'être plus vertueux avec un gain de 50% sur notre coût énergétique. First est la première pierre de notre optimisation logistique. Et c'est elle qui nous fera gagner en productivité (taux de service, gestion des retours) pour nous permettre d'optimiser notre offre de services tout en maintenant des tarifs compétitifs. Nous avons également des projets de plateformes en Angleterre, en Espagne et en Allemagne, mais elles seront adaptées à leur marché respectif.

■ Avez-vous des rachats d'indépendants en ligne de mire ?

T. T. : Nous avons déjà intégré Paris Pontoise Poids Lourds et le distributeur Bellecave au premier semestre 2023 en France, ainsi que MEA, Damtachy et le centre VHU Buquet Auto Pièces. L'avenir dira si d'autres acquisitions viendront s'ajouter, sachant que nous maintenons une moyenne d'une vingtaine d'acquisitions

par an au niveau européen. L'objectif est d'être toujours présent et d'assurer la transition dans le cadre d'une transmission par exemple. Ce qui signifie qu'il y aura d'autres fusions-acquisitions à l'avenir, mais elles seront très sélectives. La rentabilité de l'entreprise est essentielle, mais nous considérons aussi l'intérêt stratégique et géographique et la facilité d'intégration, notamment avec nos systèmes d'informations. Nous priorisons des acquisitions liées à la pièce de réemploi, à l'image de Buquet Auto Pièces. Nous avons de puissants accords avec les assureurs et nous devons absolument continuer à augmenter notre offre en VHU pour avoir plus de pièces de réemploi à proposer à nos clients. D'autant que nous lançons la garantie à vie sur ces pièces dès le 1^{er} septembre, preuve de notre confiance en leur qualité !

■ Comment grandit Pièces Auto ?

T. T. : Nous enregistrons 177 distributeurs affiliés et nous visons les 250 fin 2023 à un rythme de 6 transferts mensuels. Et en dehors des ex-Partner's et Gefa, nous prévoyons de la croissance organique avec une franchise allégée. Le concept séduit les jobbers des grandes agglomérations par son côté « clés en mains » : une taille réduite (100 m²), un mini-stock de 30 000 € et un CA moyen de 700 K€... Le dispositif place d'office Pièces Auto dans un concept additionnel qui ne vient pas cannibaliser les Groupauto et les Precisium. D'ailleurs ces derniers peuvent ouvrir des Pièces Auto – certains le font déjà – comme ils ont pu le faire avec des Étape Auto.

■ Quel est le sujet qui vous préoccupe actuellement ?

T. T. : À court terme, l'inflation car elle met sous pression toute

la profession. La situation que nous vivons bouleverse les fondamentaux de notre écosystème. Nous sommes impactés par des prix d'achat en forte augmentation en amont ainsi que par les hausses énergétiques, aussi nous devons déterminer le bon prix en aval, ce qui sous-entend de trouver des solutions alternatives (Back2Car, NAPA), d'en prendre une partie sur nos marges s'il le faut, sans oublier d'optimiser le coût du transport et du stockage. Nous observons quelques défaillances chez les réparateurs et nous devons les soutenir avec leurs distributeurs. C'est aussi notre rôle de les accompagner. Nous les incitons d'ailleurs fortement à augmenter leur taux de main-d'œuvre, nous ne le répéterons jamais assez. Les réparateurs doivent accepter d'assumer la qualité de leur prestation. À plus long terme, nous devons trouver le bon équilibre entre notre rôle de distributeur traditionnel et notre responsabilité pour préparer les enjeux de demain. Chez AAG, nous croyons en l'innovation dans la supply chain et les nouvelles technologies, mais aussi dans la transformation de la filière. Un point sur lequel je veux vraiment appuyer car nous avons un vrai rôle à jouer sur notre impact en termes de RSE et d'empreinte carbone. Nous sommes déjà positionnés via First, Nexdrive ou encore la pièce de réemploi et le remanufacturing. L'occasion de rappeler que Back2Car est un atout majeur que ne détient pas la concurrence !

m.blancheton@zepros.fr

CHIFFRES CLÉS

- 896 M€ de CA en 2022 (+ 6 % vs 2021), dont 493 M€ par les filiales (+ 4,8 %)
- 115 Groupauto
- 200 Precisium
- 177 Pièces Auto

A mechanic in a dark t-shirt and gloves is focused on working on a car engine. The scene is set in a workshop with various tools and car parts visible in the background. The lighting is dramatic, highlighting the mechanic's concentration.

AISIN

L'EXPERTISE PREMIÈRE MONTE
AU SERVICE DE L'AFTERMARKET



WWW.AISINAFTERMARKET.EU



AUTODISTRIBUTION

Croissance soutenue, mais vigilance continue

Après un congrès 2023 annonçant le lancement d'un nouveau plan, les équipes sont en ordre de bataille pour concrétiser sur le terrain "Engagement 2027". Ce quatrième plan d'action quadriennal doit asseoir le leadership Auto-distribution de l'après-vente multimarque hexagonal. Et de fait, les voyants du groupement restent invariablement au vert avec une croissance 2022 encore à deux chiffres (+ 12 %) et un trend similaire qui se dessine sur le premier semestre 2023. Une performance bien sûre dopée par l'inflation, à hauteur d'environ 7 %, « en prenant en compte sur ces six premiers mois le report des hausses tarifaires de la fin 2022 et la nouvelle inflation 2023, qui est cependant redevenue normale, aux alentours de 2,5% », analyse Frédéric Gaillard. « Autodistribution affiche toujours des performances bien orientées et au-dessus du marché », décrit le DG des activités de distribution VL Auto-distribution. Avec un gain de parts de marché à la clé ! Et cela à périmètre constant, car, hors la filialisation de Fradis fin 2022, tous les secteurs et implantations Autodistribution sont pourvus.

Croissance 2024 en pente douce

Cependant, s'il n'y a pas de signal de récession pour le second

semestre ni 2024, le groupement anticipe une décélération naturelle de la croissance sur un marché toujours porteur, mais qui ne sera plus artificiellement soutenue par l'inflation. « Les réseaux de réparation sont dans une excellente dynamique, nous avons vécu un magnifique congrès, nous sommes bien alignés avec nos distributeurs, nos filiales font de la croissance à la même vitesse que les indépendants. Tout va bien. Mais il faut rester extrêmement vigilant et modeste car tout va vite sur nos marchés », note Frédéric Gaillard.

Distributeurs au service du plan 2027

D'où une nouvelle salve d'outils innovants présentée à l'ensemble des réseaux lors de la grand-messe de Marrakech qui a rassemblé 60 % des ateliers AD. Ce plan "Engagement 2027" constitue également LA feuille de route à laquelle adhèrent les distributeurs, « indépendants comme filiales », qui s'obligent à concrétiser sur le terrain la stratégie dévoilée pendant ces trois jours de congrès. Et en premier lieu, ils doivent poursuivre sur la voie de la multispecialité. « Notre objectif est de faire du distributeur Autodistribution un acteur crédible et alternatif aux spécialistes en pneumatique, en lubrifiant, carrosserie-peinture. Notre enjeu



L'ensemble du staff de la tête de réseau Autodistribution sur scène pour saluer leurs adhérents ateliers.

est de développer une offre et une expertise métier, d'offrir à la fois un niveau de service proche de celui d'un spécialiste et une offre globale », résume Frédéric Gaillard. « Cela veut dire qualité de collection, de stockage, de service », poursuit Laurent Desrouffet, DG des réseaux et des activités VL. Et la mécanique a pris. Même adhésion pour la gamme Isotech, qui continue de s'enrichir de nouvelles familles, passant de 7500 références à 15 000 à fin 2024. Un bouclier anti-inflation plébiscité par les réseaux de garages du groupement qui représentent aujourd'hui en moyenne 15-20 % du CA des distributeurs, « mais qui montent à 30% chez certains ».

Et fini la crainte de cannibalisation des marques premium par la MDD: « Nous arrivons à combiner la croissance des deux. »

Chasse aux ateliers

Le défi à l'horizon 2027 des distributeurs est aussi de remonter le développement des réseaux en tête de liste de leurs priorités. « Il s'agit ainsi d'avoir des équipes dédiées pour porter le plan d'un point de vue métier réparateur (DMS, accords avec les apporteurs d'affaires, marketing prédictif) mais aussi le recrutement de nouveaux réparateurs », indique Laurent Desrouffet. « Notre modèle hybride, mixant les équipes nationales et celles des distributeurs en région, permet de tenir la promesse de proximité. C'est aussi ce qui fait la différence avec les organisations pilotées par les constructeurs », poursuit le DG des réseaux AD. « L'âme d'un réseau doit être travaillée au quotidien et de façon très structurante plusieurs fois par an », complète Frédéric Gaillard. Outre renforcer le maillage « plus nombreux pour être plus fort », cette mission est indispensable, sachant que ces clients partenaires pèsent en moyenne 40 % du CA pro du distributeur et que « le développe-

ment du réseau sur son secteur provoque tout de suite beaucoup de croissance ». D'autant que les vents sont porteurs. « Sur ce marché au parc vieillissant, les acteurs du multimarque gagnent du terrain et de plus en plus d'agents monomarkes voient un intérêt à s'accoler à des spécialistes du multimarque pour pérenniser leur entreprise », insiste Laurent Desrouffet. Et l'AD a une carte gagnante à jouer avec sa boîte à outils encore garnie dans le cadre du plan 2027. Cette offre complète et complexe est un levier de conquête de ces ex-agents qui constituent 35 % du réseau AD actuellement (20 % il y a huit ans) et pourraient monter à 40 % d'ici 2027. Au fil des plans, des décennies, Auto-distribution a imprimé une stratégie offensive en ajoutant brique par brique tous les éléments de complexité du marché après-vente, « ce qui augmente les barrières à l'entrée d'autres opérateurs ! ». En clair, cette complexité de l'offre protège le rôle du distributeur en répondant aux besoins du réparateur indépendant et ainsi en le protégeant aussi. C'est toute la mission de pérennité assignée aux membres du groupement. ●

c.ridet@zepros.fr



Quelque 3850 congressistes dont 1150 ateliers AD Expert et Carrosserie, soit 60 % du réseau, ont participé au quatrième congrès AD qui s'est déroulé à Marrakech du 18 au 21 avril derniers.

WWW.KOMPAROTOPARTS.COM

ET SI VOUS COMPARIEZ LES PRIX DES PIÈCES AUTO AVANT DE LES ACHETER ?



KOMPAR   PARTS

LE MEILLEUR COMPAREUR DE L'AUTO

EQUIP AUTO 2023
RÉINVENTER LES SERVICES À LA MOBILITÉ

LYON DU 28 AU 30 SEPTEMBRE 2023
EUREXPO LYON

DESSINONS L'AVENIR DE L'AUTOMOTIVE

400
EXPOSANTS ET MARQUES

30 000
PROFESSIONNELS

4 GRANDS THÈMES

- Le développement durable et l'écologie
- L'innovation produits et services
- Les nouvelles technologies de maintenance
- Les ressources humaines (recrutement, formation, etc.)

www.equipauto.com

#EQUIPAUTO

DEMANDEZ VOTRE BADGE D'ACCÈS

Un salon de :

Fiev
ÉQUIPE LA PÉRIODE DE LA MOBILITÉ

FFC
Fédération Française des Carrossiers

COMEXPOSIUM

Conjointement avec :

SALON AUTOMOBILE 2023 DE LYON

ID RECHANGE

« Les réseaux de garages, c'est l'avenir de tous »

Un florilège de nouveautés était annoncé l'an passé : nouveau catalogue électronique, nouvelle gamme MDD Technipro et commande directe de peinture tous reconditionnements livrés en J+1, un CRM réseau, un deal avec Biomotors, une hotline technique pour les Nexusauto et même un site dédié sur la pièce d'origine ! Pari tenu ? « Nous concrétisons toujours ce que nous annonçons ! La remontée du CA de nos distributeurs via le CRM est activée. Le déploiement de Technipro suit son cours, avec un très bon accueil sur le terrain, et notre site origine-idrechange.com est un site en marque blanche lancé avec le soutien d'une concession qui nous assure un flux de pièces captives et de carrosserie. Notre offre sur la pièce de réemploi est prochainement disponible (septembre 2023) et sera intégrée directement à notre catalogue (drop-shipping entre le réparateur et le distributeur) », lance Claudie Cahart, la directrice générale d'ID Rechange. La MDD regroupant des produits cosmétiques et para-peinture permet déjà aux 290 adhérents distributeurs en quête de diversification d'apporter un service complémentaire aux 190 réparateurs Nexusauto pour des prestations simples type retouche, voire de s'adresser au client particulier. Le deal avec Biomotors se poursuit, même si l'augmentation du prix de l'éthanol a mécaniquement fait baisser le nombre de montages. La directrice générale annonce également avoir résigné un accord avec la hotline technique proposée par Nexus International et observe que les statistiques de prise en main du réseau en nombre d'appels et récurrences des pannes prouvent l'intérêt du réparateur pour monter en compétences (boîte de vitesses automatique, reprogrammation de calculateur...). « Ce qui nous permet ensuite d'établir des plans de formation encore mieux affûtés. ID Rechange va



« Nous développons nombre de services pour le réseau Nexusauto, c'est tout l'intérêt d'appartenir à un groupement mondial ! », argue Claudie Cahart.

d'ailleurs être certifié Qualiopi dès septembre prochain », indique la directrice.

Évolution programmée des services

Le CRM doit encore évoluer vers une nouvelle version « plus dynamique et réactive et un pilotage encore plus fin des résultats », annonce la directrice générale, qui insiste sur les services pour les réparateurs Nexusauto. D'où le renforcement des équipes avec le recrutement d'un concept manager (Christophe Chapeau), qui orchestre depuis quelques mois tous les services apportés et sera soutenu dès la rentrée par des animateurs terrain pour développer le réseau... mais avec une spécialité (pare-brise, équipements de garage...), utile à l'ensemble du groupe. « Les réseaux de garages, c'est l'avenir de tous. Il faut leur apporter du service, encore et toujours. » Un service qui se dote d'une logistique affinée puisque les sept plateformes hexagonales du groupement cherchent des mètres carrés supplémentaires tandis qu'en septembre, un huitième site ouvre ses portes à Lille (59) et une dixième plateforme va planter son drapeau à La Réunion (Vauban Pièces Auto).

M.B.

ALTERNATIVE AUTOPARTS

« Notre devoir est d'accompagner les adhérents vers le changement »

«*Nous sommes le troisième groupement français, mais surtout le premier totalement indépendant. Notre force est l'indépendance des membres qui participent tous à la communauté*», s'est réjoui Julien Lefort, DG adjoint du groupement, lors de sa deuxième convention qui s'est déroulée fin mars à Cannes. Le plus jeune des groupements, qui fête ses sept ans cette année, va vite. Déjà 151 distributeurs regroupés sous la bannière Alternative Autoparts ! «*Nous avons gagné treize adhérents sur 2022 et une petite dizaine de plus nous aura rejoints d'ici la fin de l'année*», assure Marie-Jo Faivre, directrice du groupement. Et si Julien Lefort a annoncé un CA record de 800 M€ généré par les membres d'Alternative Autoparts, c'est

avec l'apport de la jolie prise de 2023 qu'est l'adhésion de DCA, la division pièces de Disticash, le grossiste leader en pneumatiques sur l'Hexagone. Des adhérents auprès de qui il faut maintenant dérouler un catalogue largement étoffé. À la collection premium (170 équipementiers partenaires, +5 sur 2022-2023) sont venus s'agréger des références de deuxième marque, mais aussi une marque distributeur maison dévoilée lors de la convention. Novalt by Alternative Autoparts a une ambition pluridisciplinaire avec une famille carrosserie (lancement en mai) et de l'équipement d'atelier (juillet) pour enfin regrouper sous cette unique bannière les pièces mécaniques badgées One Parts avec un lancement prévu d'ici fin 2023. La MDD vient s'in-

tégrer au dispositif de marques alternatives AA avec Euro Brake (freinage) et Techn-Parts (marque technique d'IDL). »

Approche autour de l'économie circulaire

Et pour compléter cette panoplie, une «*branche* » anti-inflation a été ajoutée. Le groupement a aussi investi l'économie circulaire via des partenariats : AA Pièces de réemploi (Ecova) – dont les ventes ont doublé dans le réseau en 2022 et suivent le même trend sur 2023 – et AA Électronique embarquée (Cotrolia). «*L'échange standard doit aussi être mis en valeur avec la société normande HDI appartenant à IDLP depuis 2006 (machines tournantes, pompes, vannes EGR). Nous devons recentrer, mettre en musique cette offre Économie circulaire qui*



L'ensemble du staff Alternative Autoparts.

est aujourd'hui très compliquée», assure la directrice.

Anticiper les mutations technologiques

La pièce OE (Autopuzz) et le pneumatique (Disticash) sont également au catalogue des services. D'autres pistes sont ouvertes, mais pas de calendrier ni de thématique avancée par Marie-Jo Faivre, qui souhaite donner du temps aux équipes AA «*car la progression a été exponentielle en sept ans. Nous disposons d'un beau portefeuille de services et produits, mais notre devoir en tant que groupement est aussi d'accompagner nos adhérents distributeurs et réparateurs sur deux questions existentielles*

en cette période de mutation-transition : où va-t-on et comment ? Nous devons réfléchir avec eux à cet avenir.» En somme, jouer à fond l'alchimie équipementiers/distributeurs/réparateurs pour surmonter le challenge des mutations technologiques de demain. ●

C. R.

CHIFFRES

- CA consolidé 2022 : 800 M€
- 151 distributeurs pour 209 points de vente
- 13 plateformes
- 38 Relais Techniques
- 170 garages Technicar Services

NTN | SNR | Brands of NTN corporation

Nous proposons des solutions durables pour relever les défis de la mobilité d'aujourd'hui et de demain. Issues de notre expertise de fabrication première monte, nos pièces répondent à chacune de vos applications rechange Chassis, Powertrain et Driveline. Nous vous accompagnons pour une conduite plus sûre, plus intense et plus fiable.

* Chez NTN, nous innovons pour une route plus agréable.

www.ntn-snr.com

SNR
Brand of NTN corporation

Make the world
a better road
to drive*

LKQ-VAN HECK INTERPIECES

La France maillée mais pas encore filialisée

La couverture logistique LKQ de l'Hexagone est bouclée avec le site marseillais (Maringane) opérationnel depuis avril dernier, qui faisait suite à l'ouverture des entrepôts de Toulouse, Paris-Les Ulis et Nantes en 2022. Avec les sites historiques de Lille, Nancy et Lyon, LKQ France quadrille le territoire avec ses sept entrepôts. Mais pour encore améliorer le niveau de service, il reste à la filiale française du leader européen de la pièce à redimensionner le hub lyonnais. D'ici l'an prochain, le stockage devra passer de 70 000 à 130 000 références et ainsi porter le même niveau de stock que le hub bruxellois de Vilvorde, qui livre encore 35 % du CA réalisé par la France. Le nord de la France sera toujours livré de Belgique, mais avec Lyon musclé, les livraisons sur le Centre et le Sud devraient gagner en effica-



Avec Marseille, LKQ a bouclé le maillage logistique de la France, « si ce n'est Bordeaux dont il faut encore valider qu'il y a le potentiel pour un dépôt », précise Peter Vanosmael.

cité « et permettre de réduire les coûts de transport », complète le directeur général de LKQ-VHIF France.

CA très satisfaisant

Satisfecit donc pour Peter Vanosmael qui boucle ainsi l'un des trois axes de sa feuille de route. Un socle logistique qui se fait puissant levier de croissance contribuant également à un encourageant + 12 % sur 2022.

« Il est impératif d'exploiter les investissements faits sur les nouvelles régions via le développement du business, mais aussi le recrutement de nouveaux partenaires distributeurs (Business Partner Network) qui ont passé le cap des 100 BPN cette année, avec dix de plus implantés dans la zone des nouveaux entrepôts. » Mais pour répondre à la légitime ambition du leader européen sur la France, Peter Vanosmael doit



également ajouter le pilier croissance externe via des acquisitions. Un chantier lancé l'an passé toujours en devenir...

Des ambitions du côté de la MDD

« Côté projet, on n'a pas à se plaindre ! » Programme bien pourvu pour 2023 : se mobiliser sur la croissance externe, rentabiliser les dépôts et développer les nouvelles régions. Pour ap-

puyer son développement, il compte aussi sur un élargissement des gammes de produits déjà diffusées sur le Benelux : peinture, pneumatique mais aussi pièces de réemploi, « dans l'ADN de LKQ qui, outre la Suède, vient de racheter un recycleur aux Pays-Bas ». Et bien sûr, pour être dans l'actu, LKQ pousse sur la MDD (Optimal, Starline et ERA). « Aujourd'hui, 30 % du volume de vente est fait par nos marques privées. Et le ratio MDD/premium devrait encore augmenter, avec l'intégration de la famille "filtration" en Optimal et "essuyage" en Starline », décrit Peter Vanosmael. La dynamique est donc là pour le groupe, qui avance une progression de 20 % du CA sur le premier semestre 2023, ce qui laisse un 13 % de croissance, les 6-7 % d'inflation appliqués sur les produits défalqués. ●

C. R.

AGRA

« Le dossier logistique est bouclé, maintenant il faut développer »

Suite à une réorganisation décidée en 2021, le groupement piloté par Laurent Brutinel a multiplié les chantiers... qui arrivent donc à leur épilogue. **Bilan.** Au printemps 2022, l'Agra ouvrait son dernier entrepôt Drop à Toulouse, soit un réseau Sirius rassemblant huit sites et permettant de boucler son maillage national. De quoi générer une croissance de 20 % sur 2022 et sur le même trend au premier semestre 2023, aussi soutenu par un marché porteur, l'inflation mais aussi des adhérents « très volontaires ». Le président de l'Agra tient également à saluer le travail réalisé par Jean-Claude Bauduin, ex-directeur des achats nommé DG adjoint en janvier en parfaite osmose avec l'ADN de l'Agra, « un groupement à taille humaine avec des valeurs fortes et la possibilité pour des grossistes indépendants

d'avoir une parole d'entrepreneur écoutée et portée. Nous restons un groupement de grossistes avec un conseil d'administration constitué de ses grossistes. » En clair, un *modus operandi* permettant une belle réactivité.

Des objectifs atteints

Et de fait, en deux ans le groupement a initié et quasiment bouclé la totalité des transformations programmées. Finalisée la rationalisation-consolidation de la logistique ; en juillet l'ensemble des structures du groupement aura basculé sur le nouveau système informatique, « même si d'autres développements sont prévus » ; enfin le chantier « nouveau logo » est en phase de déploiement chez les adhérents. L'autre mutation engagée par le groupement concernait les offres. En 2021, il a recentré son catalogue « marque privée » sur

TecDrive (exit Artec) « et nous avons également retravaillé les gammes qui étaient trop larges sur les taux de couverture du parc ».

Peinture-carrosserie et pneu retravaillés

La diversification des business a également été engagée avec l'introduction d'une offre pneumatique (Nokian, Dipropneu, Hankook, Kumon et Puissance Pneu) qui pourrait encore être élargie ! L'activité peinture-carrosserie a aussi été prise en main (Exclusive Color et General Paint) « et nous regardons pour ajouter d'autres cartes », précise Laurent Brutinel. « Tout est encore à bâtir sur ces nouvelles gammes. C'est un travail qui ne se fait pas en quelques mois », précise le président. Et si les adhérents les adoptent à vitesse variable selon leur appétence en marché local,



« Notre rôle est de mettre les solutions à disposition. Ensuite, à chacun de nos adhérents de piloter ses choix en fonction de sa stratégie », insiste Laurent Brutinel, qui veut cultiver l'ADN Agra de libre entrepreneuriat.

d'autres développements leur seront proposés. « C'est un dossier en pleine évolution avec de belles perspectives ! » Des nouveautés à venir qui pourraient être présentées sur Equip Auto Lyon,

salon sur lequel l'Agra (régional de l'étape avec son hub central) réunira ses distributeurs avec leur réseau de réparateurs Proximexa sur le stand Autolia. ●

C. R.



EST ENTREPOT

LE RENDEZ-VOUS DES GRANDES MARQUES DE PIÈCES AUTOMOBILES

ÉTANCHÉITÉ MOTEUR

KIT DE BOUCHONS ET RONDELLES
DE VIDANGE

BAGUES D'ÉTANCHÉITÉ

JOINTS DE CULASSE

JOINTS DE COUVRE-CULASSE

JOINTS DE COLLECTEUR

JOINTS DE CARTER D'HUILE

PÂTES A JOINT

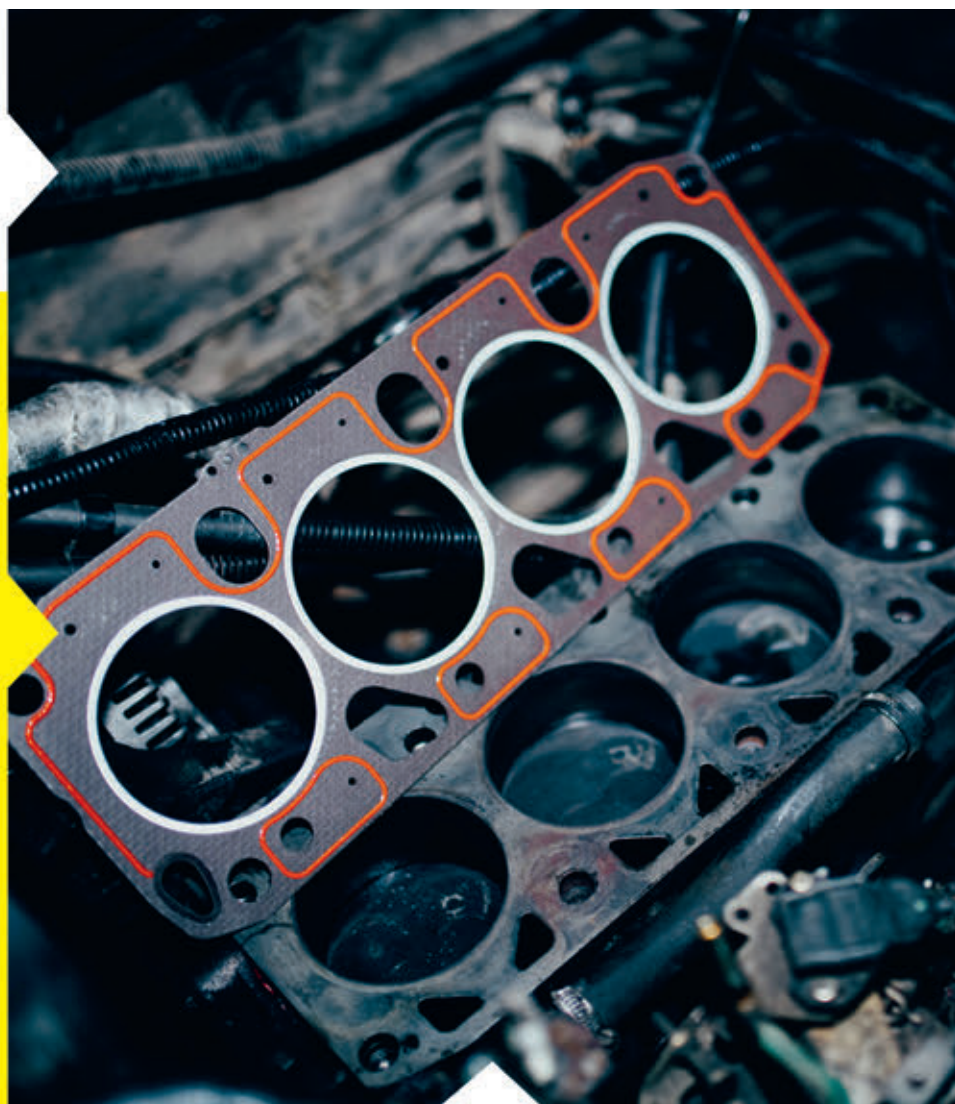
KIT DE VIS DE CULASSE

ASSORTIMENTS DE JOINTS

JOINTS DE QUEUE DE SOUPAPE

COUVERCLES DE SOUPAPES

CARTERS D'HUILE EN PLASTIQUE



**plus de
8 600
références
stockées**



Das Original

INTFRADIS



EST ENTREPOT

16 bis,
avenue de la Malgrange
54140

JARVILLE LA MALGRANGE

Tél. : 03 83 37 30 67
adv@est-entrepot.fr
www.est-entrepot.fr

ze AWARDS

AUTOMOBILE

Les Ze Awards récompensent les entrepreneurs et leurs initiatives : **Pourquoi pas vous ?**

7 CATÉGORIES EN COMPÉTITION :

- Prix du Mécanicien Réparateur Réseau
- Prix du Mécanicien Réparateur Indépendant
- Prix de la Logistique
- Prix du Distributeur - de 15M€ DE CA
- Prix du Distributeur + 15M€ DE CA
- Prix du Jury
- Prix de l'Innovation RSE, formation, initiative digitale...

RENDEZ-VOUS :

**Le 12 septembre
2023 à Paris**

*pour une remise
de prix exceptionnelle !*



Déposez votre dossier gratuitement en scannant le **QR CODE** ou
contactez-nous à l'adresse **contact-auto@zepros.fr**

EN PARTENARIAT AVEC

CLARIOS

ebay

GOLDA

Green Source

KENVOE

KOMPAS 313 PARTS

WARM UP

AM

Tokster

UN ÉVÈNEMENT
ORGANISÉ PAR

zePROS

DOYEN AUTO FRANCE

La montée en puissance est en marche

2022 s'est avérée un excellent cru pour Doyen Auto France. Patrice Astor, son directeur général, y voit certes l'aide de l'inflation, mais aussi et surtout le développement du réseau dans son ensemble.

Car avec à date 66 distributeurs API et plus de 150 adhérents au réseau de garages 1,2,3 Auto-Service, soit 30 réparateurs supplémentaires sur un an, son empreinte ne cesse de croître. En parallèle, les distributeurs API déploient sur le terrain l'offre API Drive, concept technique regroupant la formation, l'outillage ainsi qu'un support technique (hot-

line) ouvert à tous les clients réparateurs et d'ores et déjà adopté par une cinquantaine des pros. Enfin, s'ajoute à cela la refonte de son schéma logistique, l'offre étant depuis le début d'année dernière stockée sur les plateformes ACR. Avec pour résultat un CA de 120 M€ réalisé l'an dernier. «Le concept API attire de plus en plus et nous avons une quantité importante de projets, soit en créations pures, soit de nouveaux sites d'adhérents existants, et également par des concessionnaires. Ceux-ci montrent une forte appétence pour une solution globale apportant

des réponses au niveau de la distribution de pièces comme au niveau de la réparation. Le concept de garage leur permet de fidéliser davantage le client réparateur et sécuriser ainsi leur CA pièces», détaille Patrice Astor.

L'engagement va devenir clé en termes de service

Comme beaucoup, Doyen a dû toutefois faire face à des problèmes récurrents de taux de service chez certains «premiums». Cela a bénéficié à la MDD historique du groupe, Requal. Celle-ci s'est d'ailleurs étoffée en 2022, en largeur comme en profondeur, avec l'arrivée d'une offre en équipement de garage (cric, démonte-pneus, etc.). «Requal fait partie intégrante du concept API; elle répond aux besoins d'un parc vieillissant, à l'inflation et aux approvisionnements encore chahutés, certains équipemen-

tiers n'ayant toujours pas retrouvé les niveaux de taux de service d'avant crise sanitaire», déclare P. Astor. Des niveaux qui l'interpellent d'ailleurs: «La notion d'engagement par rapport au taux de service va devenir clé à l'avenir dans les relations distributeurs-équipementiers.»

Remises en question

«L'inflation – comme le Covid-19 avant elle – nous a imposé de nous remettre en question. Et à ces facteurs conjoncturels vient s'ajouter un défi plus grand encore: la réduction de notre empreinte carbone. Nous avons mis en place une politique RSE et ouvert plusieurs chantiers en même temps: optimisation des tournées, révision de certains processus sur nos sites logistiques (meilleur colisage par exemple), mise en place de mesures d'économie d'énergie dans les entre-



Patrice Astor, DG de Doyen.

pôts... De questions que nous ne nous posions pas avant!», analyse le directeur général. Et si l'inflation devrait ralentir au second semestre, le trend reste néanmoins dynamique sur ce début d'année car se situant entre +10 et +12%. Il n'y a donc pas de raisons structurelles à ce que l'exercice en cours ne soit pas au moins aussi bon que le précédent pour Doyen Auto France, qui vise ainsi les 130 M€ de CA sur 2023. ●

J. M.

«Les changements climatiques vécus ces dernières années ne sont pas sans conséquences sur la saisonnalité de certaines lignes de produits – batteries, alternateurs démarreurs, pneus hiver... Ce manque de visibilité vient perturber le business.»

NTK
VEHICLE ELECTRONICS

TROIS LETTRES
QUI VOUS ASSURENT
LA PLUS GRANDE
PRÉCISION

 Sondes Lambda	 Capteurs de température
 Capteurs de pression	 Capteurs de vitesse et de position moteur
 Débitmètres d'air	 Vannes EGR

Toute l'information de Niterra et de ses marques NGK & NTK sur www.ngkntk.com/fr et sur










Largeur, profondeur de gamme... Les stocks se sont démultipliés pour suppléer aux ruptures de supply chain des équipementiers. Et dans ce sport de haut vol qu'est la recherche de la pièce, les plateformes s'affirment comme un rouage vital. Une évidence en 2022, où les ruptures associées à une inflation historique du prix des pièces ont mis à mal les promesses de livraison "just in time" et restent une réalité – bien qu'en phase d'amélioration – sur ce premier semestre 2023. «Aujourd'hui, lorsque les fournisseurs annoncent un taux de service à 80%, c'est bien. Avant, à moins de 98% ils se faisaient taper sur les doigts», remarque un brin désabusé Laurent Brutinel, président de l'Agra.

Vitale disponibilité

Donc pas de mystère: pour tenir ses promesses au réparateur d'un niveau de service au-dessus des 98%, la distribution doit continuer à anticiper et donc à stocker lourdement. «Mais ceux qui ont se sont aventurés à surstocker sans limite par peur de manquer ont également pris des risques. Car aujourd'hui, avec une inflation qui se calme, ils se retrouvent avec des pièces payées trop cher.» Certes, mais pas facile de trouver le bon curseur lorsque l'impératif de la disponibilité est au cœur du système. «On ne peut pas faire d'économie sur la disponibilité. Car quand vous livrez en H+2/



Toujours plus chère disponibilité

H+4, vous ne pouvez pas mentir: soit vous avez, soit vous n'avez pas!», remarque Jean-Christophe Barhelet, directeur général d'Exadis, qui surveille la rotation des stocks comme le lait sur le feu. «Nous avons toujours stocké beaucoup mais de façon raisonnable pour avoir la disponibilité qui est fondamentale», note Frédéric Gaillard, DG des activités de distribution VL Autodistribution. Une position qui peut être tenue car «les trois quarts de nos flux passent par les plateformes, qui continuent de faire efficacement tampon face à d'éventuelles ruptures d'équipementiers qui

ont toujours des taux de service sous la barre des 65%».

Maillage finalisé

Le combo hub central et entrepôts régionaux des groupements restent plus que jamais gagnant. Autodistribution/PHE dispose du dispositif le plus abouti avec Logisteo en central et les sites ACR en régional. AAG a aussi bien maillé les territoires mais il lui manquait un hub pilote. Ce sera chose faite en 2024 avec sa plateforme First. Les autres groupements ont suivi la même voie de couverture de l'Hexagone. Alternative Autoparts et ses

treize plateformes régionales, l'Agra qui a ouvert son huitième entrepôt Drop et LKQ France qui vient d'ouvrir son septième dépôt régional, annoncent tous un maillage bouclé. Les organisations sont en place, «maintenant il faut qu'elles déroulent». Et sur un modèle différent et ouvert plus largement aux distributeurs depuis deux ans, la plateforme Exadis assure également une couverture nationale efficace.

Les indispensables indépendants

Mais si l'attelage plateforme centrale et relais régionaux remplit son

office de capillarité, il ne suffit pas à répondre à l'intégralité des demandes. Pour preuve, le recours généralisé au dépannage auprès de ces plateformes indépendantes que tout le monde vouait à la disparition avec la montée en puissance des logistiques de groupements. Ces acteurs d'un troisième type ne sont effectivement aujourd'hui plus qu'une poignée... Et pourtant, dans nos nombreux échanges avec les distributeurs (pour ce journal mais aussi tout au long de l'année), ils admettent avoir toujours – et plus que jamais ces deux dernières années – recours à ces dépanneurs «de génie»! «Les plateformes de nos groupements ne suffisent pas à absorber le choc des ruptures. Les indépendantes ont encore de beaux jours devant elle car elles restent d'incorruptibles dépanneurs pour nous distributeurs», salue un distributeur souvent «sauvé» par ces voisins utiles! «Ils sont à l'écoute de nos besoins. Dans ces plus petites structures, les équipes, voire le patron, se mettent en quatre pour nous trouver rapidement... le mouton à cinq pattes.» Car ces plateformes indépendantes (Apprau, GPI, Est Entrepot) cultivent leur position de fournisseurs indispensables de «ce que les autres n'ont pas», revendique Jean-Luc Picard, patron d'Est Entrepot. À en croire les progressions de business qu'ils cumulent depuis des années, cette approche du taux de service à tout prix fonctionne à merveille. ● c.ridet@zepros.fr

Quand un gros distributeur appartenant à un groupement monte sa propre plateforme pour avoir des conditions additionnelles aux prix déjà négociés par son groupe, c'est que ce dernier n'est pas suffisamment bon pour le convaincre de rapatrier ses achats chez lui...

Les plateformes de nos groupements ne suffisent pas à absorber le choc des ruptures. Les plateformes indépendantes ont encore de beaux jours devant elles, car elles restent d'incorruptibles dépanneurs pour nous distributeurs.

Certains équipementiers souffrent de problèmes de production; d'autres peuvent aussi faire le choix de privilégier tel groupement plutôt qu'un autre...

En surstockant, on prend le risque de perdre beaucoup de marge.

L'inflation se calme, on constate même des baisses de tarifs... notamment chez les fournisseurs qui ont tellement abusé qu'ils doivent maintenant se repositionner pour ne pas rester hors marché!

OK pour les équipementiers qui ont profité de la vague inflationniste pour exploser leurs tarifs et engranger des profits, mais en France, il y a la référence du prix constructeur. Et quand un acteur de la pièce indépendante est au-dessus de ce prix sur certaines familles, c'est tout de même qu'il y a un problème.

L'intérêt du groupement est de pousser sa MDD. Mais est-ce le nôtre de le suivre aveuglément au risque de se lier définitivement les mains?

Auparavant, la stratégie des groupements était de racheter à tour de bras des grossistes pour créer de la valeur. Aujourd'hui, ils n'ont plus de temps à perdre avec des petits bouclards peu rentables et qui leur font perdre plus de temps en intégration qu'autre chose...

La crise énergétique a fait faire davantage de profit aux équipementiers, ils ont passé beaucoup de hausses en profitant de l'ambiance inflationniste. Le réveil est peut-être un peu douloureux pour certains qui se sont dépositionnés par rapport au marché.

En gonflant abusivement leurs tarifs sur la période, certains d'entre eux ont sans doute contribué à la croissance des offres MDD.





VOTRE MARQUE DE PIÈCES DÉTACHÉES POUR VÉHICULES LÉGERS, POIDS LOURDS ET CONSOMMABLES ATELIER










Retrouvez-nous sur
www.napaautoparts.eu/fr



Plateformes régionales

110 hubs indépendants, sous réseaux, filiales de groupements, des plateformes techniques, spécialisées : l'Hexagone est aujourd'hui efficacement capillarisé ; assez pour que les distributeurs puissent s'appuyer sur les stocks régionaux pour tenir leur promesse de livraison en H+ à leurs clients garagistes. Cela est surtout vrai si l'on exerce à proximité d'un des huit nœuds logistiques qui caractérisent le maillage hexagonal. Et cela a du sens car ils couvrent les zones les plus denses en population et parc.



-  egra
-  Alliance Automotive Group
-  Alternative Autoparts
-  Approu
-  Atac Pièces auto
-  Autodistribution
-  Automax
-  Barrault
-  DCA Plateforme
-  DISTRIGO
-  DRAP
-  EST ENTREPOT
-  EXADIS
-  Flauraud
-  Idlp
-  ID Rechange
-  GPI
-  MGA Distribution
-  Pap
-  Pavi
-  Plateforme Préférence
-  LKQ - van Heck Interpièces



ALLIANCE AUTOMOTIVE GROUP
 92309 LEVALLOIS-PERRET
 WWW.GROUPAUTO-LEGROUPE.FR
 IMPLANTATION : 13, 31, 33, 35, 36, 41, 44, 57, 59, 67, 72, IDF

PLATEFORME PRÉFÉRENCE

BLOIS
 41000 Blois

PLATEFORME PRÉFÉRENCE SGDB
 91700 Ste-Geneviève-des-Bois

PLATEFORME PRÉFÉRENCE GRAND OUEST
 44806 Saint-Herblain

PLATEFORME PRÉFÉRENCE GRAND OUEST
 35000 Rennes

PLATEFORME PRÉFÉRENCE OCCITANIE
 31200 Toulouse

PLATEFORME PRÉFÉRENCE GRAND EST
 57000 Metz

PLATEFORME PRÉFÉRENCE GRAND EST
 67720 Hoerdt

PRÉFÉRENCE SEINE
 92230 Gennevilliers

PRÉFÉRENCE SEINE
 95310 Saint-Ouen-l'Aumône

PLATEFORME PRÉFÉRENCE CARROSSERIE
 91140 Villebon-sur-Yvette

THERET (MECASTOCK)
 36250 Saint-Maur

PLATEFORME PRÉFÉRENCE AQUITAINE
 33270 Floirac

PLATEFORME PRÉFÉRENCE MÉDITERRANÉE
 13005 Marseille

PLATEFORME PRÉFÉRENCE MÉDITERRANÉE
 30900 Nîmes

PLATEFORME PRÉFÉRENCE TECHNIQUE
 72100 Le Mans

PRÉFÉRENCE NORD
 59810 Lequin

PLATEFORME JVP
 59390 Lys-Les-Lanoy

GIBERVILLE
 14730 Giberville

PAVI
 69800 Saint-Priest

PAVI OUEST
 14730 Giberville

ID
 30 000 NÎMES
 WWW.IDRECHANGE.FR
 IMPLANTATION : 31, 33, 49, 54, 69, 84, 92

SAFA+ LYON
 69150 Décines-Charpieu

SAFA+ CARPENTRAS
 84200 Carpentras

SAFA+ TOULOUSE
 31200 Toulouse

TND
 33360 Latresne

LAD
 49500 Segré

CAR EST
 54770 Agincourt

COFIDA
 92230 Gennevilliers

OTTO'GO
 92230 Gennevilliers

autodistribution
 92742 ARCUEIL
 WWW.GROUPE-AUTODISTRIBUTION.COM
 IMPLANTATION : 13, 33, 34, 44, 54, 59, 69, 76, 84, 86, 89, IDF

LOGISTEO
 77550 Réau

CORA
 69970 Chaponnay

ACR
 92230 Gennevilliers

ACR NANTES
 44800 Saint-Herblain

ACR MARSEILLE
 13002 Marseille

ACR LYON
 69150 Décines-Charpieu

ACR NANCY
 54180 Heillecourt

ACR LILLE
 59810 Lesquin

ACR TOULOUSE
 31200 Toulouse

ACR BORDEAUX
 33130 Bègles

PLATEFORME TECHNIQUE MONTAJAULT
 86440 Migné-Auxances

AD POIDS LOURDS
 77310 Saint-Fargeau-Ponthierry

PLATEFORME PEINTURE
 77170 Brie-Comte-Robert

APPAU
 94832 FRESNES
 WWW.APPRAU.FR
 IMPLANTATION : 13, 31, 44, 59, 69, 87

MOTOR PARTS
 59290 Wasquehal

DASIR LYON
 69130 Décines-Charpieu

DASIR LIMOGES
 87000 Limoges

CHAUSSENDE SALON-DE-PROVENCE
 13300 Salon-de-Provence

CHAUSSENDE TOULOUSE
 31000 Toulouse

ADIPA
 44819 Saint-Herblain

GPI
 17220 SAINTE-SOULLE
 IMPLANTATION : 13, 18, 31, 34, 44, 59, 69

CDAL LYON
 69800 Saint-Priest

CDAL SUD
 13014 Marseille

MÉTROPOLE DÉPÔT
 44800 Saint-Herblain

ALSTONE
 31200 Toulouse

BÉZIAT
 33130 Bègles

BARRE STOCK
 59115 Leers

CENTRALE DÉPÔT
 18100 Vierzon

ALTERNATIVE AUTOPARTS
 94832 FRESNES
 WWW.ALTERNATIVE-AUTOPARTS.FR
 IMPLANTATION : 13, 31, 33, 44, 45, 59, 92, 69

AFP
 92230 Gennevilliers

NORD DISTRIBUTION
 69790 Ronchin

DAPAM
 31200 Toulouse

MARSEILLE DÉPÔT
 13003 Marseille

SBD
 33270 Floirac

HDI
 27000 Évreux

ATAC
 45130 Baccon

PLATEFORME FRESNES
 94260 Fresnes

PAP GENNEVILLIERS
 92230 Gennevilliers

PAP OUEST NANTES
 44800 Saint-Herblain

PAP EST
 54000 Nancy

PAP SUD LYON
 69800 Saint-Priest

PAP SUD MARSEILLE
 13127 Vitrolles

PAP SUD TOULOUSE
 31200 Toulouse

DCA PLATEFORME GENNEVILLIERS
 92230 Gennevilliers

DCA PLATEFORME RENNES
 35230 Noyla-Chatillons-sur-Seiche

DCA PLATEFORME LILLE
 59810 Lesquin

DCA PLATEFORME BORDEAUX
 33127 Martignas-sur-Jalle

LOGIC SYSTEM
 13130 Berre l'Étang

DCA PLATEFORME LYON
 69000 Lyon

Flauraud
 63017 CLERMOND-FERRAND
 WWW.FLAURAUD.FR

PLATEFORME NATIONALE
 63017 Clermont-Ferrand

BARRAULT
 79000 NIORT
 WWW.BARRAULT.COM

PLATEFORME NATIONALE
 79000 Niort

EXADIS
 69800 SAINT-PIREST
 WWW.EXADIS.FR
 IMPLANTATION : 13, 32, 33, 44, 54, 59, 69, 92

PLATEFORME NATIONALE
 69800 Saint-Priest

PLATEFORME IDF
 92230 Gennevilliers

PLATEFORME SUD-EST
 13014 Marseille

PLATEFORME OCCITANIE
 31200 Toulouse

PLATEFORME GRAND-OUEST
 33700 Mérignac

PLATEFORME BRETAGNE-NORMANDIE
 44800 Saint-Herblain

PLATEFORME NORD
 59810 Lesquin

PLATEFORME GRAND-EST
 54180 Heillecourt

AUTOMAXI
 57100 MANOM

agra
 69330 MEYZIEU
 WWW.GROUPE-AGRA.FR
 IMPLANTATION : 13, 16, 31, 35, 54, 59, 69, 92

DROP

PLATEFORME NATIONALE/DROP AURA
 69330 Meyzieu

DROP ILE-DE-FRANCE
 92230 Gennevilliers

DROP HAUTS-DE-FRANCE
 59273 Frétilin

DROP BRETAGNE
 35000 Rennes

DROP PACA
 13014 Marseille

DROP GRAND EST
 54180 Heillecourt

DROP OCCITANIE
 31200 Toulouse

DROP NOUVELLE-AQUITAINE
 16160 Gond-Poutouvre

MGA
 38291 SAINT-QUENTIN-FALLAVIER
 WWW.MGADISTRIBUTION.FR

PLATEFORME NATIONALE
 38291 Saint-Quentin-Fallavier

MGA RENNES
 35000 Rennes

MGA LILLE
 59810 Lesquin

MGA NANCY
 54180 Heillecourt

MGA PARIS NORD
 92230 Gennevilliers

MGA PARIS SUD
 91320 Wissous

MGA LYON
 69120 Vaulx-en-Velin

MGA BORDEAUX
 33270 Floirac

MGA TOULOUSE
 31200 Toulouse

MGA MARSEILLE
 13011 Marseille

LKQ van heck interpieces
 62950 NOYELLES-GODAULT
 WWW.VHIP.FR
 IMPLANTATION : 31, 54, 62, 69, 91, 44, 13

PLATEFORME HAUT DE FRANCE
 62950 Noyelles-Godault

PLATEFORME GRAND EST
 54320 Maxéville

PLATEFORME RHÔNE-ALPES
 69680 Chassieu

PLATEFORME OCCITANIE
 31620 Castelnau-d'Estrétefonds

PLATEFORME ILE-DE-FRANCE
 91940 Les Ulis

PLATEFORME PAYS DE LOIRE
 44360 Saint-Étienne de Montluc

PLATEFORME SUD-EST
 13700 Marignagne

EST ENTREPOT
 54000 NANCY
 WWW.EST-ENTREPOT.FR



Ansell



TECH



FACOM



Créateur de

Proxi

depuis

**TECH
MAX**



**CHAMPION
LUBRICANTS**

TECH OIL



FIAMM



PROXIVOLT



synergies

tech®

1990

TRICO®

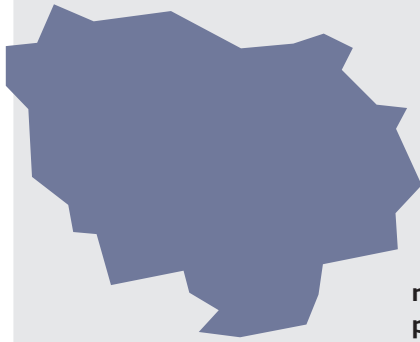


MICHELIN

WIX
FILTERS



ILE-DE-FRANCE



1224

distributeurs
et plateformes

5 299

nombre moyen de VP+VUL
par distributeurParc circulant VL :
5682446Âge du parc régional :
10,49 ansRépartition du
parc en % :15,95% - de 3 ans
18,58% 3-5 ans
65,47% 5 ans et +Parc circulant VU :
804106Âge du parc régional :
7,87 ansRépartition du
parc en % :23,98% - de 3 ans
26% 3-5 ans
50,02% 5 ans et +

8474 ateliers

Sources: AAA Data, ANFA/Insee

Sommaire

Alliance Auto Industrie	64
Baisse Auto	64
Barrault	62
Capail	56
EPS	51
Est Entrepot	58
Eudiff	60
Exadis	50
Fauve	59
Ferron	54
Fichou	54
Govin	49
IDLP	48
Jacob Services	52
MEP Pièces Auto	62
PAP Ouest	66
Partsmen	49
Rechange Auto Service	63
SFAC	65
Talbot	66

F. Godefroy: « Non, IDLP n'est pas à vendre ! »

1 Grosse exaspération du côté du leader des indépendants français de la pièce suite à la rumeur qui enfle d'une prochaine cession de la société. « Je démens formellement. IDLP est organisé dans une stratégie et avec une vision à long terme. » Préférant jusque-là ignorer les rumeurs, Fabrice Godefroy, le directeur général d'IDLP, a fini par sortir de son silence car « c'est très déstabilisant pour nos équipes », qui ajoute, un brin goguenard : « Cette insistance à nous vendre montre que l'on est plutôt bon ! » Et de fait les performances de ces dernières années le prouvent avec une progression de 10 % sur 2022 (après +20 % en 2021) pour atteindre les 222 M€ de CA. « L'inflation a permis de gonfler une partie du CA, mais pas de façon aussi mathématique qu'on le pense. Car nous avons poussé des solutions économiques, véritable bouclier anti-inflation pour nos clients. Ainsi, sur les 12 % relevés par notre baromètre en 2022, nous estimons que cela nous a aidés à hauteur de 3-4 % », précise Fabrice Godefroy.

Rentabilité à la hauteur

OK pour le CA, mais quid de la rentabilité d'IDLP ? « La rentabilité d'IDLP est bonne, voire un peu meilleure que l'année précédente. Et notamment grâce à la consolidation de nos plateformes PAP Sud, Gennevilliers, Ouest, Lyon... Elles étaient en grande difficulté lorsque nous les avons reprises. Il a fallu les remettre à flot, recréer les collections, réinjecter des



« Comment des gens peuvent avoir de telles certitudes et les colporter partout sur le marché qu'IDLP est à vendre ? Cette "fake news" est sans fondement », a tenu à préciser Fabrice Godefroy, DG d'IDLP.

stocks... Cette reconstruction a absorbé beaucoup d'investissements. Aujourd'hui, elles tournent correctement et contribuent à notre CA. Mais surtout, ce dispositif logistique a permis à IDLP de s'offrir une empreinte nationale. Cela change les choses dans les rapports aux fournisseurs et ouvre des perspectives vers une clientèle complémentaire. » Dans le viseur d'IDLP, des références nationales, « impossibles lorsque nous étions un distributeur régional ! »

Une offre adaptée selon la clientèle

« Mais cet élargissement nécessite également d'avoir une politique cohérente de conditions commerciales en fonction des typologies de clientèle sans déstabiliser notre clientèle classique. C'est une gymnastique complexe à laquelle IDLP est rompue de

pour un IDLP, jusque-là très axé premium ! « Nous n'oublions jamais que la sauvegarde de nos clients, c'est également la sauvegarde de notre commerce ! Donc si nous voulons profiter de la bonne dynamique des dix prochaines années pour l'après-vente indépendante, il faut soutenir les maillons les plus faibles. »

Consolider les acquis

Quel bilan pour IDLP sur ce premier semestre 2023 ? « Nous battons des records de vente tous les mois, et même sur les nouvelles sociétés, avec un moyenne S1 à +10 % », se réjouit le DG. De quoi être plus confortable pour engager les réflexions (et investissements) pour préparer la mutation technologique. Et dans cet environnement de préparation de demain, le groupe n'a pas mis au programme de croissance externe. « Nous ne sommes pas à la chasse aux opportunités comme cela a été le cas lorsque nous renforçons notre maillage. » Donc au programme de ces douze prochains mois : consolider les acquis... et construire la vision pour demain. ●

c.ridet@zepros.fr



Réorganisé, Partsmen déroule

50 Après avoir structuré son organisation l'an passé pour faire « groupe » et devenir Partsmen, la société pilotée par Sreta Mirkovic déroule son business plan sur ses, maintenant, quatre sites sous panneau Precisium. Ce qui avait été annoncé il y a deux ans est construit brique par brique. Résultat, une croissance de 44 % en 2022 (12,25 M€ de CA), un premier semestre 2023 en progression de 10 % vs le S1 2022, pour un atterrissage prévu autour des 13,5 M€. La restructuration a porté ses fruits sur la partie réappro, le call center passé de cinq à dix personnes pour absorber l'augmentation du business... « Tout se met en place. La nouvelle organisation permet de fluidifier le business et le travail des équipes », se réjouit le patron, qui regrette cependant que dans le feu du développement, il n'ait pas eu le temps cette année d'organiser ses journées portes ouvertes, « beau booster de business. C'est une erreur que nous



Ouvert au printemps 2022, le site de Morangis cumule les fonctions de magasin et de hub central pour assurer le réapprovisionnement des quatre autres magasins Partsmen (et un Pièces Auto).

réparerons l'année prochaine », promet Sreta Mirkovic.

Les sites réorganisés...

Concrètement, ouvert en 2022, le site créé sur Morangis fait aussi office de hub central et de stock tampon pour les autres magasins Partsmen (Champigny, Valenton et Drancy). Il bénéficie d'une double implantation



avec le support d'un comptoir Pièces Auto récemment passé sous la franchise AAG. Dans la foulée, le patron a installé un atelier Euromaster dans la place laissée disponible de ces nouveaux locaux. Au premier semestre, Partsmen a finalisé son chantier de réorganisation en déménageant le site de Villeneuve-Saint-Georges sur Valenton, « mieux

placé, plus grand, et plus visible. Ce déménagement a permis de toucher une nouvelle clientèle de particuliers. »

... et une approche digitale repensée

Et la suite ? L'objectif est toujours de mailler l'Ile-de-France, le patron est donc à l'affût de nouvelles ouvertures. En attendant, il va

encore pousser le chantier structurant du digital. Après son nouveau site web vitrine l'an passé, un extranet va bientôt être opérationnel pour ses clients pros. Et si un outil WhatsApp pro est déjà opérationnel pour commander des pièces, Partsmen a dans ses cartons la mise en place d'une fonction e-commerce sur les sites internet de chaque magasin. Le groupe continue donc de creuser son sillon francilien. « Nous nous sommes fait connaître sur la proximité, le service et la disponibilité. Si notre organisation est aujourd'hui staffée pour absorber de nouveaux sites, notre déploiement se fera toujours en respectant ces axes forts qui sont notre ADN. Notre priorité n'est pas de tirer le marché vers le bas, ni d'entrer dans une guerre des prix, mais de nous positionner en mettant en avant nos stocks, notre professionnalisme, nos compétences, nos services. Nous travaillons pour être plus fort et pertinent sur le terrain », conclut Sreta Mirkovic. ● C. R.

CPS Neovista stocke toujours plus profond

70 Le distributeur Centaure francilien continue de miser sur la continuité de service contre vents de l'inflation et marées des ruptures d'approvisionnement. Pour cela, il s'est offert un tiers de capacité de stockage supplémentaire en rachetant fin 2022 l'entrepôt situé juste en face de son siège de Franconville, où il est installé depuis 2020. « Il fallait répondre à l'augmentation de nos ventes. Nous n'avons pas ajouté de références en plus, mais nous avons augmenté le volume de stock. Le nouveau local accueille une centaine de palettes de plus, contre un peu moins de 200 dans le magasin principal, mais ce n'est presque pas assez », souligne Jérémy Govin, codirigeant de l'entreprise avec Romain Romano. Plusieurs phénomènes sont à l'origine de cette décision : l'accroissement de l'activité et la difficulté des fabricants d'ho-

ner les commandes, soit par l'allongement des délais, soit par les tensions sur les matières premières. « Or, nous visons une qualité de service optimale avec des livraisons à J+, donc il nous faut absolument un stockage conséquent pour réduire le risque de ruptures au maximum », ajoute Jérémy Govin. Une promesse faite par le distributeur à ses clients, anciens ou nouveaux, qui ont contribué à ses quelque 20 % de croissance, tous produits confondus.

Largeur de gamme cultivée

Des produits qui, si l'on s'en tient à la seule peinture, pèsent l'essentiel du CA de l'entreprise, se répartissent en six marques premium dédiées à l'automobile (PPG, MaxMeyer, Cromax, Standox, Sikkens, Lesonal) et une dédiée à l'industrie (PercoTop). Une largeur de gamme qui impressionne et questionne, mais qui s'explique aisément. « Cela nous



CPS Neovista a saisi l'opportunité d'investir le local face à son siège pour s'offrir un peu plus d'un tiers de volume de stock supplémentaire.

permet de répondre à une multitude de besoins différents et reflète la diversité de l'activité carrosserie sur notre zone de chalandise. Ce qui explique aussi notre développement », poursuit

l'entrepreneur aux 200 machines de peinture gérées.

Fournisseur de conseils

Ardent défenseur de la notion de service, comme la plupart des

spécialistes peinture, CPS Neovista mise toujours plus sur l'humain et le conseil. Surtout en cette période marquée par l'inflation. « Nous avons accompagné nos clients en leur communiquant chaque augmentation de tarif des fabricants et en les conseillant quant à la juste utilisation des produits, pour gagner du temps et de la rentabilité. Nous avons ainsi poussé les produits à séchage UV pour limiter la consommation de gaz en cabine. Le but : faire croître le CA de nos clients sans les contraindre à recruter », explique Jérémy Govin. Car la pénurie de main-d'œuvre est tout aussi forte en région parisienne qu'ailleurs. Pour répondre à tous ces besoins, CPS Neovista a pris soin de maintenir ses équipes intactes également. Aucun des quatorze collaborateurs de l'entreprise n'a bougé et leur formation a été poussée. Ça aussi, c'est une promesse client. ●

r.thirion@zepros.fr

AUVERGNE-RHÔNE-ALPES



835
distributeurs
et plateformes

7 318
nombre moyen de VP+VUL
par distributeur



Parc circulant VL :
5210153

Âge du parc régional :
11,25 ans

Répartition du
parc en % :

11,98% - de 3 ans
17,06% 3-5 ans
70,97% 5 ans et +



Parc circulant VU :
900360

Âge du parc régional :
10,78 ans

Répartition du
parc en % :

18,05% - de 3 ans
19,14% 3-5 ans
62,81% 5 ans et +



9732 ateliers

Sources : AAA Data, ANFA/Insee

LAURENT DESROUFFET
(AUTODISTRIBUTION)

Tout ce qui est facile est à la portée de n'importe quel nouvel entrant ou place de marché ! S'il y a aujourd'hui beaucoup plus de porosité entre les différents acteurs, l'écosystème en pleine ébullition se complexifie. Et plus on intègre de complexité dans la façon de faire le métier, plus on augmente les barrières à l'entrée, et donc on protège le rôle du distributeur comme du réparateur.

CLAUDIE CAHART
(ID RECHANGE)

Nous avons violemment monté nos stocks durant les périodes de rupture, mais la situation a repris son cours normal avec les fournisseurs.

GWEN FICHOU
(AUTODISTRIBUTION FICHOU)

Nos métiers sont, de longue date, vertueux et écocirculaires car habitués à privilégier la réparation et l'échange standard. Ça m'énerve qu'on stigmatise les véhicules thermiques qui, bien entretenus, ne sont pas plus polluants qu'un modèle électrique à produire !

JEAN-CHRISTOPHE BARTHELET
(EXADIS)

En 2022, Exadis a moins souffert des ruptures de la supply chain, car nous avons beaucoup travaillé sur les prévisions d'approvisionnement, ce qui permet de limiter les tensions chez les équipementiers.

Exadis : « Notre réussite est en grande partie liée à l'élargissement de notre offre »



En 2021, Exadis renouait avec la croissance profitable.

En 2022, l'entreprise autofinance une première tranche d'investissements de l'ordre de 1 M€ pour étendre la capacité de sa plateforme logistique nationale (69). Depuis, les investissements se poursuivent et les projets structurants se multiplient. « Si l'année se termine comme elle a commencé, nous aurons doublé le CA en trois ans ! » Satisfecit de Jean-Christophe Barthelet qui vise un atterrissage 2023 au-dessus de la barre des 110 M€ de CA, avec un résultat net solide ! Une belle "remontada" quand on se souvient qu'en 2019, Exadis affichait un CA en berne à 55 M€ ! Ainsi, après un salvateur + 31 % en 2021 (71 M€ de CA), l'entreprise a bouclé 2022 sur un business à + 29 % (+ 20 % hors inflation). Une croissance organique réalisée grâce à une offre recalibrée depuis deux ans, plus large et plus multimarque, avec des pièces techniques retrouvant leur place sur les étagères et



Jean-Christophe Barthelet, DG d'Exadis.

l'intégration d'une offre remanufacturée qui contribue déjà à 16 % des ventes... Soit un catalogue de 85 000 références. « Et nous continuons à intégrer de nouvelles gammes », précise le directeur général. Il rappelle qu'un stock est vivant et qu'il doit toujours être amélioré « car le métier d'une plateforme est d'avoir la disponibilité ». Autre satisfaction : tous les segments de clients ont progressé, et particulièrement celui de la distribution traditionnelle (+ 45 %) qui reste un axe fort de dévelop-

pement pour Exadis, historiquement ancré sur une clientèle retail et constructeurs.

Investir sur l'informatique...

Cette année, Exadis ouvre de nouveaux chantiers avec la bénédiction du conseil d'administration Mobivia-Renault-GCR. « Cette gouvernance mixte est une vraie richesse. Les membres du conseil d'administration sont des industriels et leur recul sur notre activité propose un angle de vue intéressant. » Ils ont d'ailleurs

adoubé la décision d'investir un total de 2 M€ dans la stratégique migration du progiciel de gestion intégré (ERP) vers une solution cloud avec son partenaire IT, Infor (Authentic Group). Avec ce nouvel outil qui sera opérationnel d'ici l'automne 2024 et ouvrira de nouvelles fonctionnalités, l'entreprise va capitaliser sur son avantage historique « d'être parmi les seuls acteurs du marché à disposer d'un système d'information homogène avec un ERP unique ».

... et sur un avenir responsable

Autre dossier structurant : l'entrée dans une démarche de double certification RSE avec EcoVadis et Intelliam. Cette formalisation d'engagements environnementaux et sociétaux doit embarquer les équipes dans cette démarche vertueuse volontaire, mais également contribuer à démarquer Exadis sur un marché qui n'a pas encore fait sa révolution RSE, et notamment auprès « de celles et ceux qui voudraient nous rejoindre. Car les jeunes générations sont très sensibles à la performance extra-financière. » Et la suite ? « Nous avons largement honoré nos engagements budgétaires, cela était crucial pour activer durablement le plan de développement. Le meilleur bouclier à un possible retournement de tendance : être un acteur agile et multi-clients. Et rester à l'écoute de toutes les opportunités du marché. » ●



Si la plateforme nationale est bien dotée en stock, six des sept plateformes régionales (hors celle de Gennevilliers) doivent encore être renforcées en assortiments.



EPS grandit et fait grandir ses équipes



Pour la première fois, les 28 commerciaux et technico-commerciaux des agences EPS se sont réunis en séminaire début juin.



Le distributeur de peinture détenu par la famille Mallen, qui s'étend désormais sur tout le quart Sud-Est, poursuit sa croissance externe en 2023 avec le rachat de Dauphiné Peinture Diffusion et DIAAC. Deux magasins isérois sous enseigne Precisium et propriété jusqu'en mars dernier de Philippe Porro, resté dans l'entreprise pour accompagner la nouvelle direction dans la transition. L'homme, qui reste président de la commission Peinture de la Feda, intègre avec ses onze salariés un EPS qui compte désormais 58 collaborateurs et vise les 20 M€ de CA d'ici la fin de l'exercice. Un objectif atteignable compte tenu des 13,5 M€ de CA d'EPS et des quelque 3,5 M€ de Dauphiné Peinture Diffusion en 2022, auxquels s'ajoutent les projections de croissance 2023. Car l'an dernier s'est conclu lui aussi sur une note positive, de ce côté-là, malgré les ruptures d'approvisionnement sur certaines lignes de produits. Un bilan boosté, comme pour l'ensemble du secteur, par l'inflation. «*Au périmètre de notre activité 2022 – avant notre dernière acquisition –, nous avons enregistré plus de trente nouveaux clients, que l'on retrouve dans nos investissements mais pas encore dans nos résultats*», détaille Éric Mallen, le président d'EPS.

La cohésion, créatrice de valeur

La raison de cette conquête ? Toujours plus de service et d'accompagnement technico-commercial. L'entreprise a d'ailleurs créé un pôle technique en novembre 2022, placé sous la

direction d'Aymeric Moulin. Le but : assurer un lien direct avec les fabricants de peinture afin d'améliorer les services par la formation des techniciens, de faire monter en compétences les clients... Et optimiser le rapport qualité/rentabilité des produits dans un contexte extrêmement concurrentiel où le risque de céder aux prix cassés est élevé en tant que carrossier. «*Nos techniciens se retrouvent tous une fois par trimestre et déterminent leurs besoins en formation. Ils échangent aussi leurs avis sur les produits et les process, qui peuvent parfois diverger. Le pôle crée du lien entre eux et nous a même permis d'embaucher un technicien à Grenoble*», se réjouit Éric Mallen. Un lien qu'EPS crée aussi via son tout nouveau réseau social d'entreprise, avec différents groupes pour la direction, les commerciaux, les techniciens, la logistique... Et un groupe généraliste réunissant l'ensemble de l'entreprise. «*La communication interne et directe est importante. L'outil permet aussi de régler des problèmes techniques d'un site à l'autre plus rapidement: nos techniciens ne sont plus obligés de s'appeler*», plaide le dirigeant. Enfin, la reprise de Dauphiné Peinture Diffusion et DIAAC a été l'occasion d'un premier séminaire d'entreprise pour EPS les 6 et 7 juin. Outre les activités conviviales et un coaching d'écoconduite, l'événement a aussi permis de former tout le monde à l'usage du réseau social interne et à la communication sur LinkedIn. «*À raison de deux actualités par mois, nous voulons communiquer sur ce que nos équipes font de concret*», affirme le dirigeant. ●

R. T.

CGF

Confédération des
Grossistes de France

Le commerce
de gros,
un secteur attractif
qui recrute



+ 90 000
recrutements
par an

cgf-grossistes.fr

BOURGOGNE-FRANCHE-COMTÉ



250

distributeurs
et plateformes

8 766

nombre moyen de VP+VUL
par distributeurParc circulant VL :
1872134Âge du parc régional :
11,97 ansRépartition du
parc en % :
10,32% - de 3 ans
15,6% 3-5 ans
74,08% 5 ans et +Parc circulant VUL :
319378Âge du parc régional :
12,05 ansRépartition du
parc en % :
14,02% - de 3 ans
16,01% 3-5 ans
69,97% 5 ans et +

3298 ateliers

Sources: AAA Data, ANFA/Insee

THIERRY TALBOT

(AUTODISTRIBUTION TALBOT)

Il n'est pas à l'ordre du jour d'avoir une troisième ligne de pièces, après la premium et la MDD. Ce serait la ligne de trop ! Restons logique et arrêtons de vouloir produire moins cher que moins cher. Comment justifier d'avoir trois fois un prix pour un même produit ?

FABRICE GODEFROY

(IDL)

Si l'inflation semble ralentir sur 2023 sur un rythme d'environ 3 %, les pièces subissant cette augmentation tarifaire font parties des familles de produits courantes : freinage, filtration, embrayage, etc.

ANTOINE BEAUDET

(EUDIFF)

Nous avons essayé de gérer en bon père de famille pour ne pas subir et répercuter les hausses énergétiques : rationalisation des tournées, veille sur la conso électrique et gaz, installation de LED...

CLAUDIE CAHART

(ID RECHANGE)

Ne jamais dire non ! C'est une obligation pour le distributeur !

FRÉDÉRIC GAILLARD

(AUTODISTRIBUTION)

Avec une MDD, on peut monter à 30 % du CA selon le mix clients. La structure de clientèle influence le poids de la marque privée. Si le distributeur vend beaucoup au réseau, au comptoir, sa part de MDD va gonfler.

Jacob Services ajoute la corde « peinture » à son arc distribution



Grosse actualité 2023 pour le distributeur Precisium :

un rachat, un déménagement et un salon. Yanis Jacob continue de se développer et fait parler les chiffres.

Les 15 et 16 juin derniers, le distributeur bourguignon organisait la quatrième édition de son salon sur le circuit Vaison de Torcy (71). Et comme d'habitude, business et convivialité au programme. Un beau millésime sous le soleil que 65 fournisseurs ont accompagné avec à la clé la visite de 1500 clients. « C'est l'édition de la maturité avec dix partenaires exposants de plus et AAG qui a investi fortement notre événement avec NAPA et Back2Car qui présentait sa nouvelle garantie à vie, qui a surpris tout le monde », s'enthousiasme Yanis Jacob. Un salon biennal qui a permis d'engranger « un mois de juin record sur nos vingt ans d'installation », note le patron de Jacob



Yanis Jacob (à droite) avec toute son équipe mobilisée sur ces deux jours de salon, point d'orgue biennal de l'entreprise de distribution leader en Bourgogne.

Services qui s'appuie déjà sur une croissance de 16 % sur 2022, « à relativiser cependant car on peut estimer que 6 % de la performance a été portée par l'inflation ». Et le trend S1 2023 lui permet de viser un atterrissage annuel en progression d'au moins 10 %. Il faut aussi dire que le périmètre de Jacob Services s'élargit pour mailler assez finement la Saône-et-Loire. En 2021, il ouvrait le site de Paray-le-Monial, complétant les magasins du Creusot et de Montceau-les-

Mines. Fin 2022, il déménage son site du Creusot pour gagner de la place.

À la recherche de garages partenaires

En s'appuyant sur son empreinte départementale renforcée, Jacob Services veut aussi accélérer sur le recrutement de garages partenaires sous enseigne. Et pour construire son réseau et l'animer, le patron a embauché il y a six mois un ancien garagiste : « Le courant passe bien avec la clientèle. » S'il anime déjà sept Garage&Co, Yanis Jacob veut aussi pousser l'enseigne Precisium Garage : « J'en vise une par agence d'ici la fin de l'année. Et à terme, nous espérons également convaincre des carrossiers clients de passer sous panneau carrosserie. » Et pour cause, Jacob Services vient de se lancer dans la spécialité.

La peinture entrée au catalogue

Au printemps, l'entreprise a élargi son offre de produits à la peinture et parapeinture, avec le rachat de

Montceau Pain'ture (300 K€ de CA). Il s'agissait pour Yanis Jacob de répondre à une demande de plus en plus pressante de sa clientèle en matière de solutions peinture. En rachetant cette structure spécialisée et en nommant son ex-proprétaire responsable de son tout nouveau département Peinture, Yanis Jacob cumulait l'intérêt de capitaliser sur le savoir-faire de Julien Pain et son portefeuille client ! Ainsi, Montceau Pain'ture a déménagé laboratoire et stocks de Montceau-les-Mines pour intégrer les locaux flambant neufs du Creusot. « Les essentiels seront toutefois disponibles dans nos magasins de Montceau et de Paray-le-Monial », précise Yanis Jacob. Un commercial viendra renforcer l'équipe de Julien Pain. « Jusqu'à la fin de l'année, nous allons consolider tout cela », annonce ce patron prudent, mais qui a bien l'intention de continuer d'avancer ses pions pour maintenir la place maintenant gagnée de leader bourguignon de la distribution PR ! ●



Le nouveau site du Creusot inauguré fin 2022 finalise l'installation de l'activité peinture amenée par le rachat du distributeur Pain'ture.

C. R.

Rejoignez notre réseau de distributeurs



Depuis plus de **20 ans**, notre concept clé en main répond à **100% de vos besoins**

Commerce

Hotline technique
Concept technique
Réseau de réparateurs
Plateforme de fidélisation
Promotions commerciales

Gestion

Gestion du personnel
Comité des distributeurs
Solutions de financement
Indicateurs de performance
10 experts à votre disposition

Organisation

Service clients
Formation des équipes
Accompagnement à l'ouverture
Concept magasin & libre-service
Réapprovisionnement automatisé

et bien plus encore...

BÉNÉFICIEZ D'OFFRES EXCLUSIVES !

Contactez nous

au **06 12 45 57 49**

ou par mail à l'adresse :
eric.pelissier@doyen-auto.com



<https://bit.ly/3Juld0X>

BRETAGNE

238 distributeurs et plateformes

11 307 nombre moyen de VP +VUL par distributeur



Parc circulant VL : 2263850

Âge du parc régional : 11,57 ans

Répartition du parc en % :

9,87% - de 3 ans
16,19% 3-5 ans
73,94% 5 ans et +

Parc circulant VU : 427334

Âge du parc régional : 11,01 ans

Répartition du parc en % :

16,18% - de 3 ans
17,36% 3-5 ans
66,46% 5 ans et +

2739 ateliers

Sources: AAA Data, ANFA/Insee

Ferron: une dynamique qui ne s'enraie pas



Le Breton enchaîne les exercices en battant record sur record.

Après une année 2021 très dynamique, le distributeur a enregistré une croissance de 11 % en 2022 pour dépasser les 90 M€. Une année mouvementée, marquée par une forte inflation et la nécessité de surstocker pour pallier des taux de service toujours perfectibles. Résultat: 7 à 10 % d'augmentation de valeur de stock. L'anticipation a été le maître mot. «Il nous a fallu passer des commandes pour cinq à six mois de stock sur certaines familles de produits contre trois mois habituellement», précise Vincent Ferron, DG du groupe.

MDD et web porteurs

Et sur le premier semestre 2023, les Établissements Ferron conti-



Mélangeant croissance organique et externe, le groupe Ferron devrait atteindre cette année le cap des 100 M€ de CA.

nent sur leur régime de croisière. «À isopérimètre, le trend reste très positif car proche des deux chiffres, tandis que l'activité web se porte aussi très bien.» Sur ce point, si la pandémie a freiné le développement de Pièceset pneus (35 sites à date, en propre ou en franchise), Vincent Ferron ambitionne l'ouverture de 10 à 15 sites en 2023. Et pour parfaire

le tableau, le groupe maintient sa stratégie de croissance externe avec le rachat le 1^{er} avril dernier de Rabjeau Pièces Auto, à Ancenis-Saint-Géréon (44). Entre croissance organique et externe, le groupe pourrait tutoyer les 100 M€ de CA à fin 2023... Tendances nouvelles: la MDD en propre du groupe, baptisée Top Car, monte en puissance au point

de représenter 15 à 20 % du CA sur les pièces de grandes ventes. «Et la vente de pièces en MDD ne vient pas cannibaliser nos ventes de pièces équipementières. C'est clairement un nouveau business pour nous!»

Concentration à venir

Quant au recrutement, «cela devient très compliqué, pour nous comme pour nos clients», note le dirigeant, qui précise que le groupe intègre chaque année entre 30 à 50 apprentis dans ses diverses structures. «Je pense malheureusement que, faute de main-d'œuvre, certains garages vont devoir mettre la clé sous la porte dans les années à venir. Dans les trois à cinq ans, on risque bien d'assister à un phénomène de concentration avec la disparition de 30 % des garages et des

regroupements d'entreprises qui verront l'émergence de structures plus importantes, aux process plus industriels», avance Vincent Ferron. Mais ces possibles mouvements futurs n'entachent pas l'optimisme du dirigeant. Avec le parc thermique vieillissant à entretenir, la recharge indépendante a toujours de beaux jours devant elle selon lui. D'ailleurs, il avertit: «Les réparateurs agréés monomarkes doivent réfléchir à leur avenir. Entre la dénonciation des contrats par les constructeurs et les bouleversements en après-vente nés de l'arrivée des véhicules électriques, ils doivent prendre les bonnes décisions aujourd'hui et se tourner vers le multimarquisme. Au risque de voir la valeur de leur fonds de commerce fondre d'ici trois à cinq ans.»

j.morvan@zepros.fr

Autodistribution Fichou parie sur le lean management



34 M€ engrangés en 2022, soit + 14 % sur un an. Le groupe familial piloté par Gwen Fichou

performe en cultivant sa différence sur ce bout de la terre bretonne. «En dix ans, le CA a doublé à isopérimètre. Pour y parvenir, il a fallu construire une autre méthode de travail», explique la dirigeante. De fait, les attentes client ont changé. Il a donc fallu s'adapter «et adopter une autre conception du service client».

Moderniser pour gagner en efficacité

À la tradition de cultiver la proximité intuitu personae avec

chaque client, la patronne a ajouté un zeste d'approche plus globale. Un mix qui a permis de fidéliser tout en gagnant en efficacité opérationnelle. «Nous avons amélioré les conditions de travail (aménagement des magasins) tout en étant plus exigeant sur l'utilisation des systèmes informatiques. Il s'agissait d'optimiser tous les flux de distribution. Autodistribution a été très moteur à nos côtés.» En un mot, Gwen Fichou a travaillé avec ses équipes à moderniser l'entreprise dans la foulée de la mise aux nouvelles normes Autodistribution de ses quatre magasins (Brest, Quimper, Morlaix, Carhaix).



L'animation réseau fait partie des missions portées par Gwen Fichou, dont le groupe anime 92 garages sous enseigne.

Dans le même temps, elle lançait son atelier PL déménagé du navire amiral de Brest dans des locaux dédiés à Guipavas. «L'outil est performant, même si l'activité PL est sinistrée et qu'il faut aller chercher de nouveaux marchés. À noter: si nous avions des difficultés pour recruter dans les anciens locaux, nous n'en

avons plus!» La seconde phase des travaux suite à ce déménagement a été lancée sur 2023 avec la transformation de l'ancien atelier en zone de stockage de pneumatiques.

Optimisation continue

Cette adepte du lean management – «à ma façon» – espère

réussir à engager «à plus long terme» son entreprise dans cette démarche d'optimisation continue. En attendant, son mantra: reconstruire un modèle pour en reconstruire un plus vertueux. Elle vise l'embauche «de personnes qui n'ont rien à voir avec les métiers et les former», mais aussi l'amélioration des conditions de travail. «Nous avons investi dans l'isolation thermique, phonique... et nous réfléchissons à installer des ombrières.» De quoi allier la double vertu de s'engager dans la transition énergétique et d'offrir plus de confort aux équipes. ●

C. R.

LKQ

van heck
interpieces

Rejoignez le leader de la pièce et du service automobile !

Profitez de notre offre globale.

Chez LKQ France, nous travaillons avec les meilleurs fournisseurs pour proposer aux concessionnaires et aux distributeurs de pièces de rechange une large gamme répondant à la quasi totalité des besoins du parc roulant français.

Avec nos 7 dépôts, les acteurs de la distribution de pièces automobiles peuvent compter au quotidien sur notre expertise logistique sur l'ensemble du territoire. Avec nos équipes et partenaires de livraison, nous assurons un approvisionnement rapide et efficace en H+4 ou J+1.

Intéressé pour rejoindre notre réseau de distributeurs partenaires ?

Contactez-nous pour profiter dès à présent de nos outils et concepts pour la distribution et la réparation.



MOOBI
Solution
VE & Hybride



AutoFirst
Réseau
de garages



CarCat Online
Catalogue
électronique



LKQ Academy
Plateforme
de formations



Nous sommes à votre disposition.



LKQ - Van Heck
Interpieces France



www.vhip.fr



03 60 85 09 93



marketing.fr@vhip.eu

CENTRE-VAL DE LOIRE



214 distributeurs
et plateformes

9 370
nombre moyen de VP+VUL
par distributeur



Parc circulant VL :
1696240

Âge du parc régional :
12,34 ans

Répartition du
parc en % :

9,9% - de 3 ans
15,2% 3-5 ans
74,9% 5 ans et +



Parc circulant VU :
308943

Âge du parc régional :
12,78 ans

Répartition du
parc en % :

13,+63% - de 3 ans
14,95% 3-5 ans
71,42% 5 ans et +



2479 ateliers

Sources: AAA Data, ANFA/Insee

L'esprit coopératif de la Capail garde ses adeptes !



La Capail réunit dans le Centre et l'Ouest quelque 500 pros de tous bords: MRA, carrossiers, sous enseigne ou non, et même des représentants de marque!

Progressivement, la coopérative retrouve son rythme de croisière. En 2022, il a fallu composer avec la sortie de plusieurs adhérents, une réorganisation du personnel en interne et l'adoption d'un nouveau système informatique venu perturber le taux de service. Elle clôtura un exercice fiscal au 30 juin 2022 à 10,5 M€, perdant ainsi 1 M€ par rapport à 2021. Mais l'exercice 2022-2023 (qui doit cette année se clôturer au 30 septembre) démontre une très bonne tenue de l'activité puisque s'établissant, à date, à 11,7 M€. Soit une progression de près de 11,5 %, et qui laisse entrevoir le cap des 15 M€ sur dix-huit mois. « L'activité est très bien orientée et on note d'ailleurs que les ateliers adhérents prennent en charge des

réparations lourdes », commente Bruno Biard, directeur de la coopérative.

Commandes en hausses

Cette performance est tout autant le fruit des actions menées depuis 2020 pour renforcer sa logistique que du contexte inflationniste, poussant les pros dans les bras de la Capail: « Les "coopérateurs" [N.D.L.R.: réparateurs adhérents] semblent avoir maximisé leurs achats auprès de la coopérative qui leur propose une offre complète au meilleur prix; les agents de marque notamment



ont massifié leurs commandes alors que les relations avec les constructeurs se tendent. Et ils comprennent aussi qu'en privilégiant leurs achats auprès de la coopérative, ils en sortent bénéficiaires », poursuit-il. Pour répondre à une demande soutenue et pour éviter les ruptures d'approvisionnement, la Capail a d'ailleurs dû surstocker en 2022 sur la plateforme de Joué-lès-Tours (30 000 références, 3 M€ de stock), passant sur des familles de produits à six mois de stock ! Et si les taux de service, problématiques l'an dernier – au

point d'imposer à la coopérative de trouver des solutions alternatives – semblent s'améliorer, reste l'épineux sujet de l'inflation qui s'installe, « avec des changements de tarifs qui interviennent tous les mois ou presque », s'inquiète Bruno Biard.

Plus d'accompagnement

La hausse des coûts a incité la coopérative à travailler sur des économies d'énergie. Cela l'a également amené à sensibiliser ses adhérents sur le coût des tournées, les frais de port représentant 10 % de la valeur de la pièce. D'un mal est né un bien: « Le contexte inflationniste a rapproché la coopérative de ses adhérents », considère le directeur. Non seulement ils concentrent davantage leurs achats de pièces vers elle, mais « ce rapprochement s'opère aussi au niveau du conseil. La Capail a par exemple lancé une réflexion sur la revalorisation du taux horaire des réparateurs. Après une phase pilote avec quelques adhérents, nous



Bruno Biard, directeur général de la Capail.

lançons un nouveau service dédié, avec des audits gratuits pour les adhérents afin de voir comment mieux valoriser leur savoir-faire et dégager plus de marge. Car ils paient leurs compagnons au prix d'une concession sans faire payer le même prix au client automobiliste ! », justifie Bruno Biard. ●

J. M.

Ze PETITES VOIX DU OFF

À l'image de l'accord entre CapsAuto et Sinnek, l'impression que la plupart des plateformes de gestion de sinistres multiplient les référencement est réelle. Va-t-on vers un référencement de toutes les marques ? En tout état de cause, cela signifie que Sinnek n'est plus une marque indépendante à 100 % et que ses peintures ne seront plus au vrai prix.

L'inflation, les fournisseurs en abusent, en jouent et en profitent.

Par rapport aux MDD, les marques premium se sont mises en retrait de leurs clients et leur manque d'accompagnement sur le sell-out, les lancements

de produits, les tournées accompagnées, les ont fait reculer auprès des clients réparateurs. L'innovation est toujours là mais l'accompagnement et la maîtrise des coûts reste importante. Aussi puissante soit la marque, il faut savoir limiter l'augmentation de ses tarifs.

Le jour où vous vendez du prix, c'est que vous n'avez rien d'autres à vendre (dispo, proximité, bonne pièce).

Les banquiers, ils ne vous prêtent un parapluie que lorsqu'il fait beau ! En matière d'inflation,

on revient dans une démarche normale même si quelques-uns doivent encore rectifier leurs tarifs.

Pour les vendeurs de peinture sur le Web qui, comme Techn'Ecar, se lancent dans la distribution physique, il va falloir voir quelles sont les ressources techniques et humaines qu'ils allouent à cette stratégie. Au niveau régional, c'est possible, car les forces commerciales pourront faire valoir l'écart de tarif. Mais au niveau national, ce sera difficile car il faut suffisamment de techniciens.



APPEL À TÉMOINS



RECHERCHONS
PIÈCES TECHNIQUES
RESPONSABLES

ADIPA | CHAUSSENDE | DASIR | MP
Nantes | Marseille & Toulouse | Lyon & Limoges | Lille

apprau.fr

APPRAU®
c'est dispo!


GRAND EST

603 distributeurs
et plateformes

6 777
nombre moyen de VP+VUL
par distributeur



Parc circulant VL :
3 558 155

Âge du parc régional :
11,34 ans

Répartition du
parc en % :

11,19% - de 3 ans
16,47% 3-5 ans
72,34% 5 ans et +



Parc circulant VU :
5 284 29

Âge du parc régional :
10,94 ans

Répartition du
parc en % :

16,52% - de 3 ans
18,1% 3-5 ans
65,38% 5 ans et +



5 810 ateliers

Sources : AAA Data, ANFA et AM Data

PATRICE ASTOR
(DOYEN)

La notion d'engagement par rapport au taux de service va devenir clé à l'avenir dans les relations distributeurs-équipementiers.

CLAUDIE CAHART
(ID RECHANGE)

Nous allons renforcer notre présence terrain au niveau du commerce. Un changement de cap qui se profile sur 2023 car nous avons vraiment besoin de passer la vitesse supérieure et d'être encore plus présents... On va parler beaucoup plus d'ID Rechange.

LAURENT BRUTINEL
(AGRA)

Aujourd'hui, lorsque les fournisseurs annoncent un taux de service à 80%, c'est bien. Avant, à moins de 98%, ils se faisaient taper sur les doigts.

ERIC COUTON
(RECHANGE AUTO SERVICE)

La montée en puissance annoncée du parc électrique est inquiétante pour nos métiers de distribution avec à la clé une baisse des volumes et un nécessaire changement d'assortiment. Mais j'adhère à un groupement qui me donnera de la visibilité le moment venu pour le futur.

FRÉDÉRIC GAILLARD
(AUTODISTRIBUTION)

Les efforts d'aujourd'hui sont probablement les résultats de demain.

Est Entrepot : « Nous devons continuellement recalibrer nos stocks »



Jean-Luc et Arnaud Picard font vivre les stocks Est Entrepot pour être toujours capables de dire « oui ».



L'année passée, Est Entrepot avait lourdement étoffé son catalogue avec la démultiplication des sourcings en mode bouclier face aux ruptures de supply chain des fournisseurs premium. Malgré un portefeuille

produits bien garni et un sourcing sécurisé au maximum, Jean-Luc Picard souligne qu'il faut cependant toujours prendre certains chemins de traverse pour s'approvisionner sur certaines familles de produits ! Pas de quoi décourager le patron de la plateforme lorraine de Jarville-la-Malgrange (54), qui fait de la disponibilité « avoir aussi ce que les autres n'ont pas » son mantra absolu. « Est Entrepot a les avantages de son indépendance, la réactivité, mais il faut également se battre tous les jours pour trouver les pièces. Et cela est plus vrai aujourd'hui avec des fournisseurs traditionnels qui

n'ont pas encore retrouvé leur meilleur niveau en termes de supply chain », insiste-t-il.

Une couverture quasi nationale

Cette stratégie permet aussi à la plateforme nancéenne d'avoir aujourd'hui une empreinte quasi nationale avec 75 départements servis. Si les marques premium restent au cœur de ses stocks, il a aussi de longue date diversifié son catalogue avec la marque italienne dépositionnée Open Parts – « solide car offrant une belle profondeur de gamme et sans rupture ! » – qui continue de marquer des points pour dépasser les 2 M€ de business annuel. Et Est Entrepot continue de capitaliser sur un positionnement fort « où plus personne ne veut aller et pourtant très porteuse », l'encombrante famille échappement avec notamment le Britannique BM Catalysts (pot cataly-

tiques, FAP, SCR...), « avec des ventes qui devraient atteindre 12 000 unités cette année contre de 9 000 l'an passé ».

L'économie circulaire mise en avant

En phase avec son temps « et avec des stocks réajustés en permanence pour coller aux évolutions du marché », Est Entrepot investit l'économie circulaire, notamment en développant DRI

Lucas Borg Automotive. « C'est un besoin du marché que nous devons adresser. Pour cela, nous allons mettre une personne à plein temps pour gérer le traitement des vieilles matières », explique l'emblématique patron de la plateforme nancéenne. Toujours dans l'air du temps, Est Entrepot a également entré depuis deux ans quelques gammes dédiées aux véhicules électrifiés : « Je paie un peu pour voir... être prêt le moment venu. Mais honnêtement, mis à part des chargeurs et câbles (sourcés chez Intfradis), je n'ai rien vendu ! » Et preuve de dynamisme, pour absorber sa croissance Est Entrepot doit optimiser son aire de préparation de commande avec l'ajout de cinq lignes pour passer à douze. Résultat, si Jean-Luc Picard annonce une bonne année 2022, le premier semestre 2023 « excellent ». « Honnêtement, le contraire aurait été inquiétant sur ce marché super-dynamique. »

C. R.



Cinq nouvelles lignes d'emballage vont être installées pour absorber la croissance.

Le Groupe Fauve pratique le changement dans la continuité

75 Le distributeur Centaure aux 8,3 M€ de CA, qui rayonne sur la Lorraine, l'Alsace et l'Est francilien, commence à rebattre les cartes de son actionnariat. Rigal, à Messein (54), et MSA, à Meaux (77), restent entre les mains de Marc Rigal, actionnaire principal, mais sa troisième entreprise, JMP, à Nordhouse (67), a été cédée mi-juillet à son associé : Dominique Seltz. « Il a racheté mes parts et mon épouse, Sophie, en a racheté une partie également car elle va rester dans l'entreprise et s'occuper de l'administratif », détaille le dirigeant. Marc Rigal confirme également que JMP restera l'une des composantes du Groupe Fauve et continuera d'adhérer au réseau Centaure. L'établissement alsacien a concentré une grande part des investissements du distributeur

ces derniers mois. D'abord, l'eménagement dans un nouveau bâtiment a permis de passer de 340 à 600 m² de surface. De plus, un gros laboratoire a été installé car le groupe veut développer l'activité peinture industrielle. Enfin, la marque Glasurit (BASF) a rejoint Sikkens (Akzo-Nobel) et Palinal (Palini Vernici) parmi celles stockées sur site. « D'ici l'an prochain, nous aurons besoin d'y recruter un collaborateur supplémentaire pour accompagner l'ambition du groupe », souligne Marc Rigal.

Premier semestre 2023 prometteur

À 63 ans, l'entrepreneur entame donc les grandes manœuvres de sa succession, même si la cession de Rigal et MSA n'est pas encore à l'ordre du jour. D'ailleurs, le dynamisme des secteurs couverts par le groupe ne se dément

pas puisqu'au premier semestre 2023, à périmètre constant par rapport au S1 2022, Fauve enregistre une hausse de 10 % de son CA. « À Meaux, un technicien est parti et a emmené quelques clients, mais si l'on prend en compte les clients que nous avons toujours, le résultat des six derniers mois est meilleur », confirme Marc Rigal. Le personnel de MSA a donc été renforcé par le recrutement d'un commercial et d'un technicien fin 2022. Ce qui n'est pas une mince affaire pour le Groupe Fauve, dont une grande partie de la zone de chalandise est frontalière de la Suisse, de l'Allemagne, du Luxembourg et de la Belgique. Des pays où les salaires sont plus élevés et dont il faut s'approcher pour conserver intactes ses équipes. Une nécessité car le distributeur continue d'accompagner de nouveaux clients, qui diversifient leur acti-



Marc Rigal a cédé les commandes de JMP, son site alsacien, à son associé Dominique Seltz et à son épouse, Sophie.

tivité mécanique vers un peu de carrosserie où qui s'installent purement et simplement. Sans oublier les carrossiers établis

qui reprennent des affaires à céder mais continuent d'acheter chez Fauve. ●

R. T.

BREAKING NEWS

Retrouvez toute l'actualité de l'aftermarket automobile sur le nouveau site

auto.zepros.fr



PROS

DIGITAL PRINT ÉVÉNEMENTIEL CONTENT MARKETING

NORMANDIE



276

distributeurs
et plateformes

8 069

nombre moyen de VP+VUL
par distributeurParc circulant VP :
2187474Âge du parc régional :
11,51 ansRépartition du
parc en % :
12,49% - de 3 ans
16,13% 3-5 ans
71,38% 5 ans et +Parc circulant VUL :
396159Âge du parc régional :
11,03 ansRépartition du
parc en % :
18,05% - de 3 ans
17,08% 3-5 ans
64,88% 5 ans et +

3101 ateliers

Sources: AAA Data, ANFA/Insee

FABRICE GODEFROY
(ALTERNATIVE AUTOPARTS)

Sur la vente de pneumatiques, nous avons essayé toutes les options et notamment de stocker, mais les faibles marges étaient bloquantes. Finalement, la bonne solution a été de se rapprocher d'un spécialiste. D'où le partenariat avec Disticash.

ANTOINE BEAUDET
(EUDIFF)

La PRE – notamment avec Back2Car – représente 2 % de notre chiffre d'affaires. Les clients ont de l'appétence pour ce type de pièces : les particuliers pour des questions de budget, et les ateliers, dont les carrossiers.

CLAUDIE CAHART
(ID RECHANGE)

Nous sommes toujours à l'affût de nouveaux distributeurs. ID Rechange a pris du poids et de la notoriété, ce qui implique que nous sommes de plus en plus sollicités pour entrer chez nous. Nous en avons dans le viseur... Et ce sont des acteurs de taille de plus en plus importante.

ERIC COUTON
(RECHANGE AUTO SERVICE)

Les ruptures d'approvisionnement de certains fournisseurs n'ont pas été un frein au développement, mais au quotidien, cela complexifie le travail des équipes pour trouver la pièce. Car à la fin, nous devons être en mesure de la servir.

Eudiff fait encore un bond en avant



Un peu de croissance externe et beaucoup de proximité, sur le terrain comme avec les équipes! Le développement d'Eudiff en quelques années est significatif... Le groupe normand présent sur trois territoires, historiquement Precisium et plus récemment VHIP, a franchi la barre des 15 M€ en 2022 avec 80 collaborateurs, vs 11,3 M€ et 63 personnes un an auparavant. Il est même entré au capital de MaxoPièces, l'un des trois membres de sa coopérative BEM, fondée avec BAP. Qu'est-ce qui fait courir Antoine Beudet? Pour justifier la progression de 35 % de son CA, le dirigeant d'Eudiff livre l'actualité qui a ponctué son calendrier entre 2022 et 2023: tout d'abord, l'extension du siège social basé à Eu (76) pour augmenter la surface de stockage et le déménagement du magasin d'Abbeville (80) sur un site deux fois plus grand à quelques encablures de là. Puis, l'ouverture de deux magasins Cappeville Pièces Auto (ex-ID Rechange passés en Precisium), dont l'un



Antoine Beudet, dirigeant d'Eudiff.

sur le département de l'Eure, jusque-là inexploré, et l'inauguration récente d'un dixième magasin à proximité de Rouen (76). Vient ensuite s'ajouter la création d'un site internet pour développer les ventes BtoB. Objectif: proposer une base de données interfacée TecDoc/ETAI en marque blanche. Un projet d'extension au BtoC via des casiers type Amazon Locker pour le retrait des pièces est également dans les tuyaux pour une implantation dans trois des magasins. Enfin, et non des moindres, une vingtaine de collaborateurs ont été recrutés pour couvrir les besoins d'une machine bien

huilée: magasiniers, commerciaux, livreurs et ateliers, le tout « sans difficultés majeures pour embaucher car nous restons une entreprise où l'esprit familial demeure. Nous sommes attachés à conserver au maximum cet esprit pour nos collaborateurs comme pour nos clients garagistes: soirées techniques, minisalon, journées formation, séminaire à Malaga avec deux sessions de trente clients... », mentionne Antoine Beudet.

Le BEM massifie toujours

« L'amicale » nouée avec BAP et MaxoPièces pour massifier les

achats est sur sa rampe de lancement avec dix-huit magasins pour 35 M€ de CA (2022). « Pour évoluer, le BEM se nourrit de beaucoup d'échanges entre ses membres. À trois, nous sommes ultra-réactifs et nos échanges sont essentiels pour avancer. Non seulement à propos des fournisseurs, mais également sur des process qui doivent améliorer notre fonctionnement et notre rentabilité », indique Antoine Beudet. Une prise de participation dans le capital de MaxoPièces a même été réalisée par BAP et Eudiff! D'où la création d'un pôle marketing afin d'améliorer encore plus leur visibilité auprès des clients (promotions, comptabilité analytique, pôle peinture, SAV, politique commerciale...). Sur un parc vieillissant de presque douze ans, sans événement majeur type prime à la casse venant déstabiliser la consommation SAV, le futur se présente bien d'après Antoine Beudet. « Réparer plutôt que remplacer, cela fonctionne aussi dans l'automobile! Entre l'inflation et la croissance de nos résultats, le marché est porteur pour tous », lance le dirigeant. Reste à savoir quand apparaîtra le point de bascule vers l'électrique. C'est d'ailleurs pourquoi le dirigeant a démarré les formations adaptées pour les interventions sur les VE. « C'est encore succinct pour l'instant, mais nous allons progresser aussi vite que le marché dans ce domaine », conclut Antoine Beudet... qui est encore loin d'avoir achevé sa course au développement. ●



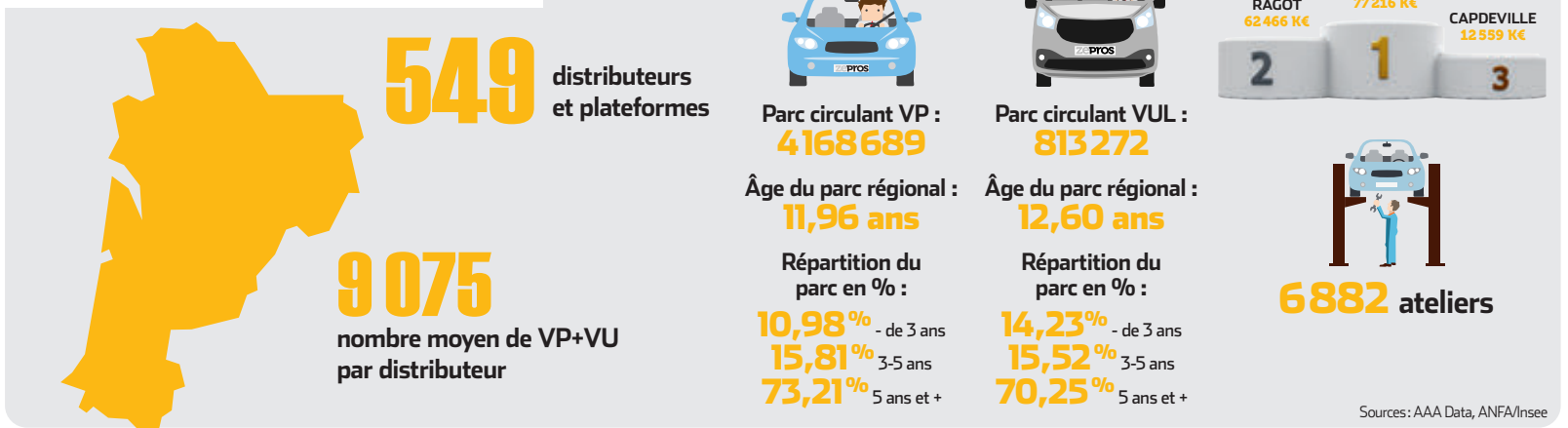


Nos équipes se préparent pour la grande rencontre.

Retrouvez-nous à Lyon
lors du salon EQUIP AUTO stand 6 N 110



NOUVELLE-AQUITAINE



Barrault maille envers et contre-tout



Rien n'arrête le champion toutes catégories des ouvertures de magasins, et surtout pas son nouvel actionnaire qui semble même l'encourager à l'accélération. Le maillage national n'est plus très loin.

En fin d'année, le groupe Ragot/Barrault entrait (avec le fournisseur MGA) dans le périmètre du numéro un de la distribution VN européenne Emil Frey, vendu par un Charles Taris aspirant à un repos mérité. Celui qui avait fait revivre Barrault cédait un groupe en plein développement affichant une progression de 20% pour frôler les 63 M€, « aidé pour un bon tiers par l'inflation », mais aussi par un réseau passé de 50 à 61 de magasins en propre (26 centres il y a cinq ans !)

Maillage densifié

Entrer dans la galaxie Emil Frey a donc été une vraie bouffée

La course au maillage se poursuit voire s'accélère pour l'enseigne Barrault, qui a déjà ouvert neuf nouveaux magasins sur les sept premiers mois de 2023.



d'oxygène pour Barrault qui ne manquait déjà pas de souffle. « Nous travaillons depuis cinq ans à construire une couverture nationale. L'arrivée du nouvel actionnaire permet d'accélérer l'expansion en montant à une dizaine d'ouvertures par an – notre seul frein étant aujourd'hui de trouver les hommes pour animer de nouveaux magasins – contre cinq à sept avant », décrit Stéphane Peronnet, encore directeur général de Barrault et

aux manettes de ce déploiement géographique (au moment de l'interview de Zepros), qui est appelé à prendre des fonctions aux achats IAM du groupe européen pour être remplacé par Stéphane Drouillard qui cumule donc dorénavant ces fonctions de DG de Barrault et de Flauraud. Pays de Loire, Centre-Val de Loire, Nouvelle-Aquitaine, PACA – « qu'il faudra encore mailler » –, l'Occitanie, les Hauts-de-France avec une ouverture à Seclin en

novembre 2022 et une seconde à Lys-lez-Lannoy... « Les secteurs ouverts peuvent encore être densifiés. Nous estimons que pour couvrir correctement un département, il faut entre trois et six sites. À 600 sites, on pourra commencer à se calmer ! »

Le format petit magasin retenu

Reste que sur le premier semestre de cette année, ce sont déjà neuf sites d'ouverts ! Un format de

petits magasins de proximité qui a eu l'air de plaire à l'actionnaire et qui l'a adoubé et même choisi comme modèle pour le développement des magasins Flauraud. « Le pragmatisme du groupe est très appréciable, avec des équipes qui travaillent dans l'optique de ne pas fragiliser les résultats. Il ne vient donc pas pour casser le modèle », note Stéphane Peronnet. Et dans cette logique d'efficacité et de dynamique commerciale, il a été décidé de stopper le projet d'agrandissement de la plateforme de Niort, qui n'était plus dimensionnée pour absorber la croissance. Niort restera donc une plateforme régionale qui s'intégrera dans le dispositif logistique global d'Emil Frey. Si l'on ne parle pas encore de synergie entre Barrault/Flauraud et le dispositif IAM du groupe européen, on commence bel est bien à penser optimisation. ●

C. R.

MEP Pièces Auto est entré en résistance

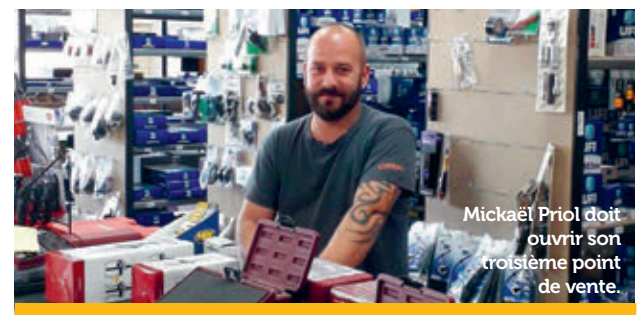
Qui a dit que les « petits » distributeurs n'avaient pas d'avenir ? Les résultats de MEP Pièces Auto à Saint-Just-Luzac (17) feraient pâlir de jalousie bon nombre de patrons d'entreprise. « En 2021, notre prévisionnel tablait sur 210 000 €. En 2022, nous avons fini à 860 000 € et en 2023 nous tablons sur 1 M€. Le premier semestre est déjà de 15% au-dessus du prévisionnel », espère Mickaël Priol, le gérant, également membre d'Alternative Autoparts. Le premier semestre est déjà de

15% au-dessus du prévisionnel. La recette du succès: un autofinancement sur le stock qui a bondi de 60 000 € à 160 000 €. « Nous avons aussi embauché du personnel: nous sommes passés de deux à six personnes, ce qui nous permet de livrer nos clients deux fois par jour. » Surfant sur ces résultats, le jeune chef d'entreprise a réalisé un projet qu'il avait annoncé en 2020: la création d'un deuxième magasin ouvert en octobre dernier à Saint-Pierre-d'Oléron, à quelques dizaines de kilomè-

tres du premier point de vente. « Nous serons les seuls sur l'île, c'est la raison pour laquelle nous sommes très attendus par les professionnels et les particuliers qui en ont assez d'être obligés d'aller sur le continent lorsqu'ils ont besoin d'une pièce. »

Le million d'euros comme objectif

Pour tromper le trafic routier, parfois très dense notamment en été, les livraisons se feront en scooter, permettant ainsi de ravitailler les clients partout sur



Mickaël Priol doit ouvrir son troisième point de vente.

l'île en 20 à 30 minutes. « Nous avons fait le pari d'ouvrir avec peu de gammes sur site. Mais celles présentes (courroies, distribution, freinage, filtration, PSD...) seront très larges. Nous tablons sur un CA de 800 000 €, pour les deux magasins en fin d'année

et de 1 M€ pour l'an prochain », conclut le gérant qui travaille déjà sur la création d'un troisième point de vente. Parions que le dynamisme du jeune patron lui ouvrira bientôt la porte de notre Top 100... ●

Jean-Sébastien Thomas

Un 4^e magasin en septembre pour Recharge Auto Service

64 C'est dans la périphérie de Rochefort (Tonnay-Charente) qu'Éric et Alain Couton vont ouvrir leur nouveau magasin après la pause estivale. Pas de course au maillage pour ce groupe charentais aux couleurs Groupauto, mais plutôt une approche conservatoire... de leur terrain de jeu! «Ce sont les opportunités qui nous font réagir. Car nous préférons mailler notre territoire avant que la concurrence ne prenne position», résume Éric Couton, plus stratège que conquérant! Et pour preuve, l'histoire de distributeur de la famille Couton qui a démarré en 1980 avec l'ouverture d'un magasin à Aytré (17). Il faudra attendre vingt ans avant que la famille se lance dans la croissance externe avec le rachat d'un distributeur Groupauto en phase de cession à Niort-Chauray (79). Et un troisième site sera créé ex nihilo en 2020



Éric et Alain Couton copilotent le groupe familial charentais.

«en pleine crise Covid» à Vaux-sur-Mer (17) dans la périphérie de Royan. Et enfin donc, en septembre, un quatrième site sera opérationnel à Tonnay-Charente animé par deux personnes et un livreur. Un format «agence» qui stockera les pièces de très grandes ventes, et se fera servir par Aytré pour les commandes plus techniques. «Comme pour les autres ouvertures, nous avons rebondi sur une opportunité. Pour Tonnay-Charente, c'était



une demande de la clientèle que l'on peinait à livrer en H+ à partir d'Aytré. L'ouverture de ce site va nous permettre d'engager de gros travaux d'optimisation de stockage et d'aménagement nécessaires sur notre magasin principal sans trop de désagréments», explique Éric Couton.

Travail sur la marque employeur

La famille va également profiter de ces travaux pour moderniser

le site – « nous voulons capitaliser sur son excellent emplacement » – et le mettre aux nouvelles normes environnementales « en installant une pompe à chaleur, et on réfléchit à la pose de panneaux photovoltaïques. Cela va apporter plus de confort à nos clients et à nos salariés, car maintenant il faut développer sa marque employeur !, remarque-t-il un peu malicieux. Au départ, nous étions monoproduit (radiateur), puis nous sommes montés en puissance comme multispécialisé. Et maintenant, le fait d'être devenu multi-sites

change le métier. Nous devons donc repenser notre organisation pour optimiser Aytré, qui est le site d'où tout part. » Et de remarquer : « Si nous avons une progression constante, c'est grâce à nos équipes. Elles sont en première ligne et au quotidien ce n'est pas facile pour eux d'être hyper-réactifs, surtout que le métier s'est beaucoup complexifié. » D'autant plus que pour la famille la règle est de dire oui. « Notre métier de stockiste est de se mettre en position de ne jamais dire non ! Je me débrouille, je trouve. » ●

C. R.



En septembre, le quatrième site ouvre ses portes pour désengorger le flux d'activité du navire amiral d'Aytré.

Des pièces captivantes pour l'avenir !



Avec MEYLE eSolutions, MEYLE vous propose depuis 2016 pour le marché secondaire indépendant des pièces de rechange qualitatives pour véhicules électriques avec des solutions de réparation bien adaptées. Nous avons actuellement dans notre gamme plus de 4 000 produits pour les véhicules à propulsion électrique et hybrides – développés, testés et contrôlés chez MEYLE. En tant que fournisseur de solutions globales, nous utilisons également notre vaste expertise dans le domaine des véhicules électriques pour préparer les garages et les ateliers, ainsi que leurs employés, à la transition vers l'e-mobilité grâce à des formations techniques et des services. Pour plus d'infos, consultez meyle.com/fr/esolutions

DRIVER'S BEST FRIEND*

* Le meilleur ami du conducteur

Suivez-nous sur



MEYLE

OCCITANIE



679

distributeurs
et plateformes

6 943

nombre moyen de VP+VUL
par distributeurParc circulant VL :
3995329Âge du parc régional :
11,89 ansRépartition du
parc en % :10,69% - de 3 ans
15,8% 3-5 ans
73,51% 5 ans et +Parc circulant VU :
719022Âge du parc régional :
12,71 ansRépartition du
parc en % :13,78% - de 3 ans
15,49% 3-5 ans
70,72% 5 ans et +

7480 ateliers

Sources : AAA Data, ANFA et AM Data

Alliance Auto Industrie se met en mode pause

L'hyperactif Vincent Olives s'est
astreint à ralentir...

à la demande d'équipes épuisées par la course au maillage de leur patron. «L'entreprise a ressenti le besoin d'optimisation de l'organisation pour absorber la croissance. Dans tous les services, l'an passé nous avons lancé des plans triennaux "de maturité" devant permettre de repenser les organisations pour tous gagner en efficacité, en temps...» En somme, entrer dans une chaîne «d'amélioration continue». Outre accélérer sur les plans de formation et réfléchir aux solutions pour se préparer aux enjeux de la transition énergétique (locaux moins consommateurs d'énergie...), le distributeur Grou-pauto a repensé l'organisation



« Nous allons ouvrir un chantier pour réduire les coûts d'exploitation d'ici 2030 », explique Vincent Olives.

de ses forces de vente, fortes de 40 commerciaux sur le terrain en ajoutant une courroie de transmission managériale «avec un chef des ventes pour huit commerciaux» eux-mêmes supervisés par un responsable d'activité et un directeur commercial. Une armée qui, pour qu'elle ne devienne pas «mexicaine», est

équipée d'un outil CRM maison permettant la fluidité des échanges, le suivi fin des clients... jusqu'aux livreurs qui seront tous équipés d'ici la fin de l'année d'une application sur leur smartphone pour optimiser leurs tournées, faire signer les bons de livraison... En clair, se mettre sur pause pour s'organiser, consolider les bases et la trésorerie... pour ensuite repartir à la conquête !

Croissance de 61%
en une décennie

« Ces dernières années, nous avons beaucoup investi et donc endetté l'entreprise pour aller vite. Car ma stratégie était de monter fortement en potentiel de volumes de vente pour être reconnu... et bien négocier les tarifs. L'entre-

prise a donc grandi rapidement, et maintenant nous l'amenons à la maturité... pour encore plus de rentabilité, explique le dirigeant. Après avoir mis des étages, on va mettre le toit ! » De fait, en regardant dix ans en arrière, l'ascension a été fulgurante avec un business qui a gagné 61% pour dépasser la barre des 51 M€ en 2022 et 53 M€ dans le viseur pour 2023. Et si le périmètre a effectivement bougé depuis 2012, on ne compte « que » cinq sites de plus pour un maillage cependant bien conséquent de trente magasins.

Des créations pures
en ligne de mire

Après avoir beaucoup dépensé pour financer sa croissance externe, il veut aujourd'hui rester

dans la maîtrise. « Quand on rachète un distributeur, on reprend certes une clientèle, un volume installé sur un secteur, mais aussi des process à réinitialiser, les stocks à reformater... Donc dorénavant, j'irai plus sur un modèle de nouvelle implantation par des créations pures. C'est moins rapide, certes, mais aussi moins coûteux et cela permet de mieux maîtriser le process. » On l'aura compris, Vincent Olives ne va pas non plus « rester en place ». « Nous sommes régionaux, nous devons couvrir les zones blanches sur notre périmètre, l'Occitanie et la Nouvelle-Aquitaine. » Son objectif : « Descendre jusqu'à Montpellier... mais en prenant notre temps. » L'ère de la maturité... tranquille ! ●

C. R.

Baisse Auto : un troisième site pour la peinture



« Il faut "bétonner" son secteur. Alors quand il y a une place à prendre, je la prends. » Plus

tacticien qu'offensif, Olivier Henri insiste : « Je m'implante lorsqu'il y a un réel manque de services sur un secteur, jamais en frontal face à des concurrents. » L'histoire de Baisse Auto s'est faite sur des opportunités qui ont permis de transformer l'atelier de rectification créé par le grand-père en 1947 à Narbonne en distributeur par son père Pierre. Et depuis son entrée dans l'entreprise en 2001, Olivier Henri a continué à développer le distributeur sous panneau Precisium. Ainsi en 2017,

il reprend à Carcassonne un site en faillite, son portefeuille clients et ses trois salariés, « ils sont six aujourd'hui dans l'agence ». Opportunité encore, en 2023 avec l'ouverture à Perpignan (66) d'un magasin dédié à son activité peinture, cette fois hors de ses frontières de l'Aude en rebondissant sur la défaillance d'un concurrent espagnol spécialisé en peinture à la conquête du marché français arrêté par la crise sanitaire. « Nous avons récupéré les vingt machines qu'il avait installées et repris une partie du personnel, pour finalement ouvrir un nouveau secteur », décrit, pragmatique, Olivier Henri. De quoi booster l'activité peinture, avec sa cinquantaine de

machines déployées (vingt-cinq en DeBeer et vingt-cinq en Lechler), « pour arriver au million d'euros en fin d'année, et qu'à terme cette activité stratégique pèse 20% de notre CA ».

Confirmation du bon
trend sur 2023

Car l'axe de développement de Baisse Auto se joue sur la multiplication des niches d'activités : en 2000 il accélère sur la rectification de culasse, en 2015 c'est le Diesel avec l'achat d'un banc, « car il y avait une grosse demande de la clientèle ». La vente d'équipements est également un bon levier de croissance à actionner. « Mais cette activité est très va-

riable d'une année sur l'autre, selon que l'on remporte un bel appel d'offres – comme en 2022 avec un lycée pro de Narbonne – ou pas. Cependant, si l'activité est loin d'être neutre en CA, elle est peu marginale. » Reste que l'entreprise est sur une bonne tra-

jectoire. Après une progression de 9% en 2022 pour dépasser les 8 M€, le premier semestre 2023 se dessine sur un trend à +6%. « Mais ne pas s'enflammer non plus car il faut tenir compte de l'inflation. » ●

C.R.



« Quand un client vient chez nous, il doit tout trouver », d'où la multiplication des niches voulue par Olivier Henri.

PROVENCE-ALPES-CÔTE-D'AZUR

548 distributeurs et plateformes

6 945 nombre moyen de VP+VUL par distributeur



Parc circulant VL : 3 274 061

Âge du parc régional : 11,11 ans

Répartition du parc en % :

12,96% - de 3 ans
17,07% - 3-5 ans
69,96% - 5 ans et +

Parc circulant VU : 531 945

Âge du parc régional : 11,24 ans

Répartition du parc en % :

17,88% - de 3 ans
18,5% - 3-5 ans
63,62% - 5 ans et +

7 442 ateliers

Sources : AAA Data, ANFA/Insee

FRÉDÉRIC GAILLARD
(AUTODISTRIBUTION)

Avec une MDD, on peut monter à 30 % du CA selon le mix clients. La structure de clientèle influence le poids de la marque privée. Si le distributeur vend beaucoup au réseau, au comptoir, sa part de MDD va gonfler.

CLAUDIE CAHART
(ID RECHANGE)

Ne jamais dire non ! C'est une obligation pour le distributeur !

VINCENT OLIVES
(ALLIANCE AUTO INDUSTRIE)

Nous commençons à voir poindre des difficultés d'encaissements chez certains de nos clients garagistes, qui peinent à rembourser leur PGE.

ANTOINE BEAUDET
(EUDIFF)

Nous avons essayé de gérer en bon père de famille pour ne pas subir et repercuter les hausses énergétiques : rationalisation des tournées (deux fois par jour), veille sur la consommation électrique et gaz, ou encore installation de LED...

YANIS JACOB
(JACOB SERVICES)

Nos clients n'ont pas trop souffert de la pénurie. Nous avons rempli, avec le soutien des plateformes régionales, notre rôle de distributeur et n se creusant la tête pour trouver des solutions.

La SFAC consolide sur l'Ardèche et sur la carrosserie



Le distributeur des Hautes-Alpes flirte avec les sommets en affichant pour 2022 une croissance record de 26% pour dépasser les 23 M€ de CA, et une tendance superporteuse sur une année 2023 plus volatile.

« L'activité est bien dynamique sur ce premier semestre en mécanique pour la SFAC, mais on constate des variations fortes d'un mois sur l'autre. Et sur l'activité peinture-carrosserie, nous avons encore beaucoup de potentiel à transformer pour atteindre les positions que nous souhaitons prendre », décrit Laurent Brutinel, globalement satisfait de la trajectoire du groupe. Il faut dire que l'an passé, le patron – également président du groupement Agra – s'était mis en mode « consolidateur » en achetant son huitième site. Ainsi, il a renforcé le Comptoir Ardéchois de l'Automobile, son site d'Aubenas repris en 2019, avec le rachat de la société

Kali Auto Pièces à Privas passée sous le même panneau (trois personnes). « Ce second site était nécessaire pour couvrir l'ensemble de l'Ardèche. »

Carrosseries rachetées, équipes formées

Également l'an passé, la SFAC a investi dans l'activité carrosserie en achetant trois carrosseries judicieusement réparties pour couvrir les Hautes-Alpes. Outre conserver une activité de réparation-collision, les ateliers se font également centres de formation pour former les équipes, mais également les clients, dont les sessions vont démarrer. Un investissement réalisé son portefeuille à la peinture avec l'intégration des gammes General Paint et de la MDD Agra Exclusive Color. Le groupe pourrait aussi référencer d'autres « cartes » sur la peinture, histoire de booster le développement de l'activité. Et pour appuyer tous



Laurent Brutinel, P-DG de la SFAC.

ces développements, la SFAC a démultiplié les salons régionaux sur 2022. Alors évidemment, 2023 « est une année tranquille », de consolidation. Et Equip Auto Lyon oblige, pas de salons régionaux cette année mais un rassemblement des clients garages qui seront accueillis sur le stand Autolia/Agra du salon lyonnais. Également l'occasion de leur faire visiter la plateforme centrale de l'Agra implantée à Lyon. ●

C. R.

L'Ardèche a été gagnée en 2019 par le rachat du Comptoir Ardéchois Automobile à Aubenas et renforcé l'an passé avec un magasin à Privas.

FABRICE GODEFROY
(IDL P)

Sur 2022 et 2023, il a fallu beaucoup aider nos clients garagistes. Car outre le remboursement du PGE, l'inflation, les garagistes doivent aussi investir pour suivre l'évolution technologique. Tout cela peut s'avérer extrêmement lourd !

LAURENT DESROUFFET
(AUTODISTRIBUTION)

Face à l'augmentation généralisée des coûts, l'augmentation du taux de main-d'œuvre pour un réparateur devient un impératif.

SRETA MIRKOVIC
(PARTSMEN)

L'offre PRE (Back2Car) proposée par AAG devient un levier de conquête de nouveaux clients qui sont de plus en plus demandeurs. On nous la demande... Nous n'avons pas besoin de la vendre !

MARIE-JO FAIVRE
(ALTERNATIVE AUTOPARTS)

Les distributeurs ont besoin d'accompagnement sur le développement réseau, mais aussi marketing pour les aider à positionner les nouvelles offres lancées par leur groupement.

VINCENT FERRON
(FERRON)

La vente de pièces en MDD ne vient pas cannibaliser nos ventes de pièces équipementiers. C'est clairement un nouveau business pour nous !

PAYS DE LA LOIRE



312 distributeurs
et plateformes

9 457
nombre moyen de VP+VUL
par distributeur



Parc circulant VL :
2 481 313

Âge du parc régional :
11,76 ans

Répartition du
parc en % :

10,19% - de 3 ans
15,76% 3-5 ans
74,05% 5 ans et +



Parc circulant VU :
4 693 324

Âge du parc régional :
11,36 ans

Répartition du
parc en % :

16,22% - de 3 ans
17,21% 3-5 ans
66,57% 5 ans et +



3 301 ateliers

Sources : AAA Data, ANFA et AM Data

PAP Ouest : un nouvel outil mieux calibré pour sa croissance

PAP Ouest se donne de l'air pour suivre le rythme de son impressionnante croissance!

Lorsque le groupe IDLP a repris Riche Diffusion en 2018, celui-ci ne faisait que du dépôt et employait cinq personnes, rappelle Julien Lefort, directeur des négociations Achats d'IDLP. Devenu PAP Ouest et nouvelle plateforme régionale du groupe, le site nantais a réalisé un CA de 13 M€ en 2022 et vise les plus de 15 M€ cette année, hors activité de dépôt. Julien Lefort explique cette rapide progression par « l'ADN du groupe, la culture du stock et de la pièce technique d'IDLP ». Côté stock, PAP Ouest affiche 75 000 références et une valeur de 3,5 M€. Le nombre de fournisseurs a lui évolué de 12 à 55 en

quelques années. Une offre qui a permis le développement commercial de la plateforme, également favorisé par la dynamique des adhérents Alternative Autoparts sur la région.

Locaux plus vastes

PAP Ouest a donc quitté début 2023 ses locaux vieillissants de Saint-Herblain (44) pour occuper deux bâtiments sur une zone d'activités de la même commune, passant de 3 700 m² à un potentiel de 6 000 m². 2 M€ ont été investis dans l'aménagement du site ! Un premier bâtiment de 1 200 m² au sol est consacré au picking et aux produits qui sont remballés, un second de 1 000 m² aux pièces plus volumineuses. L'effectif est formé de

trente-deux collaborateurs, dont six recrutés depuis le transfert, placés sous la direction opérationnelle de Sébastien Guyot, directeur adjoint de PAP Ouest. Travaillant en 2x8, les équipes préparent 1 300 colis par jour, contre 120 au démarrage de la plateforme IDLP. Ces colis sont préparés sur une chaîne d'expédition de cinq lignes via un tapis automatique circulant dans les deux sens sur les trois niveaux aménagés.

Livraison sur la France entière à J+1

PAP Ouest livre dix-sept départements en H+4 et la France entière, hors Corse, en J+1. Un call center commercial et technique de quatre personnes est à dis-



« Nous allons jusqu'à 97 % en profondeur de gamme », indique Julien Lefort, patron des achats chez IDLP (à droite), aux côtés de Sébastien Guyot, DGA de PAP Ouest.

position des clients. Le nouveau site va permettre de donner une autre dimension à PAP Ouest, qui va devenir la plateforme de consommables peinture pour IDLP - Alternative Autoparts. Elle distribuera au niveau national la nouvelle MDD Novalt Carrosserie et ses 250 références.

« Avec elle, nous allons travailler plus, plus rapidement, tout en donnant du confort aux équipes. Il s'agit d'un vrai outil logistique adapté à notre croissance », conclut Julien Lefort, qui met le cap sur les 20 M€ de CA à l'horizon 2025. ●

Thierry Goussin

Autodistribution Talbot veut affiner son modèle



Avec 281 garages dans son escarcelle, le distributeur est devenu un puissant animateur réseau sur un territoire quadrillé de ses multiples enseignes. Les bases du commerce sont jetées, il s'agit à présent d'harmoniser l'ensemble et peaufiner la logistique. Dans le détail, 60 Garage et 26 Carrosserie AD, 13 détenant le double panneau, 3 AD PL, 61 Autoprime et 10 Staff Auto. Ajoutons 38 Bosch Car Service, 3 Acoat Selected et 4 Axial, puis enfin ses enseignes « maison » avec 46 Automarques et 17 Carromarques, et tout est sous contrôle ou presque. Thierry Talbot reste en veille continue et affiche

un bond de presque 10%, pour 72,4 M€ de CA. Premier record. « 2022 succède à deux années post-Covid déjà en croissance. Nous n'avons subi aucune rupture d'approvisionnement, Logisteco et nos 15 points de vente ont joué notre rôle de stockeur et de tampon. Poitiers, Thouars, Niort et Angoulême sont mêmes en surstock pour



Autodistribution Talbot livre toujours entre deux et quatre fois par jour, un rythme cadencé selon les territoires plus ou moins urbanisés.

répondre à des besoins à des endroits stratégiques. Nous avons ainsi maintenu notre vitesse de croisière. » 2023 a aussi démarré sur les chapeaux de roues avec 16 % de croissance au premier semestre, dans un contexte d'inflation estimée à 6 % par le groupement. Deuxième record. « Nous avons fait carton plein au

printemps avec notre catalogue annuel de promotions (matériels, fournitures, pièces...) édité à 3 500 exemplaires. La campagne a enregistré 15 800 ventes pour 3,2 M€ de CA (5 % du CA global) ! Un outil "maison" depuis vingt ans et un autre record cette année », lance le dirigeant.

Travailler la logistique

Thierry Talbot veut peaufiner son modèle de distributeur. En clair, travailler sur l'harmonisation de ses quinze magasins et automatiser sa logistique, entre autres. Une nouvelle ère pour le groupe après avoir travaillé la partie commerciale. « Nous avons encore de belles marges de manœuvre sur la partie logistique. »

Enfin, le dirigeant observe la remontée flagrante de la MDD Isotech dans le panier de pièces, poussée par le mix entre l'inflation et le parc vieillissant. Le groupe était jusqu'à présent peu présent sur ce segment, privilégiant la pièce premium. « Nous partons donc de très bas. Mais sa progression est visible, d'autant qu'elle est très bien placée en termes de prix (20% inférieurs au premium) et de qualité », convient Thierry Talbot, qui sait qu'il devra également travailler le sujet de la pièce de réemploi à un moment donné de l'histoire. « Ce sujet est important, mais c'est un métier à part que j'ai besoin de mieux comprendre. » ●

M. B.

POUR LES VÉHICULES ÉLECTRIQUES. POUR LES HYBRIDES. PAR LES EXPERTS DE LA BATTERIE.



Développée en collaboration avec les principaux constructeurs de voitures, la VARTA® Silver Dynamic AGM est la batterie de référence pour les applications les plus exigeantes, tels que les véhicules Start-Stop. De plus – elle est conçue pour fonctionner parfaitement en tandem avec la batterie haute-tension dans tous les types de véhicules hybrides et électriques.

#AccélèreVotreFutur.



PIÈCE DE RECHANGE
D'ORIGINE



FABRIQUÉE EN
ALLEMAGNE

Tout démarre avec  **VARTA®**



LE GUIDE DE A à Z

CLASSEMENT PAR RAISON SOCIALE

ADIPA SAS	P. 75	GOVIN	P. 80
ADOUR VI	P. 77	GPA 38	P. 84
AISNE DIESEL SERVICES	P. 77	GRANDBLAISE	P. 72
ALLIANCE AUTO INDUSTRIE	P. 72	GROSSMANN	P. 74
ALSACE ELECTRO DIESEL	P. 74	GUIPROMAN	P. 78
ANIEL	P. 72	HAUTOT ET FILS	P. 77
ANTONIN	P. 80	HUBERT	P. 70
ARQUES ELECTRO DIESEL	P. 83	IDLP	P. 69
ATAC PIECES AUTO	P. 73	ITAL EXPRESS	P. 71
AURILIS GROUP	P. 69	JACOB SERVICES	P. 84
AUTO INDUSTRIE COUTANCAISE	P. 85	JACQUES SCHMITT	P. 83
AUTO STYL	P. 76	LENORMANT	P. 74
AUTOMOTIVE FACTORY PARTS	P. 75	LEROY ACCESSOIRES DISTRIBUTION	P. 69
AUTOPUZZ	P. 73	LIMOUSIN PIÈCES AUTOMOBILE	P. 85
B.A.P	P. 80	MA PIÈCES AUTOS BRETAGNE	P. 73
BAÏSSE AUTO	P. 81	MANCHE OCÉAN AUTOMOBILES	P. 78
BEAL	P. 76	MARCEUL	P. 82
BONNAFOUS	P. 84	MARTY TAILLEFER	P. 76
BRETEAULT	P. 76	MAURER	P. 84
BSL INVESTISSEMENT	P. 81	MEGA 6 ORGANISATION	P. 78
CAL	P. 75	MOTOR PARTS	P. 82
CAPAIL	P. 78	MS FRANCE	P. 82
CAPDEVILLE (CDA)	P. 77	NEGO TRUCKS	P. 82
CHANTERAUD	P. 76	NIORT FRERES	P. 69
CHAUSSENDE	P. 79	NORCA	P. 74
COIGNIÈRES PIÈCES AUTO	P. 84	OBJAT PIECES AUTO (OPA)	P. 79
CPS	P. 85	ODIS	P. 72
DALENS ET FILS	P. 83	PARTSMEN GROUPE	P. 77
DASIR	P. 71	PYRAME	P. 75
DECHARENTON	P. 70	RAGOT	P. 71
DECMO	P. 78	RAGUES	P. 71
DELESTREZ	P. 73	RECHANGE AUTO SERVICE	P. 79
DESTRIKATS	P. 82	RF AUTO PIÈCES	P. 79
DHENIN	P. 72	RONDEAU	P. 73
DUBOIS	P. 80	SAAS	P. 80
DUBREUIL (APA)	P. 70	SAIFA	P. 79
DUPEYRON CIA	P. 81	SAVARIEAU	P. 71
DURAND SERVICES	P. 70	SD LAQUES SYSTEMES	P. 83
EPS	P. 76	SELECT POIDS LOURDS 49	P. 80
ESSOR AUTOMOBILE	P. 84	SFAC	P. 74
EST ENTREPOT	P. 74	SIAB	P. 79
EUDIFF	P. 75	SOFIDEST	P. 72
EXADIS	P. 69	SPPV	P. 81
FARIS	P. 70	STARCOM AUTO PIÈCES	P. 83
FAUVE	P. 81	TALBOT	P. 70
FERRON	P. 69	TECH'ECAR	P. 77
FICHO	P. 73	TECHNIC PIÈCES AUTO	P. 81
FORMULE PIÈCES AUTO	P. 82	TIC	P. 78
GBV TRUCK SABATIE	P. 83	VESOUL ELECTRO DIESEL	P. 75
GENELEC	P. 85	VILLEBENOIT	P. 71

CLASSEMENT PAR DIRIGEANT

ALTUN M.	P. 80	HUBERT D. & B., CONRAD P., BERWALD P.	P. 70
ARBONA J. & R.	P. 80	JACOB Y.	P. 84
ARGUEL H.	P. 80	JUGIE C. & P.	P. 79
AZEMA F. & DUBOSCQ J.-L.	P. 77	LAFFARGUE C.	P. 79
BARTHELET J.-C.	P. 69	LAFONT M.	P. 81
BEAUDET A., M. & M.	P. 75	LAINÉ A.	P. 80
BENABIDES A.	P. 79	LAMRANI F.	P. 82
BERNARD É.	P. 76	LASSERRE V.	P. 77
BIARD B., LE GOFF F., RICHARD M.	P. 78	LE CAPITAINE M.-Y.	P. 72
BOËDA C.	P. 85	LEDUC G. & MERCIER S.	P. 76
BONNAFOUS P.	P. 84	LEFEUVRE P. & KA A.	P. 71
BOURGEOIS A. & DEROUCK C.	P. 73	LENORMANT S.	P. 74
BOVO C.	P. 81	LE ROUX P. & CARO S.	P. 85
BRUTINEL L., MARTOIA F., MAQUET M.	P. 74	LE ROY G.	P. 72
CASTELLANOS N. & T.	P. 74	LE ROY J.-F.	P. 69
CHABBI I.	P. 83	LETOUZÉ J.-M.	P. 71
CHANTERAUD D.	P. 76	MALLEN É.	P. 76
CHAUSSENDE O.	P. 79	MANTA T. & PELLETIER F.	P. 84
CLAVERIE P. & DETHOREY F.	P. 71	MARCEUL J.-P. & D., GOUCHAULT F.	P. 82
COURT C. & GALLAND Y.	P. 76	MARIA J.-L.	P. 81
COUTON É. & A., DUVERNOY C.	P. 79	MAURER M.	P. 84
CREPET J.-L.	P. 82	MÈCHE V. & ROMANELLO C.	P. 83
CREUSY M.	P. 76	METZ O. & B.	P. 78
DALENS A.	P. 83	MIRKOVIC S.	P. 77
DE LA MOTTE L.	P. 72	MOUY L.	P. 85
DEMOULIN N. & FRANCHET N.	P. 80	NIORT J.-F.	P. 69
DESCAMPS B. & LELIÈVRE F.	P. 78	OLIVES V.	P. 72
DESMET O. & J.-F.	P. 72	PHÉLIPPEAU P.	P. 82
DESTRIKATS J.-P.	P. 82	PICARD F. & J.	P. 78
DHENIN L. & P.	P. 72	PICARD J.-L. & A.	P. 74
DROUILLARD S.	P. 69	PICONNET H. & N.	P. 84
DUBREUIL P.-H. & GARCIA A.	P. 70	PIZZITOLLA S.	P. 75
DUPEYRON P. & I.	P. 81	PROTON R. & FOUGEYROLLAS L.	P. 78
DURAND Y., R. & D.	P. 70	PYRAME P. & F.	P. 75
EUVRARD J.-M., EUVRARD A., VALENTIN R.	P. 75	RAGUES M., P. & J.	P. 71
FALCO S.	P. 75	RENAULT P., CRESPIN J., LUQUAS É., ALLEAUMER.	P. 70
FARIS F. & A., SOLER D.	P. 70	RIFFLART F. & J.	P. 85
FÉQUANT MAUPOIL C., H. & J.-CL.	P. 84	RIGAL M. & SELTZ D.	P. 81
FERRE L.	P. 75	SAVARIEAU P.	P. 71
FERRON H. & V.	P. 69	SCHMITT T. & F.	P. 83
FICHO G.	P. 73	SCHRAEN M.	P. 79
FLORES E.	P. 77	SENZEZ A. & M.	P. 83
GODEFROY F. & P.	P. 69	SPEISSER P.	P. 74
GOVIN J. & ROMANO R.	P. 80	TALBOT T., P.-O. & M.	P. 70
GROSSMANN J.	P. 74	TARIS C., PERONNET S., MICALLEF C.	P. 71
GUEUDET & WATIER J.	P. 73	TELLET F.	P. 73
HAUTOT A.	P. 77	TOUSSAINT F.	P. 78
HENRI O. & E.	P. 81	VAISSIERE J.-J.	P. 83
HORY I. & RAMIREZ G.	P. 73	VAN DEN BOSCH J. & H., COUSIN D.	P. 82
HORY I. & RAMIREZ G.	P. 73	VILLETTE B.	P. 77



1

IDLP

Société(s) entrant dans le périmètre : IDLP, NED, CPA, BEAD-PUEYO, HDI, PAP, OUEST INJECTION, DR ELECTRODIESEL, POPS, PAP SUD, PAP OUEST, PAP EST

Implantation géographique : 11 - 13 - 27 - 31 - 34 - 44 - 49 - 54 - 69 - 78 - 83 - 91 - 92 - 94 - 95

Dirigeant(s) : Fabrice GODEFROY, Pdt - Patrice GODEFROY, DG

Date de création : 1946

Holding : Europe Diesel


Nbre de sites : 25 + 1 plateforme nationale + 6 plateformes régionales + 1 plateforme technique

Faits marquants : nouveaux locaux (6000 m²) et déménagement de PAP Ouest à Saint-Herbaïn, participation active dans tous les groupes de travail chez Mobilians sur la mobilité de demain. Fabrice Godefroy prend la présidence de Mobilians 94 tout en restant Expert Mobilités pour 40 millions d'automobilistes

	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	200 000	222 000	11,00 %
Effectif	676	708	4,73 %

Date clôture bilan: 31 décembre

Avenue du Parc Médicis - 94260 FRESNES
Tél.: 01 49 84 66 00 - Fax.: 01 49 84 66 19
Mail: contact.magasin@idlp.fr - Web: www.idlp.fr



2

LEROY ACCESSOIRES DISTRIBUTION

Société(s) entrant dans le périmètre : LEROY ACCESSOIRES DISTRIBUTION

Implantation géographique : France entière

Dirigeant(s) : Jean-François LEROY

Date de création : 1991

Actionnariat : Récup' 44 + J.-F. Leroy

Nbre de sites : 2 + 5 plateformes

Faits marquants : rachat par Récup' 44 (Tony Manta et son père) de 100 % des parts de Leroy Accessoires Distribution en septembre 2022

	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	104 367	114 762	9,96 %
Effectif	244	246	0,82 %

Date clôture bilan: 31 mars

ZI d'Etriché - 7 rue Gustave Eiffel - BP 50317 - 49500 SEGRÉ
Tél.: 02 41 61 73 22 - Fax.: 02 41 61 59 00
Mail: leroy.accessoires.distribution@wanadoo.fr



3

AURILIS GROUP

Société(s) entrant dans le périmètre : FLAURAUD, AURILIS GROUP

Implantation géographique : 11 - 12 - 15 - 19 - 24 - 31 - 33 - 34 - 44 - 46 - 48 - 57 - 63 - 81 + filiale en Italie

Dirigeant(s) : Stéphane DROUILLARD, DG

Date de création : 1932

Holding : Aurilis Group


Actionnariat : Emil Frey France

Nbre de sites : 20 + 1 plateforme + 1 filiale

	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	90 000	96 000	6,67 %
Effectif	450	420	-6,67 %

Date clôture bilan: 31 décembre

14 rue Pierre Boulanger - 63017 CLERMONT-FERRAND
Tél.: 04 73 42 04 20 - Fax.: 04 73 24 27 32
Mail: relationcommerciale@flauraud.fr - Web: www.flauraud.fr



4

NIORT FRÈRES

Société(s) entrant dans le périmètre : NIORT FRÈRES DISTRIBUTION, AD FORTIA, DPAN, MIGNE

Implantation géographique : 27 - 76 - 78

Dirigeant(s) : Jean-François NIORT, Pdt

Date de création : 1946

Holding : Financière Niort

Actionnariat : famille Niort


Nbre de sites : 11

Faits marquants : cession de Niort Frères Communication (3 M€), rénovation des magasins de Dieppe et Vernon

	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	90 000	95 000	5,56 %
Effectif	570	570	0,00 %

Date clôture bilan: 31 mars

154 avenue du Mont Riboudet - BP 4022 - 76021 ROUEN CEDEX
Tél.: 02 35 98 04 44 - Fax.: 02 35 98 01 99
Mail: contact@niortfreres.fr - Web: www.niortfreres.fr



5

EXADIS

Société(s) entrant dans le périmètre : EXADIS

Implantation géographique : 13 - 31 - 33 - 44 - 54 - 59 - 69 - 92

Dirigeant(s) : Jean-Christophe BARTHELET, DG

Actionnariat : Renault, Mobivia, Groupement des concessionnaires Renault

Nbre de sites : 8

Faits marquants : signature migration ERP (informatique), investissements dans la capacité de stockage à Saint-Priest (mezzanine et convoyage), rénovation du siège social

	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	71 000	92 000	29,58 %
Effectif	150	160	6,67 %

Date clôture bilan: 31 décembre

52 rue Jean Zay - 69800 SAINT-PRIEST
Tél.: 09 69 32 80 87
Mail: contact@exadis.com - Web: www.exadis.com



6

FERRON

Société(s) entrant dans le périmètre : Ets FERRON, PIECES&PNEUS.COM, FOI 53, FOI 44, MAP 49, MAP 53, GUHUR DISTRIBUTION

Implantation géographique : 35 - 44 - 49 - 53

Dirigeant(s) : Hervé FERRON, Pdt - Vincent FERRON, DG

Date de création : 1974

Holding : Ferron

Actionnariat : Hervé et Vincent Ferron

Nbre de sites : NC

Faits marquants : repise en avril 2023 de Rabjeau Pièces Autos à Ancenis

	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	80 650	90 680	12,44 %
Effectif	-	-	-

Date clôture bilan: 30 septembre

Cap Bretagne - Parc d'Activité d'Etelles - 35370 ÉTRELLES
Tél.: 02 99 75 00 19 - Fax.: 02 99 74 65 43
Mail: info@ferron.fr - Web: www.piecesetpneus.com



DUBREUIL (APA)

Société(s) entrant dans le périmètre : AUTO PIÈCES ATLANTIQUE CARMOINE

Implantation géographique : 35 - 44 - 49

Dirigeant(s) : Paul-Henri DUBREUIL - Alex GARCIA

Date de création : 1928

Holding : Groupe Dubreuil

Actionnariat : Groupe Dubreuil

Nbre de sites : 16

Faits marquants : ouverture en avril 2022 d'une agence (magasin + atelier) à Carquefou, puis à Saint-Malo en octobre 2023



	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	76 054	86 027	13,11%
Effectif	335	350	4,48%

Date clôture bilan: 31 décembre

ZAC Erette Grand'Haie - 11 rue Olivier de Serres - 44119 GRANDCHAMPS-DES-FONTAINES
Tél.: 02 40 13 49 30 - Fax.: 02 51 36 05 09
Mail: contact@apa-carimoine.fr - Web: www.apa-carimoine.fr



HUBERT

Société(s) entrant dans le périmètre : AD THOME, AD BERWALD, AUTOMAX, PARTECH, SERGEANT, DÉFI PIÈCES AUTO, TITAN ÉQUIPEMENT

Implantation géographique : 54 - 57 - Luxembourg

Dirigeant(s) : Didier HUBERT, Pdt - Pierre CONRAD - Pierre BERWALD - Brigitte HUBERT

Date de création : 1922

Holding : Hubert Participations

Actionnariat : Didier Hubert (68%), famille Hubert (27%), autres (5%)

Nbre de sites : 24

Faits marquants : 100 ans du Groupe Hubert, un millier d'invités le 25/11/2022 avec notamment Yannick Noah!



	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	72 344	79 583	10,01%
Effectif	325	335	3,08%

Date clôture bilan: 31 décembre

60 route de Luxembourg - BP 20051 - 57100 MANOM
Tél.: 03 82 82 46 66 - Fax.: 03 82 34 32 77
Mail: d-hubert@groupehubert.eu - Web: www.thome.fr



TALBOT

Société(s) entrant dans le périmètre : AUTODISTRIBUTION TALBOT, AUTODISTRIBUTION TALBOT 86, AUTODISTRIBUTION TALBOT 16/17, TMR

Implantation géographique : 16 - 17 - 79 - 85 - 86

Dirigeant(s) : Thierry TALBOT, Pdt - Pierre-Oliver TALBOT, DG - Mathieu TALBOT, DG

Date de création : 1954

Actionnariat : Thierry et Jean-Luc Talbot

Nbre de sites : 17 (15 AD + 2 TMR)

Faits marquants : ouverture du 15^e site Autodistribution à Montmorillon en avril 2023



	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	70 805	77 216	9,05%
Effectif	292	302	3,42%

Date clôture bilan: 31 décembre

ZI Thouars Lousy - 7 rue du Grand Rose - BP 103 - 79103 THOUARS
Tél.: 05 49 66 02 12
Mail: thierry.talbot@grouptalbot.com - Web: www.talbot.autodistribution.fr



DURAND SERVICES

Société(s) entrant dans le périmètre : DURAND SERVICES, PLATEFORME PAVI

Implantation géographique : 01 - 38 - 42 - 69 - 73 - 74

Dirigeant(s) : Yves DURAND, P-DG - Ronald DURAND, DG - David DURAND, DG

Date de création : 1975

Holding : Financière Yves Durand

Actionnariat : famille Durand

Nbre de sites : 12

Faits marquants : extension de la plateforme PAVI prévue au 4^e trimestre 2023



	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	60 358	72 000	19,29%
Effectif	247	249	0,81%

Date clôture bilan: 31 décembre

ZI du Levatel - 301 rue Louis Néel - 38146 RIVE-SUR-FURE
Tél.: 04 76 91 46 02 - Fax.: 04 76 91 10 52
Mail: info@durandservices.fr - Web: www.durandservices.fr



FARSY

Société(s) entrant dans le périmètre : AD FARSY, AD NEOPARTS, AD DOUTAVES

Implantation géographique : 11 - 13 - 30 - 34 - 84

Dirigeant(s) : Frédéric FARSY, Pdt - Didier SOLER, DG de Neoparts - Alexandre FARSY, DG de Farsy

Date de création : 1928

Holding : Alteos

Actionnariat : famille Farsy, Didier Soler

Nbre de sites : 28

Faits marquants : achat d'AD Doutaves (84) début 2022



	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	66 166	71 946	8,74%
Effectif	336	340	1,19%

Date clôture bilan: 31 décembre

4 Boulevard des Acéries - BP 119 - 13363 MARSEILLE CEDEX 10
Tél.: 04 91 75 80 00 - Fax.: 04 91 75 80 43
Mail: contact@ad-farsy.com - Web: www.farsy.autodistribution.fr / www.neoparts.autodistribution.fr / www.doutaves.autodistribution.fr



DECHARENTON

Société(s) entrant dans le périmètre : AUTODISTRIBUTION DESERT, AUTODISTRIBUTION DECHARENTON, LEROUX BROCHARD, SODIAMA, SBPL

Implantation géographique : 14 - 27 - 35 - 50 - 61

Dirigeant(s) : Pascal RENAULT, Pdt - Jérôme CRESPIEN, DG - Éric LUQUAS, DG - Richard ALLEAUME, DG

Date de création : 1931

Actionnariat : Decharenton Management

Nbre de sites : 14

Faits marquants : décès du fondateur Jacques Pellevet en octobre 2022



	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	63 772	69 036	8,25%
Effectif	450	460	2,22%

Date clôture bilan: 30 septembre

2 rue Dumeyer - BP 21 - 61102 FLERS DE L'ORNE
Tél.: 02 33 64 63 00 - Fax.: 02 33 96 14 23
Mail: decharenton@decharenton.fr - Web: www.decharenton.fr

13

VILLEBENOIT




Société(s) entrant dans le périmètre : AUTO COMPTOIR DE L'YONNE, VILLEBENOIT SUD, VILLEBENOIT NORD, SENS ELECTRO DIESEL, VILLEBENOIT HYDRAULIQUE, ETS VILLEBENOIT, CORBESS

Implantation géographique : 77 - 89 - 91

Dirigeant(s) : Jean-Marc LETOUZÉ, Pdt

Date de création : 1917

Nbre de sites : 7

	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	62077	67759	9,15%
Effectif	363	374	3,03%

Date clôture bilan: 31 décembre

22 rue des Carrières - 89107 SENS CEDEX
Tél. : 03 86 95 70 00 - Fax. : 03 86 95 70 45
Mail : ad-villebenoit@groupe-villebenoit.fr

14

SAVARIEAU

Société(s) entrant dans le périmètre : IMA (26), VALENCE PL, FONTENAY VI, ROMAS PL, PLST, TRANSMAN, TRANS VI, TDS, HRVI, TECHNO VI, SAVARIEAU, NEGO TRUCK, NOGOLOC

Implantation géographique : 17 - 26 - 44 - 49 - 79 - 85 - 86


Dirigeant(s) : Patrick SAVARIEAU

Date de création : 1964

Actionnariat : famille Savarieau

Nbre de sites : 18

Faits marquants : achat de Fontenay VI à Fontenay-le-Comte



	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	62000	67279	8,51%
Effectif	270	290	7,41%

Date clôture bilan: 31 décembre

L'Horbetoux - Acti'Ouest impasse Jean Mouillade - 85000 LA ROCHE-SUR-YON
Tél. : 02 51 37 17 53
Web : www.savarieau.com

15

RAGUES

Société(s) entrant dans le périmètre : RAGUES PLUS, RAGUES ROUEN, COMPTOIR PIÈCES AUTO, RAGUES HÉROUVILLE, GOSSELIN, LÉBOURGEOIS, RAGUES CHERBOURG, RAGUES ARGENTAN, RAGUES BAYEUX, AOI RENNES, AOI MALOULINE, AOI FOUGÈRES, AOI SERVICE, RAGUES LE MANS

Implantation géographique : 14 - 35 - 50 - 61 - 76

Dirigeant(s) : Marcel RAGUES, Pdt - Pierre RAGUES, DG - Juliette RAGUES, DRH



Date de création : 1950

Holding : Sofira

Actionnariat : famille Ragues

Nbre de sites : 11

Faits marquants : ouverture de Ragues Le Mans


	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	59120	65885	11,44%
Effectif	290	299	3,10%

Date clôture bilan: 31 décembre

ZI Caen Sud - 11 rue des Frères Lumière - 14120 MONDEVILLE
Tél. : 02 31 72 78 00 - Fax. : 02 31 72 78 18
Mail : pierre@ragues.fr - Web : www.ragues.fr

16

RAGOT


Société(s) entrant dans le périmètre : GROUPE BARRAULT, ASD, PABAR

Implantation géographique : '01 - 06 - 16 - 17 - 24 - 28 - 33 - 34 - 37 - 38 - 47 - 64 - 65 - 72 - 73 - 74 - 79 - 83 - 85 - 86 - 88

Dirigeant(s) : Charles TARIS, Pdt - Stéphane PERONNET, DG - Christophe MICALLEF, DAF

Date de création : 2018

Nbre de sites : 53




	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	52000	62466	20,13%
Effectif	290	-	-

Date clôture bilan: 28 février

Rue de la Grange Verrine - 79000 NIORT
Tél. : 05 49 28 38 22 - Fax. : 05 49 24 63 21
Mail : contact@barrault.com - Web : www.barrault.com

17

DASIR

Société(s) entrant dans le périmètre : DÉPÔT AUTO SPORT INDUSTRIE RHODANIEN (DASIR)

Implantation géographique : 69 - 87

Dirigeant(s) : Pascale LEFEUVRE, P-DG - Aline KA, DG

Date de création : 1956

Nbre de sites : 2

Faits marquants : investissement sur un 2^e bâtiment à Lyon



	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	48711	56000	14,96%
Effectif	90	90	0,00%

Date clôture bilan: 31 décembre

5 rue de Catalogne - 69150 DÉCINES-CHARPIEU
Tél. : 04 72 04 84 80 - Fax. : 04 72 04 84 84
Mail : commercial@dasir.fr - Web : www.dasir.fr

18

ITAL EXPRESS

Société(s) entrant dans le périmètre : ITAL EXPRESS, CONSOGARAGE, ANJOU DIFFUSION

Implantation géographique : 31 - 51 - 53 - 69

Dirigeant(s) : Patrice CLAVERIE - Fabrice DETHOREY

Date de création : 1975

Holding : Ital Invest

Actionnariat : Ital Invest

Nbre de sites : 4

	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	48505	52000	7,21%
Effectif	-	-	-

Date clôture bilan: 31 décembre

17 rue de l'Îlet, CS 10202 Saint-Martin-sur-le Pré - 51009 CHÂLONS-EN-CHAMPAGNE
Tél. : 03 26 21 11 00 - Fax. : 03 26 21 97 87
Mail : ied@ital-express.fr - Web : www.ital-express.fr



ALLIANCE AUTO INDUSTRIE

Société(s) entrant dans le périmètre : ALLIANCE AUTO INDUSTRIE

Implantation géographique : 09 - 11 - 24 - 31 - 32 - 34 - 40 - 47 - 64 - 65 - 66 - 82

Dirigeant(s) : Vincent OLIVES, P-DG

Date de création : 2011

Actionnariat : Vincent Olives

Nbre de sites : 30



	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	49500	51000	3,03%
Effectif	280	2880	0,00%

Date clôture bilan: 31 décembre

201 avenue Jacques Douzans - 31600 MURET
Tél. : 05 61 51 12 28 - Fax. : 05 61 56 45 95
Web : www.alliance-auto-industrie.fr



ODIS

Société(s) entrant dans le périmètre : APPRODIS, BERTHO-LAMOUR, CAPR, DIFAC, ODIS 35, ODIS 37, ODIS 49, OUEST DISTRIBUTION, TOLEDIF, TOLEDIF 45

Implantation géographique : 18 - 28 - 29 - 35 - 37 - 41 - 44 - 49 - 50 - 56

Dirigeant(s) : Laurie DE LA MOTTE

Date de création : 1950

Actionnariat : Laurie de la Motte, Bruno Bonnet

Nbre de sites : 16

Faits marquants : ouverture d'Ouest Distribution et Odis 37



	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	46714	48933	4,75%
Effectif	-	156	-

Date clôture bilan: 31 décembre

11 rue de la Longeraie - 35760 SAINT-GRÉGOIRE
Tél. : 02 99 36 42 36
Mail : laurie.delamotte@groupe-odis.fr - Web : www.odispro.fr



SOFIDEST

Société(s) entrant dans le périmètre : NIPPON PIÈCES SERVICES, NORD DISTRIBUTION

Implantation géographique : 13 - 31 - 33 - 44 - 59 - 62 - 69 - 92 - DROM-COM - EspagnE - Italie - Belgique - Tunisie - Bénin - Serbie - Japon - Gabon

Dirigeant(s) : Olivier DESMET, gérant - Jean-François DESMET, co-gérant et dir. com.

Date de création : 1993

Nbre de sites : 30



	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	45500	-	-
Effectif	121	-	-

Date clôture bilan: 31 décembre

170 rue de la Voyette - 59273 FRETIN
Tél. : 0 820 003 004 - Fax. : 0 820 003 005
Mail : contact@nippon-pieces.com - Web : www.nippon-pieces.com



DHENIN

Société(s) entrant dans le périmètre : AUTODISTRIBUTION DHENIN, LOGISTIQUE NORD AUTO (LNA)

Implantation géographique : 59 - 62

Dirigeant(s) : Louise DHENIN, Pdte - Philippe DHENIN, DG

Date de création : 1963

Holding : Dhenin Auto

Actionnariat : famille Dhenin

Nbre de sites : 12



	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	34242	38090	11,24%
Effectif	158	161	1,90%

Date clôture bilan: 30 septembre

398 rue de Gamand - 59810 LESQUIN
Tél. : 03 20 10 32 46 - Fax. : 03 20 15 11 59
Mail : www.dhenin.autodistribution.fr



GRANDBLAISE

Société(s) entrant dans le périmètre : AUTODISTRIBUTION GRANDBLAISE & LEROY, AUTODISTRIBUTION SCHOETTLÉ 68

Implantation géographique : 68 - 88

Dirigeant(s) : Gauthier LEROY, P-DG

Date de création : 1930

Holding : Ibac Participations

Actionnariat : Famille Leroy

Nbre de sites : 5



	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	34649	37555	8,39%
Effectif	131	159	21,37%

Date clôture bilan: 31 décembre

ZI La Vaxenaire - 40 rue du 12^e Régiment d'Artillerie - BP 35 - 88100 SAINT-DIÉ CEDEX
Tél. : 03 29 55 35 35 - Fax. : 03 29 55 13 14
Web : www.grandblaise-leroy.fr



ANIEL

Société(s) entrant dans le périmètre : ANIEL MARKETPLACE

Implantation géographique : 83

Dirigeant(s) : Maël-Yann LE CAPITAINE, DG

Date de création : 1968

Holding : Groupe Faubourg

Actionnariat : Groupe Faubourg

Nbre de sites : 3



	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	26211	35000	33,53%
Effectif	75	78	4,00%

Date clôture bilan: 31 décembre

ZI Toulon Est - 757 avenue Joliot Curie - 83130 LA GARDE
Tél. : 04 94 75 22 58 - Fax. : 04 94 75 74 83
Mail : a.flin@groupe-faubourg.com - Web : www.anielmarketplace.com

25

FICHOU

Société(s) entrant dans le périmètre : AUTODISTRIBUTION FICHOU
Implantation géographique : 29
Dirigeant(s) : Gwénaelle FICHOU, Pdte
Date de création : 1926
Holding : Comptoir Breton de la Pièce Détachée (CBPD)
Actionnariat : famille Fichou
Nbre de sites : 5
Faits marquants : nouvel entrepôt pour le stockage de l'outillage et des pneumatiques






	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	29 818	34 100	14,36%
Effectif	153	162	5,88%


Date clôture bilan: 30 septembre

ZI Kergonan - 20 rue Gustave Zede - BP 80024 - 29801 BREST CEDEX 9
 Tél. : 02 98 42 42 42 - Fax. : 0298424243
 Mail : ad.fichou@a-d.fr - Web : www.autodistribution.fichou.fr

26

AUTOPIZZ

Société(s) entrant dans le périmètre : AUTOPIZZ
Implantation géographique : Bretagne
Dirigeant(s) : Isabelle HORY - Guillaume RAMIREZ
Date de création : 2014
Holding : Midi Auto
Nbre de sites : 1





	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	21 270	33 158	55,89%
Effectif	49	62	26,53%

215 rue Jean-Baptiste Say - 56850 CAUDAN
 Tél. : 02 97 81 45 14
 Mail : c.lefevre@groupe-midiauto.com

27

RONDEAU

Société(s) entrant dans le périmètre : RONDEAU VACQUIER, GABORIT SMG, SEPLG, RCA (RECTIFICATION CHOLETAISE AUDÉON)
Implantation géographique : 49 - 85
Dirigeant(s) : François TEILLET, dir.
Date de création : 1973
Holding : Fast
Actionnariat : Groupe Fast
Nbre de sites : 8 + 1 plateforme

	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	32 849	-	-
Effectif	218	-	-




Date clôture bilan: 31 août

ZI du Bois Joly - 2 rue Gustave Eiffel - 85500 LES HERBIERS
 Tél. : 02 52 61 44 00 - Fax. : 02 51 64 92 92
 Mail : negoce@rondeau.fr - Web : www.rondeau.fr

28

ATAC PIÈCES AUTO

Société(s) entrant dans le périmètre : ATAC PIÈCES AUTO
Implantation géographique : 18 - 28 - 37 - 41 - 45 - 56 - 91
Dirigeant(s) : Anne BOURGEOIS, DG - Cécile DEROUCK, DG
Date de création : 1985
Actionnariat : famille Bourgeois / Derouck
Nbre de sites : 18

	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	26 250	30 812	17,38%
Effectif	118	125	5,93%



Date clôture bilan: 31 mars

32 rue de la Batardière - 45140 SAINT-JEAN-DE-LA-RUELLE
 Tél. : 02 38 46 67 27
 Mail : via le site - Web : www.atac-pieces-auto.fr

29

DELESTREZ

Société(s) entrant dans le périmètre : ETS F. DELESTREZ
Implantation géographique : 60 - 80
Dirigeant(s) : GUEUDET Frères - Jérôme WATIER, DG
Date de création : 1958
Nbre de sites : 5

	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	25 451	26 313	3,39%
Effectif	120	118	-1,67%


Date clôture bilan: 31 décembre

165 rue Dejean - 80000 - 80040 AMIENS
 Tél. : 03 22 97 67 60 - Fax. : 03 22 96 31 25
 Web : www.delestrez.fr

30

MA PIÈCES AUTOS BRETAGNE

Société(s) entrant dans le périmètre : MA PIÈCES AUTOS BRETAGNE
Implantation géographique : Bretagne
Dirigeant(s) : Isabelle HORY - Guillaume RAMIREZ
Date de création : 2017
Holding : Midi Auto
Nbre de sites : 1



	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	19 971	25 719	28,78%
Effectif	49	52	6,12%

ZA de la Bienvenue - Rue Jules Verne - 56530 QUÉVEN
 Tél. : 02 97 81 89 89
 Mail : c.lefevre@groupe-midiauto.com



ALSACE ÉLECTRO DIESEL

Société(s) entrant dans le périmètre : ALSACE ÉLECTRO DIESEL, AUTODISTRIBUTION AED

Implantation géographique : 67

Dirigeant(s) : Philippe SPEISSER, Pdt

Date de création : 1959

Holding : MACH

Actionnariat : actionnariat familial

Nbre de sites : 2

Faits marquants : achat d'un hall pour augmenter la capacité de stockage



	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	23 688	25 569	7,94%
Effectif	105	106	0,95%

Date clôture bilan: 31 décembre

Rond-point de la Vigie - Geispolsheim Gare - BP 50435 - 67412 ILLKIRCH CEDEX
Tél. : 03 88 66 08 45

Mail: aedgis@aed-ad.fr - Web: www.alsace-electro-diesel.fr



GROSSMANN

Société(s) entrant dans le périmètre : AUTODISTRIBUTION VA FIV, VERSAILLES ACCESSOIRES, AUTODISTRIBUTION SPAA, AD LOIR SA

Implantation géographique : 78 - 91 - 94

Dirigeant(s) : Joseph GROSSMANN, Pdt

Date de création : 1980

Nbre de sites : 4



	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	23 480	25 052	6,70%
Effectif	-	-	-

Date clôture bilan: 31 décembre

2-8 allée des Vignes - 91160 CHAMPLAN
Tél. : 01 69 79 94 94 - Fax. : 01 69 34 82 79
Web: www.loir.autodistribution.fr



LENORMANT

Société(s) entrant dans le périmètre : ASVI, BANNEWARTH, NEMOURS PL, LENORMANT BTP, NORD CARROSSERIE PEINTURE, SERVICE ÉLECTRO DIESEL

Implantation géographique : 60 - 76 - 77 - 78 - 95

Dirigeant(s) : Stéphane LENORMANT

Date de création : 1957

Actionnariat : famille Lenormant

Nbre de sites : 9



	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	17 309	25 000	44,43%
Effectif	-	-	-

Date clôture bilan: 31 décembre

Les Marches de L'Oise - Bât. Vienne - 100 rue Louis Blanc - 60160 MONTATAIRE
Tél. : 03 44 28 52 90 - Fax. : 03 44 28 05 72

Mail: asvi@lenormant.fr - Web: www.lenormant.fr



NORCA

Société(s) entrant dans le périmètre : Principaux : NORCA EUROPE BÉZIERS, NORCA PERPIGNAN, NORCA TOULOUSE NORD, NORCA TOULOUSE SUD, NORCA UTILITAIRES AUCAMVILLE, NORCA BORDEAUX, NORCA RENNES, NORCA MONTPELLIER, NORCA ALÈS, NORCA VITROLLES. Centres expert Norca: NORCA DISTRI-EST, HBM, SERVI TRUCK AGEN, etc.

Implantation géographique : 34 - 54 - 66 - 31 - 33 - 13 - 30 - 35 - 70 - 47 - 22 - 82 - 12 - 32 - 24 - 23

Dirigeant(s) : Norbert CASTELLANOS, Pdt - Thibaut CASTELLANOS, DG

Date de création : 1939 (fusion Castellanos Distribution et Norca en 2006)

Nbre de sites : 10 principaux, 27 centres expert Norca



	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	21 079	24 500	16,23%
Effectif	132	142	7,58%

Date clôture bilan: 31 décembre

ZI de Grand Saint-Charles - 300 rue de Turin - 66000 PERPIGNAN
Tél. : 04 68 68 40 50 - Fax. : 04 68 68 40 59

Web: www.norca.eu



EST ENTREPOT

Société(s) entrant dans le périmètre : EST ENTREPOT

Implantation géographique : 02 - 08 - 10 - 21 - 25 - 51 - 54 - 55 - 57 - 59 - 60 - 62 - 67 - 68 - 70 - 77 - 80 - 88 - 89 - 90

Dirigeant(s) : Jean-Luc PICARD - Arnaud PICARD

Date de création : 1989

Actionnariat : famille Picard

Nbre de sites : 1

Faits marquants : prise en charge du dépôt Sasic



	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	22 064	24 241	9,87%
Effectif	-	-	-

Date clôture bilan: 31 décembre

16 bis avenue de la Malgrange - 54140 JARVILLE
Tél. : 03 83 37 30 67 - Fax. : 03 83 32 07 98
Mail: c.avert@est-entrepot.fr - Web: www.est-entrepot.fr



SFAC

Société(s) entrant dans le périmètre : SOCIÉTÉ DE FOURNITURES POUR L'AUTOMOBILE ET LA CARROSSERIE (SFAC), SFAC-DR, AXE AUTOS, CAA

Implantation géographique : 04 - 05 - 07 - 84

Dirigeant(s) : Laurent BRUTINEL, Pdt - Frédéric MARTOIA, DG - Michael MAQUET, Dir. Com.

Date de création : 1964

Nbre de sites : 7



	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	18 500	23 237	25,61%
Effectif	-	-	-

Date clôture bilan: 31 janvier

Quartier Patac - 35 boulevard Bernard Givaudan - 05000 GAP
Tél. : 04 92 51 86 58 - Fax. : 04 92 53 58 91
Web: www.groupe-sfac.com

37 **VESOUL ÉLECTRO DIESEL**

Société(s) entrant dans le périmètre : VESOUL ÉLECTRO DIESEL, DAMOIS & MELLEKER, DAURELLE POIDS LOURD DIESEL ELECTRIC, SOVEPAC

Implantation géographique : 21 - 25 - 52 - 70 - 88

Dirigeant(s) : Jean-Marie EUVRARD, Pdt du conseil d'admin. - Arnaud EUVRARD, DG - Régis VALENTIN, DG délégué

Date de création : 1969

Holding : SA Euvrard

Actionnariat : Jean-Marie et Arnaud Euvrard

Nbre de sites : 8

	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	17 714	19 850	12,06%
Effectif	71	74	4,23%

Date clôture bilan: 31 décembre et 30 septembre (VED)

Parc d'Activité - Vesoul Technologia - BP 70035 - 70001 VESOUL
Tél. : 03 84 75 63 01 - Fax. : 03 84 75 08 03
Web: www.vesoul-electro-diesel.fr

38 **PYRAME**

Société(s) entrant dans le périmètre : PYRAME STATION, PYRAME XL, PYRAME PLUS, PYRAME SIM (contrôle technique)

Implantation géographique : 13

Dirigeant(s) : Pascal PYRAME - Franck PYRAME

Date de création : 1928

Holding : Pyrame Mone

Actionnariat : Pyrame Mone

Nbre de sites : 6

	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	17 542	18 394	4,86%
Effectif	106	105	-0,94%

Date clôture bilan: 31 décembre

470 rue Victor Baltard - BP 30273 - 13290 AIX-EN-PROVENCE
Tél. : 04 42 90 75 20
Mail: info@pyrame.fr - Web: www.pyrame.fr

39 **ADIPA SAS**

Société(s) entrant dans le périmètre : ADIPA

Implantation géographique : 14 - 16 - 17 - 18 - 22 - 29 - 35 - 36 - 37 - 41 - 44 - 49 - 50 - 53 - 56 - 61 - 72 - 79 - 85 - 86 - 87

Dirigeant(s) : Laurent FERRE, Pdt

Date de création : 1986

Nbre de sites : 1

	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	15 381	17 808	15,78%
Effectif	35	36	2,86%

Date clôture bilan: 31 octobre

10 rue du Lamineur - BP 20381 - 44819 SAINT HERBLAIN CEDEX
Tél. : 02 40 92 21 21 - Fax. : 02 40 92 23 24
Mail: laurent.ferre@adipa.fr - Web: www.new.adipa.fr

40 **AUTOMOTIVE FACTORY PARTS**

Société(s) entrant dans le périmètre : AUTOMOTIVE FACTORY PARTS

Implantation géographique : 92

Dirigeant(s) : Serge FALCO, DG

Date de création : 2009

Nbre de sites : 1

	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	16 200	17 400	7,41%
Effectif	18	18	0,00%

Date clôture bilan: 31 décembre

11 boulevard Gallieni - 92230 GENNEVILLIERS
Tél. : 01 55 02 05 10
Mail: sfalco.afp@orange.fr

41 **EUDIFF**

Société(s) entrant dans le périmètre : EUDIFF

Implantation géographique : 02 - 27 - 60 - 62 - 76 - 78 - 80 - 95

Dirigeant(s) : Antoine BEAUDET - Martine BEAUDET - Michel BEAUDET

Date de création : 1989

Actionnariat : Antoine, Martine et Michel Beaudet

Nbre de sites : 10

Faits marquants : ouverture de deux magasins, dont un dans l'Eure (Capeville Pièces Auto), développement du BEM, prise de participation dans MaxoPièces, création d'un site web pour développer les ventes (BtoB pour l'instant), extension du siège social, déménagement de la boutique d'Abbeville dans la Somme pour un bâtiment plus grand

	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	11 300	15 300	35,40%
Effectif	50	-	-

ZI des Prés Salés - Rue Lavoisier - 76260 EU
Tél. : 06 26 55 06 03
Mail: a.beaudet@eudiff.fr - Web: www.eudiff.fr

42 **CAL**

Société(s) entrant dans le périmètre : CAL

Implantation géographique : 30 - 34

Dirigeant(s) : Serge PIZZITOLLA, gérant

Date de création : 1978

Nbre de sites : 6

	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	13 550	14 680	8,34%
Effectif	48	59	22,92%

Date clôture bilan: 31 décembre

792 avenue du Marché Gare - 34070 MONTPELLIER
Tél. : 04 67 65 81 00 - Fax. : 04 67 65 95 70
Mail: cal34@wanadoo.fr - Web: www.calsarl.com



MARTY TAILLEFER

Société(s) entrant dans le périmètre : TAILLEFER SAS
Implantation géographique : 34
Dirigeant(s) : Marcel CREUSY, Dir.
Date de création : 1987
Holding : SOFIMAR SAS
Nbre de sites : 1



	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	14 312	-	-
Effectif	-	-	-

Date clôture bilan: 31 décembre

1056 rue François-Joseph Gossec - BP 95520 - 34071 MONTPELLIER CEDEX 3
 Tél. : 04 67 69 00 69 - Fax. : 04 67 27 48 43
 Web : www.taillefer-trucks.fr



AUTO STYL

Société(s) entrant dans le périmètre : ERC AUTO, APS 71, LONS PIÈCES AUTO
Implantation géographique : 01 - 39 - 71
Dirigeant(s) : Éric BERNARD
Date de création : 1990
Actionnariat : Éric Bernard
Nbre de sites : 7



	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	12 800	14 171	10,71%
Effectif	67	68	1,49%

Date clôture bilan: 30 septembre

15 avenue d'Arsonval - 01000 BOURG-EN-BRESSE
 Tél. : 04 74 22 55 65 - Fax. : 04 74 92 11 41
 Mail : bourg@auto-styl01.fr - Web : www.auto-styl01.fr



BRETEAULT

Société(s) entrant dans le périmètre : SAS BRETEAULT
Implantation géographique : Pays de la Loire, Bretagne, Normandie et Centre
Dirigeant(s) : Guillaume LEDUC, Pdt - Sonia MERCIER, DG
Date de création : 1998
Actionnariat : Guillaume Leduc
Nbre de sites : 7



	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	13 825	-	-
Effectif	63	-	-

Date clôture bilan: 31 décembre

ZAC de la Pointe - 4-6 rue des Noisetiers - 72190 SARGÉ-LÈS-LE-MANS
 Tél. : 02 43 16 03 03
 Mail : contact@breteault.com - Web : www.breteault.fr



EPS

Société(s) entrant dans le périmètre : EPS
Implantation géographique : 04 - 05 - 06 - 07 - 13 - 26 - 83 - 84
Dirigeant(s) : Éric MALLEN
Date de création : 1979
Actionnariat : familial
Nbre de sites : 4
Faits marquants : rachat en mars 2023 de Dauphiné Peinture à Grenoble et de DIAAC à Bourgoin-Jallieu



	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	11 411	13 501	18,32%
Effectif	40	41	2,50%

Date clôture bilan: 31 décembre

169 rue de la Forêt - 26000 VALENCE
 Tél. : 04 75 82 42 01 - Fax. : 04 75 55 58 38
 Mail : contact26@eps-peinture.fr - Web : www.eps-peinture.fr



BEAL

Société(s) entrant dans le périmètre : AUTO COLOR, B-ALPES PEINTURES, POLE PEINTURES, ETS DUMOGET, BEAL PEINTURES SAINT-ETIENNE, BEAL ROANNE
Implantation géographique : 07 - 26 - 38 - 42 - 43 - 73 - 74
Dirigeant(s) : Christian COURT, Pdt - Yvette GALLAND, DAF
Date de création : 1907
Holding : GCVL
Nbre de sites : 6



	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	12 946	13 500	4,28%
Effectif	-	-	-

Date clôture bilan: 31 décembre

ZAC Malacussy - Rue Agricole Perdiguier - 42100 SAINT-ÉTIENNE
 Tél. : 04 77 81 50 30 - Fax. : 04 77 81 30 18
 Mail : beal.peintures@groupebeal.fr



CHANTERAUD

Société(s) entrant dans le périmètre : FEA, ETS, SOFAS, EQUIPAUTO CIB SUD-OUEST, PPA
Implantation géographique : 16 - 17 - 24
Dirigeant(s) : Didier CHANTERAUD, Gérant
Date de création : 1985
Holding : Chanteraud
Nbre de sites : 6



	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	13 044	13 460	3,19%
Effectif	65	63	-3,08%

Date clôture bilan: 31 décembre

ZI Angoulême N°3 - 24 impasse de la Vallancéaude - BP 70560 - 16160 GOND-PONTOUVRE
 Tél. : 05 45 69 39 00 - Fax. : 05 45 69 07 87
 Mail : d.chanteraud.fea@holding-chanteraud.fr - Web : www.pieces-detachees.fea.fr

49

CAPDEVILLE (CDA)

Société(s) entrant dans le périmètre : COMPTOIR DE DISTRIBUTION AUTOMOBILE (CDA) CAPDEVILLE AUTO INDUSTRIE, AGEN DIESEL

Implantation géographique : 33 - 40 - 47


Dirigeant(s) : Bertrand VILLETTE

Date de création : 1987

Actionnariat : Bertrand Villette

Nbre de sites : 7

Faits marquants : cession de la filiale Agen Diesel en septembre 2022



	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	13161	12559	-4,57%
Effectif	54	52	-3,70%

Date clôture bilan: 31 décembre

ZAC Giroufat - Route de Bordeaux - 47202 MARMANDE CEDEX
Tél. : 05 53 76 08 50 - Fax. : 05 53 64 17 03
Web : www.capdeville.fr

50

PARTSMEN GROUPE

Société(s) entrant dans le périmètre : PARTSMEN CHAMPIGNY, PARTSMEN MORANGIS, PARTSMEN DRANCY, PARTSMEN VALENTON

Implantation géographique : Ile-de-France

Dirigeant(s) : Sreta MIRKOVIC

Date de création : 2013

Actionnariat : Sreta Mirkovic et Miloud Arriouach

Nbre de sites : 4

Faits marquants : déménagement du site de Villeneuve-Saint-Georges à Valenton, lancement du call center et de l'extranet clients



	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	8500	12250	44,12%
Effectif	55	60	9,09%

2 rue du Professeur Paul Milliez - 94500 CHAMPIGNY-SUR-MARNE
Tél. : 01 41 77 76 70
Mail : a.pouillon@partsmen.fr - Web : www.partsmengroupe.fr

51

TECHN'ECAR

Société(s) entrant dans le périmètre : TECHN'ECAR

Implantation géographique : 24


Dirigeant(s) : Vincent LASSERRE

Date de création : 2012

Actionnariat : Thibaut et Pauline Lasserre

Nbre de sites : 1

Faits marquants : déménagement dans les nouveaux locaux (5000 m²) de Trélissac, espace dédié à la formation des carrossiers



	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	10500	12000	14,29%
Effectif	33	40	21,21%

Date clôture bilan: 31 décembre

708 allée des Randonneurs - 24750 TRÉLISSAC
Tél. : 05 33 12 01 00
Mail : capcolor24@gmail.com - Web : www.peinturevoiture.fr / www.peinturemoto.fr / www.peinturevoiture-pro.fr / www.bombedepinture.fr / www.peinturebateau.fr

52

AISNE DIESEL SERVICES

Société(s) entrant dans le périmètre : AISNE DIESEL SERVICES

Implantation géographique : 02 - 51 - 60 - 80

Dirigeant(s) : Francis AZEMA, Pdt - Jean-Luc DUBOSCQ, Dir.


Date de création : 2000

Holding : Gueudet

Actionnariat : Gueudet

Nbre de sites : 8

Faits marquants : création d'une station chrontachygraphe à Épernay chez un agent Renault Trucks, puis reprise de cet agent pour en faire un atelier G-Truck



	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	10884	11904	9,37%
Effectif	68	74	8,82%

Date clôture bilan: 31 décembre

ZAC La Vallée - Rue Antoine Parmentier - 02100 SAINT-QUENTIN
Tél. : 03 23 67 11 98 - Fax. : 03 23 62 57 18
Mail : contact@aisnedieselservices.fr - Web : www.aisnedieselservices.fr

53


HAUTOT ET FILS

Société(s) entrant dans le périmètre : HAUTOT ET FILS

Implantation géographique : 76

Dirigeant(s) : Alexandre HAUTOT, P-DG

Nbre de sites : 2



	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	-	11800	-
Effectif	-	-	-

Date clôture bilan: 31 mars

7 rue Gautier d'Yvetot - 76190 YVETOT
Tél. : 02 32 70 42 00
Web : www.hautotetfils.com

54

ADOUR VI

Société(s) entrant dans le périmètre : ADOUR VÉHICULES INDUSTRIELS, AVI DAX

Implantation géographique : 40


Dirigeant(s) : Emmanuel FLORES

Date de création : 2010

Holding : Groupe Flores Véhicules Industriels (GFVI)

Nbre de sites : 3

Faits marquants : vente de AVI VISCA au groupe Barrault



	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	12966	11763	-9,28%
Effectif	47	40	-14,89%

Date clôture bilan: 30 septembre

680 rue de la Ferme Larrouquere - 40000 MONT-DE-MARSAN
Tél. : 05 58 46 53 90 - Fax. : 05 58 75 35 32
Web : www.adourvi.fr



TIC

Société(s) entrant dans le périmètre : PIERRE AUTO, COGNAC PIÈCES AUTO, RECTIMO 16, RADIATEURS BOUTANT, ELECTRO DIESEL FAVRE

Implantation géographique : 16

Dirigeant(s) : Frédéric TOUSSAINT

Date de création : 1987

Holding : TIC

Actionnariat : TIC

Nbre de sites : 3



	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	11000	11500	4,55%
Effectif	51	48	-5,88%

Date clôture bilan: 31 mars

Route de l'Isle d'Espagnac - 16160 GOND-PONTOUVRE
Tél. : 05 48 69 08 09 - Fax. : 05 45 69 11 04
Mail: f.toussaint@groupe-tic.fr - Web: www.groupe-tic.fr

MANCHE OCEAN
AUTOMOBILES

Société(s) entrant dans le périmètre : ARMOR PIÈCES AUTOS, LIBR'AUTO LDP, MANCHE OCEAN AUTOMOBILES

Implantation géographique : 22 - 29

Dirigeant(s) : François PICARD - Jérôme BRÉARD

Date de création : 2001

Holding : Cobredia SAS

Actionnariat : François Picard

Nbre de sites : 3



	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	12220	11465	-6,18%
Effectif	-	-	-

Date clôture bilan: 31 décembre

18 rue de l'Eau Blanche - 29200 BREST
Tél. : 02 98 41 29 88 - Fax. : 02 98 41 29 92
Mail: j.breard@ldp.peintures.fr - Web: www.mancheoceanautomobiles.com



MEGA 6 ORGANISATION

Société(s) entrant dans le périmètre : MEGA 6 ORGANISATION, CAFAI

Implantation géographique : 67

Dirigeant(s) : Olivier METZ, Pdt - Brigitte METZ, DG

Date de création : 1989

Actionnariat : Olivier METZ

Nbre de sites : 2



	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	10848	11095	2,28%
Effectif	31	30	-3,23%

Date clôture bilan: 31 mars

39 rue du Maréchal Lefebvre - 90018 - 67023 STRASBOURG CEDEX 1 - 67100 STRASBOURG
Tél. : 03 88 40 77 70 - Fax. : 03 88 40 08 82
Mail: mega6@mega6.fr - Web: www.sourcing-automotive.fr



DECMO

Société(s) entrant dans le périmètre : DECMO

Implantation géographique : 59

Dirigeant(s) : Bernard DESCAMPS, P-DG - Frank LELIÈVRE, DG

Date de création : 1905

Actionnariat : Bernard DESCAMPS

Nbre de sites : 1

	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	10700	-	-
Effectif	33	-	-

310 rue des Bourreliers - 59320 HALLENES LES HAUBOURDIN
Tél. : 03 28 38 08 40
Mail: decmo@decmo.fr - Web: www.decmo.com



GUIPROMAN

Société(s) entrant dans le périmètre : GUIPROMAN-B&M, DPL, DURAND DIFFUSION, PROVENCE EQUIP'AUTO, LA PLATEFORME DU CARROSSIER

Implantation géographique : 04 - 05 - 13 - 83 - 84

Dirigeant(s) : Romain PROTON - Loïc FOUGEYROLLAS

Date de création : 1980

Holding : Financière Proton

Actionnariat : Romain Proton, Karine Fougeyrollas

Nbre de sites : 5



	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	9213	10575	14,78%
Effectif	43	42	-2,33%

Date clôture bilan: 30 septembre

Avenue du Camp de Menthe - 13090 AIX-EN-PROVENCE
Tél. : 04 42 20 01 60 - Fax. : 04 42 20 34 57
Mail: contact@guiproman.fr - Web: www.guiproman-bm.fr



CAPAIL

Société(s) entrant dans le périmètre : CAPAIL

Implantation géographique : 36 - 37 - 41 - 44 - 49 - 53 - 72 - 85

Dirigeant(s) : Bruno BIARD - Frédéric LE GOFF, Dir. Com. - Michaël RICHARD, Dir. Opérations

Date de création : 1984

Actionnariat : tous les garages adhérents

Nbre de sites : 5





	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	11535	10500	-8,97%
Effectif	-	-	-

Date clôture bilan: 30 juin

19 rue Joseph Cugnot - 37300 JOUÉ-LÈS-TOURS
Tél. : 02 47 75 30 30
Web: www.capail.fr

61 **SIAB**

Société(s) entrant dans le périmètre : SIAB, SIAL, FIAC, AUTO PIÈCES 64
Implantation géographique : 31 - 64 - 65
Dirigeant(s) : Christophe LAFFARGUE
Date de création : 2008
Holding : Financière Hugo
Nbre de sites : 6



	2019	2021	Evol. n-1
CA consolidé	9373	10 475	11,76%
Effectif	40	42	5,00%

Date clôture bilan: 30 septembre

13 rue des Gargousses - 65000 TARBES
 Tél.: 05 62 36 45 73 - Fax.: 05 62 36 45 12
 Mail: siab65@orange.fr

62 **SAIFA**

Société(s) entrant dans le périmètre : SAIFA NSR, SAIFA LITTORAL, SAIFA BLANGY, PÉVÈLE POIDS LOURDS
Implantation géographique : 59 - 62
Dirigeant(s) : Maryline SCHRAEN
Date de création : 1993
Holding : HMS
Actionnariat : Maryline Schraen
Nbre de sites : 4



	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	9618	9982	3,78%
Effectif	-	-	-

Date clôture bilan: 31 août

Rue Descat - 90425 - 59812 LESQUIN CEDEX
 Tél.: 03 28 55 02 42 - Fax.: 03 20 87 63 24
 Mail: schraen-s@saifa-nsr.fr

63 **CHAUSSENDE**

Société(s) entrant dans le périmètre : CHAUSSENDE & FILS
Implantation géographique : 13 - 31
Dirigeant(s) : Olivier CHAUSSENDE, P-DG
Date de création : 1985
Holding : S.P.I.
Actionnariat : Olivier Chausseude
Nbre de sites : 3



	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	9625	-	-
Effectif	29	-	-

Date clôture bilan: 31 mars

ZI de la Gandonne - 7 rue de l'Estamaire - 13300 SALON-DE-PROVENCE
 Tél.: 0 825 813 814 - Fax.: 04 90 42 20 18
 Mail: info@chaussende.fr - Web: www.chaussende.com

64 **RECHANGE AUTO SERVICE**

Société(s) entrant dans le périmètre : RECHANGE AUTO SERVICE, RECHANGE AUTO INDUSTRIE
Implantation géographique : 17 - 79
Dirigeant(s) : Éric COUTON, P-DG - Alain COUTON, DD - Christine DUVERNOY, DG
Date de création : 1980
Actionnariat : famille Couton
Nbre de sites : 3



	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	9219	9600	4,13%
Effectif	35	34	-2,86%

Date clôture bilan: 31 décembre

1 rue Pascal, ZAC Belle Aire Nord - 17440 AYTRÉ
 Tél.: 05 46 44 26 81
 Mail: eric.couton@rechangeautoservice.com

65 **OBJAT PIÈCES AUTO (OPA)**

Société(s) entrant dans le périmètre : OPA SAS, OBJAT PIÈCES AUTO
Implantation géographique : 19 - 24 - 46 - 47 - 87
Dirigeant(s) : Christian JUGIE - Patricia JUGIE
Date de création : 1984
Holding : OPA SAS
Actionnariat : famille Jugie
Nbre de sites : 6



	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	8606	9544	10,90%
Effectif	46	46	0,00%

Date clôture bilan: 31 décembre

32 bis avenue Raymond Poincaré - 19130 OBJAT
 Tél.: 05 55 25 09 72 - Fax.: 05 55 25 01 65
 Mail: objat@o-p-a.fr - Web: www.o-p-a.fr

66 **RF AUTO PIÈCES**

Société(s) entrant dans le périmètre : RF AUTO PIÈCES PERPIGNAN, RF AUTO PIÈCES ELNE, RF AUTO PIÈCES ILLE
Implantation géographique : 66
Dirigeant(s) : Agnès BENABIDES, Gérante
Date de création : 1989
Nbre de sites : 3

	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	8975	9531	6,19%
Effectif	31	34	9,68%

Date clôture bilan: 31 décembre

Polygone Nord - 360 rue Fernand Berta - 66000 PERPIGNAN
 Tél.: 04 68 63 32 42 - Fax.: 04 11 93 05 41
 Mail: agnesrfauto@gmail.com - Web: www.rfautopieces.fr



B.A.P

Société(s) entrant dans le périmètre : B.A.P
Implantation géographique : 01 - 38 - 69 - 71
Dirigeant(s) : Mehmet ALTUN
Date de création : 2015
Nbre de sites : 4



	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	9300	-	-
Effectif	63	-	-

ZAC des Baterses - Chemin des Mallettes - 01700 BEYNOST
 Tél. : 04 28 89 89 14
 Mail: m.altun@bapfrance.com



SAAS

Société(s) entrant dans le périmètre : SAAS, SAAS ARLES, SAAS MARSEILLE, SAAS SAINT-ZACHARIE
Implantation géographique : 13 - 83
Dirigeant(s) : Jérôme ARBONA - Rémy ARBONA
Date de création : 1966
Nbre de sites : 6



	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	8852	9290	4,95%
Effectif	-	48	-

Date clôture bilan: 31 décembre

ZI Sud - 19 rue José Noble - ZI SUD - 13500 MARTIGUES
 Tél. : 04 42 81 49 61 - Fax. : 04 42 81 57 71
 Mail: jerome.arbona@saas13.fr - Web: www.saas13.fr



SELECT POIDS LOURDS 49

Société(s) entrant dans le périmètre : SELECT POIDS LOURDS 49
Implantation géographique : 49
Dirigeant(s) : Antoine LAINÉ
Date de création : 2001
Holding : ACTP
Nbre de sites : 1
Faits marquants : agent pour les poids lourds Ford Trucks



	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	7499	9275	23,68%
Effectif	17	15	-11,76%

Date clôture bilan: 31 juillet

7 route de la Confluence - 49000 ÉCOUFLANT
 Tél. : 02 41 57 24 82
 Mail: antoine@spl49.com - Web: www.selectpoids Lourds.com



GOVIN

Société(s) entrant dans le périmètre : CPS NEOVISTA , TECHNILAQUES
Implantation géographique : 95
Dirigeant(s) : Jérémy GOVIN - Romain ROMANO
Date de création : 2000
Actionnariat : famille Govin
Nbre de sites : 1
Faits marquants : agrandissement du local de stockage pour pallier les ruptures d'approvisionnement des fabricants



	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	7763	9127	17,57%
Effectif	15	14	-6,67%

Date clôture bilan: 31 décembre

9 rue Philippe Seguin - 95130 FRANCONVILLE
 Mail: cps@g-groupe.fr



ANTONIN

Société(s) entrant dans le périmètre : ANTONIN, DICASE
Implantation géographique : 09 - 11 - 12 - 30 - 31 - 33 - 40 - 47 - 64 - 65 - 66 - 81 - 82
Dirigeant(s) : Nicolas DEMOULIN, Pdt - Nicolas FRANCHET, DG
Date de création : 1972
Actionnariat : Nicolas Demouin & Nicolas Franchet
Nbre de sites : 3



	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	8150	8960	9,94%
Effectif	26	-	-

38 impasse Aristide Berges - 31270 CUGNAUX
 Tél. : 05 62 43 53 53
 Mail: compta@antoninmp.fr - Web: www.antonin-peinture.com



DUBOIS

Société(s) entrant dans le périmètre : Ets DUBOIS
Implantation géographique : 34
Dirigeant(s) : Hugues ARGUEL, Pdt
Date de création : 1966
Holding : DUBOIS
Actionnariat : famille Dubois
Nbre de sites : 2



	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	8913	-	-
Effectif	48	-	-



Date clôture bilan: 31 décembre

Espace Les Montels - Rue Montels Eglise - 34970 LATTES
 Tél. : 04 67 06 01 01 - Fax. : 04 67 06 01 02
 Web: www.dubois-sas.com

73

SPPV

Société(s) entrant dans le périmètre : SOCIÉTÉ PHOCÉENNE PEINTURE ET VERNIS (SPPV)
Implantation géographique : 2A - 2B - 13 - 83 - 84
Dirigeant(s) : Jean-Luc MARIA
Date de création : 1947
Holding : Holding Aurora
Actionnariat : Jean-Luc Maria
Nbre de sites : 3

	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	7000	8500	21,43%
Effectif	17	-	-



Date clôture bilan: 31 décembre

ZAC de la Billonne - 7 boulevard de la Capelane - 13170 LES PENNES-MIRABEAU
 Tél. : 04 42 77 10 20 - Fax. : 04 42 77 10 15
 Mail: sppv@sppv.fr - Web: www.sppv-peintureauto.fr

74

DUPEYRON CIA

Société(s) entrant dans le périmètre : COMPTOIR INDUSTRIEL AUTOMOBILE (CIA)
Implantation géographique : 32
Dirigeant(s) : Pascal DUPEYRON, Pdt - Isabelle DUPEYRON
Date de création : 1960
Actionnariat : Pascal Dupeyron
Nbre de sites : 3

	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	7817	8445	8,03%
Effectif	44	45	2,27%

Date clôture bilan: 31 mars



ZI de l'Hippodrome - 19 rue Roger Salengro - 32000 AUCH
 Tél. : 05 62 60 16 00 - Fax. : 05 62 63 63 77
 Mail: contact@cia32.fr - Web: www.cia32.com

75

FAUVE

Société(s) entrant dans le périmètre : RIGAL PEINTURE, JMP, MEAUX SPÉCIALITÉS AUTOS
Implantation géographique : 54 - 67 - 77
Dirigeant(s) : Marc RIGAL - Dominique SELTZ
Date de création : 2003
Holding : Holding Fauve - Holding FIERA
Actionnariat : Marc Rigal, Dominique Seltz et Sophie Rigal
Nbre de sites : 3



	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	8302	8300	-0,02%
Effectif	30	30	0,00%



Date clôture bilan: 31 décembre

ZAC du Breuil - 5 rue Schumann - 54850 MESSEIN
 Tél. : 03 83 95 15 20
 Mail: sophie.rigal@groupefauve.com - Web: www.groupefauve.com

76

BAÏSSE AUTO

Société(s) entrant dans le périmètre : BAÏSSE AUTO NARBONNE, BAÏSSE AUTO CARCASSONNE, BAÏSSE AUTO PERPIGNAN
Implantation géographique : nov.-66
Dirigeant(s) : Olivier HENRI - Émilie HENRI
Date de création : 1947
Nbre de sites : 3
Faits marquants : ouverture du site de Perpignan dédié à la peinture

	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	7475	8148	9,00%
Effectif	30	32	6,67%



Date clôture bilan: 31 décembre

28 avenue du Champ de Mars - 11100 NARBONNE
 Tél. : 04 68 42 75 75
 Mail: magasin@baisse-auto.com - Web: www.baisse-auto.com

77

TECHNIC PIÈCES AUTO

Société(s) entrant dans le périmètre : TECHNIC PIÈCES AUTO
Implantation géographique : 07 - 26
Dirigeant(s) : Mickaël LAFONT
Date de création : 1968
Nbre de sites : 1

	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	6615	8093	22,34%
Effectif	28	30	7,14%



Date clôture bilan: 31 décembre

7 avenue de Verdun - 26000 VALENCE
 Tél. : 04 75 56 12 12
 Mail: tpa26@orange.fr

78

BSL INVESTISSEMENT

Société(s) entrant dans le périmètre : G.AUTO, ETS LABARTHES
Implantation géographique : 47 - 82
Dirigeant(s) : Cyril BOVO
Date de création : 2013
Holding : Cyril Bovo
Nbre de sites : 5

	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	-	7980	-
Effectif	-	-	-

Date clôture bilan: 31 mars

44 rue Voltaire - 82000 MONTAUBAN
 Tél. : 05 63 91 63 40 - Fax. : 05 63 91 63 49



DESTTRIBATS

Société(s) entrant dans le périmètre : STOCKS PIECES AUTOS (SPA)

Implantation géographique : 40

Dirigeant(s) : Jean-Philippe DESTTRIBATS, Pdt

Date de création : 1937

Nbre de sites : 3



	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	7909	-	-
Effectif	54	-	-

Date clôture bilan: 31 décembre

39 rue Georges Chaulet - 40100 DAX
Tél.: 05 58 74 85 79 - Fax.: 05 58 74 41 22
Web: www.spadestribats.com



FORMULE PIÈCES AUTO

Société(s) entrant dans le périmètre : FORMULE PIÈCES AUTO, MAGASIN ROANNAIS

Implantation géographique : 42

Dirigeant(s) : Jean-Louis CREPET

Date de création : 1997

Holding : Launa Holding

Actionnariat : Jean-Louis Crepet

Nbre de sites : 3

Faits marquants : développement du SAV matériel et culasse



	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	6 962	7 885	13,26%
Effectif	43	45	4,65%

Date clôture bilan: 31 décembre

6 rue de l'Artisanat - 42600 SAVIGNEUX
Tél.: 04 77 96 81 60 - Fax.: 04 77 96 81 69
Mail: formule.pieces.auto@fpa42.fr - Web: www.formule-pieces-auto.fr



MARCEUL

Société(s) entrant dans le périmètre : MARCEUL AUTO INDUSTRIE, MARCEUL SA

Implantation géographique : 37

Dirigeant(s) : Jean-Paul MARCEUL, Pdt - Didier MARCEUL, DG - Françoise GOUCHAULT, DG délégué

Date de création : 2004

Nbre de sites : 4



	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	6 795	7 647	12,54%
Effectif	-	-	-

Date clôture bilan: 31 mars

140 avenue du Grand Sud - 37170 CHAMBRAY-LES-TOURS
Tél.: 02 47 80 00 08 - Fax.: 02 47 28 23 36
Web: www.marceul.fr



NEGO TRUCKS

Société(s) entrant dans le périmètre : NEGO TRUCKS

Implantation géographique : 17

Dirigeant(s) : Pascal PHELIPPEAU

Date de création : 1998

Holding : MATFP

Actionnariat : Pascal et Floriane Phelippeau, Patrick Savarieau

Nbre de sites : 3



	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	6 954	7 598	9,26%
Effectif	45	46	2,22%

Date clôture bilan: 31 mars

10 rue Frédéric Sauvage - 17180 PÉRIGNY
Tél.: 05 46 35 05 05 - Fax.: 05 46 35 39 31
Mail: contact@negotrucks.com - Web: www.negotrucks.com



MS FRANCE

Société(s) entrant dans le périmètre : MS FRANCE

Implantation géographique : Ile-de-France

Dirigeant(s) : Farid LAMRANI

Date de création : 2012

Nbre de sites : 1



	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	6 500	7 500	15,38
Effectif	13	14	7,69%

Date clôture bilan: 31 décembre

6 rue des Alouettes - 94320 THAIS
Tél.: 06 02 15 00 57
Mail: f.lamrani@msfrance.fr - Web: www.msfrance.fr



MOTOR PARTS

Société(s) entrant dans le périmètre : MOTOR PARTS

Implantation géographique : 02 - 08 - 10 - 14 - 27 - 51 - 52 - 54 - 55 - 57 - 59 - 60 - 62 - 67 - 68 - 75 - 76 - 77 - 78 - 80 - 91 - 92 - 93 - 94 - 95

Dirigeant(s) : Jérôme VAN DEN BOSCH, Pdt - Harold VAN DEN BOSCH, DG - David COUSIN, resp. filiale France

Date de création : 1991

Nbre de sites : 1



	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	6 800	6 800	0,00%
Effectif	19	19	0,00%

466 rue des Saules - 59262 SAINGHIN-EN-MÉLANTOIS
Tél.: 03 20 65 73 74 - Fax.: 03 20 89 00 20
Mail: info.fr@mp-i.eu - Web: www.mp-i.eu

85 **GBV TRUCK SABATIE**

Société(s) entrant dans le périmètre : GBV TRUCK
Implantation géographique : 31
Dirigeant(s) : Vincent MÈCHE - Christophe ROMANELLO
Date de création : 2007
Nbre de sites : 1

	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	5565	6597	18,54%
Effectif	34	34	0,00%

Date clôture bilan: 31 décembre

19 avenue des Cerisiers - 31120 PORTET-SUR-GARONNE
 Tél. : 05 34 61 16 11 - Fax. : 05 34 61 16 12
 Mail : contact@sabatie.com - Web : www.sabatie.com

86 **ARQUES ÉLECTRO DIESEL**

Société(s) entrant dans le périmètre : ARQUES ÉLECTRO DIESEL, GARAGE DISTRIBUTION SERVICE
Implantation géographique : 59 - 62
Dirigeant(s) : Annie SENGEZ, Pdte - Marc SENGEZ, DG
Date de création : 1968
Holding : Holding Sengez
Nbre de sites : 3

	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	7807	6539	-16,24%
Effectif	54	-	-

Date clôture bilan: 31 mars

ZI du Lobel - Chemin du Lobel - 62510 ARQUES
 Tél. : 03 21 98 40 11 - Fax. : 03 21 98 51 58
 Web : www.arqueselectrodiesel.fr

87 **DALENS ET FILS**

Société(s) entrant dans le périmètre : DALENS ET FILS
Implantation géographique : 81
Dirigeant(s) : Alain DALENS
Date de création : 1945
Nbre de sites : 5

	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	5397	6373	18,08%
Effectif	33	35	6,06%

Date clôture bilan: 31 décembre

45 route de Millau - 81000 ALBI
 Tél. : 05 63 43 67 67 - Fax. : 05 63 43 67 68
 Mail : alain@dalens.fr - Web : www.dalens-auto.fr

88 **STARCOM AUTO PIÈCES**

Société(s) entrant dans le périmètre : STARCOM AUTO PIÈCES
Implantation géographique : 01 - 38 - 73 - 74
Dirigeant(s) : Imad CHABBI
Date de création : 2009
Actionnariat : Imad Chabbi
Nbre de sites : 6
Faits marquants : ouverture d'une agence à Albertville en décembre 2022

	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	5750	6350	10,43%
Effectif	25	27	8,00%

10 rue de Normandie - 38130 ÉCHIROLLES
 Tél. : 04 76 22 57 81
 Mail : starcomautopieces@gmx.fr - Web : www.starcomautopieces.com

89 **SD LAQUES SYSTÈMES**

Société(s) entrant dans le périmètre : SD LAQUES SYSTÈMES, RAINBOW REFINISH
Implantation géographique : 01 - 07 - 21 - 25 - 26 - 38 - 39 - 42 - 43 - 63 - 69 - 71 - 73 - 74
Dirigeant(s) : Jean-Jacques VAISSIÈRE, Pdt
Holding : Financière Vaissière
Actionnariat : Jean-Jacques Vaissière
Nbre de sites : 4

	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	5468	6029	10,26%
Effectif	24	26	8,33%

Date clôture bilan: 31 décembre

Chemin des Batterses - 01700 SAINT MAURICE-DE-BEYNOST
 Tél. : 04 72 25 08 52 - Fax. : 04 72 25 01 97
 Mail : sdlaques@sdlaques.fr

90 **JACQUES SCHMITT**

Société(s) entrant dans le périmètre : ETS JACQUES SCHMITT
Implantation géographique : 68
Dirigeant(s) : Thierry SCHMITT - Fabien SCHMITT
Date de création : 1977
Nbre de sites : 1

	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	5700	5900	3,51%
Effectif	20	20	0,00%

Date clôture bilan: 31 décembre

5 rue de Londres - 68110 ILLZACH
 Tél. : 03 89 31 03 90 - Fax. : 03 89 61 70 40
 Mail : contact@schmittsa.fr - Web : www.schmittsa.fr

91

MAURER

Société(s) entrant dans le périmètre : MAURER
 Implantation géographique : 03 - 23 - 43 - 63
 Dirigeant(s) : Michel MAURER
 Date de création : 1984

	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	5298	5417	2,25%
Effectif	-	-	-

Date clôture bilan : 31 décembre

301 rue de l'Oradou - 63000 CLERMONT-FERRAND
 Tél. : 04 73 27 10 66
 Mail : administratif@sarlmaurer.com

92

ESSOR AUTOMOBILE

Société(s) entrant dans le périmètre : ESSOR AUTOMOBILE
 Implantation géographique : 51
 Dirigeant(s) : Catherine FÉQUANT, P-DG - Hubert MAUPOIL (VL) - Jean-Christophe MAUPOIL (PL)
 Date de création : 1946
 Nbre de sites : 1

MP Truck

P

	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	4788	5362	11,99%
Effectif	25	25	0,00%

Date clôture bilan : 30 septembre

Rue de la Ferme Pierquin 51450 BETHENY - BP 436 - 51065 REIMS CEDEX
 Tél. : 03 26 40 68 38 - Fax. : 03 26 88 67 48
 Mail : compta@essorauto.com - Web : www.essorauto.com

93

COIGNIÈRES PIÈCES AUTO

Société(s) entrant dans le périmètre : COIGNIÈRES PIÈCES AUTO (CPA), MAINTENON PIÈCES AUTO (MPA)
 Implantation géographique : 28 - 78
 Dirigeant(s) : Tony MANTA, Pdt - Franck PELLETIER, dir. site
 Date de création : 2001
 Nbre de sites : 2

iD

	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	5100	5300	3,92%
Effectif	24	24	0,00%

Date clôture bilan : 31 décembre

8 avenue de la Gare - 78310 COIGNIÈRES
 Tél. : 01 30 05 12 74 - Fax. : 01 30 62 18 33
 Mail : contact@cpa78.com / contact@mpa28.fr - Web : www.cpa78.fr

94

JACOB SERVICES

Implantation géographique : 71
 Dirigeant(s) : Yanis JACOB, Gérant
 Date de création : 2013
 Nbre de sites : 3
 Faits marquants : 4^e salon Jacob Services les 15 et 16 juin, rachat de Montceau Paint'ure, déménagement du siège du Creusot

P

	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	4330	5000	15,47%
Effectif	27	27	0,00%

Date clôture bilan : 31 mars

610 avenue Montvaltin - 71200 LE CREUSOT
 Tél. : 03 85 67 12 12
 Mail : y.jacob@jacob-services.fr - Web : www.jacobservices.fr

95

GPA 38

Société(s) entrant dans le périmètre : GPA 38
 Implantation géographique : 38
 Dirigeant(s) : Hervé PICONNET - Nicole PICONNET
 Date de création : 2002
 Holding : CEMASEV
 Actionnariat : Nicole et Hervé Piconnet
 Nbre de sites : 1
 Faits marquants : agrandissement du showroom, doublement des locaux, célébration des 20 ans de la société avec 350 invités

Partner's

	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	4002	4981	24,46%
Effectif	20	21	5,00%

Date clôture bilan : 30 septembre

ZI de Domène - 6 rue des Iles - 38420 DOMÈNE
 Tél. : 04 76 77 92 34 - Fax. : 04 76 77 99 17
 Mail : herve@gpa38.fr - Web : www.gpa38.fr

96

BONNAFOUS

Société(s) entrant dans le périmètre : MAISON BONNAFOUS SARL
 Implantation géographique : 12 - 19 - 24 - 46 - 47 - 82 - 87
 Dirigeant(s) : Philippe BONNAFOUS
 Date de création : 1919
 Nbre de sites : 2

C

Partner's

	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	4403	4802	9,06%
Effectif	18	18	0,00%

Date clôture bilan : 31 décembre

ZI Nord - 1200 avenue de Cos - 82000 MONTAUBAN
 Tél. : 05 63 03 29 90 - Fax. : 05 63 20 15 29
 Mail : bonnafous.maison@wanadoo.fr - Web : www.maison-bonnafous.fr

97 **AUTO INDUSTRIE COUTANÇAISE**

Société(s) entrant dans le périmètre : AUTO INDUSTRIE COUTANÇAISE
Dirigeant(s) : Christophe BOËDA
Date de création : 2001

	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	3828	4607	20,35%
Effectif	15	20	33,33%

Route de Granville - 50200 SAINT-PIERRE-DE-COUTANCES
 Tél. : 02 33 76 56 70

98 **GENELEC**

Société(s) entrant dans le périmètre : GENELEC, CER
Implantation géographique : 59 - 62
Dirigeant(s) : Frédérique RIFFLART, P-DG - Jacques RIFFLART
Date de création : 1929
Holding : CER
Actionnariat : famille Riffart
Nbre de sites : 4

	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	3922	4139	5,53%
Effectif	32	30	-6,25%

Date clôture bilan : 31 mars

122 rue du Temple - CS 40235 - 62004 ARRAS CEDEX
 Tél. : 03 21 60 42 22 - Fax. : 03 21 60 42 39
 Web : www.genelec.fr

99 **LIMOUSIN PIÈCES AUTOMOBILE**

Société(s) entrant dans le périmètre : LIMOUSIN PIÈCES AUTOMOBILE
Implantation géographique : 03 - 23 - 87
Dirigeant(s) : Laurent MOUY
Date de création : 2013
Actionnariat : Laurent Mouy
Nbre de sites : 3
Faits marquants : ouverture du magasin de Montluçon, anniversaire des 10 ans de la société

	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	3507	4111	17,22%
Effectif	17	-	-

Date clôture bilan : 31 décembre

1 rue du commandant Charcot - BP 46 - 87220 FEYTIAT
 Tél. : 05 55 09 69 05 - Fax. : 05 55 09 69 05
 Mail : l.mouy@limousinpiecesauto.fr - Web : www.limousinpiecesauto.com

100 **CPS**

Société(s) entrant dans le périmètre : CPS, FAST&NET
Implantation géographique : 31 - 33 - 64
Dirigeant(s) : Philippe LEROUX - Sébastien CARO
Date de création : 1984
Holding : STIL
Actionnariat : Actionnariat familial
Nbre de sites : 3

	2021	2022	Evol. n-1
CA consolidé	3614	4041	11,82
Effectif	-	-	-

Date clôture bilan : 31 décembre

73 avenue des Tabernottes - 33370 YVRAC
 Tél. : 05 61 63 79 52
 Mail : philippe.leroux@stil31.fr

CONTACTEZ...

LA RÉDAC

Caroline Ridet
 c.ridet@zepros.fr
 06 60 76 84 55

LA PUB

Benjamin Huet
 b.huet@zepros.fr
 07 61 44 60 52

LA DIFF

Sandrine Reumond
 s.reumond@zepros.fr
 01 49 98 58 45





LES INDÉPENDANTS DISTRIGO EN 22 FICHES

C'est une première cette année, Zepros publie dans les colonnes de ce numéro spécial de la distribution de la pièce de rechange, la photographie des plateformes Distrigo détenues par 22 investisseurs privés. Précision méthodologique : l'enseigne PR de la galaxie Stellantis fournit des chiffres d'affaires correspondant aux ventes prix public (indiqués CA Pièces Prix de vente public). Mais, afin de faciliter leur comparaison avec le business de notre historique Top 100 des distributeurs indépendants, qui s'affichent, eux, en prix de cession à réparateurs, nous avons extrapolé un CA « distributeur » en appliquant à ce prix public une réduction moyenne de 30 % pour ensuite arrondir ce chiffre au million d'euros (indiqué dans chaque fiche « Estimation Zepros »).



GROUPE CHOPARD

Actionnariat : Érik Chopard

Groupement : Distrigo

Adresse : Opario : 431 Impasse Cugnot, ZA de l'Étang - 26780 Châteauneuf-du-Rhône ; Oprazur : 20 avenue du Train des Pignes - 06670 Colomars ; Iperia : ZAC de Boulouze - 21110 Fauverney

Téléphone : 04 75 04 50 50 (Opario), 04 92 02 46 00 (Oprazur), 03 80 10 11 01 (Iperia)

Site internet : N.C.

Principaux dirigeants : Yves Mrakovic, directeur Opario ; Martine Ganeman, directrice Oprazur ; Alexandra Souffrant, directrice Iperia

Sites et / ou plateformes : 3 plateformes

Garages sous enseigne et nom des enseignes représentées : plus de 500 garages Peugeot, Citroën, DS, Opel, ERCS

Principales marques distribuées : gamme Mopar (pièces d'origine Peugeot, Citroën, DS, Opel), gamme Eurorepar (dont pneus Eurorepar Reliance), gamme de pièces d'équipementiers et produits de fournisseurs locaux (Bardhal, Balsac, Champion, FAG,

CA pièces 2022 Prix de Vente Public	Évolution CA pièces Prix de Vente Public 2021-2022	Effectif 2022
282 254 470 €	8 %	Opario : N.C. Oprazur : N.C. Iperia : N.C.
Estimation Zepros 2022		198 000 000 €

Faurecia, Gates, Getrac, Hella, INA, Jurid, Kent, LuK, Monroe, Moog, Nissens, Osram, Payen, Pilkington, Purflux, Sachs, Saint-Gobain, SKF, TRW, Valeo, Walker...), gamme SUSTAINera (pièces issues de l'économie circulaire) et pneumatiques (Michelin, Goodyear, Continental, Hankook...)

Activités annexes : équipements de garage

Principales filiales : N.C.

Zones d'implantation : 04, 05, 06, 07, 10, 13, 21, 25, 26, 38, 39, 42, 43, 52, 69, 83, 84, 89

Événements récents : N.C.



CDPR

Actionnariat : Groupe Bernard / Emil Frey

Groupement : Distrigo

Adresse : 810 allée Val de Guiers - 73330 Belmont-Tramonet

Téléphone : 04 76 07 68 88

Site internet : <https://pieces.autobernard.com>

Principaux dirigeants : Bruno Gonel, directeur

Sites et / ou plateformes : 1 plateforme

Garages sous enseigne et nom des enseignes représentées : Plus de 400 Peugeot, Citroën, DS, Opel, ERCS

Principales marques distribuées : gamme Mopar (pièces d'origine Peugeot, Citroën, DS, Opel), gamme Eurorepar (dont pneus Eurorepar Reliance), gamme de pièces d'équipementiers et produits de fournisseurs locaux (Bardhal, Balsac, Champion, FAG, Faurecia, Gates, Getrac, Hella, INA, Jurid, Kent, LuK, Monroe, Moog, Nissens,

CA pièces 2022 Prix de Vente Public	Évolution CA pièces Prix de Vente Public 2021-2022	Effectif 2022
252 091 697 €	14 %	N.C.
Estimation Zepros 2022		176 000 000 €

Osram, Payen, Pilkington, Purflux, Sachs, Saint-Gobain, SKF, TRW, Valeo, Walker...), gamme SUSTAINera (pièces issues de l'économie circulaire) et pneumatiques (Michelin, Goodyear, Continental, Hankook...)

Activités annexes : aucune

Principales filiales : aucune

Zones d'implantation : 01, 03, 07, 13, 15, 26, 30, 38, 39, 69, 71, 73, 74, 83, 84

Événements récents : N.C.

EMIL FREY FRANCE

Actionnariat : Emil Frey France

Groupement : Distrigo

Adresse : DISPRO Poitiers : 22 rue de la Garenne - 86000 Poitiers ; DISPRO Fitz-James : rue Alfred Kastler - 60600 Fitz-James ; DISPRO Sud-Ouest : 35 rue du Castéra - 64170 Labastide-Monréjeau

Téléphone : 05 49 00 38 28 (Poitiers), 03 44 19 26 01 (Fitz-James), 05 33 09 19 99 (Labastide-Monréjeau)

Site internet : www.dispro-ouest.fr, www.dispro-fitz.fr, www.dispro-sudouest.fr

Principaux dirigeants : Emmanuel Bez, directeur DISPRO Poitiers ; Jean-Claude Lelouard, directeur DISPRO Fitz-James ; Paulo Freitas, directeur DISPRO Sud-Ouest

Sites et / ou plateformes : 3 plateformes

Garages sous enseigne et nom des enseignes représentées : plus de 300 garages (Peugeot, Citroën, Opel, DS, ERCS)

Principales marques distribuées : gamme Mopar (pièces d'origine Peugeot, Citroën, DS, Opel), gamme Eurorepar (dont pneus Eurorepar Reliance), gamme de pièces d'équipementiers et produits de fournisseurs locaux (Bardhal, Balsac, Champion, FAG,

CA pièces 2022 Prix de Vente Public	Évolution CA pièces Prix de Vente Public 2021-2022	Effectif 2022
246 161 332 €	12 %	DISPRO Ouest (91), DISPRO Fitz-James (36) DISPRO Sud-Ouest (51)
Estimation Zepros 2022		172 000 000 €

Faurecia, Gates, Getrac, Hella, INA, Jurid, Kent, LuK, Monroe, Moog, Nissens, Osram, Payen, Pilkington, Purflux, Sachs, Saint-Gobain, SKF, TRW, Valeo, Walker...), gamme SUSTAINera (pièces issues de l'économie circulaire) et pneumatiques (Michelin, Goodyear, Continental, Hankook...)

Activités annexes : aucune

Principales filiales : DISPRO Ouest, DISPRO Fitz-James, DISPRO Sud-Ouest

Zones d'implantation : 16, 17, 18, 28, 32, 36, 37, 40, 41, 45, 60, 64, 65, 79, 86

Événements récents : création d'une mezzanine sur DISPRO Poitiers afin d'augmenter l'espace de stockage

OUEST PIÈCES AUTO LOGISTIQUE SAS

Actionnariat : Groupe Dubreuil (100 %)

Groupement : Distrigo

Adresse : Parc d'activité de la Mongie, 6 rue de l'Arée - 85140 Essarts-en-Bocage

Téléphone : 02 51 08 03 03

Site internet : www.ouest-pieces-auto.fr

Principaux dirigeants : Stéphane-Pierre Mongereau, directeur

Sites et / ou plateformes : 2 plateformes (Les Essarts, 85, Trélissac, 24)

Garages sous enseigne et nom des enseignes représentées : 260

Principales marques distribuées : gamme Mopar (pièces d'origine Peugeot, Citroën, DS, Opel), gamme Eurorepar (dont pneus Eurorepar Reliance), gamme de pièces d'équipementiers et produits de fournisseurs locaux (Bardhal, Balsac, Champion, FAG, Faurecia, Gates, Getrac, Hella, INA, Jurid, Kent, LuK, Monroe, Moog, Nissens, Osram, Payen, Pilkington, Purflux, Sachs, Saint-Gobain, SKF, TRW, Valeo, Walker...), gamme

CA pièces 2022 Prix de Vente Public	Évolution CA pièces Prix de Vente Public 2021-2022	Effectif 2022
165 886 405 €	13 %	N.C.
Estimation Zepros 2022		116 000 000 €

SUSTAINera (pièces issues de l'économie circulaire) et pneumatiques (Michelin, Goodyear, Continental, Hankook...)

Activités annexes : aucune

Principales filiales : aucune

Zones d'implantation : 16, 17, 24, 44, 49, 56, 79, 85

Événements récents : N.C.

GEMY LOGIPAR

Actionnariat : Famille Gérard

Groupement : Distrigo

Adresse : Logipar Ouest : Parc d'activités de Torcé Ouest, Zone du Haut Montigné - 35370 Torcé ; Logipar Sud Provence : ZA La Pardiguière - 83340 Le Luc-en-Provence

Téléphone : 02 30 21 08 51 (Logipar Ouest), 04 94 61 75 08 (Logipar Sud Provence)

Site internet : www.logipar.fr

Principaux dirigeants : Réjane Bérout, directrice Logipar Ouest ; Pascal Boeglin, directeur Logipar Sud Provence

Sites et / ou plateformes : 2 plateformes

Garages sous enseigne et nom des enseignes représentées : 225 (Peugeot, Citroën, DS, Opel, ERCS)

Principales marques distribuées : gamme Mopar (pièces d'origine Peugeot, Citroën, DS, Opel), gamme Eurorepar (dont pneus Eurorepar Reliance), gamme de pièces d'équipementiers et produits de fournisseurs locaux (Bardhal, Balsac, Champion, FAG,

CA pièces 2022 Prix de Vente Public	Évolution CA pièces Prix de Vente Public 2021-2022	Effectif 2022
154 787 942 €	13 %	Logipar Ouest : N.C. Logipar Sud Provence : N.C.
Estimation Zepros 2022		108 000 000 €

Faurecia, Gates, Getrac, Hella, INA, Jurid, Kent, LuK, Monroe, Moog, Nissens, Osram, Payen, Pilkington, Purflux, Sachs, Saint-Gobain, SKF, TRW, Valeo, Walker...), gamme SUSTAINera (pièces issues de l'économie circulaire) et pneumatiques (Michelin, Goodyear, Continental, Hankook...)

Activités annexes : aucune

Principales filiales : aucune

Zones d'implantation : 06, 13, 22, 35, 44, 49, 53, 56, 83

Événements récents : N.C.

A3PRO

Actionnariat : Groupes Tressol Chabrier, GGS et Koala

Groupement : Distrigo

Adresse : ZAC Saint-Martin Sud - 34120 Pézenas

Téléphone : 04 20 10 02 00

Site internet : www.a3pro.fr

Principaux dirigeants : Éric Steinlin, directeur de site

Sites et / ou plateformes : 1 plateforme

Garages sous enseigne et nom des enseignes représentées : 250 (Peugeot, Citroën, DS, Opel, ERCS)

Principales marques distribuées : gamme Mopar (pièces d'origine Peugeot, Citroën, DS, Opel), gamme Eurorepar (dont pneus Eurorepar Reliance), gamme de pièces d'équipementiers et produits de fournisseurs locaux (Bardhal, Balsac, Champion, FAG, Faurecia, Gates, Getrac, Hella, INA, Jurid, Kent, LuK, Monroe, Moog, Nissens, Osram,

CA pièces 2022 Prix de Vente Public	Évolution CA pièces Prix de Vente Public 2021-2022	Effectif 2022
142 677 526 €	9 %	N.C.
Estimation Zepros 2022		100 000 000 €

Payen, Pilkington, Purflux, Sachs, Saint-Gobain, SKF, TRW, Valeo, Walker...), gamme SUSTAINera (pièces issues de l'économie circulaire) et pneumatiques (Michelin, Goodyear, Continental, Hankook...)

Activités annexes : N.C.

Principales filiales : N.C.

Zones d'implantation : 11, 30, 34, 48, 66

Événements récents : N.C.

METIN PR

Actionnariat: Gueudet
Groupement: Distrigo
Adresse: 12 avenue de l'Europe - 77600 Bussy-Saint-Georges
Téléphone: 01 86 65 08 77
Site internet: www.metin.fr
Principaux dirigeants: Cyril Gueudet, président; Sébastien Caumont, directeur de plaque
Directeur commercial: Franck Lepage
Sites et / ou plateformes: 1 plateforme
Principales marques distribuées: gamme Mopar (pièces d'origine Peugeot, Citroën, DS, Opel), gamme Eurorepar (dont pneus Eurorepar Reliance), gamme de pièces d'équipementiers et produits de fournisseurs locaux (Bardhal, Balsac, Champion, FAG, Faurecia, Gates, Getrac, Hella, INA, Jurid, Kent, LuK, Monroe, Moog, Nissens, Osram, Payen, Pilkington, Purflux, Sachs, Saint-Gobain,

CA pièces 2022 Prix de Vente Public	Évolution CA pièces Prix de Vente Public 2021-2022	Effectif 2022
130 594 026 €	13 %	N.C.
Estimation Zepros 2022		91 000 000 €

SKF, TRW, Valeo, Walker...), gamme SUSTAINera (pièces issues de l'économie circulaire) et pneumatiques (Michelin, Goodyear, Continental, Hankook...)

Activités annexes: aucune

Principales filiales: aucune

Zones d'implantation: 08, 10, 51, 52, 75, 77, 78, 91, 92, 93, 94, 95

Événements récents: N.C.

CAR AVENUE SERVICES

Actionnariat: CAR Avenue Services (100 %)
Groupement: Distrigo
Adresse: 706 rue de Lesménils Bouxières - 54700 Lesménils
Téléphone: 03 83 84 20 80
Site internet: www.caravenue.com/fr
Principaux dirigeants: Franck Blanchet, directeur général
Sites et / ou plateformes: 1 plateforme
Garages sous enseigne et nom des enseignes représentées: 192 (82 Peugeot, 58 Citroën, 10 DS, 9 Opel, 34 ERCS)
Principales marques distribuées: gamme Mopar (pièces d'origine Peugeot, Citroën, DS, Opel), gamme Eurorepar (dont pneus Eurorepar Reliance), gamme de pièces d'équipementiers et produits de fournisseurs locaux (Bardhal, Balsac, Champion, FAG, Faurecia, Gates, Getrac, Hella, INA, Jurid, Kent, LuK, Monroe, Moog, Nissens, Osram, Payen, Pilkington, Purflux, Sachs, Saint-Gobain, SKF, TRW, Valeo, Walker...), gamme

CA pièces 2022 Prix de Vente Public	Évolution CA pièces Prix de Vente Public 2021-2022	Effectif 2022
129 268 729 €	7,4 %	102
Estimation Zepros 2022		90 000 000 €

SUSTAINera (pièces issues de l'économie circulaire) et pneumatiques (Michelin, Continental, Pirelli...)

Activités annexes: dépannage automobile, réparation jantes aluminium, distributeur d'outillage BETA et de matériel d'atelier, distributeur de bornes Wellborne de recharge pour véhicules électriques et hybrides

Principales filiales: CAR Avenue Assistance – Jantes Alu Services

Zones d'implantation: 54, 55, 57, 88

Événements récents: ouverture d'un centre de réparation de jantes aluminium, Jantes Alu Services, à Lesménils

ALLIANCE CENTRE AUVERGNE

Actionnariat: Rinaudo, Pothiers, Meilhaud, Fahy
Groupement: Distrigo
Adresse: Parc d'activité entre Dore et Allier, 7 allée des Acacias - 63190 Lezoux
Téléphone: 09 71 16 60 30
Site internet: www.acapr.fr
Principaux dirigeants: Bernard Chambrette, directeur
Sites et / ou plateformes: 1 plateforme
Garages sous enseigne et nom des enseignes représentées: plus de 1300 sites
Principales marques distribuées: gamme Mopar (pièces d'origine Peugeot, Citroën, DS, Opel), gamme Eurorepar (dont pneus Eurorepar Reliance), gamme de pièces d'équipementiers et produits de fournisseurs locaux (Bardhal, Balsac, Champion, FAG, Faurecia, Gates, Getrac, Hella, INA, Jurid, Kent, LuK, Monroe, Moog, Nissens, Osram, Payen, Pilkington, Purflux, Sachs, Saint-Gobain, SKF, TRW, Valeo, Walker...),

CA pièces 2022 Prix de Vente Public	Évolution CA pièces Prix de Vente Public 2021-2022	Effectif 2022
124 582 465 €	11 %	N.C.
Estimation Zepros 2022		87 000 000 €

gamme SUSTAINera (pièces issues de l'économie circulaire) et pneumatiques (Michelin, Goodyear, Continental, Hankook...)

Activités annexes: N.C.

Principales filiales: N.C.

Zones d'implantation: 03, 15, 18, 23, 36, 42, 58, 63, 69

Événements récents: N.C.

GEMY LOGIPAR SUD

Actionnariat: Berrezai, Bayi, Dubreuil, Léon, Carpiet, Tournessi
Groupement: Distrigo
Adresse: Le Champ du Châtaignier - 72210 Voivres-lès-le-Mans
Téléphone: 02 85 29 20 00
Site internet: www.alliancepr.fr
Principaux dirigeants: Nicolas Boisseau, directeur
Sites et / ou plateformes: 1 plateforme
Garages sous enseigne et nom des enseignes représentées: 290
Principales marques distribuées: gamme Mopar (pièces d'origine Peugeot, Citroën, DS, Opel), gamme Eurorepar (dont pneus Eurorepar Reliance), gamme de pièces d'équipementiers et produits de fournisseurs locaux (Bardhal, Balsac, Champion, FAG, Faurecia, Gates, Getrac, Hella, INA, Jurid, Kent, LuK, Monroe, Moog, Nissens, Osram, Payen, Pilkington, Purflux, Sachs, Saint-Gobain, SKF, TRW, Valeo, Walker...),

CA pièces 2022 Prix de Vente Public	Évolution CA pièces Prix de Vente Public 2021-2022	Effectif 2022
121 988 663 €	14 %	N.C.
Estimation Zepros 2022		85 000 000 €

gamme SUSTAINera (pièces issues de l'économie circulaire) et pneumatiques (Michelin, Goodyear, Continental, Hankook...)

Activités annexes: aucune

Principales filiales: aucune

Zones d'implantation: 27, 28, 35, 44, 49, 50, 61, 72

Événements récents: N.C.

MDPR (MARY DISTRIBUTION PIÈCES DE RECHANGE)

Actionnariat : François Mary

Groupement : Distrigo

Adresse : 17, rue des frères Chappe - 14540 Grentheville

Téléphone : 02 31 30 00 00

Site internet : www.groupemary.fr

Principaux dirigeants : Philippe Mutis

Sites et / ou plateformes : 1 plateforme

Garages sous enseigne et nom des enseignes représentées : 1200

Principales marques distribuées : gamme Mopar (pièces d'origine Peugeot, Citroën, DS, Opel), gamme Eurorepar (dont pneus Eurorepar Reliance), gamme de pièces d'équipementiers et produits de fournisseurs locaux (Bardhal, Balsac, Champion, FAG, Faurecia, Gates, Getrac, Hella, INA, Jurid, Kent, LuK, Monroe, Moog, Nissens, Osram, Payen, Pilkington, Purflux, Sachs, Saint-Gobain, SKF, TRW, Valeo, Walker...),

CA pièces 2022 Prix de Vente Public	Évolution CA pièces Prix de Vente Public 2021-2022	Effectif 2022
100 480 243 €	8 %	55
Estimation Zepros 2022		70 000 000 €

gamme SUSTAINera (pièces issues de l'économie circulaire) et pneumatiques (Michelin, Goodyear, Continental, Hankook...)

Activités annexes : aucune

Principales filiales : aucune

Zones d'implantation : 14, 27, 28, 50, 61, 72, 76

Événements récents : N.C.

SODISPR

Actionnariat : Denis Bernier et Philippe Bigot

Groupement : Distrigo

Adresse : 16 rue des sablons - 45140 Ormes

Téléphone : 02 38 78 40 80

Site internet : www.sodispra.com

Principaux dirigeants : Aurélien Vidard, directeur général

Sites et / ou plateformes : 1 plateforme

Garages sous enseigne et nom des enseignes représentées : 137 Peugeot, Citroën, DS, Opel, 34 ERCS

Principales marques distribuées : gamme Mopar (pièces d'origine Peugeot, Citroën, DS, Opel), gamme Eurorepar (dont pneus Eurorepar Reliance), gamme de pièces d'équipementiers et produits de fournisseurs locaux (Bardhal, Balsac, Champion, FAG, Faurecia, Gates, Getrac, Hella, INA, Jurid, Kent, LuK, Monroe, Moog, Nissens, Osram, Payen, Pilkington, Purflux, Sachs, Saint-Gobain, SKF, TRW, Valeo, Walker...),

CA pièces 2022 Prix de Vente Public	Évolution CA pièces Prix de Vente Public 2021-2022	Effectif 2022
97 755 898 €	9 %	79
Estimation Zepros 2022		68 000 000 €

Osram, Payen, Pilkington, Purflux, Sachs, Saint-Gobain, SKF, TRW, Valeo, Walker...), gamme SUSTAINera (pièces issues de l'économie circulaire) et pneumatiques (Michelin, Goodyear, Continental, Hankook...)

Activités annexes : aucune

Principales filiales : aucune

Zones d'implantation : 18, 28, 37, 41, 45, 58, 91

Événements récents : N.C.

V.P.R

Actionnariat : Groupe Vauban

Groupement : Distrigo

Adresse : 9 rue de la Garenne - 95310 Saint-Ouen-l'Aumône

Téléphone : 01 34 32 65 65

Site internet : www.vaubanpr.fr

Principaux dirigeants : Olivier Hossard, président; Guillaume Letac, directeur de plaque

Sites et / ou plateformes : 1 plateforme

Garages sous enseigne et nom des enseignes représentées : 1000

Principales marques distribuées : gamme Mopar (pièces d'origine Peugeot, Citroën, DS, Opel), gamme Eurorepar (dont pneus Eurorepar Reliance), gamme de pièces d'équipementiers et produits de fournisseurs locaux (Bardhal, Balsac, Champion, FAG, Faurecia, Gates, Getrac, Hella, INA, Jurid, Kent, LuK, Monroe, Moog, Nissens, Osram, Payen, Pilkington, Purflux, Sachs, Saint-Gobain, SKF, TRW, Valeo, Walker...),

CA pièces 2022 Prix de Vente Public	Évolution CA pièces Prix de Vente Public 2021-2022	Effectif 2022
90 658 773 €	7 %	N.C.
Estimation Zepros 2022		63 000 000 €

gamme SUSTAINera (pièces issues de l'économie circulaire) et pneumatiques (Michelin, Goodyear, Continental, Hankook...)

Activités annexes : aucune

Principales filiales : aucune

Zones d'implantation : 27, 60, 75, 78, 92, 93, 95

Événements récents : N.C.

BREIZH PR

Actionnariat : Groupes Nedelec, Courtois et Rio

Groupement : Distrigo

Adresse : ZA de Kerjean, Route de Saint-Brieuc - 22110 Rostrenen

Téléphone : 02 96 24 24 24

Site internet : www.breizhpr.fr

Principaux dirigeants : Julien Le Floch, directeur

Sites et / ou plateformes : 1 plateforme

Garages sous enseigne et nom des enseignes représentées : 190

Principales marques distribuées : Gamme Mopar (pièces d'origine Peugeot, Citroën, DS, Opel), gamme Eurorepar (dont pneus Eurorepar Reliance), gamme de pièces d'équipementiers et produits de fournisseurs locaux (Bardhal, Balsac, Champion, FAG, Faurecia, Gates, Getrac, Hella, INA, Jurid, Kent, LuK, Monroe, Moog, Nissens, Osram, Payen, Pilkington, Purflux, Sachs, Saint-Gobain, SKF, TRW, Valeo, Walker...),

CA pièces 2022 Prix de Vente Public	Évolution CA pièces Prix de Vente Public 2021-2022	Effectif 2022
90 574 036 €	11 %	N.C.
Estimation Zepros 2022		63 000 000 €

gamme SUSTAINera (pièces issues de l'économie circulaire) et pneumatiques (Michelin, Goodyear, Continental, Hankook...)

Activités annexes : aucune

Principales filiales : aucune

Zones d'implantation : 22, 29, 35, 56

Événements récents : N.C.

CARPRO

Actionnariat: Groupe MJM
Groupement: Distrigo
Adresse: 22 rue de Madrid - 39500 Tavaux
Téléphone: 06 63 18 51 51
Site internet: www.jmj-carpro.com
Principaux dirigeants: Ahmed Mesgui, directeur
Sites et / ou plateformes: 1 plateforme
Garages sous enseigne et nom des enseignes représentées: 161 (40 Peugeot, 60 Citroën, 61 ERCS)
Principales marques distribuées: gamme Mopar (pièces d'origine Peugeot, Citroën, DS, Opel), gamme Eurorepar (dont pneus Eurorepar Reliance), gamme de pièces d'équipementiers et produits de fournisseurs locaux (Bardhal, Balsac, Champion, FAG, Faurecia, Gates, Getrac, Hella, INA, Jurid, Kent, LuK, Monroe, Moog, Nissens,

CA pièces 2022 Prix de Vente Public	Évolution CA pièces Prix de Vente Public 2021-2022	Effectif 2022
73 886 513 €	7 %	N.C.
Estimation Zepros 2022		52 000 000 €

Osram, Payen, Pilkington, Purflux, Sachs, Saint-Gobain, SKF, TRW, Valeo, Walker...), gamme SUSTAINera (pièces issues de l'économie circulaire) et pneumatiques (Michelin, Goodyear, Continental, Hankook...)

Activités annexes: aucune

Principales filiales: aucune

Zones d'implantation: 01, 10, 21, 25, 39, 52, 70, 71, 88

Événements récents: N.C.

MAUREL DISTRIBUTION

Actionnariat: famille Maurel (100 %)
Groupement: Distrigo
Adresse: 44 rue de Crabie - 81100 Castres
Téléphone: 05 63 62 62 70
Site internet: N.C.
Principaux dirigeants: Philippe Maurel
Sites et / ou plateformes: 1 plateforme
Garages sous enseigne et nom des enseignes représentées: 997 (Peugeot, Citroën, DS, Opel, ERCS et indépendants)
Principales marques distribuées: gamme Mopar (pièces d'origine Peugeot, Citroën, DS, Opel), gamme Eurorepar (dont pneus Eurorepar Reliance), gamme de pièces d'équipementiers et produits de fournisseurs locaux (Bardhal, Balsac, Champion, FAG, Faurecia, Gates, Getrac, Hella, INA, Jurid, Kent, LuK, Monroe, Moog, Nissens,

CA pièces 2022 Prix de Vente Public	Évolution CA pièces Prix de Vente Public 2021-2022	Effectif 2022
65 767 312 €	11 %	55
Estimation Zepros 2022		46 000 000 €

Osram, Payen, Pilkington, Purflux, Sachs, Saint-Gobain, SKF, TRW, Valeo, Walker...), gamme SUSTAINera (pièces issues de l'économie circulaire) et pneumatiques (Michelin, Goodyear, Continental, Hankook...)

Activités annexes: aucune

Principales filiales: aucune

Zones d'implantation: 11, 12, 15, 31, 46, 81

Événements récents: N.C.

TDPR

Actionnariat: Groupe Mary
Groupement: Distrigo
Adresse: Rue des Terres Noires ZAC de l'Épinette - 02690 Urvillers
Téléphone: 03 23 05 55 70
Site internet: N.C.
Principaux dirigeants: Stéphane Laurin, directeur
Sites et / ou plateformes: 1 plateforme
Garages sous enseigne et nom des enseignes représentées: N.C.
Principales marques distribuées: gamme Mopar (pièces d'origine Peugeot, Citroën, DS, Opel), gamme Eurorepar (dont pneus Eurorepar Reliance), gamme de pièces d'équipementiers et produits de fournisseurs locaux (Bardhal, Balsac, Champion, FAG, Faurecia, Gates, Getrac, Hella, INA, Jurid, Kent, LuK, Monroe, Moog, Nissens, Osram, Payen, Pilkington, Purflux, Sachs, Saint-Gobain, SKF, TRW, Valeo, Walker...),

CA pièces 2022 Prix de Vente Public	Évolution CA pièces Prix de Vente Public 2021-2022	Effectif 2022
59 029 031 €	10 %	N.C.
Estimation Zepros 2022		41 000 000 €

gamme SUSTAINera (pièces issues de l'économie circulaire) et pneumatiques (Michelin, Goodyear, Continental, Hankook...)

Activités annexes: aucune

Principales filiales: aucune

Zones d'implantation: N.C.

Événements récents: N.C.

MAPA LIMOGES

Actionnariat: Bernard Hory
Groupement: Distrigo
Adresse: 21 rue d'Eymoutier - 87220 Feytiat
Téléphone: 05 87 31 74 00
Site internet: N.C.
Principaux dirigeants: Christophe Goncalves (responsable commerce)
Sites et / ou plateformes: 1 plateforme
Garages sous enseigne et nom des enseignes représentées: 800
Principales marques distribuées: gamme Mopar (pièces d'origine Peugeot, Citroën, DS, Opel), gamme Eurorepar (dont pneus Eurorepar Reliance), gamme de pièces d'équipementiers et produits de fournisseurs locaux (Bardhal, Balsac, Champion, FAG, Faurecia, Gates, Getrac, Hella, INA, Jurid, Kent, LuK, Monroe, Moog, Nissens, Osram, Payen, Pilkington, Purflux, Sachs, Saint-Gobain, SKF, TRW, Valeo, Walker...),

CA pièces 2022 Prix de Vente Public	Évolution CA pièces Prix de Vente Public 2021-2022	Effectif 2022
58 731 918 €	-4 %	50
Estimation Zepros 2022		41 000 000 €

gamme SUSTAINera (pièces issues de l'économie circulaire) et pneumatiques (Michelin, Goodyear, Continental, Hankook...)

Activités annexes: N.C.

Principales filiales: N.C.

Zones d'implantation: 19, 23, 24, 36, 46, 87

Événements récents: N.C.

XPR DISTRIBUTION

Actionnariat : Sima Holding

Groupement : Distrigo

Adresse : ZA de Haute Picardie, Allée de Bruxelles - 80200 Estrées-Deniécourt

Téléphone : 03 22 98 13 70

Site internet : aucun

Principaux dirigeants : Stephen Gely, directeur

Sites et / ou plateformes : 1 plateforme

Garages sous enseigne et nom des enseignes représentées : 82 (Peugeot, Citroën, ERCS)

Principales marques distribuées : gamme Mopar (pièces d'origine Peugeot, Citroën, DS, Opel), gamme Eurorepar (dont pneus Eurorepar Reliance), gamme de pièces d'équipementiers et produits de fournisseurs locaux (Bardhal, Balsac, Champion, FAG, Faurecia, Gates, Getrac, Hella, INA, Jurid, Kent, LuK, Monroe, Moog, Nissens, Osram, Payen, Pilkington, Purflux, Sachs, Saint-Gobain, SKF, TRW, Valeo, Walker...),

CA pièces 2022 Prix de Vente Public	Évolution CA pièces Prix de Vente Public 2021-2022	Effectif 2022
52 997 194 €	-1 %	N.C.
Estimation Zepros 2022		37 000 000 €

gamme SUSTAINera (pièces issues de l'économie circulaire) et pneumatiques (Michelin, Goodyear, Continental, Hankook...)

Activités annexes : aucune

Principales filiales : aucune

Zones d'implantation : 08, 51, 59, 60, 62, 80, 95

Événements récents : N.C.

XL PR

Actionnariat : Nomblot Frères SAS

Groupement : Distrigo

Adresse : 973 avenue de l'Europe - 69400 Villefranche-sur-Saône

Téléphone : 04 74 680 680

Site internet : www.xlpr-distrigo.fr

Principaux dirigeants : Stéphane Langlois, directeur

Sites et / ou plateformes : 1 plateforme

Garages sous enseigne et nom des enseignes représentées : 83 (Peugeot, Citroën, Opel, ERCS)

Principales marques distribuées : gamme Mopar (pièces d'origine Peugeot, Citroën, DS, Opel), gamme Eurorepar (dont pneus Eurorepar Reliance), gamme de pièces d'équipementiers et produits de fournisseurs locaux (Bardhal, Balsac, Champion, FAG, Faurecia, Gates, Getrac, Hella, INA, Jurid, Kent, LuK, Monroe, Moog, Nissens, Osram, Payen, Pilkington, Purflux, Sachs, Saint-Gobain, SKF, TRW, Valeo, Walker...),

CA pièces 2022 Prix de Vente Public	Évolution CA pièces Prix de Vente Public 2021-2022	Effectif 2022
51 173 513 €	15 %	38
Estimation Zepros 2022		36 000 000 €

Payen, Pilkington, Purflux, Sachs, Saint-Gobain, SKF, TRW, Valeo, Walker...), gamme SUSTAINera (pièces issues de l'économie circulaire) et pneumatiques (Michelin, Goodyear, Continental, Hankook...)

Activités annexes : distributeur FCA

Principales filiales : aucune

Zones d'implantation : 01, 69, 71, 89

Événements récents : N.C.

SOPRA

Actionnariat : filiale de Financière MSO (Groupe MSO)

Groupement : Distrigo

Adresse : 1799 avenue d'Italie - 82000 Montauban

Téléphone : 05 63 02 28 49

Site internet : aucun

Principaux dirigeants : David Jean, directeur

Sites et / ou plateformes : 1 plateforme

Garages sous enseigne et nom des enseignes représentées : N.C.

Principales marques distribuées : gamme Mopar (pièces d'origine Peugeot, Citroën, DS, Opel), gamme Eurorepar (dont pneus Eurorepar Reliance), gamme de pièces d'équipementiers et produits de fournisseurs locaux (Bardhal, Balsac, Champion, FAG, Faurecia, Gates, Getrac, Hella, INA, Jurid, Kent, LuK, Monroe, Moog, Nissens, Osram, Payen, Pilkington, Purflux, Sachs, Saint-Gobain, SKF, TRW, Valeo, Walker...),

CA pièces 2022 Prix de Vente Public	Évolution CA pièces Prix de Vente Public 2021-2022	Effectif 2022
36 692 424 €	16 %	26
Estimation Zepros 2022		26 000 000 €

gamme SUSTAINera (pièces issues de l'économie circulaire) et pneumatiques (Michelin, Goodyear, Continental, Hankook...)

Activités annexes : aucune

Principales filiales : aucune

Zones d'implantation : 31, 47, 82

Événements récents : reprise des marques FCA (Fiat, Fiat Pro, Jeep, Alfa Romeo) sur le département 82, de la marque Opel sur le département 47 par le groupe MSO

PRIOD AUTOMOBILES

Actionnariat : Priod Automobiles

Groupement : Distrigo

Adresse : 2-6 avenue Ampère - 78310 Coignières

Téléphone : 01 77 04 88 10

Site internet : N.C.

Principaux dirigeants : Jean-Alexandre Priod, PDG; Aymar de Benoist, directeur financier; Olivier Bachy, directeur de plaque

Sites et / ou plateformes : 1 plateforme

Garages sous enseigne et nom des enseignes représentées : 57 Citroën, DS, Opel, 8 ERCS, 180 carrosseries et 190 indépendants

Principales marques distribuées : gamme Mopar (pièces d'origine Peugeot, Citroën, DS, Opel), gamme Eurorepar (dont pneus Eurorepar Reliance), gamme de pièces d'équipementiers et produits de fournisseurs locaux (Bardhal, Balsac, Champion, FAG,

CA pièces 2022 Prix de Vente Public	Évolution CA pièces Prix de Vente Public 2021-2022	Effectif 2022
36 069 675 €	-4 %	N.C.
Estimation Zepros 2022		25 000 000 €

Faurecia, Gates, Getrac, Hella, INA, Jurid, Kent, LuK, Monroe, Moog, Nissens, Osram, Payen, Pilkington, Purflux, Sachs, Saint-Gobain, SKF, TRW, Valeo, Walker...), gamme SUSTAINera (pièces issues de l'économie circulaire) et pneumatiques (Michelin, Goodyear, Continental, Hankook...)

Activités annexes : N.C.

Principales filiales : N.C.

Zones d'implantation : 75, 77, 78, 91, 92, 93, 94, 95

Événements récents : N.C.



CÔTÉ CONSTRUCTEURS COMME INDÉPENDANTS

**Le seul évènement prospectif
dédié aux évolutions du
marché de la carrosserie !**



RENDEZ-VOUS DANS UN LIEU D'EXCEPTION LES
24 & 25 OCTOBRE 2023

Au **Domaine de Rebetz**,
60240 Chaumont-en-Vexvin.

PARTICIPEZ À 2 JOURS D'ÉCHANGES ET DE RÉFLEXIONS

AVEC 120 DÉCIDEURS ET INVESTISSEURS
DANS UN ESPRIT « CLUB ».

5 TABLES RONDES

- La Carrosserie à l'heure de l'électrification
- La Carrosserie à l'heure du remarketing VO
- La carrosserie à l'heure du développement durable
- La Carrosserie à l'heure des réseaux
- La Carrosserie à l'heure des apporteurs d'affaires

... et **5 FOCUS** sur des enjeux clés du secteur par
des experts reconnus.



**VOUS SOUHAITEZ PARTICIPER
OU DEVENIR SPONSOR ?**

Renseignez-vous en scannant
le QR CODE.



L'INGÉNIERIE EST DANS NOTRE ADN

Mintex est à l'avant-garde du freinage depuis 1908 et continue à repousser les limites de l'ingénierie de nouveaux produits de freinage.

L'une de ces innovations est la cale Mintex FIT, conçue et développée pour le marché de la rechange afin d'amortir efficacement les bruits de freinage. Utilisant la technologie d'isolation flottante (FIT), le produit est basé sur un mécanisme de découplage et d'absorption afin d'offrir une isolation supérieure du bruit et des vibrations.

Notre engagement en faveur de l'ingénierie est un fil rouge dans notre ADN. Il s'étend sur les générations de véhicules passées, présentes et futures. L'ingénierie n'est pas seulement ce que nous faisons chez Mintex, c'est ce que nous sommes.

MINTEX[®] FIT
FLOATING ISOLATION TECHNOLOGY



MINTEX[®]
BRAKING WITH TRADITION

www.mintex.com

Mintex[®] is a registered trademark of TMD Friction

DENSO



AVEC QUEL COMPOSANT GARDEZ-VOUS VOTRE SANG-FROID DANS TOUTES LES SITUATIONS?

Le compresseur DENSO.

Chaque compresseur de climatisation DENSO est neuf et livré rempli de la bonne quantité d'huile de fonctionnement. La conception DENSO garantit durabilité, efficacité, la meilleure performance de sa catégorie et le meilleur rapport qualité/prix.



**DISTRIBUTEUR, GARAGISTE, AUTOMOBILISTES,
CHOISISSEZ LA CLIMATISATION DENSO.
LIBÉREZ VOTRE ESPRIT.**

Pour plus de détails sur les
compresseurs DENSO:
www.denso-am.eu/fr



RETROUVEZ L'ENSEMBLE DE NOTRE OFFRE CLIMATISATION CHEZ NOS PARTENAIRES: COMPRESSEURS | CONDENSEURS | PULSEURS | RESISTANCES | FILTRES DESHYDRATEURS | DETENDEURS | PRESSOSTATS | EVAPORATEURS | RADIATEURS DE CHAUFFAGE | ACTIONNEURS | SONDAS | STATIONS DE CHARGE | CONSOMMABLES | OUTILLAGE

www.denso-am.eu/fr

Driven by
Quality