

TOUR DE FRANCE

Des entreprises et des hommes

Les régions affichent leurs indicateurs économiques, tandis que 35 distributeurs nous expliquent comment ils évoluent sur leur terrain de jeu régional. **P.54**



VÉHICULE INDUSTRIEL

2023 porteuse, 2024 à confirmer

Après une année 2023 faste, le secteur du PL a subi un coup d'arrêt sur S1 2024. Entre TRM en berne et développement des « alternatives prix », la distribution indépendante joue à l'équilibriste. **P.30**

15 979
exemplaires

ACPM

Mise en distribution certifiée

N°17 | Juillet-Août 2024

METIERS

DISTRIBUTEURS PR

auto.zepros.fr

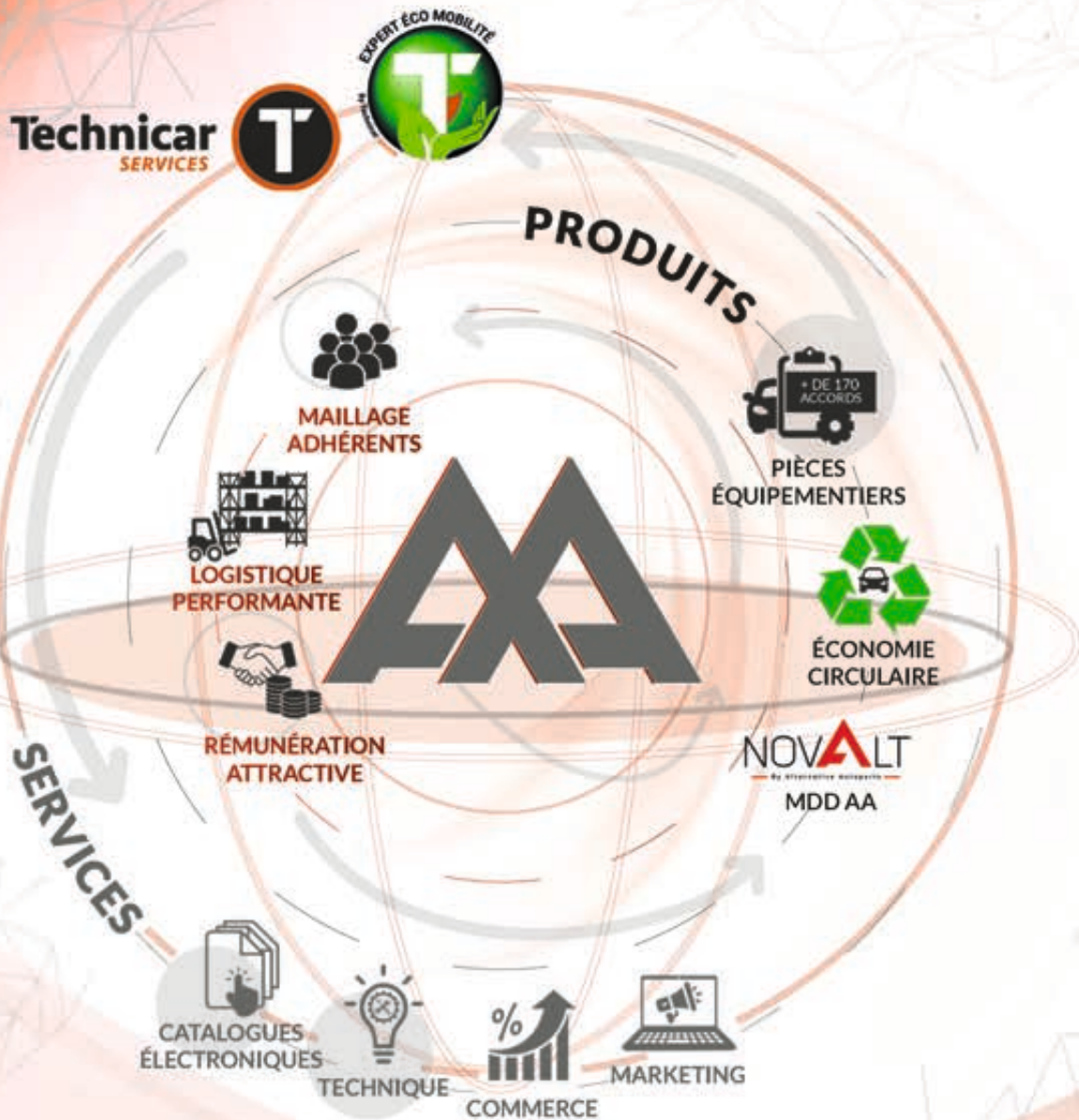
zepros



- Le classement des 100 champions de la pièce
- Le classement des plateformes Distrigo
- Le Top 35 de la peinture
- L'écosystème 2023-2024 analysé
- La fiche d'identité des distributeurs

TOP 100
DES DISTRIBUTEURS PR
RECORDS
BATTUS

BOOSTEZ VOTRE ACTIVITÉ AVEC LE GROUPEMENT ALTERNATIVE AUTOPARTS



DES SOLUTIONS COMPLÈTES
POUR LES PROFESSIONNELS DE L'AUTOMOBILE

INDÉPENDANCE | TRANSPARENCE | PARTAGE | EXPERTISE



www.alternative-autoparts.fr

contact@alternative-autoparts.fr



Caroline Ridet
Directrice de rédaction



Muriel Blancheton
Rédactrice en chef



Romain Thirion
Rédacteur en chef
adjoint Carrosserie



Jérémie Morvan
Rédacteur en chef
Réseau



Jean-Philippe Scardina
Secrétaire de rédaction

ÉDITO

Forme olympique

Dans la droite ligne d'une année 2022 performante, 2023 s'est soldée pour nos 100 champions indépendants de la distribution PR par une croissance de 7,5 %, au-dessus du niveau d'inflation. Les 20 investisseurs Distrigo gagnent aussi du terrain (+11 %) pour s'octroyer un CA à 2,8 Md€, soit à peine 100 M€ de moins que nos 100 performers de l'IAM! La dynamique a également profité aux filiales PHE (+14,5%), AAG (+6 %) mais aussi Stellantis & You (+11 %). Trois entités (près de 600 sites) qui génèrent un CA cumulé de 2,9 Md€, équivalent à celui du Top 100 (613 sites). La pole position va être de plus en plus bataillée pour les deux mondes PR qui convergent toujours plus... 2024 semble s'orienter vers le maintien de cet équilibre, avec un premier semestre qui préfigure une année qui devrait encore progresser pour les pros de la pièce autour des 5 à 7 % voire plus si la situation politique et géopolitique se stabilise. Un point d'inquiétude pour l'ensemble des 70 interlocuteurs qui nous ont éclairés pour dessiner le paysage hexagonal de la pièce 2023-2024. Une base de lancement saine et porteuse donc pour amorcer la transformation du modèle du négoce et le positionner sur le business hybride de demain. Pas encore proactifs, mais sensiblement sereins, les entrepreneurs de la rechange indépendante, adeptes de la « guérilla auto » cultivée de longue date « à l'ombre des constructeurs », savent que leur agilité les sert sur ce marché en mutation. Électrification, conquête des flottes, connectivité... S'ils ont bien conscience que la galaxie "constructeur" a une longueur d'avance, ces judokas dans l'âme savent aussi se servir de la force de l'adversaire pour le désarçonner! Sauf que de l'autre côté de la ligne de convergence, les constructeurs et leurs réseaux reconnaissent le "danger" de l'agilité des indépendants, tout en affûtant leurs propres armes, qui restent très puissantes. Si l'on n'en a fini avec la guerre des mondes, on sait que les batailles pour la conquête de l'IAM vont rester féroces. ●

SOMMAIRE

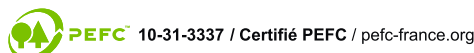
LA FRANCE DES DISTRIBUTEURS	4
Statut quo des distributeurs PR	
CLASSEMENT	
Les leaders du marché français	6
Progression de CA : les 50 meilleurs	8
Les plateformes Distrigo non-filiales à la loupe	10
Le Top 50 des indépendants et des plaques	12
PAROLES DE PROS	
Analyse	16
Internet	22
Pneumatiques	24
Constructeurs	26
Véhicules industriels	30
Carrosserie-peinture	34
GROUPEMENTS	42
La feuille de route pour Alliance Automotive Group, PHE-Autodistribution, Alternative Autoparts, Agra, LKQ-Van Heck Interpieces, ID Rechange et Doyen	
PLATFORMES	50
Incontournable platformisation	
TOUR DE FRANCE DES ENTREPRISES	54
TOP 100	88
Toutes les données des 100 premiers distributeurs PR indépendants	
LES PLAQUES DISTRIGO	106



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 : auto.zepros.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** 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 66 64 58 60 - r.thirion@zepros.fr • **Premier secrétaire de rédaction** : Jean-Philippe Scardina - jp.scardina@zepros.fr • **Chef de studio** : Marc Le Texier - maquette@zepros.fr - **Maquettistes** : Isabelle Cerf et Thierry Poullieute • **Ont participé à ce numéro** : Jean-Marc Pierret (conseiller éditorial), Jean-Sébastien Thomas, Thierry Coussin • **Crédit photos et illustrations** : Droits réservés sauf mention contraire - **Photo couverture** : AdobeStock • **MARKETING-DIFFUSION** Sandrine Reumond - s.reumond@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 Vallès - d.valles@zepros.fr • **IMPRESSION** L'imprimerie - 79, route de Poissy - 93290 Tremblay-en-France • Dépôt légal à parution • ISSN 2495-9146 • OJD : Mise en distribution certifiée 2023 : 15 979 ex. OJD/ACPM janv. 2023 à déc. 2023 • **ZEPROS** est une publication de la société « Groupe Gratuit Pros », S.A. au capital de 108 000 € • RCS Bobigny B 483 806 717.

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.

STATU QUO DES D

On ne change pas un mailage qui gagne! Avec un total de 6 289 distributeurs de pièces de rechange* (répondant au code NAF 4531Z: commerce gros d'équipements automobiles) sur la France métropolitaine en 2023, contre 6 273 l'année précédente, on ne dénombre que 16 distributeurs de moins. En y ajoutant les DR0M-COM, le nombre total de distributeurs PR atteint 6 979 (vs 6 827 en 2022). Une rationalisation de la capillarité déjà entamée en 2022, année durant laquelle le nombre de sites avait notablement été revu à la baisse (-20,1% vs N-1). Les acteurs du marché cherchent avant tout l'efficacité logistique plutôt qu'un maillage à tout-va... l'essentiel restant la capacité de livrer en maximum J+1/J+2, quand la norme devient le H+4 voire H+2.

Quatre grands pôles

Logiquement, les régions dénombrant le plus de points de vente sont celles comptant le plus de véhicules (VL + VUL) sur les routes. Quatre grands pôles se dégagent:

- L'Île-de-France, avec son parc roulant de presque 6 millions de véhicules, recense à elle seule 1 239 distributeurs PR*, soit quasiment 18 % du maillage



total de l'Hexagone. IDLP s'y taille la part du lion, avec un business de 248 M€ en 2023 (+11,7% vs 2022)... ce qui en fait logiquement – et de loin – le leader du marché côté indépendants. Certes, deux tiers des VL de la région ont plus de 5 ans, mais le parc reste « relativement jeune » avec un âge moyen de... 10,65 ans*. Ce qui positionne le parc francilien sous la moyenne nationale de 11,8 ans. Si l'électrification du parc est engagée, elle ne représente aujourd'hui que 1794 258 véhicules (chiffre Avere à mai 2024), laissant un beau potentiel de business aux pros de la pièce.

- L'Auvergne-Rhône-Alpes arrive en deuxième position avec 861 acteurs* (+26 points de vente). Logiquement, il s'agit également de la deuxième région comptant le plus de véhicules (5 275 479 VL + VUL**). Effet

ZFE aidant à Grenoble, Lyon et Saint-Étienne, l'entretien voire la mise aux normes des véhicules pour y accéder contribuent à cette nécessité de « mettre à jour » son véhicule... Rhône et Isère en sont les principaux acteurs, avec respectivement 236 (+12 points de distribution) et 129 spécialistes PR. Exadis annonce à lui seul 113 M€ de CA, Durand Services 77 M€ avec douze sites dans la région... Même la Drôme se rapproche de la barre des 100 points de vente! Le maillage continue de croître, eu égard à la nécessité d'être capable de livrer en J+1 voire H+4/H+2 dans une région pourtant géographiquement étendue.

- Les Hauts-de-France, bien que ne comptant que cinq départements (Aisne, Nord, Oise, Pas-de-Calais et Somme), gagne 8 points de distribution PR sur

un an*. Il s'agit de l'une des rares régions à gagner un nombre significatif de points de vente. Une hausse certes limitée, qui s'explique par un maillage régional arrivé à maturité pour traiter un parc de près de 3,7 millions de VL**. D'autant qu'il s'agit de la région où l'âge moyen du parc roulant est le plus jeune: 10,32 ans**. Toutefois, les VP de plus de 5 ans y représentent presque 72 % du total... d'où un entretien courant toujours plus prégnant.

- Le Sud-Est, tiré par la région PACA, concentre également un nombre important de distributeurs PR (550 au total*), dont 8 de plus dans les Alpes-Maritimes et + 6 dans le Var. En revanche – et c'est une première – les Bouches-du-Rhône perdent 9 distributeurs: le business PR y a semble-t-il trouvé son point d'équilibre, les points de vente

les moins « rentables » disparaissant au profit de faiseurs plus aguerris, ayant la pièce disponible en H+4/H+2... et en stock! Le Groupe Farsy, avec ses 28 points de vente et son maillage qui couvre presque toute la région, en est le parfait exemple, au même titre que Guiproman ou encore la SFAC (cf. pages 94 et 95).

Légère reprise des radiations...

Malheureusement, l'herbe n'est pas verte pour tout le monde... On dénombre 461 radiations d'entreprises répondant au code NAF 4531Z en 2023***, soit 37 de plus qu'en an plus tôt. À l'heure où les « gros faiseurs » aux process optimisés (stock, livraison...) pèsent de plus en plus lourd, les « petits » ou les moins performants se doivent de redoubler d'effort! Pas facile pour des « piéçards » qui tournent avec moins d'une dizaine de salariés: avoir la pièce en stock et assurer la livraison dans la journée devient une gageure, sinon le garage ira voir ailleurs... ou carrément sur Internet, même si c'est pour recevoir la pièce deux jours plus tard! ●

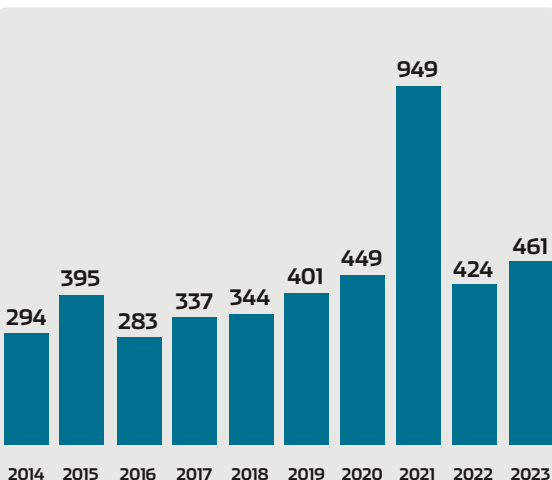
jp.scardina@zepros.fr

* Source: www.manageo.fr.

** Source: AAA Data.

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

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 2024	NB DE DISTRIBUTEURS PR	NB MOYEN DE VP+VUL / DISTRIB. PR
AUVERGNE-RHÔNE-ALPES	5 276 479	861	6 128
BOURGOGNE-FRANCHE-COMTÉ	1 887 170	252	7 489
BRETAGNE	2 288 171	241	9 494
CENTRE-VAL DE LOIRE	1 709 563	203	8 421
CORSE	237 935	21	11 330
GRAND EST	3 581 748	577	6 208
HAUTS-DE-FRANCE	3 681 842	533	6 908
ILE-DE-FRANCE	5 759 258	1 239	4 648
NORMANDIE	2 223 040	278	7 997
NOUVELLE-AQUITAINE	4 205 756	547	7 689
OCCITANIE	4 032 721	670	6 019
PAYS DE LA LOIRE	2 506 212	317	7 906
PACA	3 305 556	550	6 010
TOTAL	40 695 451	6 289	7 404

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



Jusqu'ici tout va bien! C'est un peu l'air que l'on entend pour décrire une année 2023 qui s'est avérée très porteuse, et même un début 2024, peut-être un peu plus poussif vs l'extravagant S1 N-1, mais tout aussi entraînant. Et cela est d'autant plus réjouissant que l'inflation s'étant normalisée, «on revient à des vraies mesures de performance».

Sauf que les entrepreneurs de la pièce auto se demandent bien quand «le ciel finira par leur tomber sur la tête»! Car s'ils savent que la mutation de la mobilité leur accorde au moins une décennie de croissance, ils ne sont pas insensibles aux multiples turbulences géopolitiques et même à la crise politique qui secoue l'Hexagone.

Grandes manœuvres ou concrétisation de chantiers ouverts de longue date ont rythmé cet exercice 2023-2024!

Alors que les opérations de shopping quasiment compulsives d'avant-pandémie ne reviennent qu'à la marge, on parle plus consolidation des bases et surtout restructuration. La plus spectaculaire du début 2024 a sans nul doute été la partie de "chamboule-tout" engagé par Vincent Ferron qui a changé de panneau (Pièces Auto) mais sans changer de galaxie et réinventé son portefeuille de services. Un pari osé qui, à en croire le patron, redonne un nouvel horizon au groupe breton. À l'Ouest toujours, le concessionnaire Cobredia a redessiné son dispositif IAM sous enseigne Precisium et dans la foulée rebaptisé Finistère Pièces Auto.

À l'Est, c'est l'historique leader Autodistribution qui opère une vaste opération de simplification-optimisation autour de trois pôles (Auto, PL et Industrie) pour son groupe constitué au fil des acquisitions. Une restructuration par segmentation des métiers, par entités, par étapes depuis 2016 chez Autodistribution Niort.

Au Sud cette fois, on notera le groupe SIAB, ex-Partner's, qui avait quitté la galaxie AAG en 2017 pour prendre le panneau ID Rechange et qui y est finalement revenu en 2023 en signant avec Precisium!

Enfin, toujours dans le Top 10 de ce classement, Emil Frey France IAM qui a fait muter Flauraud historiquement plateforme de proximité. Là encore un "chamboule-tout" qui est passé par une redéfinition de son périmètre, sortant le CA de son activité italienne pour l'infuser dans le champ de sa marque équipementière MGA, lui faisant perdre quelques millions... et six places dans le classement. Le bras armé IAM d'Emil Frey France a donc continué à mailler avec l'ouverture de 15 points de vente, en combinant Barrault et Flauraud. On citera aussi le Normand Eudiff qui a ouvert deux nouveaux sites sur S12024 pour atteindre un maillage de 12 magasins, ou encore EPS qui, après le rachat de Dauphiné Peinture, a récidivé en juin avec Lasure Chimie; croissance externe expliquant aussi son +58% de CA en 2023! Enfin, LAD poursuit son maillage avec deux nouvelles plateformes: Lille

et Rennes. Et enfin, on citera le groupe Dubois (Groupauto) entrant dans la galaxie du groupe Maurin, distributeur VN. Autre fait marquant de ce classement 2023, le groupe Savarieau (TVI) qui "dévisse" de 36% sur 2023, non du fait d'un incident industriel mais d'un recentrage de l'entreprise avec la vente de deux de ses sociétés, Négo Truck et Négo Loc.

Si la vague des concentrations s'est calmée, les groupes de distri-

bution continuent cependant de ciseler leur capillarité mais à coup de rachats moins spectaculaires, de créations d'agences ex nihilo ou même d'ouverture d'entrepôt logistique complémentaire (IDL, LAD, Autodistribution Fichou...). Car tous ont un mantra: pousser les murs (ou en ajouter) pour absorber la croissance de ces dernières années. D'autant que c'est sur les relais de croissance via l'enrichissement de leur catalogue de produits

et services qu'ils misent pour gagner de la part de marché. MDD, pneumatique, lubrifiant... Ils veulent reprendre sur l'ensemble des besoins de leur "cher" client. Chez Autodistribution, on cultive même le profil de multi-spécialistes. Cependant, les plus petits comme les plus gros acteurs le disent tous: si la pause s'impose (encore), ils ont l'intention de repartir à la conquête de nouvelles implantations. Dans les starting-blocks donc. ●

+19%
DE CROISSANCE
POUR LE TOP 50
EN 2023

CLASSEMENT FILIALES

Le poids des filiales grossit à un rythme soutenu

Les filiales performant. Les plus ou moins 600 sites filialisés sous les couleurs PHE, AAG et Stellantis & You* ne font pas plus de CA (prix de cession réparateur) que notre Top 100 des distributeurs indépendants de la pièce de rechange! Et l'écart se creuse encore si on y ajoute les 1,98 Md€ de ventes à pros réalisés par les 20 investisseurs privés Distrigo. Cela étant dit, sur 2023, le champion des filialisés reste Autodistribution/PHE qui, outre faire le plus gros chiffre, affiche la performance la plus forte avec moins de 300 sites. Tandis qu'AAG et ses 358 sites filialisés restent en deçà du leader hexagonal de 175 M€. En effectuant un "bête" calcul, on obtient un CA moyen par site qui frôle les 5 M€ par site pour PHE et les 3 M€ pour AAG. Et si on pousse l'exercice jusqu'aux méga-plaques Stellantis, les 8 M€ par site sont quasiment atteints... mais là, on ne parle ni du même format de point de vente, ni du même maillage!

On le sait, ce classement est relatif, du fait de périmètres aux contenus différents. Car les filiales Distrigo distribuent essentiellement des pièces dites d'origine – dont les pièces captives de carrosserie –, alors que PHE et AAG se concentrent massivement sur des pièces équipementiers.

* Vaulx-en-Velin, Cestas, Muret, Marignane, Nantes-Orvault, Rennes La Janais, Lille-Templemars, Yerville, Obernai, Morangis et Gonesse.

FILIALES DE DISTRIBUTION PR	CA 2022 (en €)	CA 2023 (en €)	ÉVOL. 2023/2022
PARTS HOLDING EUROPE	984 000 000	1 125 000 000	+14,5%
ALLIANCE AUTOMOTIVE GROUP	896 000 000	950 000 000	+6%
STELLANTIS & YOU (Distrigo)*	777 000 000	860 000 000	+11%
TOTAL	2 653 000 000	2 935 000 000	+10,6%

* Estimation Zepros prix cession à réparateur, à partir des prix publics transmis par Stellantis/Distrigo

+10,6%
DE CROISSANCE
POUR LES
FILIALES
EN 2023

LES LEADERS DU MARCHÉ FRANÇAIS

2,951 Md€ : c'est le total du business cumulé sur l'exercice 2023 par les 100 leaders de la distribution indépendante, soit une croissance de 7,5 % comparé à 2022, déjà en progression de 7,7 %. Cependant, pour étalonner comme il se doit 2023, il faut noter que la performance s'est faite avec une inflation rentrée dans le rang à 2,5 %, mais qui peut grimper à 6 % si l'on

tient compte de l'effet report d'une « queue » de hausse des tarifs de la fin 2022. On est donc bel et bien revenu sur un trend de « vraie croissance ». Le CA moyen de nos champions 2023 s'établit à 29,7 M€, dépassé par le Top 30. Au total, le Top 3 pèse toujours plus dans le CA cumulé de ces 100 leaders pour en représenter 17 %, soit 2 points de plus que l'an passé.

RANG	GROUPEMENT(S)	NOM	DIRIGEANT(S)	CA 2023 (K€)
1	ALTERNATIVE AUTOPARTS	IDLP	P. et F. GODEFROY	248000
2	ID RECHANGE	LEROY ACCESSOIRES DISTRIBUTION	T. MANTA et J. HABSIEGER	145100
3	NEXUS	EXADIS	J.-C. BARTHELET	113400
4	AUTODISTRIBUTION	NIORT FRERES	J.-F. NIORT	105000
5	AUTODISTRIBUTION	DUBREUIL (APA)	P.-H. DUBREUIL et A. DUFAY	95899
6	PIÈCES AUTO	FERRON	H. et V. FERRON	95529
7	AUTODISTRIBUTION	TALBOT	T. et P.-O. TALBOT	87458
8	AUTODISTRIBUTION - RUBIX	HUBERT	D. HUBERT	81732
9	AUTOLIA	FLAURAUD	S. DROUILLARD	81344
10	AUTODISTRIBUTION	FARSY	F. et A. FARSY	77543
11	GROUPAUTO - G TRUCK - COLOR SERVICES	DURAND SERVICES	Y., R. et D. DURAND	77450
12	GROUPAUTO - G TRUCK - SCODIA - COLOR SERVICES	RAGUES	M. et P. RAGUES	76317
13	AUTODISTRIBUTION - OREXAD	VILLEBENOIT	J.-M. LETOUZÉ	74041
14	AUTODISTRIBUTION - OREXAD	DECHARENTON	J. CRESPIN, É. LUQUAS et R. ALLEAUME	73833
15	AUTOLIA - TEMOT	BARRAULT	S. DROUILLARD	66078
16	APPRAU	DASIR	P. LEFEUVRE	62000
17		AUTOPUZZ	I. HORY et G. RAMIREZ	54000
18		ITAL EXPRESS*	P. CLAVERIE	52000
19	PRECISIUM	ODIS TOLEDIF	L. DE LA MOTTE et B. BONNET	51657
20	GROUPAUTO	ALLIANCE AUTO INDUSTRIE	V. OLIVES	51000
21	TVI	SAVARIEAU	P. SAVARIEAU	42711
22	AUTODISTRIBUTION	DHENIN	L. et P. DHENIN	41825
23	AUTODISTRIBUTION - OREXAD	GRANDBLAISE	G. LEROY	41511
24		MA PIÈCES AUTOS BRETAGNE	I. HORY et G. RAMIREZ	40000
25	AUTODISTRIBUTION - RUBIX	FICHOU	G. FICHOU	39723
26	PRECISIUM	RONDEAU	F. TEILLET	36446
27	NEXUS	ANIEL*	M.-Y. LE CAPITAINE	35000
28	ALTERNATIVE AUTOPARTS	ATAC PIECES AUTO	A. BOURGEOIS et C. DEROUCK	33500
29	AUTOLIA	NORCA	N. et T. CASTELLANOS	31339
30	GROUPAUTO - G TRUCK	DELESTREZ	P. GUEDET et J. WATIER	29000
31		EST ENTREPOT	A. et J.-L. PICARD	28200
32	AUTODISTRIBUTION	ALSACE ELECTRO DIESEL	P. SPEISSER	27200
33	AUTOLIA - AGRA	SFAC	L. BRUTINEL	27000
34	AUTODISTRIBUTION	GROSSMANN*	J. GROSSMANN	25052
35	LKQ-VHIP	B.A.P	M. ALTUN	21500
36	CENTAURE	EPS	É. MALLEEN	21308
37	APPRAU	ADIPA	L. FERRE	21167
38	GROUPAUTO - G TRUCK	VESOUL ELECTRO DIESEL*	J.-M. et A. EUVRARD	19850
39	PARTNER'S - MP TRUCK	PYRAME	P. et F. PYRAME	19178
40		LENORMANT	S. LENORMANT	19169
41	LKQ-VHIP - PRÉCISIUM	EUDIFF	A. BEAUDET	18700
42	PRECISIUM	CAL	S. PIZZITOLLA	17700
43	ALTERNATIVE AUTOPARTS	AUTOMOTIVE FACTORY PARTS		17500
44	GROUPAUTO	AUTO STYL	É. BERNARD	16184
45	PRECISIUM	PARTSMEN GROUPE	S. MIRKOVIC	14250
46		TECHN'ECAR	V. LASSERRE	14000
47	GROUPAUTO - PRECISIUM	CHANTERAUD	D. CHANTERAUD	13725
48	PRECISIUM	CAPDEVILLE (CDA)	B. VILLETTE	13563
49	CENTAURE	BEAL PEINTURES	M. LAJOIE et A. LYARD	13200
50	GROUPAUTO - G TRUCK	MARTY TAILLEFER	M. CREUSY	13147

*Chiffres 2022

RANG	GROUPEMENT(S)	NOM	DIRIGEANT(S)	CA 2023 (K€)
51	CENTAURE	BRETEAULT	G. LEDUC	13129
52	AGRA	TIC	F. TOUSSAINT	12500
53	SOURCING AUTOMOTIVE	MEGA 6 ORGANISATION	O. et B. METZ	12407
54	AD POIDS LOURD	SAIFA	M. SCHRAEN	12327
55	PRECISIUM	RF AUTO PIÈCES	A. BENABIDES	12086
56	PRECISIUM	HAUTOT ET FILS*	A. HAUTOT	11800
57	APPRAU	CHAUSSENDE	O. CHAUSSENDE	11764
58	PRECISIUM	ADOUR VI*	E. FLORES	11763
59	AUTOLAB	CAPAIL	B. BIARD	11687
60	PRECISIUM - PRECISIUM COLOR	FINISTÈRE PIÈCES AUTOMOBILES	F. PICARD et J. BRÉARD	11466
61	PRECISIUM	SIAB	C. LAFFARGUE	10729
62	ALTERNATIVE AUTOPARTS - CENTAURE	SAAS	J. et R. ARBONA	10700
63	GROUPAUTO - COLOR SERVICES	GUIPROMAN	R. PROTON	10553
64	GROUPAUTO	RECHANGE AUTO SERVICE	E. et A. COUTON	10300
65	PRECISIUM	OBJAT PIECES AUTO (OPA)	C. et P. JUGIE	10225
66	PRECISIUM COLOR	ANTONIN	N. DEMOULIN et N. FRANCHET	10200
67	APPRAU	MOTOR PARTS	A. et P. VAN DEN BOSCH	10195
68	CENTAURE	GOVIN	J. GOVIN et R. ROMANO	9865
69	GROUPAUTO	DUBOIS	H. ARGUEL	9732
70	TVI	PHÉLIPPEAU	P. et F. PHÉLIPPEAU	9627
71	MP TRUCKS - FORD TRUCKS	SELECT POIDS LOURDS 49	A. LAINÉ	9619
72	ID RECHANGE	TECHNIC PIÈCES AUTO	M. LAFONT	9314
73	PRECISIUM	DUPEYRON CIA	P. et I. DUPEYRON	9256
74	CENTAURE	SPPV	J.-L. MARIA	9000
75	PRECISIUM	BAÏSSE AUTO	O. et E. HENRI	8990
76	CENTAURE - AGRA	FAUVE*	M. RIGAL	8300
77	ALTERNATIVE AUTOPARTS	COMPTOIR ALLARD*	L. et C. ALLARD	8204
78	GROUPAUTO	MARCEUL	D. MARCEUL	8050
79	AGRA	FORMULE PIÈCES AUTO	J.-L. CREPET	7800
80	ALTERNATIVE AUTOPARTS	STARCOM AUTO PIÈCES	I. CHABBI	7780
81	GROUPAUTO VL - G TRUCK	DESTTRIBATS*	J.-P. DESTTRIBATS	7759
82	MP TRUCK	MS FRANCE	F. LAMRANI	7667
83	AUTODISTRIBUTION	DOUMENGINE *	M. DOUMENGINE	7480
84	G-TRUCK	GBV TRUCK SABATIE	V. MÊCHE	7376
85	GROUPAUTO - G TRUCK	ARQUES ELECTRO DIESEL	A. et M. SENGEZ	7314
86	PRECISIUM	DALENS ET FILS	A. DALENS	7303
87	PRECISIUM COLOR	SD LAQUES SYSTEMES	J.-J. VAISSIERE	6309
88	PRECISIUM	JACOB SERVICES	Y. JACOB	6100
89	BEM	MAXOPIÈCES	B. et J.-D. HOURCADE	6015
90	PARTNER'S	GPA 38	H. et N. PICONNET	5908
91	ID RECHANGE	COIGNIÈRES PIÈCES AUTO	T. MANTA et F. PELLETIER	5800
92	ALTERNATIVE AUTOPARTS	AUTO INDUSTRIE COUTANCAISE	C. BOËDA	5738
93	PRECISIUM - MP TRUCK	ESSOR AUTOMOBILE	C., H. et J.-C. MAUPOIL	5595
94	PRECISIUM - MP TRUCK	ETS B. COUSTHAM	B. et V. COUSTHAM	5300
95	ALTERNATIVE AUTOPARTS	ENTREPRO	F. PECOUT	5084
96	CENTAURE - PARTNER'S	BONNAFOUS	P. BONNAFOUS	4862
97	PRECISIUM	SAUMUR ELECTRO DIESEL	H. et P. GIULIANI	4832
98	CENTAURE	CPS	P. LEROUX	4800
99	ID RECHANGE	LIMOUSIN PIÈCES AUTOMOBILE	L. MOUY	4655
100	AGRA	BSL INVESTISSEMENTS	C. BOVO	4299

Le chiffre «Rang» en vert signifie que le CA est en progression, en rouge en baisse et en bleu égal.

PROGRESSION CA LES 50 MEILLEURS

NOM	DIRIGEANT(S)	ÉVOL. N-1	NOM	DIRIGEANT(S)	ÉVOL. N-1
1 AUTOPIZZ	I. HORY et G. RAMIREZ	62,86%	26 LEROY ACCESSOIRES DISTRIBUTION	T. MANTA et J. HABSIEGER	15,99%
2 EPS	É. MALLÉN	57,83%	27 SAAS	J. et R. ARBONA	15,18%
3 MA PIÈCES AUTOS BRETAGNE	I. HORY et G. RAMIREZ	55,53%	28 TECHNIC PIÈCES AUTO	M. LAFONT	15,09%
4 B.A.P	M. ALTUN	38,71%	29 DALENS ET FILS	A. DALENS	14,59%
5 NORCA	N. et T. CASTELLANOS	27,91%	30 AUTO STYL	É. BERNARD	14,21%
6 PHELIPPEAU	P. et F. PHELIPPEAU	26,70%	31 ANTONIN	N. DEMOULIN et N. FRANCHET	13,84%
7 MOTOR PARTS	A. et P. VAN DEN BOSCH	26,25%	32 TALBOT	T. et P.-O. TALBOT	13,26%
8 EXADIS	J.-C. BARTHELET	24,62%	33 LIMOUSIN PIÈCES AUTOMOBILE	L. MOUY	13,23%
9 AUTO INDUSTRIE COUTANCAISE	C. BOËDA	24,55%	34 RF AUTO PIÈCES	A. BENABIDES	11,87%
10 SAIFA	M. SCHRAEN	23,49%	35 ARQUES ELECTRO DIESEL	A. et M. SENGEZ	11,85%
11 STARCOM AUTO PIÈCES	I. CHABBI	22,52%	36 MEGA 6 ORGANISATION	O. et B. METZ	11,83%
12 EUDIFF	A. BEAUDET	22,22%	37 GBV TRUCK SABATIE	V. MÈCHE	11,81%
13 JACOB SERVICES	Y. JACOB	22,00%	38 IDLP	P. et F. GODEFROY	11,71%
14 ENTREPRO	F. PECOUT	21,02%	39 CAPAIL	B. BIARD	11,53%
15 CHAUSSENDE	O. CHAUSSENDE	20,73%	40 DUBREUIL (APA)	P.-H. DUBREUIL et A. DUFAY	11,48%
16 CAL	S. PIZZITOLLA	20,57%	41 RAGUES	M. et P. RAGUES	11,05%
17 CPS	P. LEROUX	18,78%	42 DASIR	P. LEFEUVRE	10,71%
18 GPA 38	H. et N. PICONNET	18,61%	43 NIORT FRERES	J.-F. NIORT	10,53%
19 MAXOPIÈCES	B. et J.-D. HOURCADE	18,48%	44 GRANDBLAISE	G. LEROY	10,53%
20 ADIPA	L. FERRE	18,26%	45 BAÏSSE AUTO	O. et E. HENRI	10,33%
21 TECHN'ECAR	V. LASSERRE	16,67%	46 DELESTREZ	P. GUEDET et J. WATIER	10,21%
22 FICHOU	G. FICHOU	16,49%	47 DHENIN	L. et P. DHENIN	9,81%
23 EST ENTREPOT	A. et J.-L. PICARD	16,33%	48 DUPEYRON CIA	P. et I. DUPEYRON	9,60%
24 PARTSMEN GROUPE	S. MIRKOVIC	16,33%	49 COIGNIÈRES PIÈCES AUTO	T. MANTA et F. PELLETIER	9,43%
25 SFAC	L. BRUTINEL	16,19%	50 VILLEBENOIT	J.-M. LETOUZÉ	9,27%

Au-delà des 6 % de croissance, tous super-performers

Le Baromètre Fedat annonçait un atterrissage du business 2023 pour les distributeurs à +8 % pour l'activité VL et +7 % en PL. Autant dire que l'année fut bonne pour les acteurs de notre Top 50, qui ont tous fait mieux !

• L'inflation n'ayant influé qu'à la marge (2,5-3 % officiellement reconnus sur 2023, mais 6 % en projetant le glissement d'inflation de fin 2022), la crois-

sance est donc pour cet exercice bel et bien au rendez-vous.

• À noter que si l'on pousse sur l'ensemble des groupes intégrant le classement des 100 champions de la distribution indépendante, sur 2023, à peine cinq affichent un repli.

• AutoPuzz et MA Pièces Auto, deux sociétés pour un unique groupe issu des rangs de la distribution constructeur,

continuent de surperformer en s'offrant la 1^{re} et 3^e marche du podium. Leur joker gagnant reste donc un levier puissant : fournir principalement des pièces OE aux distributeurs. Remarquable arrivé dans le Top 3 des « performers », le spécialiste de la peinture EPS propulsé par une forte poussée de la croissance externe de son patron, Éric Mallén !

• La jeune garde (BAP, Starcom, Eudiff...)

s'installe confortablement dans ce classement des meilleures progressions.

• Enfin, si l'an passé un unique spécialiste de l'activité PL caracolait en tête du classement, ils sont, pour cette édition, deux à faire leur entrée dans le Top 10. ●

Seules les entreprises ayant fourni leur chiffres 2023 sont prises en compte dans ce classement.

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, Manageo.com, Societe.com) et de la déclaration des entreprises. Les entreprises dont nous ne disposons pas des chiffres 2023, et pour lesquelles nous avons opté pour la publication de leurs chiffres 2022, 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.

MERCÌ 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. Plus particulièrement à IDLP : **F. Godefroy** ; Coignières Pièces Auto : **F. Pelletier** ; Exadis : **J.-C. Barthelet** ; Béal Peintures : **M. Lajoie** ; GPA 38 : **H. Piconnet** ; Auto Styl : **É. Bernard** ; Jacob Services : **Y. Jacob** ; Ferron : **V. Ferron** ; Autodistribution Fichou : **G. Fichou** ; Odis-Toledif : **L. de La Motte** ; Finistère Pièces Auto : **J. Bréard** ; Atac Pièces Auto : **F. Derouck** ; Capail : **B. Biard** ; Hubert : **D. Hubert** ; Alsace Electro Diesel : **P. Speisser** ; Essor Automobile : **H. et J.-C. Maupoil** ; Est Entrepot : **A. Picard** ; Maxopièces : **B. Hourcade** ; Autodistribution Niort : **J.-F. Niort** ; Eudiff : **A. Beaudet** ; Nego Trucks : **M. Phelippeau** ; MEP Pièces Auto : **L. Priol** ; Autodistribution Talbot : **T. Talbot** ; Techn'Ecar : **V. Lasserre** ; Emil Frey France IAM : **S. Drouillard** ; Norca : **T. Castellanos** ; Dalens Pièces Auto : **A. Dalens** ; Leroy Accessoires Distribution : **J. Habsieger** ; Adipa : **L. Ferré** ; APA Carmoine : **A. Dufay** ; Guiproman : **R. Proton** ; SFAC : **L. Brutinel** ; Autodistribution Farsy : **A. Farsy** ; SAAS : **R. et J. Arbona** ; Entrepro : **Y. Chante**.

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



LKQ



LKQ Lille
(3000 m²)



LKQ Nancy
(2000 m²)



LKQ Paris
(8000 m²)



LKQ Nantes
(2200 m²)



LKQ Lyon
(7000 m²)

LKQ Toulouse
(4600 m²)



LKQ Marseille
(2500 m²)

Nous sommes à votre disposition.



LKQ - Van Heck
Interpieces France



www.vhip.fr



03 60 85 09 90



marketing.fr@vhip.eu

CLASSEMENT DES PLATEFORMES DISTRIGO NON-FILIALES

PLAQUES DISTRIGO	ACTIONNARIAT(S)	CA 2023 EN PRIX PUBLICS	ÉVALUATION ZEPROS 2023*	ÉVOL 2023/2022	
1	CHOPARD OPARIO	GROUPE CHOPARD (ERIK CHOPARD)	359406595€	252000000€	10%
2	CDPR	GROUPE BERNARD / EMIL FREY	286432000€	200000000€	12%
3	DISPRO POITIERS, FITZ-JAMES ET DISPRO SUD-OUEST	EMIL FREY FRANCE	275161541€	193000000€	12%
4	OUEST PIÈCES AUTO LOGISTIQUE	GROUPE DUBREUIL	193453761€	135000000€	17%
5	MDPR	FRANÇOIS MARY	182536517€	128000000€	16%
6	A3PRO	GROUPE TRESSOLS CHABRIER / GGS / KOALA	159917939€	112000000€	12%
7	GUEUDET PR	GUEUDET	146197955€	102000000€	12%
8	ALLIANCE PR	BAYI / BERREZAI / DUBREUIL / LÉON / CARPIER/ TOURNESSI	143394951€	100000000€	17%
9	CAR AVENUE SERVICES	CAR AVENUE SERVICES	142079992€	99000000€	11%
10	ALLIANCE CENTRE AUVERGNE	POTHIERS / MEILHAUD / FAHY	134557657€	94000000€	10%
11	GEMY LOGIPAR	FAMILLE GÉRARD	133604773€	93000000€	21%
12	SODISPR	BERNIER / BIGOT	114424217€	80000000€	17%
13	BREIZH PR	GROUPE NEDELEC / COURTOIS / RIO	103205381€	72000000€	14%
14	V.P.R.	GROUPE VAUBAN	101513157€	71000000€	11%
15	CARPRO	GROUPE JMJ	83146424€	58000000€	13%
16	MAUREL DISTRIBUTION	FAMILLE MAUREL	77479296€	54000000€	16%
17	XL PR	NOMBLLOT FRÈRES SAS	62435406€	44000000€	19%
18	XPR DISTRIBUTION	SIMA HOLDING	58656356€	41000000€	14%
19	SOPRA	GROUPE MSO	40247647€	28000000€	8%
20	PRIOD AUTOMOBILES	PRIOD AUTOMOBILES	39514498€	27000000€	16%
TOTAL CA 2023 DES 27 PLAQUES INDÉPENDANTES			2837366063€	1983000000€	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 2023

Même niveau de performance 2023 que celui engrangé en 2022 pour les indépendants portant les couleurs Distrigo. Ils maintiennent leur rythme de croissance, à peine sous les +12 % des onze filiales Stellantis & You. Les trente-huit Distrigo ont ainsi vendu aux ateliers français pour 2,84 Md€ de CA France* (estimation Zepros). Toujours vingt-sept plateformes pour les indépendants Distrigo, mais révision du périmètre avec le passage à vingt investisseurs, consolidation des forces oblige. Le Groupe Mary s'est recentré sur son hub de Grentheville (14), fermant celui implanté dans l'Aisne, tandis que la plateforme Mapa Limoges de Bernard Hory disparaît de la carte Distrigo pour passer sous panneau indépendant Ma Pièces Autos (super-

performer dans le Top100 des distributeurs IAM!). Le club des investisseurs détenant plusieurs sites se maintient avec le groupe Dubreuil et ses trois implantations Ouest Pièces Auto Logistique (Les Essarts, Trémissac et Saint-Porchaire). Emil Frey France est également à la tête de trois hubs Dispro (Poitiers, Fitz-James et Rouvre) comme le Groupe Chopard (Opario à Châteauneuf-du-Rhône, Varazur au Luc-en-Provence et Iperia à Boulouze).

Aux portes des 3 Md€

Ensemble, les vingt-sept plaques ont cumulé 2,84 Md€ de CA sur la base officielle communiquée par Distrigo du prix public, soit 300 M€ de plus que l'année précédente. Ramené à l'estimation Zepros* de prix de cession à réparateurs, on atteint les

1,98 Md€ de vente aux pros. Avec une inflation 2023 dont l'évaluation haute est située à 6 %, les distributeurs Stellantis sont donc bel et bien en phase de conquête de parts de marché. Même dynamique du côté des onze plaques filiales du constructeur Stellantis & You pour un CA cumulé à 1,24 Md€ (prix public), ramené à 860 M€ dans l'estimation Zepros. Un trend porteur... porté par la gamme Eurorepar – « elle nous a aidés à gagner de la part de marché chez les MRA » – dont, selon Christophe Gloux, patron de la logistique Distrigo (cf. page 27), le poids ne cesse de croître dans le portefeuille clients.

Podium gelé

Depuis trois ans que Zepros scrute l'activité des plaques Distrigo, le Top 3 reste 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 Dispro d'Emil Frey. Côté classement, à noter le "déclassement" de Logipar qui s'est séparé de son hub du Luc-en-Provence (83) en perdant 20 M€ dans cet arrêt, passant de la 5^e à la 11^e place... tout en affichant cependant une performance remarquable sur son seul site de Torcé (35). Même approche pour le Groupe Chopard qui a fusionné ses plaques de Colomar et Le Luc-en-Provence. Enfin, Mapa Limoges, ex-plateforme du groupe Hory, quitte donc également la sphère du classement Distrigo. Côté performers 2023, on note les +21 % de Logipar (Famille Gérard), +19 % de XL PR du Groupe Nomblot... et trois

plaques s'offrant un notable +17 %: OPAL, Alliance PR et Sodispra.

Toutes les plaques sont en croissance

Et exit les replis pour l'exercice 2023, toutes les plaques sont dans le vert, y compris Priod Automobiles qui sous-performait à -4 % sur N-1, mais s'est largement rattrapée sur 2023 avec une croissance de 16 %. Même remontada pour XPR Distribution de Sima Holding (-1 % en 2022 vs +14 % sur 2023). ●

c.ridet@zepros.fr

* Pour faciliter leur comparaison avec les CA des autres distributeurs qui s'affichent, eux, en prix de cession à réparateurs, nous avons appliqué une réduction moyenne de 30 % par rapport aux prix publics transmis par Distrigo pour obtenir une estimation CA « distributeur » arrondie au million.

DEAUVILLE



Cette année encore,

ON A FAIT LES CHOSES EN GRAND

du 27 au 29 Septembre à Deauville
à l'occasion de notre 7^{ème} convention
et pour fêter les 20 ans de nos réseaux,
tentez de remporter une

PEUGEOT 205 GTI*

proximeca

point 
repar

**UNE VOITURE
A GAGNER !**



* Jeu concours exclusivement réservé aux garagistes membres des réseaux proximeca et point repar. Conditions et règlement disponibles auprès du groupe agra.



Le Top 50 des distributeurs indépendants et des plaques privées Distrigo : toujours équidistants

Les années se suivent... et se ressemblent dans la course aux parts de marché pour les 50 plus gros acteurs de la rechange, investisseurs privés Distrigo et distributeurs indépendants. Ils progressent ensemble au même rythme, maintenant le peu d'écart qui donne une très courte avance à la rechange indépendante. Dans notre précédente édition, encouragés par des silos « explosés », nous « testions » la formule « osée » de mettre sur le même pied les leaders de ces deux mondes de la pièce qui se partagent finalement la même clientèle. Bien entendu, nous avons conscience de comparer ce qui a priori ne peut l'être : des acteurs diffuseurs de pièces équipementières avec une approche totalement multimarque tandis que les autres sont claire-

ment (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. Confronter leur poids dans un unique classement ne relevant définitivement plus de l'hérésie, nous installons cette mesure de performance. Et pour une totale transparence, les chiffres Distrigo comparés ici sont issus d'une extrapolation réalisée par Zepros pour sortir des CA de vente à réparateurs à partir des CA prix publics fournis par les plateformes.

Répartition équitable

Cela posé et puisque l'on peut dorénavant comparer une an-

née sur l'autre, nous constatons que les Distrigo et indépendants se partagent toujours équitablement ces 50 places leaders :

- En matière de business, ils se partagent également assez équitablement les 4,124 Md€ cumulés de business sur 2023. Que ce soit les traditionnels distributeurs multimarques pesant 2,17 Md€ de ce total, ou les hubs Distrigo et leurs 1,96 Md€, à quelques dixièmes de point près, ils partagent une croissance de 11 % par rapport à leurs performances de 2022.

- Si, sur 2022, IDLP gardait le leadership sur le terrain de la fourniture de pièces toutes catégories confondues, sur

2023 le Groupe Chopard le détrône... à 4 M€ près !

- Leroy Accessoires Distribution s'invite dans le Top 5 aux côtés d'IDLP, qui était en 2022 le seul acteur de la rechange indépendante à perturber une tête de classement trustée par les plaques Distrigo.
- A contrario, Priod Automobiles, avec ses 27 M€ de CA (toujours estimation Zepros) réalisé par sa plaque de Coignières (78), est le seul Distrigo à ne pas figurer dans le Top 50 « de la convergence » pour se positionner en 54^e position.

- Ce Top 50 cumulant les forces IAM et OEM fait près de 1,2 Md€ de la totalité du Top 100 des

indépendants (cf. page 7). En clair, le modèle Distrigo, s'il ne déstabilise pas (encore) les historiques, a finalement trouvé sa place dans le paysage.

- Enfin, en intégrant dans la boucle le poids des filiales (PHE, Alliance Automotive Group et Stellantis & You) qui ont généré 2,9 Md€ de business cumulé sur 2023 (+10,6 %), on arrive sur une activité qui représente 7 Md€ sur un total marché français de la pièce évalué à 15 Md€. Une part d'autant plus significative que cette évaluation Zepros ne permet pas (encore) d'atteindre le Graal d'une carte exhaustive des forces en présence, faute de ne pouvoir intégrer les CA PR des groupes distribuant les marques du groupe Renault, Volkswagen, et les autres ! ●

C. R.

**4,1 Md€
de business
partagé
sur 2023**

	GROUPEMENTS	NOM	CA 2023 (k€)
1	DISTRIGO	CHOPARD Opario	252000
2	ALTERNATIVE AUTOPARTS	IDLP	248000
3	DISTRIGO	CDPR	200000
4	DISTRIGO	DISPRO Poitiers, Fitz-James et DISPRO Sud-Ouest	193000
5	ID RECHANGE	LEROY ACCESSOIRES DISTRIBUTION	145100
6	DISTRIGO	OUEST PIÈCES AUTO LOGISTIQUE	135000
7	DISTRIGO	MDPR	128000
8	NEXUS	EXADIS	113400
9	DISTRIGO	A3PRO	112000
10	AUTODISTRIBUTION	NIORT FRERES	105000
11	DISTRIGO	GUEUDET PR	102000
12	DISTRIGO	ALLIANCE PR	100000
13	DISTRIGO	CAR AVENUE SERVICES	99000
14	AUTODISTRIBUTION	DUBREUIL (APA)	95899
15	PIÈCES AUTO	FERRON	95529
16	DISTRIGO	ALLIANCE CENTRE AUVERGNE	94000
17	DISTRIGO	GEMY LOGIPAR	93000
18	AUTODISTRIBUTION	TALBOT	87458
19	AUTODISTRIBUTION	HUBERT	81732
20	AUTOLIA	FLAURAUD	81344
21	DISTRIGO	SODISPPA	80000
22	AUTODISTRIBUTION	FARSY	77543
23	GROUPAUTO - G TRUCK - COLOR SERVICES	DURAND SERVICES	77450
24	GROUPAUTO - G TRUCK - SOCODA - COLOR SERVICES	RAGUES	76317
25	AUTODISTRIBUTION- OREXAD	VILLEBENOIT	74041

	GROUPEMENTS	NOM	CA 2023 (k€)
26	AUTODISTRIBUTION -OREXAD	DECHARENTON	73833
27	DISTRIGO	BREIZH PR	72000
28	DISTRIGO	V.PR	71000
29	AUTOLIA - TEMOT	BARRAULT	66078
30	APPAU	DASIR	62000
31	DISTRIGO	CARPRO	58000
32	DISTRIGO	MAUREL DISTRIBUTION	54000
33		AUTOPUZZ	54000
34		ITAL EXPRESS*	52000
35	PRECIUM	ODIS TOLEDIF	51657
36	GROUPAUTO	ALLIANCE AUTO INDUSTRIE	51000
37	DISTRIGO	XL PR	44000
38	TVI	SAVARIEAU	42711
39	AUTODISTRIBUTION	DHENIN	41825
40	AUTODISTRIBUTION -OREXAD	GRANDBLAISE	41511
41	DISTRIGO	XPR DISTRIBUTION	41000
42		MA PIÈCES AUTOS BRETAGNE	40000
43	AUTODISTRIBUTION	FICHO	39723
44	PRECIUM	RONDEAU	36446
45	NEXUS	ANIEL*	35000
46	ALTERNATIVE AUTOPARTS	ATAC PIECES AUTO	33500
47	AUTOLIA	NORCA	31339
48	GROUPAUTO - G TRUCK	DELESTREZ	29000
49		EST ENTREPOT	28200
50	DISTRIGO	SOPRA	28000

(*) Les CA Distrigo sont arrondis car extrapolés en vente à réparateur par Zepros à partir des CA ventes publics fournis par Distrigo.



LOGISTICIEN-COMMERÇANT



exadis.com

FAB

FORUM AUTOMOTIVE BUSINESS
PARC EXPO
PARIS NORD
VILLEPINTE | 16 NOV
2024

**DISTRIBUTEUR
RÉPARATEUR
PARTICIPEZ À
CET ÉVÈNEMENT
INÉDIT !**

En savoir plus...



SCANNEZ ICI

ALLIANCE
AUTOMOTIVE GROUP

A  COMPANY

Alliance Automotive Group, société par actions simplifiée unipersonnelle au capital social de 254 428 414,00 euros, immatriculée au registre du commerce et des sociétés de Paris sous le numéro 491 859 989 dont le siège social est situé au 155-159 rue Anatole France 92300 Levallois-Perret

© 2024 Alliance Automotive Group. Tous droits réservés. Crédit photo: P. S. / Getty Images, J. P. / Getty Images

ALLIANCE AUTOMOTIVE GROUP

A GPC COMPANY

DYNAMISME, ENGAGEMENT ET PROXIMITÉ AU SERVICE DE L'AFTERMARKET

Depuis plus de 40 ans, Alliance Automotive Group s'est imposé comme un leader incontournable sur le marché de la pièce de rechange automobile, poids lourd, pièces de carrosserie et peintures.

Découvrez notre offre et l'engagement client, au coeur des préoccupations d'Alliance Automotive Group.

AAG, L'OFFRE DE PRODUITS ET DE SERVICES LA PLUS LARGE DU MARCHÉ

Plus de 600 fournisseurs référencés, 99% des besoins des professionnels couverts et notre offre de marques propres :



Offre VL, PL et consommables de plus de 6300 références, avec un rapport qualité prix imbattable, de 20 à 30% moins cher que les équipementiers premium.



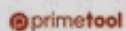
La seule marque globale de pièces issues de l'économie circulaire, avec plus de 400 000 pièces jusqu'à 75% moins cher que le neuf.



Offre pièces de carrosserie Origine couvrant 85 % du parc automobile français.



Offre qui couvre 80% de la demande sur le parc automobile français. **Partenaire exclusif de BMW Group** pour la distribution de pièces d'origine constructeur.



Offre lancée en 2019, réelle alternative qualité / prix / innovation aux marques premium sur l'équipement d'atelier et l'outillage.

LIVRAISON RAPIDE :

H+4,
Maillage national
et régional



AAG, UN PORTEFEUILLE D'ENSEIGNES ÉTENDU

Nous sommes fiers de nos enseignes qui fédèrent des milliers de points de ventes et de réparateurs partout en France :

Enseignes de distribution VL :



Enseignes de distribution PL :

Nos atouts :

- Accompagnement
- Diversité offre
- Expertise
- Rapidité
- Rémunérateur
- Précurseur
- Proximité
- Technicité

Réseaux de réparation VL :



AAG, UNE ENTREPRISE QUI S'ENGAGE



nexdrive



- **Politique RSE :**
 - Charte RSE,
 - Charte diversité et inclusion.
- **Événements :**
 - AAG on tour,
 - Technidays,
 - Equip Auto on tour,
 - Le FAB,
 - Grands prix Camion,
 - Solutrans.
- **Innovation :**
 - La PIEC,
 - Nexdrive,
 - FIRST,
 - Le digital...
- **Mécénat & sponsoring :**
 - Team MDA & Robineau/NAPA,
 - Les Emplaqués.



Suivez-nous sur www.allianceautomotive.fr et sur LinkedIn :





LAURENT ATTAL
(LKQ FRANCE)

IAM/OE : ce ne sont plus deux mondes qui s'opposent mais un seul. Les réseaux constructeurs font de l'IAM et les réseaux IAM vendent des pièces aux réseaux constructeurs. Il n'y a plus de frontières aujourd'hui. L'entrée à la Feda d'Emil Frey France, représentant du leader européen de la distribution de voitures, montre que le monde a définitivement changé.

BRUNO BIARD
(CAPAIL)

Dans leur volonté de récupérer leur parc ancien, les constructeurs – au même titre que les grands groupes de distribution – investissent massivement. Et s'affichent ouvertement dans les réunions jusqu'ici dédiées aux seuls acteurs de l'IAM.

JÉRÔME BRÉARD
(COBREDIA)

Cobredia se détourne des buy-backs constructeurs lorsque les contrats de location arrivent à terme. Nous distribuons MG dans l'une de nos concessions, nous ne nous intéressons pas aux véhicules chinois à petit prix. Le marché du VO électrique est quasi inexistant. Les clients se méfient de cette technologie et notamment de la longévité des batteries, dont le coût de remplacement reste très élevé.

LAURENT FERRÉ
(ADIPA)

Le sujet des flottes nous concerne indirectement. Les constructeurs ne pourront pas tout faire. Les acteurs de la rechange indépendante doivent aller voir les flottes, ce n'est pas une inquiétude. Les vrais distributeurs sont capables de le faire.

DISTRIBUTEURS E

Entre une inflation record et des ruptures persistantes de la supply chain, un atterrissage en beauté porté par un parc vieillissant. C'est donc sur de solides difficultés difficilement lisible. Pour réitérer sur cette bonne trajectoire, ils doivent le virage de la mutation technologique qui s'annonce,

CONSOLIDATION

Les distributeurs rationalisent pour négocier le virage



Si les leaders de la distribution se sont mis en mode pause en matière de croissance externe par acquisitions, ils continuent de renforcer leurs positions en gonflant leur panier d'offres. Pour y parvenir, ils doivent cependant faire avec les ruptures persistantes. Certains affinent aussi leur organisation pour se mettre en configuration d'avenir. Et c'est le bon moment pour commencer à se réinventer car si la conjoncture 2023 a été porteuse, encore soutenue en partie par l'inflation, sur 2024 on entre dans les vrais chiffres non artificiellement gonflés voire pour certains en déflation! «La stabilité de notre marché nous permet d'investir sereinement pour l'avenir.

Pour performer, il faut cependant disposer des bons services qui nous différencient», décrit Laurie de La Motte (Odis-Toledif). Car si l'activité se maintient, «elle ne nous porte pas naturellement. Notre croissance vient bien plus de la prise de pdm. Cela étant dit, l'activité reste correcte en croissance», note Stéphane Drouillard (Emil Frey IAM).

Une adaptation aux ruptures d'appro...

Cette quasi-normalisation tarifaire permet de passer ce premier écueil... Mais reste encore les ruptures de livraison des fournisseurs toujours d'actualité. «Les ruptures d'approvisionnement sont de nouveau compliquées chez certains équipementiers... qui sont toujours désor-

ganisés. Aujourd'hui, un fournisseur est satisfait quand il affiche 80 % de taux de service!», relève Laurent Brutinel (Agra/Sfac). Pour débloquer ce frein, les distributeurs ont (ré)appris à se faire stockistes dans la période post-Covid, aidés par les groupements qui jouent leur rôle de tampon. «Le fait de surstocker, chez Logisteo comme chez nous, dans nos magasins, nous a permis de ne jamais être confrontés à des ruptures», remarque Thierry Talbot (Autodistribution Talbot).

...qui implique des process optimisés

Cependant, les pros doivent aussi repenser leur gestion des achats pour s'adapter aux faiblesses logistiques des équipe-

mentiers. «La problématique de l'équipementier est que face à la baisse des volumes en première monte et la rationalisation des sites de production, les volumes de l'aftermarket doivent être planifiés bien plus qu'auparavant. Les commandes de dernière minute livrées sous quinze jours ne peuvent plus fonctionner. La flexibilité n'est pas forcément le point fort de ces industriels. Quand on programme bien avec un système de prévision à long terme et des forecasts poussés, cela se passe bien», insiste Laurent Attal (LKQ France). Un process de commande cadencé semble donc le joker gagnant. De fait, on sent chez ces leaders la volonté d'accélérer leur transformation, d'être «plus processés» car leur impératif est aujourd'hui de gagner en efficacité à la recherche de plus de rentabilité, mais également dans la nouvelle optique (pour certains) de gagner leurs galons RSE. Un impératif de performance pour être en mesure de se préparer aux changements technologiques à venir. ●

c.ridet@zepros.fr



EN POLE POSITION

Les champions de la distribution ont su déjouer les pièges 2023 pour réussir positions qu'ils ont abordé 2024, plus soft en agents perturbateurs mais cependant rester agiles, créatifs, pour se mettre en position de bien négocier tout en restant à pleine vitesse sur l'autoroute du thermique.

CONVERGENCES

Stellantis et Nexus ouvrent une nouvelle voie

Deal entre le constructeur et l'ITG aux 457 distributeurs dans le monde (42,1 Md€ de CA cumulé): Stellantis ouvre son dispositif IAM en pièces et services aux adhérents de Nexus Automotive et réciproquement. Du business additionnel en après-vente en ouvrant les flux de chacun, mais sans (con)fusion des genres. Comprendre: pas question de remettre en cause certains dispositifs déjà bien établis comme en France, sous peine de provoquer un soulèvement. La convergence a

ses limites... Les plaques Distrigo s'adressent donc aux Nexus pour du dépannage. Ces derniers accèdent à l'offre PR du constructeur en prenant le panneau Distrigo ou Distrigo Market. Quant aux réparateurs NexusAuto, l'accès aux pièces OE, Mopar, Eurorepar, équipementiers et Sustainera est une pratique désormais officialisée, en flux libre. Autre exploration: un sourcing commun en pièces pour les marques privées des deux groupes (Eurorepar chez Stellantis, Drive+ chez Nexus). Objectif: gagner en compétiti-



on en améliorant les conditions d'achat. Ce qui ne sous-entend pas de rationaliser les fournisseurs, promettent les deux protagonistes. La mutualisation de certains postes via un back-office commun est aussi à l'étude (conditions d'achat, développement de gammes, services digitaux comme les catalogues, les concepts atelier...).

L'économie circulaire mise en avant

Enfin, le sujet de l'économie circulaire va au-delà de la seule pièce de réemploi. La marque B-Parts de Stellantis est ainsi proposée aux distributeurs Nexus et toutes les voies seront explorées pour verdir à tous les niveaux les ateliers, dans le cadre d'évaluations et de certi-

fications via des cahiers des charges précis. Des tests pilotes sont programmés dès le second semestre 2024 pour chaque chantier. Reste à connecter les systèmes pour que les vannes s'ouvrent! Mais le deal est écrit et les engagements sont pris, ont promis les deux groupes. Certains ont vécu ce rapprochement comme «*épidémique!*» et veillent sur le terrain aux éventuels débordements, sachant que de multiples accords entre réseaux de marques et rechange indépendante existent déjà. «*Cela fait partie du paysage et le consommateur final ne fait pas la différence entre une pièce d'origine constructeur ou équipementier. C'est juste de la cuisine interne.*» ●

m.blancheton@zepros.fr

THIERRY TALBOT (AUTODISTRIBUTION TALBOT)

Le réseau constructeur est indispensable, même si certains pensent le contraire. C'est une erreur de raisonnement. Un constructeur aura toujours besoin d'un réseau puissant. Tesla, qui bute justement par l'absence de réseau, en est le bon exemple. De la même manière, je ne crois pas à la disparition des ateliers multimarques et que cela soit souhaitable pour le marché. Encore une erreur de raisonnement. Encore un emballement...

PATRICE ASTOR (DOYEN AUTO)

Que ce soit à travers le concept technique OmniTech (formation, hotline), à travers un catalogue de pièces étoffé tous les jours et l'outillage (avec un innovant système de mise en sécurité des VE), on est en mesure d'intervenir sur les nouvelles technologies!

JÉRÔME ARBONA (SAA5)

Nos clients sont nombreux à donner le sentiment qu'ils ne toucheront pas vraiment aux VE. Pour beaucoup d'entre eux, c'est une réalité encore lointaine et je suis convaincu que ce n'est qu'un passage, que cette marche vers la généralisation de l'électrique ne va pas durer et que les autres motorisations vont évoluer elles aussi pour aboutir à un mix énergétique plus cohérent.

YOHAN CHANTE (ENTREPRO)

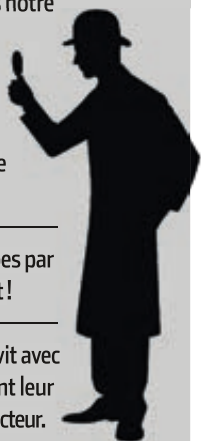
Pour bomber le torse, les MRA disent se moquer de l'électrification, mais en réalité, ils sont conscients qu'il faut s'y préparer et qu'il faudra maîtriser la technologie des véhicules concernés car le parc roulant sera mixte, en réalité.

ZE PETITES VOIX DU OFF

Distrigo est présent depuis cinq ans dans notre zone. D'une logistique assez médiocre – livraison une fois jour et gamme limitée –, ils sont passés à la vitesse supérieure et verrouillent de plus en plus d'agents et étendent leur périmètre de produits, comme la peinture et les équipements de garage.

Nous nous faisons dépouiller de nos équipes par les constructeurs qui ne forment pas du tout!

Halte aux consultants! La distribution se vit avec ses tripes par des investisseurs qui mettent leur argent pour distribuer les véhicules du constructeur. Sans eux, rien ne se vend.



DIDIER HUBERT

(AUTODISTRIBUTION HUBERT)

Sur la MDD, nous ne sommes pas très bons pour les ventes aux particuliers. Mes vendeurs préfèrent encore faire des remises sur de la pièce premium sans penser leur proposer de l'Isotech.

YANIS JACOB

(JACOB SERVICES)

Avoir une offre de dépositionnée est essentiel aujourd'hui. Bien que nous proposons systématiquement du premium, nous vendons beaucoup de marques B.

GWEN FICHOU

(AUTODISTRIBUTION FICHOU)

La MDD est devenue incontournable. En faire, ce n'est pas cannibaliser le premium car elle ne touche pas la même catégorie de véhicules.

ALAIN DALENS

(DALENS PIÈCES AUTO)

Nous ressentons une forte demande de prix toujours plus bas et la MDD répond à cette logique. Nous poussons NAPA, mais nous ne pouvons pas proposer une double offre sur tous les produits, cela deviendrait compliqué. Reste que sur les grandes ventes, avoir une MDD est obligatoire.

FRÉDÉRIC GAILLARD

(AUTODISTRIBUTION)

Les plateformes qui absorbent les à-coups de la supply chain depuis la période Covid continuent d'être très stockées. C'est un outil au service de la constance du niveau de service apporté aux distributeurs.

FABRICE GODEFROY

(IDL P)

Face aux ruptures, nous devons trouver des solutions alternatives. Sur certains organes comme les injecteurs, nous en trouvons, mais cela est plus compliqué pour l'électronique.

FRANCK PELLETIER

(CPA)

Les ruptures demeurent une vraie difficulté. Elles sont d'autant plus pénibles qu'elles touchent des pièces dédiées à des véhicules courants.

GARAGES/DÉFAILLANCES

Les réparateurs rattrapés par la réalité

	DÉFAILLANCES ENTREPRISES COMMERCE ET RÉPARATION AUTOMOBILE 12 MOIS GLISSANTS - JUIN 2024							
	ENTRETIEN RÉPARATION				COMMERCE AUTO			
	TOTAL	Liquidation	Redressement	Sauvegarde	TOTAL	Liquidation	Redressement	Sauvegarde
Nombre sur les 12 derniers mois (juin 2023 à juin 2024)	1082	777	296	9	1477	1117	340	20
Cumul 12 derniers mois vs 2019	+22%	+27%	+14%	-25%	+23%	+24%	+22%	+5%

Données BPCE

Alors que l'entretien multi-marque a été porteur sur l'exercice 2023 et sur S1 2024, on n'aura jamais vu autant de défaillances d'entreprises du secteur. Cette tension ressentie par nombre de distributeurs est confirmée par les derniers chiffres de l'Observatoire BPCE. Des garages qui ferment du jour au lendemain sans alerte préalable, des retards ou défauts de paiement en forte croissance... De nombreux distributeurs sentent la tension monter sur le sujet de la santé de leurs clients garagistes. Sentiment confirmé par les analystes. Ainsi, sur 2023, l'Observatoire BPCE a relevé un rebond de 12 % des défaillances comparé au niveau de 2019, soit 1022 défaillances pour les garages

indépendants (+15 % vs 2019) et 1322 pour les entreprises du commerce de véhicules (+10 % vs 2019). Une situation qui s'aggrave début 2024, avec des défaillances en hausse de 23 % (vs 2019,) soit 2 points de plus que tous secteurs confondus.

Différents facteurs... pour les mêmes effets

Sur les douze derniers mois glissants, BPCE relève 2559 défaillances sur le secteur "Commerce et entretien-réparation automobile". « Il s'agit du plus haut niveau depuis 2009 », note Julien Laugier. « Pour 2024, les chiffres macroéconomiques sont plutôt bons, avec 1 % de croissance anticipée par l'Insee. Pourtant, certaines entreprises sont en difficulté, tous secteurs confondus.

Le secteur auto affiche bien des progressions plus élevées que la moyenne, mais nous ne sommes pas non plus dans un scénario catastrophe », poursuit l'économiste du Groupe BPCE. Effet rattrapage de la période « sans risque client de la sortie de crise Covid » ? Certainement, pour un tiers des défaillances suspendues par le soutien étatique de la crise pandémique, estime BPCE. Assèchement des trésoreries par une inflation impactant les coûts et difficile à répercuter sur un client-consommateur « qui a fait 0 % de gain de pouvoir d'achat depuis 2022 » ? Sans doute aussi, mais il faut également tenir compte de l'impact « remboursement du PGE ». Sur 2024, on peut estimer à 2 Md€ les sommes à rembourser par

les garagistes. « De fait, cela est compliqué pour ceux qui n'avaient pas anticipé, mais aussi pour les pros qui avaient mis de l'argent de côté mais ont été rattrapés par l'inflation sur les coûts d'exploitation. Mais ce sont souvent des profils de société qui allaient déjà mal avant la pandémie », observe un distributeur.

Différences notables selon les régions

À noter que selon les régions, l'intensité du nombre des défaillances de garages n'est pas la même : +49 % en Bourgogne-Franche-Comté, +47 % pour Paca et +44 % en Ile-de-France ; quand l'Auvergne-Rhône-Alpes (+7 %) et l'Occitanie (+6 %) ferment la marche.

Combien de temps va donc durer cette "purge" ? Sur 2024 et jusqu'en 2025, les défaillances vont rester sur un taux élevé. « On ne peut pas parler de tsunami, mais une marée haute qui va purger une partie des entreprises en difficulté. »

C. R.

COLLECTIONS ALTERNATIVES

MDD : joker montant

En gagnant en profondeur et en largeur jusqu'à s'immerger dans l'univers de la pièce technique ou même de l'équipement de garage, la marque privée est devenue éminemment stratégique pour les distributeurs. Une offre en phase avec la chasse au prix des consommateurs et qui permet de contourner (en partie) des taux de service dégradés chez les équipementiers premium. « Il n'y a pas si longtemps, nous n'étions pas très bons en MDD car nous avions de très bonnes conditions avec nos fournisseurs traditionnels sur le premium, le delta entre les deux n'était pas important... Depuis, les choses évoluent avec Isotech, que nous travaillons tous les ans pour augmenter le panier », reconnaît Thierry Talbot (Autodistribution Talbot). Autre leader du marché

qui a lourdement investi dans son offre alternative, Alliance Automotive Group avec sa marque star aux USA, NAPA : « Aujourd'hui, notre marque privée représente 10 % du CA pièces global d'AAG France. Nous pouvons envisager sereinement les 15 % de croissance (soit 150 M€) », s'enthousiasme Thomas Tabiasco, le directeur général France.

Et si le groupement souhaite faire de NAPA (6000 références) son joker gagnant, de son côté MGA, avec ses près de 25000 références, le double encore dans les racks des distributeurs ! « La MDD est devenue aujourd'hui indispensable. Pour preuve, certains fournisseurs premium cherchent des solutions pour pouvoir fournir des marques privées alors qu'avant, ils s'y refusaient »,



Eurorepar est le point d'entrée chez Distrigo pour le réparateur, « qui va également se servir en pièces OE », assure-t-on chez Stellantis.

remarque Laurent Brutinel (Agra/Sfac).

Associer MDD et marques premium

Terminé aussi la crainte de cannibalisation de la pièce premium. « Plus on associe MDD et premium, plus c'est performant, car ce combo offre une pénétration plus large », argumente Franck Pelletier (CPA). « De toute façon, ne pas en proposer, c'est perdre le marché », complète Gwen Fichou (Autodistribution Fichou). Et cela sera d'autant

plus vrai à l'avenir avec une MDD s'élevant en "sauveuse" du parc thermique. « Lorsque les constructeurs auront stoppé la production de véhicules thermiques (2035 ?), les équipementiers vont rapidement réallouer les chaînes vers les nouvelles technos ! Alors la marque privée deviendra LA solution pour entretenir le parc ancien », prédit Laurent Attal (LKQ France). C.Q.F.D. : faire l'impasse sur la pièce alternative dépositionnée ne sera alors plus envisageable. ●

C. R.

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.

OE

PIÈCE DE RECHANGE
D'ORIGINE

DE

FABRIQUÉE EN
ALLEMAGNE

Tout démarre avec  **VARTA**

www.varta-partner-portal.com

 CLARIOS



MUTATIONS

L'IAM face à son futur

Si la montée en puissance de l'électrification, des méga-hubs logistiques et des flottes est abordée sereinement par les indépendants, la connectivité avec le spectre d'une (re)prise en main « déloyale » des constructeurs sur leurs parts de marché chèrement acquises fait monter d'un cran la température. Là-aussi, l'anticipation est clé...

CHRISTOPHE GLOUX
(STELLANTIS)

Nous avons une organisation Europe grands comptes (deux personnes en France) pour Distrigo. Leur mission : prospecter les flottes avec notre offre 360°, composée de nos quinze marques et de nos offres en pièces et services. Les grands comptes – groupements de carrosserie... – exigent de la réactivité très poussée. Et nous sommes capables de leur offrir bien plus...

ALEXANDRE FARSY
(AUTODISTRIBUTION FARSY)

Depuis que des plateformes concurrentes sont sur nos secteurs, nous performons parfois mieux. C'est une problématique très locale : nous sommes dans le Sud, où l'on circule très mal, en particulier à Marseille, donc n'avoir qu'une seule plateforme dans notre secteur complique la donne.

PHILIPPE SPEISSER
(AED)

Nous savons nous connecter sur les plateformes constructeurs et les réseaux, nous avons les systèmes Passthu ou Remote Diagnostic qui nous permettent de garder la main sur le véhicule. Il n'y a donc pas de substitution d'expertise et le client n'a pas à se déplacer en concession.

L'ÉLECTRIFICATION, UNE OPPORTUNITÉ

Fin 2023, le parc roulant comptait 1,53 million de VP électriques et hybrides rechargeables sur un total de 41,6 millions de VP, thermiques à 93,5 % et âgés de plus de 11 ans. Cette réalité du marché positionne d'emblée l'IAM : garder la main sur la maintenance du parc actuel tout en se préparant à accueillir les véhicules électrifiés au nez et à la barbe des réseaux primaires. L'histoire se répétera, comme avec le common rail, même avec un entretien amputé sur le VE. « Tout est opportunité ! Si, pour l'instant, ce véhicule reste dans le giron du constructeur, il viendra à nous à terme. Alors j'ai des idées... mais j'attends », anticipe déjà Gwen Fichou (Autodistribution Fichou). Il y a quelque temps, tout le monde pensait que l'électrification des véhicules allait significativement impacter le marché de la réparation dès 2025. Dans les faits, ce sera plutôt en 2030. « Nous les récupérerons dans six ans, ce qui nous laisse le temps de muter, au moins pour ceux qui auront la dimension pour le faire. Nous allons suivre la technologie et si le panier pièces sera moindre en volume, nous récupérerons en CA et en rentabilité », anticipe Stéphane Drouillard (Emil Frey France IAM). Autre calcul, l'opération séduction des grou-

pements indépendants vers des concessionnaires soucieux de compenser les pertes de leur SAV en prenant une enseigne multimarque. « Nous prévoyons qu'une partie de ceux qui ont des panneaux constructeurs devienne des réparateurs multimarques et nous rejoignent », anticipe Frédéric Gaillard (Autodistribution).

MÉGA-HUB : LA CARTE COMPLÉMENTAIRE

« Nous présentons forcément une alternative aux grosses plateformes concurrentes, comme Distrigo. Je suis dans ce métier depuis 43 ans et nous avons toujours vécu à l'ombre des constructeurs, donc nous avons toujours fait de la guérilla automobile. Souvent, ils ont les mêmes fournisseurs que nous et disposent d'une puissance d'achat qui fait baisser les prix, mais nous avons une connaissance terrain qu'ils n'ont pas. » La messe est dite pour Alain Dalens (Dalens Pièces Auto) et les acteurs se rallient à son homélie. Les méga-hubs comme Logisteo et bientôt First pour Alliance Automotige Group font office de pont-levis pour les autres distributeurs, quelle que soit leur taille, et eux-mêmes s'appuient sur les plateformes pour aller jusqu'au bout des territoires avec la pièce. « Pourquoi Autodistribution a encore des petits distributeurs ? Car nous faisons partie du modèle. À nous de

prendre le lead sur notre terrain », estime ainsi Gwen Fichou (Autodistribution Fichou). Une complémentarité qui se joue aussi avec les plateformes de dépannage qui remplissent leur office avec leur proximité inégalée, la réactivité, la largeur de l'offre et la connaissance du terrain. « L'équation inconnue est de savoir quelle pièce il faut avoir tout de suite, à nous de la résoudre ! Nous sommes le bras armé des distributeurs en région. Il n'y a pas de raison que cela ne continue pas si nous sommes droits », indique Laurent Ferré (Adipa).

LE « COÛT » D'APRÈS
Capter les flottes est l'atout à conserver dans sa manche, sous conditions : un maillage national pour nouer des accords grands comptes, des ateliers équipés et des équipes formées pour répondre aux exigences d'un client pro (loueur, assureur, gestionnaire de parc), être bien placé en prix et en qualité de service ! Du business en OR sur un parc loué et vieillissant. « La marque de fabrique des flottes est de travailler le TCO et le service. Une opportunité pour notre réseau de garages. D'autant plus que l'on voit sortir des offres de LLD en VO qui seront entretenus dans des réseaux secondaires, quand la location de VN restera chez les concessionnaires », savoure déjà Stéphane Drouillard (Emil

Frey France IAM). Un chemin que prend volontiers Fabrice Godefroy (IDL), car le VO loué est synonyme de business assuré voire démultiplié, une fois sorti du réseau constructeur. « Il faut être présent sur ce "coût" d'après, celui du marché de l'occasion, avec des voitures en masse et peut-être moins bien traitées. Une opportunité à retardement. »

CONNECTIVITÉ : MIEUX VAUT PRÉVENIR

Des constructeurs de mieux en mieux connectés aux clients via la télématique embarquée, un marketing ultra-ciblé et ininterrompu qui s'ajoute aux contrats de services et des offres globales adaptées... La somme des atouts de la connectivité donne des constructeurs de plus en plus confiants pour récupérer de la part de marché IAM. Et cette dernière exprime ses craintes : peur d'une concurrence déloyale, de la rétention d'informations et de clients, du lobbying des géants de l'industrie face aux retailers... « Lorsque l'on voit les efforts déployés par Renault pour sortir des services incroyables... Nous devons à notre niveau être technologiques pour accompagner cette grande tendance », lance Jean-Christophe Barthelet (Exadis). Sans oublier l'accès à la donnée, possible mais onéreux, donc finalement inaccessible.

Alors bon nombre de pros s'appuient sur les outils passerelle et la défense des fédérations professionnelles. « Le Remote Diag est une réponse intéressante qui permet de contourner la difficulté. Je ne suis pas inquiet car Mobilians, notamment, a pris le sujet en main. D'autant qu'il est de plus en plus évident qu'entre réseaux constructeurs et indépendants, il y a des intérêts croisés », selon Fabrice Godefroy (IDL). Ironiquement, si l'assurance des constructeurs sur le sujet de la connectivité est évidente, ils restent prudents. « Nos atouts pour améliorer la rétention sont évidents, mais n'oublions pas que les réseaux indépendants sont agiles et restent des concurrents de taille », argue Aymeric Le Her (Stellantis).

M. B.



Rejoignez notre réseau de distributeurs

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



Commerce

- Exclusivité territoriale
- Hotline technique
- Concept technique
- Réseau de réparateurs
- Promotions commerciales



Gestion

- Gestion du personnel
- Comité des distributeurs
- Solutions de financement
- Indicateurs de performance
- Une équipe d'experts dédiée



Organisation

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

**FLASHEZ
& BÉNÉFICIEZ
D'OFFRES
EXCLUSIVES !**



Contactez-nous
au **06 12 45 57 49**
ou par mail à l'adresse
concepts-france@doyen-auto.com

JÉRÔME BRÉARD
(COBREDIA)

Nous avons subi le développement des ventes via Internet. Les vendeurs, en France ou à l'étranger, peuvent pratiquer des prix imbattables puisque contrairement à nous, ils ne disposent d'aucune structure de conseil, aucune assistance technique coûteuse. En achetant sur des marchés à l'étranger où le prix des pièces est souvent très inférieur, ils peuvent donc proposer des tarifs attractifs tout en préservant leurs marges, souvent basées uniquement sur des volumes importants. Ceci est vrai pour l'ensemble des pièces. Un alternateur Bosch reste le même quel que soit le marché où il est vendu.

MAXIME LAJOIE
(BÉAL PEINTURES)

Nous nous sommes dotés d'un site vitrine, mais qui devrait devenir un site marchand à moyen terme, d'abord sur les produits de peinture bâtiment car les gammes sont plus courtes. L'idée est de renforcer le référencement internet et de faire du click&collect facilement. Si ce modèle fonctionne, nous pourrions l'envisager pour la carrosserie, même si je suis plus modéré quant aux perspectives.

MARIE-JO FAIVRE
(ALTERNATIVE AUTOPARTS)

Déplacer une pièce d'un point A à un point B, tout le monde peut le faire. Identifier la pièce, assurer les retours, dispenser les services associés à la pièce et livrer en H+2 ou H+4, c'est du ressort des distributeurs de proximité ! Comment les marketplaces peuvent-elles centraliser une offre one-stop-shop à destination de l'ensemble des acteurs du marché ?

CHRISTOPHE GLOUX
(STELLANTIS)

Pour recruter nos téléopérateurs, nous avons ouvert les vannes. Les profils ne viennent plus uniquement du sérail automobile car nous étions arrivés à un plafond de verre. Seul critère : leur aisance téléphonique apprise au sein de call centers type Orange, EDF...

STRATÉGIE

Les marketplaces jouent le full-service



Fournisseurs, réparateurs voire distributeurs en dépannage, tous les canaux convergent vers les places de marché, un jour ou l'autre. Lieu d'exploration pour certains en quête de nouvelles offres et de services, territoire où le prix est roi pour d'autres, la marketplace agrège de plus en plus de services. Data, hotline, informations techniques, livraison... Obligatoire pour rester dans le match. L'émanation BtoB d'Autodoc, le puissant opérateur aux 1,2 Md de CA dans vingt-sept pays, a ainsi investi la France comme un laboratoire à ciel ouvert, idéal pour tester les contours d'une offre phytgale (offre + animation terrain) pour les réparateurs. Avec 319 M€ de business dans l'Hexagone en 2023 (+14 %), Autodoc Pro affiche 85 % de couverture du territoire, deux ans après son lancement. La plateforme annonce 12 000 garages connectés sur les 29 500 recensés, soit 40 % de taux de pénétration, et espère les 20 000 clients pros à l'horizon 2025 (33 % d'ateliers sous enseigne, 33 % sans enseigne, 20 % de carrossiers, centres autos, spécialistes, et 17 % d'agents de marque). Au cœur

du concept : les visites régulières des agents de service, la procédure des retours... et les prix.

Autodoc en voie d'optimisation

Reste à corriger des faiblesses avec la hotline, le catalogue électronique et la livraison qui ne décolle pas d'un délai de trois jours (tout part d'Allemagne). Du coup, un entrepôt de 15 000 m² semi-automatique est prévu en 2025 à Gand, en Belgique, via un prestataire. Y seront stockées des pièces pour les clients BtoB et BtoC, qui permettront « pour les références stockées » de servir en J+1. « Le J+1 n'est pas un besoin mais une habitude pour les réparateurs qui travaillent de plus en plus sur rendez-vous. Mais nous devons répondre à ce standard », admet Franck Millet, le DG France d'Autodoc Pro. Une nouvelle marque privée aux côtés des MDD historiques Ridex et Stark (75 000 références), Go Core, vise les pièces techniques avec 10 000 références pour 40 familles de produits, positionnée 50 % moins chère. À venir : une recherche par code VIN, recherche graphique, devis en ligne, CRM et générateur de leads... et un dispositif de maintenance pré-

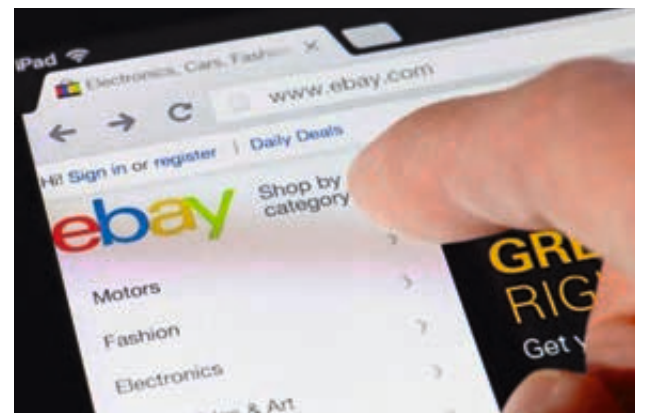
dictive actuellement en test avec une trentaine de garages clients. Et fin 2024, la plateforme va se faire marketplace en intégrant des vendeurs tiers pour mettre à disposition pneumatiques, lubrifiants, voire à terme des pièces de carrosserie. Autodoc doit développer du business avec les distributeurs et les flottes. Les équipes travaillent également pour adresser le marché du leasing. Autre axe à l'étude : faire jouer les synergies BtoC et BtoB pour construire un réseau de partenaires garagistes permettant de proposer aux clients particuliers une offre de montage pour l'achat des pièces.

eBay veut être une référence

À l'autre bout du spectre, eBay (132 millions d'acheteurs dans

190 pays) revendique 70 % d'acheteurs BtoC en France pour 24 millions de pièces auto disponibles, dont 50 % sont issues de l'économie circulaire. L'ADN d'eBay ? Connecter celui qui cherche la pièce avec celui qui l'a ! Charge à la place de marché d'apporter des garanties de qualité, de livraison et de retour. La PIEC est stratégique pour le site, qui a vendu sa première pièce d'occasion en 2004 via une boutique ouverte par des recycleurs (200 centres VHU aujourd'hui présents). Des pièces écoulées 50 à 70 % moins chères que des neuves, garanties six mois, et Francesco Faà di Bruno, le responsable pièces et accessoires auto-moto, veut faire de sa place de marché « la référence de l'économie circulaire, dans l'automobile et au-delà ». En 2023, un badge "Centre VHU agréé" via Qualicert identifie les centres sur le site. Parallèlement, eBay a aussi mis en place un badge "Top Fiabilité" décerné à certains vendeurs. Il atteste de la fiabilité des vendeurs qui ont su démontrer leur capacité à répondre aux hauts niveaux d'exigence d'eBay en termes de délai d'expédition, de service client, etc. La plateforme s'assure en complément – grâce à son propre service client – de la satisfaction de ses acheteurs, protège les transactions et les accompagne dans leurs retours en cas de besoin. ●

M. B.



Sur eBay, trouvez toutes les pièces au bon prix

✓ 12 millions de pièces de réemploi*

✓ 12 millions de pièces neuves*

Auto ×

Moto ×

Pièces détachées ×

Équipements ×



* Chiffres observés en date du 09/01/2024 sur ebay.fr



Paiements
sécurisés



Retours
simplifiés



Vendeurs
professionnels



Garantie
client eBay

DIVERSIFICATION

Districash dans la franchise PR avec Global Auto Pièces

Après une année 2022 déjà exceptionnelle pour le premier distributeur de pneumatiques TC4 de France, portée par des hausses de tarifs des manufacturiers de 20 % en moyenne, 2023 fut autant un grand cru pour Districash. Avec une progression de 10 % sur les pneus et jusqu'à 15 % sur la pièce, le courant est décidément ascensionnel pour Jean-Philippe Moyet, à la tête de 28 plateformes badgées Districash pour le pneu et DCA pour la pièce. Son CA s'est envolé, atteignant les 530 M€, à +12 %. La raison ? L'augmentation des volumes toutes activités confondues, sans diminution des marges ni explosion des charges. Le tout sans inflation artificielle. « Et cela s'est poursuivi sur ce premier semestre. Nous sommes déjà à +15 % de CA en pneumatiques et +20 % en pièces. L'année 2024 devrait confirmer nos ambitions, hors phénomènes climatiques très impactants sur nos activités pneumatiques avant l'hiver », livre Jean-Philippe Moyet. Pour le président de Districash, l'inquiétude n'est pas à l'ordre du jour. La pièce est un marché porteur et le pneumatique oscille tou-

jours entre -1% et +1%, avec une montée du mix. « Je reste plus prudent cependant sur les pneus Budget venus d'Asie (35 % du CA) et la pression de la loi européenne antidumping RDUE qui doit s'appliquer fin 2024 (cf. encadré). À ce jour, seule la Chine peut produire ce type d'enveloppes à bas coûts car aucune usine n'existe en Europe. Or, je ne vois pas le consommateur s'orienter sans rechigner sur des enveloppes plus chères de 30 %, surtout actuellement », indique le président.

Les plateformes DCA renforcées

Sur les 530 M€ réalisés, 78 M€ sont attribués à la pièce, véritable artère commerciale dans l'afflux sanguin du groupe, drainé par sept plateformes (60000 références, 40 équipements) dont la plus récente s'est posée à Lyon (après Rennes, Lille, Paris, Bordeaux, Marseille) et une huitième est à venir en fin d'année à Toulouse (transformation d'une plateforme Districash existante). En 2025 sont programmés l'agrandissement de l'agence de Rennes (35) qui va doubler



Jean-Philippe Moyet, président de Districash.

de superficie et l'acquisition d'un nouveau bâtiment de 10000 m² à Rouen (37). Des implantations stratégiques pour couvrir le territoire en pièces et pneus, avec l'ambition de planter le panneau DCA dans l'est de la France, « seul trou dans la raquette », confie le dirigeant, toujours en quête de mètres carrés supplémentaires pour stocker des références qui prennent du poids et du volume en cadence accélérée. « Notre rôle de stockiste prend tout son sens et de la valeur. Nous prônons le H+4 depuis toujours avec une offre très large en pièces et pneus, et même du quatre fois par jour sur certaines plateformes avec nos propres services de livraison [N.D.L.R.: quatre pneus maximum et/ou 100 € de pièces techniques sur DCA Gennevilliers par exemple, avec un service H+3]. »

GAP mixe pneus, pièces et peinture

Le business PR semble même plus que jamais au cœur de ses ambitions avec le co-déploiement

fin 2023 de Global Auto Pièces (GAP), franchise de distribution locale aux ambitions nationales. Surtout, concept hybride et multicéphale mixant avec pertinence le pneu, la pièce et la peinture, entre Jean-Philippe Moyet, Antoine Beaudet (cf. page 80), et Jean-Philippe Péguenet (groupe Autowin). Parce que les trois dirigeants restent convaincus qu'il reste une place au soleil pour les grossistes locaux, l'idée d'un concept de distribution a germé. Le tout en franchise pour un déploiement plus agile. « Le service, la proximité, la souplesse et l'ancrage local ! », résume ainsi Jean-Philippe Moyet. Six magasins GAP fonctionnent déjà, dont quatre appartenant à ses co-actionnaires. Antoine Beaudet a ainsi basculé deux sites Eudiff (en Seine-Maritime et dans la Somme) afin de tester le modèle grandeur nature. Même chose pour Jean-Philippe Péguenet. « Ce seront autant des créations que des panneaux sur des affaires existantes. Nous prenons notre temps car la franchise est un vrai métier et le candidat, issu du sérail de l'auto, porte un vrai projet professionnel: de l'investissement personnel pouvant aller jusqu'à 150000 € et une capacité d'emprunt supplémentaire, du foncier, une équipe (un responsable, un commercial, un vendeur au comptoir et un livreur), un stock de 5000 références et une notion du service très poussée, avec notamment de la livraison deux fois par jour, l'appui sur un cata-

logue de fournisseurs, nos plateformes Districash et DCA... », détaille Jean-Philippe Moyet, qui calcule le point mort d'une affaire à 700000 € (pour un CA moyen raisonnable autour de 1,2 M€). Objectif 2024 : huit GAP – que le dirigeant espère doubler l'année suivante – et dans son viseur une clientèle à 75 % BtoB.

Valeurs communes avec Alternative Autoparts

L'occasion de souligner que les GAP bénéficient par rebond de l'appui d'Alternative Autoparts via ses plateformes DCA, adhérentes du groupement depuis un an et demi. Ce partenariat prend racine entre deux acteurs qui apprennent à se connaître. « C'est là également une musique qui se joue à deux, grâce aux liens tissés autour de valeurs partagées par nos entreprises toutes deux familiales. Chacun apporte son référentiel en pièces et en pneumatiques, en fournisseurs et en savoir-faire. » Dans ce tourbillon entrepreneurial, manque l'animation d'ateliers de réparation, si l'on exclut l'épisode AutoZen apparu en 2017 (site d'intermédiation et réseau dédié pour le montage). « Le développement d'un réseau de garages n'est pas à l'ordre du jour car ce n'est pas notre ADN. Cela permettrait de fidéliser certains clients, mais il faut du savoir-faire dans ce domaine et une structure dédiée. Sans cela, je ne supporterais pas de décevoir mes clients avec un mauvais service. Un jour peut-être... », conclut Jean-Philippe Moyet. À (ré)étudier donc... ●

M. B.

NORME

Le RDUE pour sauver les forêts

Le règlement européen relatif à la lutte contre la déforestation et la dégradation des forêts (RDUE) entre en vigueur fin 2024 et imposera entre autres une traçabilité du caoutchouc et la transformation des chaînes d'approvisionnement par plus de transparence. Objectifs : préserver les forêts et réduire le risque de voir entrer sur le sol européen des produits détruisant les forêts. Le caoutchouc et ses produits dérivés sont directement concernés par le RDUE (naturel, gommés naturels analogues sous diverses formes, caoutchouc mélangé, fils et cordes, courroies, pneumatiques...).



CHIFFRES CLÉS

- 125 000 m²
- 6 millions de pneus
- 530 M€ de CA dont 78 M€ sur la pièce
- 575 collaborateurs
- 1 000 000 pneus en stock
- 11 marques en distribution exclusive
- 28 plateformes en France
- 10 000 clients

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

4,60/5

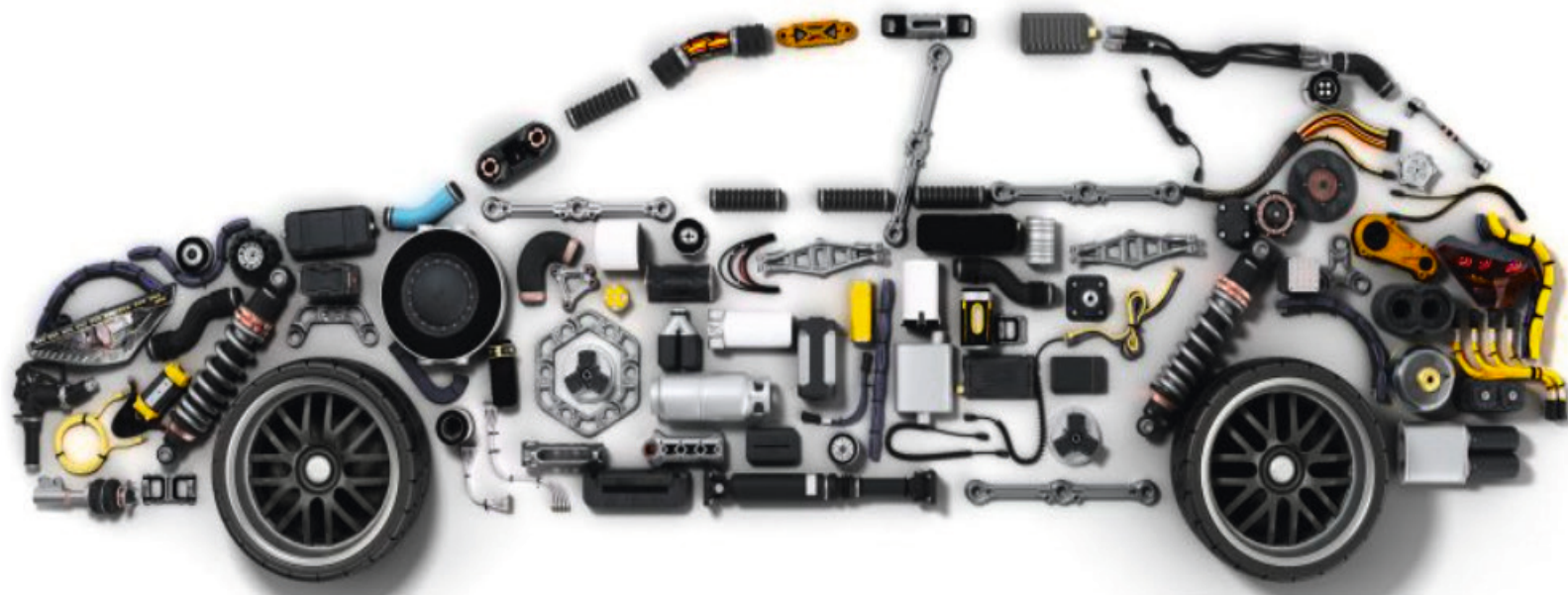


Certifié par  Goodays
Données 2023, basées sur 31 914 clients

LES PARTENAIRES PRIVILÉGIÉS DE NOTRE RÉSEAU



LOGISTIQUEMENT VÔTRE



Le groupe Maurin, 5^e distributeur de France (21 marques, 2,5 Md€ de CA), est l'un des derniers exemples parmi les concessionnaires, pour ceux s'intéressant à la rechange multimarque, à avoir racheté un indépendant, en l'occurrence un adhérent Groupauto (Dubois à Montpellier). Un rajout dans l'attelage IAM que le groupe a commencé à construire dès 2021 avec l'exploitation de six centres Speedy (en Isère). Preuve que le terrain de l'IAM reste fertile ! Les groupes de distribution VN sécurisent toujours leurs arrières avec le coussin amortisseur de la pièce. Une pièce évidemment et plus que jamais au cœur des préoccupations des réseaux primaires pour assurer leur convergence vers la réparation indépendante. Une logistique stratégiquement devenue arme de dissuasion massive chez les constructeurs pour servir tous les clients. Des pièces à profusion, du service à volonté... Ne reste plus qu'à travailler la rétention ! Prochain combat avec la connectivité des véhicules, qui (r)amènera droit à la concession le client perdu après quatre ans.

OPTIMISATION

Renault met le turbo



Les armoires accueillent 65 000 bacs et 20 000 références. Le stockage en hauteur autorise un gain de place notable.

REVA. Derrière cet acronyme (pour Renault Villeroy Automatisation), un partenariat du constructeur avec Exotec vient de propulser le site de Villeroy (89) à la pointe de l'innovation logistique. Le projet 100 % français permet de réduire drastiquement les délais d'expédition d'une commande, passant de 120 minutes en moyenne précédemment à... 20 mi-

nutes aujourd'hui ! Le site de 152 000 m², qui regroupe 110 000 références (OES, Motrio, Ixell, pièces équipementières) sur les 300 000 que propose le groupe, s'est en effet doté sur l'une de ses quatre cellules d'une solution utilisant 191 "sky-pods". Ces robots autonomes conçus par Exotec sont utilisés tout autant pour alimenter une vaste armoire accueillant 20 000 références que pour

acheminer (via 65 000 bacs de plastique recyclé) les pièces vers les quatorze stations de picking où se trouvent les préparateurs.

Gains multiples

Opérationnel depuis mai dernier, le site monte en puissance. Et le temps de préparation des commandes a été divisé par six. Avec 4 000 lignes de commande traitées par heure, le site de Villeroy vise désormais 42 000 lignes par jour à la fin de l'année, contre 33 000 un an plus tôt, soit un gain de 25 %. Outre un gain de productivité significatif, le projet REVA améliore également le confort de préparateurs, leur sécurité et génère 30 % d'économies d'énergie par rapport au process précédent qui utilisait des engins de manutention. «Le site de Villeroy devient prépondérant dans le nouveau schéma logistique du groupe. Il doit être en mesure d'absorber

la croissance d'activité de l'après-vente, répondre de plus en plus vite aux clients et en parallèle se montrer évolutif», conclut Thierry Koscielniak, le directeur du site.

Trois destinations pour trois sites

La modernisation du site de Villeroy s'inscrit dans un cadre plus vaste de réorganisation des plaques PR du constructeur. Sur le plan national, l'activité "export" a été transférée de Cergy

au site de Puiseux-Pontoise, toujours dans le Val-d'Oise, Flins (78) prend en charge les pièces volumineuses pour l'international et l'Europe, tandis que le troisième entrepôt, à Villeroy, prend est chargé des commandes pour la France et certains clients des pays limitrophes (environ 450 clients). La division "aftersales" du groupe dispose au niveau mondial de 26 plaques logistiques alimentant 600 points de distribution. ● j.morvan@zepros.fr



Deux cents robots intelligents acheminent les 20 000 références de la cellule vers les zones de préparation (solution "good to men").

LOGISTIQUE

Christophe Gloux: « Qui mieux que Distrigo pour aller à la rencontre quotidienne des réparateurs ! »

Christophe Gloux est aux commandes logistiques du dispositif Distrigo et doit réajuster en continu les offres et les services contenus dans les 38 plaques PR. Résultat: un taux de service vers les concessionnaires – ses premiers clients – qui est remonté à 97,4 % dans un contexte houleux et à l'autre bout du spectre des ventes aux réparateurs indépendants qui prennent du poids et du volume...

■ Pièces manquantes, taux de service dégradé à Vesoul, bugs informatiques... Les concessionnaires ont jeté leur colère sur la place publique l'an passé. La relation s'est-elle apaisée?

Christophe Gloux: Leur colère était justifiée et nous avons appris de ces épisodes houleux pour en tirer les conclusions et nous améliorer. Ces impacts ont diminué, notamment par l'augmentation des stocks et des largeurs de gammes sur les plaques Distrigo. Quant aux bugs informatiques, nous avons intégré différentes versions et certains développements sont toujours en cours. Nous avons (re)mis les moyens financiers pour accélérer sur ces nouvelles versions. Notre taux de service vers les concessions est à présent de 97,4 %.

■ Quel bilan logistique sur 2023?

C. G.: Notre sell-out prix de vente public Distrigo à fin 2023 est de 4,2 Md€, soit une progression de 13 %, avec un net bond du canal indépendant. Notre gamme Eurorepar est un tremplin pour nous aider à gagner encore de la part de marché chez les MRA. Le poids des réparateurs indépendants ne cesse de grossir. Nous avons également complété nos gammes PR avec nos équipementiers partenaires, ce



Christophe Gloux, responsable commercial France PR de Distrigo.

« Nous avons renforcé les équipes Distrigo avec des animateurs Eurorepar Car Service intégrés aux plaques.

qui a encore élargi notre offre. Le fait de stocker ces gammes sur notre master-hub de Vesoul (70) – et donc de ne plus passer en livraison directe – est également un avantage car cela nous permet de ne pas subir d'éventuelles ruptures d'approvisionnement.

Autre élément significatif, nos partenariats avec des fabricants afin de proposer de la peinture sur nos plaques. Cet élément nous a confortablement installés chez les indépendants. Eurorepar est présent depuis peu sur la pièce de carrosserie, avec un développement massif d'ici 2025... et d'autres pièces de robe qui viendront alimenter cette gamme.

■ Un point sur vos Distrigo Relais et Distrigo Market?

C. G.: Nous comptabilisons 12 Relais comblant les zones blanches identifiées par rapport à leur plaque Distrigo référente (Lot-et-Garonne, Périgord, Corse...), avec des surfaces n'excédant pas 4 000 m² [N.D.L.R.: Thierry

Talbot par exemple]. Ce dispositif est un vrai levier pour compléter notre maillage, renforcer la gestion du dernier kilomètre et notre gamme équipementiers. Nous dénombrons 60 Distrigo Market avec un objectif de 150 comptoirs fin 2024. Un chiffre revu à la baisse mais qui correspond mieux aux besoins de nos réseaux. Certains membres, dont les récents concessionnaires FCA, ont pris le panneau Distrigo Market, ainsi que des agents et des Eurorepar Car Service. Tout dépend de la zone de chalandise de chacun. Notre cible sur ce troisième étage logistique est simple: tous les réparateurs qui ne sont pas en compte actif chez Distrigo et les particuliers. Un comptoir sans livraison, pour déployer notre offre MDD, pièces équipementiers et accessoires.

■ Votre force de vente a-t-elle été gonflée?

C. G.: Nous disposons toujours d'un call-center de 500 personnes pour traiter les demandes clients (comme le suivi de pièces

manquantes) et de 450 vendeurs itinérants. Sur ces derniers, nous avons intégré des spécialistes dans leur domaine (peinture, pneumatique, outillage...) par du recrutement externe afin d'appuyer les vendeurs. Nous avons également renforcé les équipes Distrigo avec des animateurs Eurorepar Car Service intégrés aux plaques. Charge à eux d'animer le réseau multi-marque en étant au cœur du réacteur (un à deux animateurs par plaque).

Distrigo est notre bras armé pour assurer notre logistique, mais il faut également animer les ventes de notre réseau Eurorepar Car Service, c'est essentiel! Qui mieux que Distrigo pour aller à la rencontre quotidienne des réparateurs? Nos vendeurs itinérants entretiennent une relation continue avec chacun et sont également les mieux placés pour alerter l'animateur de sa plaque référente dès qu'un garage potentiel est à conquérir. En étant au plus près du terrain, il n'y a plus d'inertie.

■ La stratégie du cheval de Troie avec le pneumatique a-t-elle payé?

C. G.: Oui, et plus que jamais pour toutes les raisons que l'on connaît: un produit qui complète notre stratégie de one-stop-shopping, une pièce inévitable sur le véhicule électrique, un levier pour les entrées atelier de nos concessionnaires, de nos agents, de nos Eurorepar Car Service et des indépendants. Nous avons gonflé nos racks, du premium à la MDD Reliance

(avec un pneumatique 4S venu compléter la marque de distribution), soit 20 000 références par plaque. Nos réseaux sont également soutenus en dépannage par WYZ Group. Et nous avons même introduit une quatrième ligne après réflexion pour compléter nos gammes. Le pneu Fortuna sera ainsi proposé à l'ensemble de nos réseaux pour répondre à la demande des clients finaux.

■ La batterie électrique fait déjà partie de l'offre 360°. Bientôt des pièces de votre marque Leapmotor?

C. G.: Une batterie pour véhicule électrique suggère d'attribuer des zones pour l'accueillir, la stocker et récupérer la matière. 90 % des Distrigo ont la capacité de réserver des mètres carrés et d'absorber les volumes. Avec l'accroissement du parc électrique, nous planchons déjà sur des possibilités d'extension foncière. Et en effet, notre quinzième marque, incarnée par la marque chinoise Leapmotor, est aussi un curseur que nous poussons. Dès septembre, nous intégrerons ces pièces sur nos plaques, pour l'heure en petits volumes. Nous anticipons le marché mais nous serons déjà en phase! ●

m.blancheton@zepros.fr

EN CHIFFRES

- 36 plaques nationales dont:
- 10 filiales Stellantis & You
 - 1 joint-venture
 - 27 plateformes de distributeurs



La plateforme Distrigo Alliance PR (72) annonce un CA pièces de presque 150 M€ en 2023 (prix de vente public).

PLATEFORMES PR

Multiparts, solution logicielle et sans chapelle



Christophe Périault et Julien Bordet (Progicar).

Après Progicar Remarket, outil de pilotage dédié aux centres de reconditionnement VO, la filiale du groupe Gemy, dixième distributeur national avec 46000 VN/VO écoulés*, s'adresse aux plaques PR des constructeurs avec Multiparts. La solution est dotée de deux portails: le pre-

mier, côté plateforme, facilite la vie du back-office et libère du temps aux équipes pour des tâches à plus forte valeur ajoutée. En clair, Multiparts automatise l'entrée de données, gère la prise de commande, les retours et l'animation commerciale en temps réel et avec des mises à jour immédiates. Le second

s'adresse aux clients, concessions, agences et MRA. Chacun peut passer ses commandes, gérer ses retours, suivre de façon précise l'avancement de sa livraison ou encore avoir accès à ses factures et avoirs. «La fiabilisation de la relation client est cruciale pour les plaques. Dans un environnement

fortement concurrentiel, nous voulons permettre à nos clients de se différencier en apportant de la valeur», expliquent Julien Bordet, CEO de Progicar, et Christophe Périault, son responsable commercial.

Un complément aux outils constructeurs

Basée à Treillères (44), l'entité déploie son nouvel outil depuis février dernier sur la plaque de distribution Distrigo Logipar de Torcé (35) du groupe Gemy, et depuis quelques jours au sein de sa deuxième plaque du Luc-en-Provence (83). Multiparts s'adresse aussi bien aux plateformes Stellantis qu'à celles de Renault. «Notre solution ne se substitue pas aux outils des constructeurs, elle vient en complément», précise ainsi Julien Bordet. Progicar vise une dizaine de plaques équipées d'ici la fin de l'année et quarante à fin 2025, en France mais aussi en Europe. Dans un contexte de vieillissement des logiciels

existants, souvent incapables de centraliser les informations, les plaques de distribution sont aujourd'hui contraintes de travailler avec plusieurs outils. Il en résulte plusieurs difficultés: un manque de traçabilité des commandes pour les clients, des centres d'appels sursollicités et une mauvaise gestion des retours.

Rôle de facilitateur

«Multiparts résout deux problèmes clés pour les plateformes: la solution met à disposition des clients des informations au plus près de leur préoccupation, autour de la visibilité fine de l'état de leurs commandes ou sur les manquants. Et elle permet, en gérant finement des sujets complexes comme les retours, d'aller chercher des gisements de croissance pour l'activité», conclut Julien Bordet. ●

Thierry Goussin

* 41 sites, 1 Md€ de CA, 1750 collaborateurs, 6 marques (DS Automobiles, Peugeot, Citroën, Renault, Dacia et Alpine).

CONNECTIVITÉ

Renault vise le Graal

Le véhicule connecté et ses opportunités générées pour l'après-vente, François Delion, le directeur après-vente monde de Renault, y croit dur comme fer! Dans le cadre du plan stratégique "Renaulution", la division après-vente du constructeur a ainsi conçu son propre plan stratégique baptisé "Aftersolution". Objectif: faire du SAV un item à part entière et atteindre un niveau de satisfaction client record pour fidéliser les automobilistes tout au long de la vie du véhicule. Cette sacro-sainte quête du client va pouvoir s'appuyer sur un taux de pénétration en croissance exponentielle des véhicules connectés dans le parc, avec 4 millions de véhicules Renault en parc connectés d'ici à fin 2024. «Ils généreront 2 milliards de données quotidiennes!», calcule François

Delion. Car avec elles, les ateliers – eux aussi connectés – joueront plus facilement la proactivité et la performance! Qu'il s'agisse d'un rappel de rendez-vous planifié ou pour tout autre problème lié à la défaillance d'un système embarqué, la maintenance connectée – basée sur la plateforme digitale EasyLink (4 millions de véhicules éligibles) – a permis à Renault d'envoyer proactivement plus de 26000 SMS depuis le début de l'année.

Anticiper pour valoriser

Déjà 5 millions d'opérations de mise à jour de soft "over the air" ont été effectuées par Renault. Dont 2 millions pour la seule année 2023... Mais le nouveau système OpenR Link (équipant la Megan E-Tech depuis 2022) va s'étendre sur tous les nouveaux modèles du groupe (Dacia et Alpine com-

pris). Et le constructeur va aller encore plus loin: lors d'un dysfonctionnement constaté sur le véhicule, le réparateur va pouvoir l'interroger à distance et le diagnostiquer en 5 minutes trois jours avant même son entrée à l'atelier! Une notification de maintenance est signifiée au conducteur qui prend ensuite rendez-vous à l'atelier: le technicien réceptionnant le client connaît ainsi l'état de santé du véhicule. Son outil de diagnostic va corroborer ou non le diagnostic préalablement opéré à distance.

Remote Diag généralisé au dernier trimestre

«Le service de Remote Diagnostic permet à nos ateliers d'anticiper leurs interventions, mais aussi d'adapter les ressources en fonction de leur charge de travail afin d'augmenter leur



François Delion, directeur après-vente monde de Renault.

productivité tout en garantissant à leur client un délai d'immobilisation réduit et en générant une confiance de ce dernier envers le professionnel», résume François Delion. Le Remote Diag va également permettre aux ateliers d'aborder plus sereinement les fameuses pannes intermittentes ou les interventions

en bord de route puisqu'ayant en amont connaissance de la défaillance... Les équipes de conseillers après-vente sont actuellement en formation avant le déploiement de ce nouveau service prévu, pour la France, au dernier trimestre de cette année. ●

J. M.

PIÈCES ET SERVICES

Stellantis est « dans le match »

« Chacun cherche de la part de marché sur un business perturbé mais qui reste rémunérateur et un parc qui ne cesse de croître. Pour (re)trouver de la rentabilité, il faut disposer d'une distribution importante, de services et d'offres adaptés », estime depuis toujours Aymeric Le Her. Pour le vice-président Pièces et Services France de Stellantis, la course à la performance s'est même accélérée. Il faut récupérer un business après-vente de plusieurs milliards d'euros et des points de rentabilité laissés aux indépendants très ancrés et bien armés. Car sur un marché thermique dominant (encore 70 % du parc en 2030 selon les prévisions), 68 % du business SAV est capté par les indépendants que sont les fast-fitters, les centres autos et les réseaux de groupement. Cela signifie que seulement 32 % se trouvent dans les mains des constructeurs! « Nous travaillons d'arrache-pied pour capter le véhicule et son propriétaire: contrat de service, maintenance prédictive, label carrosserie, flottes, assistance, pièces équipementières, économie circulaire... Et nous menons beaucoup d'actions sur le terrain pour animer les ventes avec nos réseaux. Dans six ans, 30 % du parc devrait être électrifié, faisant chuter de 15 % le chiffre d'affaires SAV. Nous devons donc anticiper les relais de croissance potentiels », lance Aymeric Le Her.

Principal mot d'ordre: cohérence

Le vice-président Pièces et Services France de Stellantis rappelle ses lignes directrices: largeur des offres et cohérence tarifaire. Il ne doit plus y avoir de décalage ni en gammes, ni en prix, par rapport à la concurrence. « Nous sommes dans la construction ciblée d'offres calibrées et de tarifs affinés, pas dans une surenchère de prix toujours moins chers que nos gammes d'origine. C'est ce qui nous permet de toucher de nou-



Aymeric Le Her, vice-président Pièces et Services Stellantis.

« Nous sommes dans la construction ciblée d'offres calibrées et de tarifs affinés, pas dans une surenchère de prix toujours moins chers que nos gammes d'origine. »

veaux clients et de nouveaux canaux que nous n'adressions pas. Exemples avec la réparation de batteries électriques pour les ateliers ou le lancement d'une gamme Eurorepar en carrosserie construite pour séduire autant les clients carrossiers que les assureurs... Nous sommes partis en conquête en étant plus agressifs car mieux positionnés. Nous sommes dans le match!»

Eurorepar Car Service doit grossir

Partie intégrante de la stratégie multimarque de Stellantis, vient le réseau multimarque Eurorepar Car Service, fort de ses 1430 points de vente. Un maillage que le vice-président compte encore densifier avec « un véritable plan de renforcement », notamment en zones urbaines comme la région parisienne. Un renforcement qui pourrait partiellement venir des agents en quête de panneau de proximité. Le vivier des 3500 RA2 de Stellantis est une source idéale. « C'est en effet une partie de la

solution pour alimenter notre réseau multimarque, sachant que nous sommes ouverts à tous », indique-t-il. Parmi les armes de séduction du réseau, l'offre 360° en pièces et en services du constructeur, ainsi que l'introduction cette année d'un label européen pour la réparation des véhicules électrifiés*. Cet "EV Label" garantit que les équipes des garages sont formées et équipées et chaque garage dispose d'au moins une station de recharge électrique rapide d'une puissance minimum de 22 kWh. « Nous sommes largement légitimes pour parler de véhicules électriques et de leur entretien, dans tous nos réseaux, y compris les ERCS!»

Pièces (dé)coincées

Le match dans lequel s'est jeté Stellantis doit se jouer avec l'appui des réseaux. Or, dans un contexte inflationniste tous azimuts, il est également bon de rappeler combien des relations contractuelles et logistiques tendues avec les concession-

naires et les agents peuvent enrayner les rouages du dispositif. Depuis un an, Distrigo intègre les pièces d'origine Abarth, Alfa Romeo, Fiat, Fiat Professional, Jeep et Lancia aux côtés des pièces Citroën, DS, Opel, Peugeot et Vauxhall. Sans oublier les pièces à venir de la marque électrique chinoise Leapmotor International, quinzième marque du groupe français (coentreprise à 51/49 entre Stellantis et Leapmotor). Ajoutons les pièces multimarques Eurorepar, celles issues de l'économie circulaire SUSTAINera et les équipementiers... et le dispositif est complet pour servir les réseaux (RA1, RA 2, RA3). Mais cette réorganisation, calée juste après la résiliation des contrats VN et PR, a provoqué des dysfonctionnements logistiques, suscitant un climat délétère: problèmes d'approvisionnement PR, taux de service dégradés à Vesoul, flux logistiques très bas sur les pièces FCA, pièces manquantes voire perdues générant des pertes de production, une forte insatisfaction client et donc une dégradation des NPS (scoring) et du chiffre d'affaires, sans compter des bugs générés par l'implantation de différents systèmes informatiques. Un travail de longue haleine a donc été entrepris. « Nous avons multiplié les audits, fluidifié la logistique, amélioré la réactivité et taux de réponses du plateau technique... L'après-vente est un domaine complexe et les réponses aux problématiques sont multiples, mais nous travaillons dur pour apporter les formules adéquates et aider nos réseaux dans leur travail », conclut Aymeric Le Her. ●

M. B.

* Lancements progressifs aux Pays-Bas, puis France, Espagne, Portugal, Italie, Belgique, Allemagne, Royaume-Uni.

CHIFFRES CLÉS

- 2 000 concessionnaires (Stellantis & You + investisseurs)
- 3 500 agents
- 1 430 Eurorepar Car Service

CHRISTOPHE GLOUX
(STELLANTIS)

Nous avons baissé cette année certains prix sur certaines pièces pour récupérer des clients perdus par un pricing inadéquat sur le marché. Nous surveillons ces évolutions tarifaires comme le lait sur le feu.

LAURENT BRUTINEL
(AGRA)

Si on ne bouge pas, la connectivité du parc peut devenir un danger, avec des constructeurs qui prennent définitivement la main. Si la rechange indépendante est agile et que les pouvoirs publics font le travail d'accès aux informations, cela peut devenir une opportunité.

THIBAUT CASTELLANOS
(NORCA)

Les grands comptes représentent aujourd'hui 10 % du CA; un chiffre qui grossit sans que l'on veuille le développer car derrière, il y a une rentabilité problématique...

GUILLAUME FAURÈS
(AD PL)

Avec la concentration observée dans le secteur du TRM, notre stratégie grands comptes est légitimée à mesure que la théorie du 20/80 se vérifie: 20 % des entreprises détiennent 80 % du parc PL roulant.

MARIE-JO FAIVRE
(ALTERNATIVE AUTOPARTS)

On est en veille, on regarde comment vont s'intégrer ces nouveaux entrants sur le marché. On ne peut plus les ignorer... Et les marques de demain ne seront peut-être pas celles d'aujourd'hui...

JÉRÔME ARBONA
(SAAS)

Nous essayons de former une partie de nos nouveaux employés, de faire monter en compétences des collaborateurs qui sont déjà là. Pour le reste, nous arrivons à recruter, notamment via les réseaux sociaux. Mais les bons vendeurs comptoir sont les plus difficiles à trouver car il n'y a pas de formation sur ces métiers.

BENOIT MIGEON
(TVI)

Après trois exercices de hausse à la sortie du Covid, on semble atteindre un plafond de verre.

GUILLAUME FAURÈS
(AD PL)

On paie les mêmes salaires que les constructeurs, on forme nos collaborateurs, on a les mêmes coûts de structure : on a progressivement relevé nos taux horaires pour être maximum à 10 % moins cher que les taux moyens constructeur. Parfois même, on est à leur niveau !

JEROME BRUNNER
(AAG)

Certains fournisseurs premium ont du mal à gérer leur politique de prix européenne, ce qui dégrade fortement les prix. Dans ce cadre, la MDD du groupe Napa nous a permis d'aller chercher des parts de marché.

DIDIER HUBERT
(AUTODISTRIBUTION HUBERT)

L'intérêt de couvrir l'auto, la carrosserie, le PL, l'industrie est que l'on peut toujours se rattraper sur un métier quand l'autre souffre. Une façon de se maintenir à minima en équilibre.

ALAN DALENS
(DALENS PIECES AUTO)

J'ai le sentiment que les disponibilités sont en train de se dégrader de nouveau. Nous avons trois mois de stock d'avance et malgré cela, nous passons notre temps à aller d'une plateforme à l'autre pour récupérer des produits afin de répondre à la demande. Or, commander hors des circuits traditionnels grignote la marge et fait perdre du temps.

STÉPHANE DROUILLARD
(EMIL FREY FRANCE IAM)

Sur le plan logistique, on constate que nos fournisseurs réussissent à être sur des taux de disponibilité de bon niveau. Si tout le monde a revu sa copie avec le Covid pour être en flux tendu et baisser ses stocks, en même temps les équipementiers se sont plutôt améliorés sur les process.



Si la baisse des carnets commande de VN chez les constructeurs devrait bénéficier à la rechange, la distribution PL enregistre un net coup d'arrêt depuis fin 2023. En cause : la contraction du TRM, annoncé à - 7 %.

CONJONCTURE

2023 solide, 2024... liquide ?

Retournement de marché ! Après une année 2023 faste pour le négoce et la réparation, le secteur du poids lourd a subi un net coup d'arrêt sur ce premier semestre. Entre TRM en berne et développement des « alternatives prix », la distribution indépendante risque bien de jouer à l'équilibre en 2024...

Selon le baromètre d'activité Feda/Xerfi, la distribution PL a clos 2023 à +7 %, dans un exercice marqué par une inflation autrement plus contenue qu'en 2021-2022. L'activité aura donc été solide, malgré un dernier trimestre laissant déjà augurer un ralentissement que les principaux acteurs du marché ont tous pu constater sur le premier semestre 2024. Ce même baromètre Feda/Xerfi relève en effet un repli de 2 % au premier trimestre 2024. Dans le détail, la distribution de pièces décroche de 3 %, celle des équipements et outillage d'un inquiétant 11,5 %. Quant à la croissance de 4,4 % des prestations atelier, elle ne permet pas de redresser l'indicateur PL dans le vert.

Les transporteurs dans l'expectative

La dernière note de conjoncture de la FNTR portant sur le T1 2024 relève en parallèle que le baromètre du moral des chefs d'entreprise est à son plus bas historique, équivalent à celui enregistré durant la pandémie

sanitaire, en raison de la baisse d'activité qui retrouve elle aussi son niveau de sortie de Covid-19 (avec des véhicules immobilisés sur parc) et des marges comprimées par la hausse des coûts du transport et la faiblesse de ses prix. Les investissements sont freinés, voire gelés. Résultat : après une solide année 2023 à +11,2 % (48 864 immatriculations), le marché VN pourrait bien caler en 2024, voire se retourner... Sur la base de ses résultats semestriels, l'Observatoire du véhicule Industriel indique que, si le marché VN est encore en croissance au premier semestre 2024 (+5,4 %), la seconde moitié de l'année sera impactée par des carnets de commande en très nette baisse depuis plusieurs mois. Et aboutir à un exercice au mieux à l'équilibre, au pire à - 8 %...

MDD en vogue

Cette tension se ressent aussi dans l'entretien, notamment dans le mix des pièces vendues sur le marché de la rechange, avec une montée en puissance des MDD ou « marques B ». Les groupements et distributeurs confirment que les clients transporteurs ont cherché l'année dernière « du prix », optant d'autant plus facilement pour ces alternatives aux pièces d'équipementiers premium que le parc roulant vieillit. Autodistribution a significativement enrichi son programme Isotech :

après avoir doublé l'offre entre 2022 et 2023, entre fin 2023 et juin 2024 le programme a encore été doublé pour dépasser les 1000 références. « À travers cette offre, il s'agit d'aller chercher des clients de plus en plus regardants sur les prix, sans pour autant leur proposer du low cost. On est très vigilant sur le rapport qualité-prix des produits », précise Guillaume Faurès. NAPA, marque privée du groupe GPC, a elle aussi bien grandi avec, en 2023, une gamme de réservoirs d'air freinage, une gamme d'huiles présentée sur Solutrans et, cette année, le lancement d'une offre de sangles d'arrimage ou encore d'une gamme liaison au sol. Thibault Castellanos, DG de Norca, annonce de son côté une croissance de plus de 30 % en 2023 sur sa MDD éponyme !

Tensions sur l'emploi

Autre problématique qui perdure : le secteur peine toujours à recruter, pris entre une pyramide

des âges défavorable - 15 % des salariés du secteur ont plus de 55 ans - et le manque d'attractivité de ses métiers. Certes, avec 5628 jeunes inscrits à la rentrée 2023-2024, les effectifs ont enregistré une hausse de 4 % par rapport à la rentrée précédente... Reste qu'avec ces chiffres, le secteur est loin du compte. Selon une enquête réalisée par l'ANFA en 2023, 40 % des offres d'emploi n'avaient pas été satisfaites l'année précédente. Et les entreprises de maintenance peinent à se développer : 75 % des embauches concernent en effet le remplacement d'un collaborateur parti à la retraite ou ayant démissionné. Aussi les groupements nouent-ils des partenariats avec des écoles pour disposer d'un vivier de futurs collaborateurs, lorsqu'ils ne dupliquent pas leur académie de formation VL sur le segment PL, comme Autodistribution l'a fait en ce début d'année. ●

j.morvan@zepros.fr

Le verdissement du parc plus lent que prévu

Sur le marché VN, la transition écologique se fait attendre, note la CSIAM dans son bilan de l'année 2023. Les poids lourds diesel ont encore représenté 92,25 % des immatriculations, contre 1,13 % seulement pour les véhicules électriques. Leurs volumes sont certes en progression de 304 %, mais n'auront représenté que 553 immatriculations ! À travers son étude prospective VIsion'Air, la FFC estime d'ailleurs que l'objectif affiché par les constructeurs de vendre la moitié de leurs VN avec des technologies zéro émission à horizon 2030 ne sera pas tenable. Selon ses projections, leur taux de pénétration devrait se situer entre 35 et 40 %...

ORIS

ACPS

Avec plus de 65 ans d'expérience, ACPS Automotive est le leader mondial du marché des attelages.

Découvrez la qualité OE des attelages ORIS :
Profitez de l'ensemble de la gamme ORIS, désormais proposée directement par ACPS Automotive à tous les distributeurs français!

POURQUOI CHOISIR LES ATTELAGES ORIS?

- **L'excellente couverture du parc automobile** français et européen d'ACPS Automotive offre une solution adaptée à chaque client.
- **La vente directe aux distributeurs français** par ACPS Automotive leur permet d'accéder à l'intégralité de la gamme ORIS.
- **ACPS Automotive est membre du Golda**, ce qui simplifie l'introduction de la gamme ORIS.
- **Les livraisons directement depuis l'usine** via le centre de distribution européen d'ACPS Automotive garantissent une rapidité et une fiabilité maximales.
- **Les kits complets d'attelages DUOs**, faciles à installer et adaptés au véhicule, permettent aux ateliers de gagner un temps précieux et d'éliminer tout risque de mauvaise installation.
- **Une équipe de vente dédiée** a été mise en place sur la France pour faciliter le référencement de la marque.
- **L'expertise et les normes de qualité rigoureuses** exigées par l'équipement d'origine bénéficient à l'aftermarket.



Barre d'attelage rétractable électrique ORIS E3 :

Le premier attelage rétractable entièrement électrique disponible en après-vente. Dissimulé derrière le pare-chocs, il pivote sur simple pression d'un bouton et se verrouille automatiquement.



Systèmes détachables ORIS :

Les attelages détachables verticalement ou horizontalement ORIS sont la solution parfaite pour les clients qui n'utilisent leurs attelages qu'occasionnellement et pour qui l'apparence du véhicule est importante.



Systèmes fixes ORIS :

Les attelages fixes ORIS sont conçus pour un usage quotidien. Ils sont peu coûteux, ne nécessitent pas d'entretien et durent toute la vie d'un véhicule, même avec de lourdes charges.



ORIS DUOs : Kits d'attelages complets

Gamme complète d'ensembles faciles à installer, composés d'attelages et de kits électriques spécifiques à chaque véhicule.



Accès site web



Inscription newsletter

Pour toute information sur les attelages ORIS :

ACPS Automotive Services GmbH
info.services@acps-automotive.com
www.oris-automotive.com/en

HOOKED ON® INNOVATION

AD POIDS LOURDS

Sur tous les fronts

«2023 aura été une très bonne année, avec une croissance à deux chiffres sur les activités négoce et atelier, sur la lancée d'un premier semestre extrêmement porteur. On a toutefois senti au dernier trimestre un fléchissement sensible de l'activité, qui s'est poursuivi sur le premier semestre 2024.»

Un satisfecit pour 2023 de Guillaume Faurès, directeur de l'activité PL chez Autodistribution, qui termine à 400 M€ de CA consolidé. Ce résultat est tout autant dû à une offre pièces élargie qu'à une stratégie grands comptes payante. Outre un programme Isotech enrichi en permanence, AD PL suit

sa logique de multispécialiste avec une offre pneumatique lancée d'ici la fin de l'année, pour se positionner en one-stop-shop auprès de clients n'ayant pas de contrat pneu. Et vis-à-vis des grands comptes, la stratégie du groupement arrive à maturité: «Nous ne sommes plus dans une démarche de prospection mais de réponse à des appels d'offres de clients recherchant une offre de services harmonisée et une tarification nationale», explique Guillaume Faurès. Un segment de marché sur lequel AD PL enregistre une croissance de 12 % sur 2023. «Nous relançons un grand plan de développement du maillage

du réseau. AD PL vise les 250 points de service (contre 200 à date). Dans cette optique, nous ne nous interdisons rien, et certains groupes de distribution pourraient être intéressés par un concept d'activité multimarque, à l'heure où le parc vieillit, les espacements d'entretien sur leur parc augmentent, et où le multimarquisme serait parfaitement complémentaire à leur offre de marque», ajoute-t-il.

Maillage VU optimisé

De maillage, il est aussi question sur le segment du véhicule utilitaire: Premium Utilitaires, concept dédié à l'entretien-réparation des VU, a atteint 70



«Les membres des réseaux de marque s'ouvrent à d'autres horizons pour absorber leurs coûts de structure. Dont le multimarquisme», observe Guillaume Faurès.

sites labellisés fin 2023... et le groupement entend passer le cap de 100 à fin 2024. Les sites labellisés enregistrent une progression de 25 % sur le seg-

ment des utilitaires en 2023 et plus de 30 % au S1 2024. Objectif: voir tous les sites AD PL sous label d'ici 2027. ●

J. M.



«2024 va être une année compliquée pour tout le monde; compliquée pour le négoce et maintenue pour les ateliers», analyse Benoît Migeon.

TVI

Structuré pour affronter 2024

Arrivée de trois nouveaux adhérents, un parc vieillissant à entretenir, hausse d'activité sur la plateforme logistique Cedilog (+12,7 %, à près de 22 M€) et un CA consolidé de plus de 230 M€ en 2023. Tous les indicateurs ont été au vert pour TVI (61 centres et 33 agences). «Une activité particulièrement dense, qui aurait pu être encore meilleure si nous avions eu les bras pour l'absorber», regretterait presque Benoît Migeon, le directeur du groupement.

2023 a été chargée en actualités pour TVI, qui a fêté ses 25 ans avec l'ouverture d'une nouvelle cellule sur la plateforme logistique, et une offre renforcée sur l'AdBlue afin de parfaire son offre plus globale sur la dépollution. En parallèle, TVI a lancé un site de commande en ligne (shop TVI), dont la V2 est déjà en test. Objectif: encapsuler l'intranet TVI au webshop pour proposer un portail unique aux adhérents. TVI a aussi adopté une nouvelle charte graphique dévoilée sur

le salon Solutrans et en phase de déploiement. Quant au chantier pneumatique, via un partenariat avec Point S, les premiers corners dans les centres TVI sont attendus pour la fin 2024-début 2025.

«Autre salle, autre ambiance»

Changement de rythme pour 2024, où «l'activité est extrêmement tendue», confirme Benoît Migeon. À mi-parcours, TVI résiste toutefois, avec un petit +1,2 %, porté par l'atelier qui se

maintient mais une activité négoce très compliquée. «Le business n'est pas là! Après un coup d'arrêt en janvier, l'activité évolue depuis en dents de scie, avec des pics suivis de trous d'air», complète le dirigeant. Le BTP est en berne, le bâtiment dévisse, le TRM recule... Et si le parc vieillit, «il roule moins», insiste-t-il. L'environnement économique et social n'incite ni à l'optimisme béat, ni à des investissements. «On est dans une période du juste à temps.» ●

J. M.

ALLIANCE AUTOMOTIVE GROUP

«2024 devrait être une année de transition»

Bel exercice 2023 pour Alliance Automotive Group. L'ensemble regroupant 116 G-Truck, 99 MP Truck et 226 ateliers au total (Top Truck compris) a initié l'année dernière plusieurs chantiers en interne. Ils sont venus perturber un peu le commerce pour les filiales d'AAG (changement d'ERP pour les filiales, nouvelle stratégie pricing sur les plateformes...), mais globalement une bonne année avec une activité en

hausse de 10 % chez les indépendants.

Dangers sur 2024

Jérôme Brunner, directeur de l'activité PL, s'inquiète d'une hausse significative des encours – tant flottes importantes que PME – et d'un taux de défaillances d'entreprises en nette hausse. «Beaucoup de camions restent sur parc à l'heure actuelle. Non seulement les transporteurs n'investissent pas du fait qu'ils

ne savent pas pour quelle technologie opter, mais certains se demandent même s'il n'est pas temps de vendre une partie de leur flotte.» Ces mêmes clients grands comptes ayant des objectifs de réduction d'achats de pièces allant jusqu'à deux chiffres! Le marché se tend et la concurrence s'exacerbe. «Les carnets de commande étant en forte baisse, les constructeurs se repositionnent sur l'après-vente avec des tarifs

parfois très agressifs sur la PR, voire sur la main-d'œuvre...»

L'alternative hydrogène

La morosité ambiante du TRM n'empêche pas AAG de penser au coup d'après, avec notamment un partenariat pour l'entretien-réparation de véhicules rétrofités à l'hydrogène par la start-up EHM qui doit être officialisé en novembre sur le Forum Automotive Business (FAB). ●

J. M.



«Le secteur entre dans une période de déflation», note Jérôme Brunner.

EPS/DPS

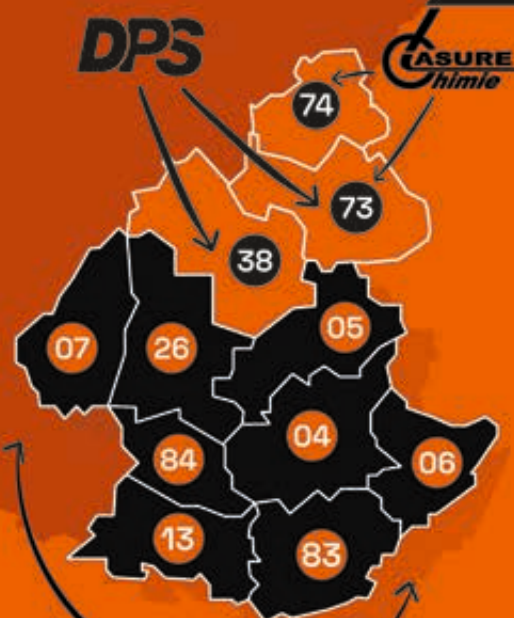
UN SERVICE D'AVANCE

SPÉCIALISTE DE LA DISTRIBUTION
DE PEINTURE AUTOMOBILE
ET INDUSTRIELLE

TOP 5

Nos agences

EPS	26 Valence	06 Nice
	13 Marseille	84 Avignon
DPS	38 Grenoble	38 Bourgoin Jailleu
CASURE chimie	73 Albertville	73 Chambéry



www.eps-peinture.fr

EPS

SUIVEZ-NOUS SUR LINKEDIN



La situation inflationniste de l'année 2022 s'est sérieusement améliorée au cours du second semestre 2023, si bien qu'en 2024, la majorité des distributeurs de peinture disent ne plus ressentir d'impact sur le front des achats.

En effet, «le marché est revenu à des hausses de prix cohérentes typiques de l'avant-Covid, de l'ordre de +3 à +4%. Certains fournisseurs n'ont pas augmenté leurs tarifs, d'autres les ont même baissés», reconnaît Romain Proton (Guiproman), distributeur Groupauto des Bouches-du-Rhône. Certains fabricants challengers ont même carrément gelé leurs prix, à l'image de General Paint. «Les tarifs du 1^{er} janvier 2023 seront maintenus jusqu'au 31 décembre 2024. Ce qui fait deux années pleines sans hausse. Bien sûr, le distributeur, lui, peut faire des augmentations en fonction de la réalité de son entreprise ou de son marché, s'il l'estime



nécessaire», explique Sam Younes, dirigeant de la filiale France du fabricant libanais.

Une croissance sans coup de pouce

Si les résultats de l'exercice écoulé sont donc encore marqués par l'inflation du S1 2023, ce n'est plus le cas si l'on s'en tient aux douze derniers mois. Et si l'activité est toujours soutenue dans les ateliers, les délais de paiement s'allongent et certains distributeurs avouent ainsi plafonner les niveaux de commande. «2023 était une an-

née spéciale, car le marché sortait d'une période de hausses et les clients stockaient davantage. Le début d'année, notamment, était surévalué car il y a eu des achats spéculatifs. Les volumes livrés début 2024 sont bien inférieurs à ceux du début 2023», reconnaît Damien Bontemps, responsable national du développement des ventes carrosserie d'Autodistribution. Celui-ci confirme par ailleurs que le bon niveau d'activité des ateliers apparaît un peu en trompe-l'œil. «Le marché 2024 est complexe, aussi bien côté produits de pein-

ture que côté fournitures. Le CA main-d'œuvre des carrossiers est en baisse. C'est aussi lié au manque de ressources humaines: si les plannings sont très chargés dans les ateliers, cela traduit une pénurie de bras, en réalité», rappelle D. Bontemps.

Prix bas et performance recherchés

Alors qu'ils avaient traversé les années Covid-19 sans trop de casse, grâce notamment au PGE, les carrossiers "tirent davantage la langue" en 2024. Et font de nouveau la chasse aux prix bas,

de l'avis général des distributeurs interrogés pour ce Top 100. Les spécialistes comme les multispécialistes enregistrent une demande toujours plus importante de produits moins chers, avec une recrudescence des requêtes concernant les marques B, qui prennent des parts de marché de plus en plus importantes. Les MDD, dans ce contexte, rencontrent également leur public, notamment en parapente, d'où le succès d'Isotech (Autodistribution), NAPA (AAG) et T-Euro (Centaure). Et ce, alors que la pression réglementaire et celle des apporteurs d'affaires vis-à-vis de la maîtrise de leur empreinte carbone réclament un usage de produits toujours plus performants (cf. page 36). Et donc plus chers. À la croisée de ces demandes, l'accompagnement avisé du distributeur est plus que jamais attendu. ●

r.thirion@zepros.fr

TOP 35



Témoin de la bonne santé du marché de la carrosserie-peinture, la quasi-totalité des distributeurs de notre Top 35 ont vu leur CA progresser en 2023. Près de la moitié d'entre eux affiche même une progression à deux chiffres, comme l'an dernier. Pour la première fois, huit des dix premières entreprises classées dépassent les 10 M€ de CA. Et elles pourraient être encore plus nombreuses si certains poids lourds régionaux du marché ne se montraient pas si discrets sur leurs chiffres... Le haut du classement a toutefois été une nouvelle fois chamboulé et un pur spécialiste peinture a repris le leadership. Le groupe EPS, adhérent Centaure et Precisium, a su récolter rapidement les fruits de ses opérations de croissance externe de l'an dernier pour accéder à la première place et devenir le premier distributeur de peinture à dépasser les 20 M€ de CA. Et son dernier rachat en Savoie (cf. page 57) pourrait lui permettre de challenger, à moyen terme, la domination des distributions intégrées d'Axalta et BASF. Preuve que le marché de la peinture peut être maîtrisé par tous types de distributeurs s'en donnant les moyens, ce Top 5 voit cohabiter également de gros multispécialistes (IDL et Odis-Toledif) avec des pionniers du "phygital", comme Techn'Ecar, né sur le Web et d'abord dédié au particulier avant de s'orienter vers une stratégie BtoB gagnante (cf. page 75). Derrière ces cinq premiers, une génération de quadragénaires complète le Top 10 avec des positions de leaders affirmés sur leurs secteurs géographiques respectifs. Et pourrait incarner le Top 5 de demain. ●

	GROUPEMENTS	NOM	DIRIGEANT(S)	CA PEINTURE 2023 (K€)	ÉVOL. 2023/2022
	FABRICANT DE PEINTURE	BCSF (BASF)	J. MIKHAEL	32000**	NC
	FABRICANT DE PEINTURE	AXALTA ACCESS FRANCE	T. LUTTER	32000**	NC
01	CENTAURE	EPS	E. MALLEN	21308	57,83%
02	AUTODISTRIBUTION	APA CARMOINE (DUBREUIL)	P.-H. DUBREUIL	19100	13,02%
03	ALTERNATIVE AUTOPARTS - CENTAURE	IDL	P. CODEFROY	15000	11,11%
04	INDEPENDANT	TECHN'ECAR	V. LASSERRE	14000	16,67%
05	PRECISIUM	ODIS - TOLEDIF	L. DE LA MOTTE	13780	10,00%
06	CENTAURE	BEAL	M. LAJOIE	13200	8,20%
07	CENTAURE	BRETEAULT	G. LEDUC	13129	-5,84%
08	PRECISIUM	ANTONIN - DICASE	N. DEMOULIN & N. FRANCHET	10200	13,84%
09	CENTAURE	CPS NEOVISTA (GOVIN & FILS)	J. GOVIN & R. ROMANO	9865	8,09%
10	AUTODISTRIBUTION	FARSY	F. FARSY	9024	7,68%
11	CENTAURE	SPPV	J.-L. MARIA	9000	5,88%
12	GROUPAUTO	RAGUES	M. RAGUES	8100	19,12%
13	CENTAURE - AGRA	FAUVE	M. RIGAL	7300*	NC
14	PRECISIUM	SD LAQUES SYSTEMES	J.-J. VAISSIERE	6303	2,82%
15	GROUPAUTO	ALLIANCE AUTO INDUSTRIE	V. OLIVES	6250*	NC
16	AUTODISTRIBUTION	DHENIN	L. DHENIN	4568	10,9%
17	INDEPENDANT	ADPC	W. AUGROS, W. MAYOUKOU & P. GENAY	4500	18%
18	AUTOLIA	FLAURAUD (EMIL FREY FRANCE)	S. DROUILLARD	4465	2,27%
19	CENTAURE - ALTERNATIVE AUTOPARTS	SAAS	J. & R. ARBONA	4166	11,99%
20	AUTODISTRIBUTION	TALBOT	T. TALBOT	4091	14,82%
21	INDEPENDANT	TOT COLOR	A. MORALES GONGORA	4032*	NC
22	PRECISIUM	MAURER	M. MAURER	3403	5,91%
23	CENTAURE	CPS	PH. LEROUX	3160	21,54%
24	PRECISIUM	FINISTERE PIECES AUTOMOBILES (COBREDIA)	F. PICARD	3084	8,67%
25	AUTODISTRIBUTION	HUBERT	D. HUBERT	2847	-0,14%
26	AUTODISTRIBUTION	DECHARENTON	P. RENAULT	2800	3,7%
27	GROUPAUTO	DELESTREZ (GUEJDET)	J.-C. GUEJDET	2664	7,68%
28	AUTODISTRIBUTION	CHANTERAUD	D. CHANTERAUD	2509	-0,04%
29	CENTAURE	TH PEINTURE	F. THEROND	2200	5,26%
30	AUTODISTRIBUTION	FICHO	G. FICHO	2160	-6,9%
31	CENTAURE	RUMANN	A. KLOPP	2082*	NC
32	GROUPAUTO	GUIPROMAN	R. PROTON	1958	0,05%
33	CENTAURE	BONNAFOUS	PH. BONNAFOUS	1577	21,96%
34	AUTODISTRIBUTION	ALSACE ELECTRO DIESEL	PH. SPEISSER	1402	10,48%
35	GROUPAUTO	DURAND SERVICES	Y. DURAND	1242	21,17%

*Chiffre 2022. **Chiffre estimé, non communiqué par le fabricant

Accélérez votre transition vers le développement durable



AkzoNobel
Sustainable Repair
Network

Vous recherchez un partenaire pour vous aider à suivre, contrôler et réduire vos émissions de CO₂ ?

Dans ce cas, le Sustainable Repair Network est fait pour vous. Il fournit les outils et l'expertise pour contribuer concrètement à la réduction de l'empreinte carbone des ateliers de carrosserie, de manière perceptible et mesurable. Nous vous aiderons à évaluer le niveau actuel de performance durable, à convertir l'énergie que vous consommez en CO₂ que vous créez et à vous montrer comment vous pouvez réduire les deux pour construire une entreprise encore plus durable et efficace.

Pour en savoir plus sur le Sustainable Repair Network, scannez le QR code.



Mesurer



Contrôler



Améliorer

AkzoNobel

PRÉPARATION DE PEINTURE

L'automatisation n'est plus un phénomène marginal

Bien qu'elle soit a priori destinée aux gros ateliers, très productifs, la préparation de peinture automatisée ou semi-automatisée tend à se démocratiser. Même si elle ne concerne encore qu'une part contenue d'ateliers. Des carrosseries plus diverses qu'on ne pourrait le croire... «Ce type d'appareil a un côté novateur qui plaît au professionnel qui investit, parce qu'il souhaite être en avance de phase ou parce qu'il est technophile. Ce serait faux de dire qu'on ne voit pas de machines automatiques. Tous les fabricants de peinture ou presque se sont lancés, soit en propre comme PPG ou Axalta, soit avec des machines tierces comme BASF, Sinnek, DeBeer», témoigne Damien Bontemps, responsable national du développement des ventes carrosserie d'Autodistribution. Ainsi, sur les plus de 3000 MoonWalk installées en Europe depuis 2019, environ 10% ont été mises en place en France. Quant à l'Axalta Iru Mix distribuée officiellement

depuis septembre 2023 dans l'Hexagone, le nombre de demandes a été plus élevé que le fabricant n'en pouvait fournir au départ.

Le distributeur en première ligne

«Reste que c'est le distributeur qui assure à 90% le service autour de la machine. Le fabricant de peinture assure solidement la notion de montée en compétences du distributeur sur ce sujet car le distributeur est responsable de ce qu'il vend à son client», rappelle Franck Legrand, le directeur général adjoint du réseau de distribution spécialisé Centaure. Et même si les fabricants ont mis en place des SAV spécifiques et réactifs pour ces machines de pointe, la proximité terrain du distributeur est primordiale, comme le confirme Nicolas Demoulin, président d'Antonin, adhérent Precisium Color (Alliance Automotive Group) et revendeur des marques Standox, Spies Hecker et Syrox (Axalta) dans le Sud-Ouest. Premier distri-



Antonin-Dicase a mis en avant l'Axalta Iru Mix et le RotoGen 1000 sur l'étape montpelliéraine d'Equip Auto On Tour le 8 juin dernier.

buteur équipé d'Axalta Iru Mix dans l'Hexagone et avec onze machines installées en moins d'un an, l'homme parle d'expérience. Et s'il se montre enthousiaste quant aux promesses, jusqu'ici tenues, de l'outil, il relativise l'aspect "clé en main" d'un tel équipement. «Depuis la première installée, par nos soins, chez notre client Flash Auto 31 (Axial), nos techniciens accompagnent en permanence l'installateur officiel choisi par Axalta. Mais nous connaissons très bien le produit désormais et en cas de petite panne, ce sont

mes gars qui interviennent. Leurs équipes tournent régulièrement alors que les nôtres sont stables, donc on finit par mieux connaître l'appareil qu'eux», s'amuse N. Demoulin. Qui se félicite aussi du taux de pannes minime que connaît l'appareil et des mises à jour régulières que le fabricant met à disposition des carrossiers.

Rendre accessible l'offre

Derrière la commande et l'installation de machines de préparation automatisée, le distributeur peinture se doit également

d'accompagner son client. Notamment du côté du financement d'outils aussi technologiquement pointus, en particulier en période de tension des trésoreries comme 2024. «Nous avons trois partenaires significatifs en matière de financement et les réparateurs ont aussi leurs partenaires bancaires, mais on sent les carrossiers plus sensibles à la notion de loyer ces derniers temps», relève F. Legrand. Des réponses que le distributeur, via son groupement, peut apporter. «Certains clients achètent pleinement l'appareil, d'autres choisissent le crédit-bail ou encore la location», confirme N. Demoulin. Celui-ci assume aussi avoir packagé l'offre autour d'Axalta Iru Mix pour optimiser encore plus la préparation de peinture automatisée. «Nous y associons le mélangeur RotoGen 1000 qui évite que la couleur soit faussée même après la préparation, car mélanger à la règle n'est pas une science exacte», rappelle-t-il. Histoire de ne rien laisser au hasard. ●

R. T.

RSE

Les distributeurs en prescripteurs

Principaux relais des fabricants de peinture et des équipementiers spécialisés en carrosserie, les distributeurs sont moteurs dans l'adoption des évolutions technologiques et réglementaires des produits et outils. Et ce, d'autant plus qu'ils sont les premiers connectés au terrain, et plus que jamais. «Depuis quelques années, le principe de la tournée accompagnée se perd, quel que soit le réseau de distribution. Aujourd'hui sont privilégiées les demi-journées de formation chez les distributeurs ou les soirées techniques», souligne Franck Legrand (Centaure). Aussi, à l'heure de donner une réalité concrète aux démarches RSE attendues des carrossiers, ils sont sollicités. «Les produits chimiques, dont

la peinture, ont toujours comporté cet aspect de vigilance environnementale et sanitaire. L'an dernier, les normes sur les diisocyanates ont été renforcées et cette année est paru le décret sur la traçabilité de l'exposition aux agents CMR [N.D.L.R.:

cancérogènes, mutagènes ou toxiques pour la reproduction]. Nous organisons au niveau d'Autodistribution toutes les actions d'information afin de sensibiliser à la responsabilité du dirigeant sur ces questions. Cela entre totalement dans le

cadre du volet RH de la RSE», plaide Damien Bontemps.

Sécurité, santé et durabilité

Pour le volet environnemental, tous autant qu'ils sont, les fabricants de peinture poussent leurs produits les plus "green". «Les mesures liées à la RSE vont bientôt toucher l'ensemble des ateliers. Nous devons orienter nos clients réparateurs vers des produits plus productifs et respectueux des enjeux environnementaux, pour leur permettre demain d'être en phase avec les demandes des apporteurs d'affaires de plus en plus sensibles à ce sujet», témoigne Régis Napoleone, directeur du développement carrosserie d'Alliance Automotive Group. Apprêts mouillé-sur-mouillé, à séchage

UV, vernis à séchage air, pulvérisation azote: autant de technologies qui permettent au carrossier de gagner en productivité comme en sobriété énergétique et que le distributeur doit rendre accessibles et maîtrisables, afin que leur usage reste efficient. Le marché français est d'ailleurs moteur sur ces évolutions, selon Sam Younes (General Paint): «La France a été hypermotrice pour le lancement de notre ligne Accelero et, généralement, le marché ici est toujours à la pointe des demandes côté usine lorsqu'il s'agit d'amener un gain de temps.» La conséquence plus que probable de la pression des apporteurs d'affaires, qui doivent désormais justifier l'empreinte carbone de leurs prestataires, carrossiers compris. ●

R. T.



Fin 2022, Autodistribution et ses dirigeants Frédéric Gaillard et Laurent Desrouffet (au centre) avaient reçu d'Eric Verwacht et Stephan Mur (BASF) un certificat pour les économies de CO₂ réalisées grâce à la ligne Glasurit AraClass.

PASSION

ACTION

DIGITALISATION

IMPLICATION

FIERS DE NOS COULEURS !



NOS DIFFERENCES FONT NOTRE FORCE REJOIGNEZ NOTRE RÉSEAU DE CARROSSIERS

Le réseau Français des carrossiers Five Star fait référence en Europe pour le groupe AXALTA. Depuis 30 ans, les professionnels adhérents, toujours plus nombreux, partagent leur expérience et leur savoir-faire, pour garantir qualité et services 5 étoiles.



Rejoindre le réseau Five Star c'est bénéficier de l'expertise d'une équipe qui travaille aux évolutions des métiers de la carrosserie-peinture.

Les 540 carrossiers constituent une véritable famille, fière de ses valeurs et de ses couleurs. Bienvenue chez Five Star !



www.five-star.fr

COMMERCE

Marques B et MDD, indispensables leviers

Sur un marché où la technologie des produits et des outils fait un bond en avant, impliquant des investissements plus importants (cf. page 36), la distribution spécialisée se doit de conserver une offre au positionnement tarifaire plus contenu. Mais sans oublier ses fondamentaux car derrière, la concurrence de l'e-commerce guette. « On se focalise beaucoup sur la peinture, mais le poids de celle-ci dans la facture de réparation reste minime, de l'ordre de 10 %, donc fournir le produit et les services associés compte plus que le prix, en réalité. Nos MDD ne sont pas bradées : elles offrent le bon équilibre entre apport technique et niveau tarifaire. Celui qui ne cherche que du prix, en revanche, se tourne vers le Web », explique Rémi Renaudo, directeur général adjoint de Centaure.

Agilité requise

Si la France reste un marché premium sur les produits de peinture, « réalité qui ne se dément pas », selon l'un des



Les techniciens des distributeurs Centaure durant leur formation aux produits de la marque Akilak.

principaux fabricants mondiaux, les parts de marché des marques dites B ont crû durant l'hyperinflation de fin 2021 à mi-2023. « Les MDD et marques privées sont une réponse, mais ne négligeons pas non plus les marques intermédiaires. En tant que distributeurs, nous devons aussi accompagner ces fournisseurs, qui sont bien implantés sur le marché », reconnaît Philippe Demarest, directeur de l'activité peinture et carrosserie d'AAG. Car face à un parc roulant écartelé entre une petite part de

modèles très récents mais très rémunérateurs et des véhicules de dix ans et plus, maintenus à la route par manque de pouvoir d'achat, les carrossiers doivent se montrer agiles. « Aujourd'hui, nos distributeurs visent d'abord des marques premium, mais ils ne peuvent pas négliger les autres segments non plus. Certains carrossiers ont parfois deux machines car leurs accords avec des apporteurs d'affaires exigent l'usage d'une marque en particulier, mais ils doivent répondre aussi au tout-venant,

avec une autre marque », souligne R. Renaudo.

Perspectives croissantes

« Sans MDD, un groupement se prive d'une capacité de répondre à une certaine catégorie de clients. Les professionnels qui utilisent notre marque privée, Autolux, ont une activité diversifiée et il leur faut une offre lisible, facile d'accès et d'utilisation. De la flexibilité », confirme Damien Bontemps (Autodistribution). Après un an et demi de préparation, Centaure a enfin

lancé sa MDD peinture sur le marché. « Les carrossiers installés sont ravis et les distributeurs qui les fournissent sont satisfaits aussi. Nous essayons toutefois de sélectionner les réparateurs que l'on va installer, en restant prudents. Mais nous sommes satisfaits du début de l'histoire », confesse Franck Legrand, DGA du réseau. Des perspectives croissantes pour ces MDD peinture qui, toutefois, resteront derrière celles des MDD para-peinture déjà déployées – et avec succès – par les groupements. « T-Euro est bien installée et pèse quasi 12 M€ de CA en France. Nous voulons la développer, la rendre plus technique sur les produits les plus haut de gamme », affirme F. Legrand. AAG est sur la même longueur d'onde avec la sienne. « NAPA est un véritable succès, avec des taux de croissance conséquents et des élargissements de gamme prévus d'ici 2025, avec notre plateforme First qui va aider à gagner en volumétrie », confirme P. Demarest. ●

R. T.

PIÈCES DE QUALITÉ ÉQUIVALENTE

Des perspectives et un défi de taille

En lançant une offre de pare-chocs Eurorepar dédiée à ses propres marques, Stellantis a jeté un pavé dans la mare des distributeurs indépendants de pièces de carrosserie. Qui n'attendaient pas sur ce terrain l'un des principaux bénéficiaires de la protection des dessins et modèles. Pourtant, les boucliers avant Eurorepar – et bientôt les grilles – qui s'adressent aux modèles de plus de cinq ans ayant cessé d'être produits, ce ne seraient pas uniquement des pièces fabriquées par ses partenaires première monte. Ils pourraient aussi provenir de certains fabricants de pièces de qualité équivalente certifiée (PQEC). Des distributeurs multimarques spécialisés y voient déjà une forme de distorsion de concurrence de

la part d'un bénéficiaire d'une position monopolistique pour s'arroger des parts d'un marché pas encore libéralisé. « C'est un départ lancé vers la libéralisation des pièces françaises, même si le calendrier de cette ouverture reste flou pour beaucoup de distributeurs », confesse Stéphane Colet, président du distributeur francilien Odipra.

Préparer l'ouverture

Déjà critiquée pour son prix trop « cassé », remettant en question la marge réalisable par le réparateur, l'offre Eurorepar laisse craindre aux acteurs indépendants que cette « pré-libéralisation » ne les laisse sur le carreau, une fois le marché ouvert. Car les perspectives du marché sont réelles et une partie des pièces ne sont déjà plus protégées car



À l'image de l'Espagnol Phira, les fabricants de PQEC ont un outil industriel prêt à booster le potentiel marché français...

leur protection quinquennale n'a pas été renouvelée avant la date du 1^{er} janvier 2023, même si un flou persiste car « la date de dépôt de la pièce à l'INPI n'est pas connue, hormis du constructeur », selon Stéphane Nœuvéglise, président de la centrale d'achat Alpha Scale. Obligeant qui veut déployer une offre sur les

marques françaises à éplucher l'historique de chaque modèle. « Avec l'ensemble des pièces de choc déjà disponibles, la PQEC pourrait représenter déjà 8 % du marché. Mais pour cela, il faudrait un distributeur qui stocke l'ensemble de la gamme, au bon tarif. Donc atteindre 10 % est un objectif raisonnable, c'est une

question de mois », estime-t-il. « Ensemble, Peugeot, Citroën, DS, Renault et Dacia pèsent 60 à 65 % du business de la pièce : donc le terrain de jeu est énorme pour les PQEC sur ces marques. C'est pourquoi atteindre 25-30 % du marché de pièces de carrosserie rien qu'en PQEC à horizon trois ans me semble réalisable », avance même S. Colet. De quoi donner de l'appétit, selon Philippe Demarest (AAG) : « Nous comptons saisir l'opportunité de la PQEC pour proposer l'offre la plus complète possible, sur certaines gammes bien identifiées. Mais cela ne remplacera pas de la pièce OE : ce ne sera qu'une alternative. Et n'oublions pas la PRE avec Back2Car, qui démonte toujours plus de pièces chaque année. » ●

R. T.

TOUJOURS AUX CÔTÉS DE SES PARTENAIRES

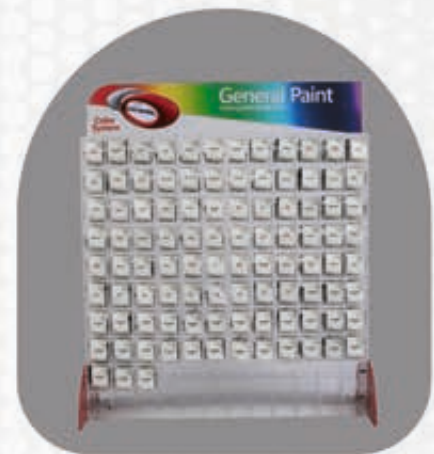


Vous nous avez demandé de maintenir des tarifs stables après la période folle de la COVID.

NOUS L'AVONS FAIT

Vous nous avez demandé de maintenir la production de nuanciers, peints à la main dans notre usine, malgré la mise en place de spectrophotomètres de plus en plus importante.

NOUS LE FAISONS



Vous nous avez demandé d'améliorer notre système de recherche colorimétrique.

NOUS L'AVONS FAIT

Vous nous avez demandé des produits à séchage rapide.

NOUS L'AVONS FAIT



Vous nous avez demandé de ne pas être disponibles sur les sites internet.

NOUS LE FAISONS



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



NAPA, UNE MARQUE MONDIALE DE PIÈCES DÉTACHÉES

Depuis sa création aux États-Unis en 1925, Napa a un seul objectif : répondre aux attentes des réparateurs en distribuant des produits fiables et de qualité. N'importe où, n'importe quand.

En réunissant passion, expertise et connaissance, NAPA se veut la solution optimale pour surmonter les défis actuels du marché de la rechange indépendante, en proposant des produits à prix compétitifs.

UNE MARQUE, 4 UNIVERS

La marque a fait le choix de se développer sur 4 univers pour satisfaire au mieux les besoins du marché :



VÉHICULES LÉGERS

- Amortisseurs
- Balais d'essuie-glaces
- Batteries
- Câbles
- Cérines
- Démarreurs / Alternateurs
- Distribution / Accessoires
- Disques / Plaquettes de frein
- Huiles / Filtration
- Lampes
- PSD
- Roulements de roues
- Soufflets
- Thermostats



POIDS LOURDS

- Batteries
- Coussins de suspension
- Disques
- Garnitures
- Huiles
- Lampes
- Plaquettes de frein
- PSD
- Réservoirs d'air
- Sangles d'arrimage
- Tambours



PARA-PEINTURE

- Abrasifs
- Aérosols produits techniques
- Collage
- Masquage
- Mastics
- Outillage
- Paints cup
- Préparation peinture
- Revêtement
- Vernis - Apprêts - Durcisseurs



CONSOMMABLES

- Câbles de démarrage
- Câbles de recharge pour véhicules électriques
- Chargeurs
- Graisse
- Hygiène
- Lave-glaces / Liquides de refroidissement
- Liquides de frein
- Nettoyant frein
- Pack hiver

Presque 100 ans plus tard, NAPA continue de suivre son objectif : la satisfaction de ses clients.

L'année 2024 est marquée par le lancement de 12 gammes et les prochaines années s'annoncent riches en nouveautés.

Un besoin ? NAPA est là pour y répondre !



Retrouvez-nous sur
www.napaautoparts.eu/fr

Contactez-nous : napa@allianceautomotive.fr



ALLIANCE AUTOMOTIVE GROUP • THOMAS TABIASCO • DIRECTEUR GÉNÉRAL AAG FRANCE

« Une 6^e usine de démontage pour compléter le dispositif Back2Car »

Après sa prise de fonction et de température sur le terrain en 2023 avec les distributeurs partenaires du groupement, Thomas Tabiasco a pris en charge les chantiers devant (re)consolider l'ancre d'Alliance Automotive Group France: cap sur la PRE, lancement d'un salon (re) fédérateur, focus sur Pièces Auto, cession d'Étape Auto, modélisation du concept d'Alliance Speed Parts pour ajouter une brique logistique sur un lourd sujet encore en chantier. Le directeur général d'AAG France nous dit tout ou presque...

■ **À votre prise de fonction l'an passé, votre priorité était d'aller sur le terrain et de démultiplier les échanges. Pari réussi ?**

T. T. : Ce n'était pas un pari mais une nécessité. Notre activité a toujours été renforcée par notre partenariat avec les membres indépendants de nos groupements Groupauto, Precisium, Pièce Auto, G-Truck et MP Truck. Les sujets discutés sont notamment la marque NAPA, l'animation de nos réseaux ainsi que les événements qui regroupent nos clients. Nous les rencontrons très régulièrement, à l'occasion de nos conventions garages, de visites directes avec eux et de commissions métiers. Nous privilégions aussi les événements avec ces dirigeants pour prendre le temps de définir avec eux notre stratégie en matière de développement réseaux, sur les produits à mettre en avant, sur les nouvelles technologies ou les régulations RSE par exemple. Nous continuerons de privilégier cette approche lors de notre Forum Automotive Business le 16 novembre prochain à Villepinte.

■ **Ce Forum Automotive Business embarque-t-il tous vos groupements ?**

T. T. : Nos cinq groupements seront présents ! Nous ambitionnons de réunir 5000 personnes lors du FAB. Nos distributeurs jouent parfaitement leur rôle d'animateurs en promouvant cet événement auprès de leurs clients, réparateurs, carrossiers et grands comptes. Certains organisent même leur propre événement autour du forum pour les fédérer. De notre côté, nous nous assurons que l'animation couvre leurs besoins et leurs attentes en matière d'innovations. Ainsi, 160 fournisseurs seront sur le salon pour présenter leurs nouveautés, proposer des offres exceptionnelles pour cette journée et échanger avec nos clients pour mieux les préparer aux futures mutations de notre secteur.

■ **Pourquoi avoir cédé le réseau de franchise Étape Auto ?**

T. T. : Notre cœur de métier est et restera la distribution indépendante de pièces et de fournitures pour le marché de la réparation. Ce n'était pas notre priorité de développer une enseigne de centre auto. Dans le même temps, cette enseigne, très profitable par ailleurs, méritait d'être animée et de croître dans ce marché concurrentiel. Avec Point S, nous avons trouvé le repreneur qui correspond parfaitement. Nous avons tissé un bel accord dans lequel AAG reste fournisseur d'Étape Auto pour les pièces et accompagne Point S pour optimiser l'animation d'Étape Auto.

■ **Combien comptez-vous de Pièces Auto ?**

T. T. : Nous enregistrons 222 Pièces Auto affiliés (+20 par le transfert de distributeurs Partner's) et un réseau stable de 53 franchisés, soit 275 points de vente. Le chiffre d'affaires par site est croissant. Mais pour transformer l'essai, nous devons



Thomas Tabiasco, directeur général d'AAG France

Notre cœur de métier est et restera la distribution indépendante de pièces et de fournitures pour le marché de la réparation.

augmenter les implantations et pour cela nous allons concentrer les ressources, notamment avec une équipe dédiée pour le développement de cette franchise clé en main (magasin type de 100 m², 2 personnes, 30 000 € de stock, 700 000 € de CA moyen). Ce modèle de comptoir en centre-ville rencontre un vrai succès et nous allons investir dans nos équipes pour renforcer notre empreinte sur le territoire.

■ **Où se place Alliance Speed Parts dans votre logistique ?**

T. T. : Ce concept est très intéressant et à vocation à être reproduit. Il s'agit d'un nouveau schéma logistique avec la mise en place d'un entrepôt, d'un centre d'appels pour les commandes et de vendeurs itinérants au contact permanent de nos clients. Il n'y a pas de comptoir dans un Alliance Speed Parts. Ce concept nous permet de répondre aux besoins des

clients et de rendre les 250 M€ de stock de AAG disponibles facilement. Notre expérience sur les six premiers sites ouverts est très prometteuse, avec des croissances de plus de 20 % en moyenne.

■ **La pièce de réemploi, toujours au cœur de votre stratégie ?**

T. T. : Plus que jamais ! Toujours sur le même triptyque : approvisionnement des VHU, capacité de démontage et diffusion des pièces à travers notre réseau. Pour cela, nous multiplions les accords avec les assureurs en leur démontrant notre capacité de collecte et de démontage des pièces issues de l'économie circulaire, condition sine qua non pour travailler avec eux. Dans nos usines, nous augmentons le taux de démontage et lançons également de nouvelles familles de produits. Cette activité montre encore une très belle progression cette année et

nous souhaitons continuer à la développer. Dans ce cadre, nous allons ouvrir une sixième usine de démontage dans le sud de la région parisienne. Un site automatisé dont l'inauguration est prévue pour 2026 et qui viendra compléter le dispositif Back2Car et augmenter de 50 % notre capacité de production de PIEC. Parallèlement, nous sommes toujours sur des opérations d'acquisition potentielles de sites VHU.

■ **Quelles sont les principales mutations du marché que vous identifiez actuellement ?**

T. T. : La distribution indépendante doit absolument investir et s'investir dans les enjeux techniques et technologiques. Chez AAG, nous croyons que les sujets relatifs aux nouvelles motorisations, l'accès aux données, la formation continue des techniciens, l'accès aux pièces de nouvelle génération sont les sujets critiques des années à venir. Pour répondre à cette exigence, nous construisons une direction technique en charge de l'ensemble de ces sujets. Le développement de nos réseaux de réparation va également permettre de répondre à ces enjeux. Enfin, nous nous engageons dans les domaines techniques de développement télématique – une demande actuellement très soutenue auprès de notre entreprise –, de diagnostic à distance ou de retrofit. ●

Propos recueillis par
m.blancheton@zepros.fr

CHIFFRES CLÉS

- 950 M€ (+5%) de CA en 2023
- 1 038 indépendants et 358 filiales, soit :
- 750 Groupauto
- 222 Pièces Auto affiliés et 53 franchisés
- 66 Precisium (+13 et +5 en Precisium Color)

Astemo

NOTRE SAVOIR FAIRE OE AU
SERVICE DE LA RECHANGE



HITACHI HÜCO TOKICO KEIHIN SHOWA NISIN

Pourquoi Astemo ?

- » Un savoir-faire OE et des décennies d'expériences sur le marché européen des pièces détachées.
- » Un portefeuille produits de plus de 5.000 références et des nouveautés chaque mois dans le domaine de la gestion moteur et de la suspension.
- » HITACHI, HÜCO et TOKICO : des marques fortes synonymes de haute qualité, de durabilité et d'un positionnement prix adapté au marché de la rechange.



Découvrez toutes nos actualités, nos nouveautés, nos conseils produits, nos fiches techniques ainsi que toutes les informations concernant notre entreprise sur : <https://aftermarket.hitachiastemo.com/emea/fr/>

TecDoc®
DATA SUPPLIER

GOLDA
Équipement pour l'Approvisionnement des Livres, des 4 et des 5 roues

AUTODISTRIBUTION • FRÉDÉRIC GAILLARD • DG DES ACTIVITÉS DE DISTRIBUTION VL

« Le gain de pdm est notre baromètre pour mesurer nos performances »

Après, un atterrissage réussi sur 2023, un début 2024 sur un bon trend et un S2 qui pourrait être plus bousculé pour l'écosystème, la galaxie Autodistribution s'appuie sur de bons fondamentaux pour continuer de performer. Explications de Frédéric Gaillard, DG des activités de distribution VL, et de Laurent Desrouffet, DG des réseaux et des activités de réparation VL.

■ Quel atterrissage 2023?

Frédéric Gaillard: L'ensemble des adhérents au groupement a réalisé 1,7 Md€ de CA (VL et PL), soit une progression de 10 %. À noter que sur 2023, les ventes en magasin (comptoir) ont également généré une croissance de 12 %, équivalente à celle des ventes en VL. Nous récoltons le fruit d'une politique de redynamisation des magasins (nouveau concept, équipes dédiées, offre réinitée...) engagée en 2019, qui a également été soutenue par le vieillissement du parc favorable au do-it.

■ Quel est l'impact de l'inflation dans cette croissance?

F.G.: Elle a été beaucoup moins forte qu'en 2022. Nous estimons que la contribution de l'inflation est de l'ordre de 6 %, si l'on considère le report d'inflation de 2022 qui s'est agrégé aux hausses de prix uniquement passées sur 2023 (+2,5 %). Mais attention, si l'inflation porte notre croissance, elle a également impacté négativement nos coûts d'exploitation (salaires, énergie, transport).

■ Quid de S1 2024?

F.G.: Nous sommes sur une progression de 6-7 %. Les fondamentaux du marché restent bons, avec une évolution de l'âge moyen du parc favorable à l'IAM et une inflation redevue normative (+1,5/2 %). S'ajoute à ce bon trend la bonne santé financière de nos adhérents, indépendants comme filiales. Nous sommes tous dans une même dynamique positive. C'est une vraie satisfaction. Reste que probablement sur



Frédéric Gaillard,
DG des activités
de distribution VL.
Autodistribution.

2024 nous aurons des chiffres de croissance plus faibles. Mais notre baromètre pour mesurer nos performances est bien davantage notre gain de parts de marché. Ce baromètre est au vert.

■ Inscrit dans votre plan 2027, le profil de distributeur multispecialiste reste-t-il stratégique?

F.G.: La multispecialité est au cœur de la stratégie des distributeurs Autodistribution. Soit on

s'affiche généraliste, soit on dit que sur certaines familles de produits, ou sur certains segments de clients, on positionne une offre capable de rivaliser avec des spécialistes. C'est ce que nous avons fait pour regagner des parts de marché sur nos ventes en magasin. Même approche lorsque nous avons décidé de rattraper notre retard face aux spécialistes du pneumatique ou des lubrifiants. Dans les éléments de multispecialiste, nous avons identifié

que l'on pouvait encore muscler notre jeu dans le domaine de la carrosserie-peinture. Car nous avons de nombreux atouts – exhaustivité de l'offre, notre position en peinture avec notre stock dédié, Cora, notre réseau... – et il était utile de créer une filière dédiée, pilotée par Damien Bontemps, responsable national des ventes carrosserie. Ce que nous avons fait. D'autres segments à enjeux (avec un véritable potentiel de conquête) seront travaillés de la même façon à l'avenir. Nous devons armer nos distributeurs avec des offres produits, de services et des outils qui leur permettent de rivaliser avec des pros dont c'est le métier. Et, s'ils ne sont pas tous au même niveau de maturité pour développer telle ou telle spécialité, tous nos distributeurs portent l'intégralité de l'offre. Nous avons réussi à convaincre de la nécessité de la multispecialité et de l'importance de se positionner comme le one-stop-shop du réparateur. ●

c.ridet@zepros.fr



Laurent Desrouffet, DG des réseaux
et des activités de réparation VL.
Autodistribution.

Bonne dynamique pour les réseaux

■ Quelle est la santé financière des ateliers de vos réseaux sur 2023?

Laurent Desrouffet: Dans un contexte général compliqué pour les garages, confrontés à la difficulté pour certains de rembourser leur PGE, nous suivons de très près la santé financière de nos adhérents, qui reste bonne. Pour nos réseaux, 2023 est restée sur une bonne dynamique d'activité. Le début d'année 2024 est très correct... mais la situation du trimestre qui vient peut ralentir l'économie. Lorsque l'on regarde les ventes des distributeurs vers nos clients en réseau (AD Garage, Expert, Carrosserie et Autoprime), nous constatons que la croissance a été plus élevée en mécanique (+18 %) qu'en carrosserie (+14 %).

■ Quels leviers ont porté cette dynamique?

L.D.: Nous avons beaucoup travaillé pour que les distributeurs offrent des taux de disponibilité percutants, et notamment ceux touchant les premières entrées atelier. Nous avons également beaucoup « incité » la fidélité sur les pneumatiques et les lubrifiants... Ces familles ont porté la croissance du chiffre d'affaires. Ce qui est une belle performance, sachant qu'historiquement, le groupement n'était pas forcément un fournisseur exemplaire sur ces deux familles. Et sur la partie carrosserie, deux facteurs ont porté la croissance. En premier lieu l'inflation, qui a été 2 points plus élevée notamment en peinture et pièces. Ensuite, et de façon significative, la conquête de parts de marché assurantielles et loueurs de notre réseau est porteuse.

■ Les grands comptes progressent donc chez les carrossiers. Mais quid des ateliers mécaniques?

L.D.: Nous avons de plus en plus d'accords avec les loueurs, avec de belles parts de marché du réseau AD Expert. S'y ajoutent des flottes régionales qui progressent bien dans le réseau.

■ Vos enseignes ont-elles séduit de nouveaux garages?

L.D.: Sur 2023, nous avons eu une bonne dynamique de recrutement. Au total, nous avons gagné 90 garages supplémentaires (net) sur l'année. Pour arriver à un total de 807 AD Carrosserie, 1486 AD Garage et Expert et 979 Autoprime. En matière de profil adhérents, nous voyons également arriver le nouveau phénomène du gérant multi-sites en carrosserie, comme en mécanique. De fait, notre politique de recrutement est toujours très axée sur les RA2, qui ont d'ailleurs représenté 48 des 58 nouveaux adhérents AD Expert. À noter également que nous touchons aujourd'hui des structures plus grosses, avec double activité (mécanique, carrosserie), et même en milieu urbain.

EST ENTREPOT

134 000 RÉFÉRENCES
DE PIÈCES AUTOMOBILES
DISPONIBLES SOUS 24H

NOS PARTENAIRES LEADERS



Delphi

ODRI



Das Original



INTERADIS

Lucas



SCHAEFFLER



veneporte

Zimmermann

**+ DE 90 MARQUES
EN STOCK !**



RESTONS EN CONTACT

commercial@est-entrepot.fr

+33 (0)3 83 37 30 67

RENDEZ-VOUS SUR WWW.EST-ENTREPOT.FR

EST ENTREPOT

LE STOCK DES PLUS GRANDES MARQUES DE PIÈCES AUTOMOBILES

ze PROS
AWARDS
AUTOMOBILE

EST ENTREPOT partenaire des **Ze Awards** de l'Automobile.
RDV le **19 septembre 2024 !**

LKQ FRANCE

Armé pour transformer l'essai

«Après deux ans de crise sanitaire, puis d'inflation et de pénurie... l'heure est au retour des basiques du métier sur 2024 et 2025. Il faut à la fois être prêt à absorber l'activité liée au vieillissement du parc et l'arrivée des véhicules électriques.» Pour Laurent Attal, le directeur du développement commercial de LKQ France, le groupement est aujourd'hui bien armé pour relever ce double défi. En matière logistique d'abord avec la concrétisation du projet

de renforcement du hub lyonnais de Chassieu (69). Mi-Novembre, le site aura doublé sa surface (6500 m²), lui permettant de passer de 80 000 à 120 000 références stockées. Cet agrandissement va permettre de mieux adresser la zone Grand Sud en intégrant des gammes nécessaires au soutien des entrepôts de Marseille et Toulouse (50 000 références chacun) pour assurer les livraisons en J+1. «Notre couverture du territoire est bonne. Nous couvrons les besoins en H+4 via les dépôts

de proximité (Lille, Nancy, Marseille, Toulouse, Nantes, Paris et Lyon), et pour les commandes de stocks nécessitant des gammes beaucoup plus larges, nous nous appuyons sur Bruxelles, Rotterdam et maintenant Lyon», assure Laurent Attal. Et de fait, ces dernières années, LKQ France a beaucoup investi pour renforcer son maillage hexagonal avec aujourd'hui sept entrepôts opérationnels. Si, l'option d'un huitième site à Bordeaux reste d'actualité, l'extension de Lyon permet de patienter sur ce dossier.

Croissance à deux chiffres

Ce dispositif donne des ailes au leader européen qui annonce un business français en progression de 18 % en 2023 (125 M€ de CA). Après un premier semestre à +12 %, le directeur du développement anticipe un atterrissage 2024 à +17 %. «Sur la fin d'année, les performances vont s'accélérer, portées par de

nouveaux contrats, des nouveaux Business Partners (63 avec 6 recrutements pour 129 sites). Ce n'est pas la dynamique globale du marché ni l'inflation qui nous fait progresser, mais les investissements logistiques et la conquête de nouveaux partenaires.» En revanche, inscrit de longue date au business plan, la croissance externe est en pause, «mais le sujet n'est absolument pas abandonné; nous avons des pistes ouvertes».

Facilitateur

«Notre groupement veut être le plus facilitateur sur l'accès à un panier de pièces et de services qui soit le plus complet possible. Dans notre métier, avoir des largeurs de gamme et être dans le bon tempo du "time to market" est un prérequis. Ce qui fait la différence, c'est la facilité d'accès aux services, à l'information, au développement réseau et à la formation. Nous avons uniformisé nos gammes et conditions



«On a les entrepôts, le stock, la logistique et les services. Maintenant, il faut vendre», dit Laurent Attal.

sur toute la France, harmonisé notre panel de fournisseurs, proposons de la facturation centralisée, des process de retour facilités et un partenariat groupement-distributeur également simple.» Donc après avoir consolidé le panier d'offres, segmenté et clarifié le portefeuille MDD (Starline, Optimal et ERA), renforcé celui de la PIEC (VEG et récent partenariat avec GPA26) et ouvert de nouveaux services pour les garages, LKQ France veut surfer sur ses atouts. ●

C. R.



AGRA

Installé en « mode start-up »

En chantier depuis 2021 pour cause de structure remodelée, le groupement ne compte pas s'arrêter à se réinventer pour coller aux mutations du marché. Bouclé le dossier logistique – huit plateformes DROP – qui pourrait cependant être encore renforcé sur certaines zones, comme l'est celui de la nouvelle identité visuelle! Reste les autres chantiers, que l'on pensait également bouclés avec des services effectivement opérationnels, mais qui restent ouverts pour optimisation. L'informatique tout d'abord. Car, si sur 2023, l'ensemble des organisations du groupement a basculé sur le nouveau système, «cela reste un chantier sans fin. Notre équipe interne d'informaticiens continue de faire évoluer le portail de commande et le logiciel de gestion dédié aux distributeurs», tient à préciser

Laurent Brutinel, le président de l'Agra.

Chiffre d'affaires à +10 % sur 2023

Objectif: rester en configuration d'absorber la croissance avec des services performants. Sur trois ans, le groupement annonce un CA qui a bondi de 60 %, dont +10 % sur la seule année 2023. Une performance réalisée avec les 150 distributeurs adhérents – «nous en aurons une quinzaine supplémentaire dans les douze prochains mois» – mais également les clients hors groupement, «dont le nombre augmente au même rythme que les adhérents», se réjouit le président. Une croissance rapide portée par un panel d'offres en constante évolution. Outre stocker plusieurs marques dans chaque famille de produits, l'Agra progresse bien sur sa MDD Tecdrive

(6000 références dans 30 familles de produits et 320 000 pièces stockées) qui s'insère dans 80 % des commandes de stocks de certains recycleurs (dont GPA qui est également adhérent d'Autolia) et qui monte doucement en puissance. «Cette offre élargie a aussi contribué à notre croissance, avec l'augmentation du nombre de clients, le dispositif logistique consolidé et les efforts que l'on a consentis en musclant le stock en valeur et les équipes. L'objectif reste le même: continuer d'assurer un bon niveau de service et donc de la satisfaction client», plaide le président.

Chantiers encore ouverts

Dans les dossiers à renforcer figurent la carrosserie-peinture

lancée il y a deux ans avec une référencement General Paint, complété par la marque en propre de consommables Exclusive Color. «Si elle progresse bien chez nos adhérents, faute de temps nous n'allons pas aussi vite que souhaité. Ce dossier reste donc prioritaire et notamment la consolidation de notre gamme Exclusive Color.» Parallèlement, l'offre en pneumatiques va bientôt bénéficier d'un tout nouveau système de mise en ligne des stocks des fournisseurs (Nokian, Dipropneu, Hankook, Kumon et Puissance Pneu).

Enfin, le segment des poids lourds va également être renforcé suite à l'adhésion du distributeur Norca (cf. page 78) à Autolia, en complément de l'offre déjà construite avec son partenaire TVI. «La condition pour absorber la forte croissance que nous avons générée et conserver



«Nous préservons notre ADN de libre choix et de valeurs humaines», milite Laurent Brutinel.

ce rythme, c'est de s'adapter. L'Agra est en chantier permanent, en mode start-up. Toutes les équipes sont "à fond".» On l'aura compris, sous la présidence de Laurent Brutinel, l'organisation va rester en réinvention continue. ●

C. R.



Une entreprise engagée

ENVIRONNEMENT

PARTENARIATS
ÉTHIQUES
& LOCAUX

HUMAIN

ÉCONOMIE
CIRCULAIRE

FABRICANT D'OUTILS DE QUALITÉ DURABLE

En qualité de fabricant, l'entreprise KS Tools France est pleinement consciente de sa **responsabilité sociétale** et souhaite s'engager activement dans une démarche de **préservation de l'environnement** qui l'entoure.

Chaque jour, KS Tools France œuvre à développer des **produits et processus plus durables**, répondant aux défis environnementaux, sociaux et économiques actuels et future.

LES ENGAGEMENTS DE KS Tools

Optimisation de la qualité de vie au travail, prévention de la santé et sécurité des salariés, gestion des différents déchets, réparation de nos produits, optimisation des consommations énergétiques, réduction de l'impact de nos emballages et documents, projets de reboisement de la forêt française et préservation de la biodiversité, soutien à l'enseignement professionnel et aux associations solidaires.

OBJECTIFS 2024 : Obtenir les certifications ISO 14001, 26000, 45001.



EXPLOREZ L'UNIVERS

@KSTools France



www.kstools.fr



Biodiversité pour tous
Ensemble, restaurons notre environnement



API

Doyen Auto France en route vers 2027

Le groupement de PHE a eu une actualité chargée en 2023, avec en point d'orgue sa première convention internationale des réparateurs 1,2,3 AutoService. Celle-ci a réuni en septembre dernier quelque 1500 distributeurs, réparateurs et fournisseurs venus en Sardaigne depuis la France et le Benelux. Objectif: "Move Up 2027", en élevant son expertise aujourd'hui pour réussir demain.

Offre pièces et logistique affûtées

"Move Up 2027", c'est d'abord pour les distributeurs API un élargissement significatif du catalogue PR, et notamment de l'offre «anti-inflation» avec plus de 1500 références supplémentaires sous la marque Requal (et 3000 de plus d'ici la fin de l'année). En complément, une deuxième ligne économique sur des familles de produits où Doyen ne propose pas de MDD. «Requal (dont la nouvelle offre

en équipements de garage) se développe fortement depuis 2023 par la problématique de pouvoir d'achat, les incertitudes politico-économiques qui freinent les investissements des garages, mais également par le fait que l'offre s'enrichit en perma-

nence», explique Patrice Astor, le directeur général. Cette offre renforcée s'appuie en outre sur un modèle logistique affûté: l'ensemble des huit plateformes françaises ont vu leur nombre de références stockées augmenter significativement avec quatre

d'entre elles comptant plus de 60000 références (à Toulouse, Marseille, Lyon et Gennevilliers), auxquelles s'ajoute le vaisseau amiral belge, Seneffe, avec plus de 110000 références en stock. Et s'il y a eu du mieux en 2023 quant au taux de service des fournisseurs après une sortie de Covid-19 chaotique, d'un mal est né un bien, selon le DG: «Distributeurs et fournisseurs travaillent aujourd'hui ensemble, dans une réelle optique de partenariat, pour atteindre les objectifs plutôt que dans une classique relation client-fournisseur.»

2024, une année encore porteuse

Cette année, l'offre OmniTech a été lancée début avril sur le marché français. Exclusivement axée sur la technicité, elle propose des formations, le diagnostic à distance, une hotline dédiée, etc. Le premier semestre 2024 apparaît plus compliqué. «Si Doyen Auto a enregistré une

belle progression de ses activités, il convient de noter un ralentissement du marché avec d'importantes fluctuations de la demande au mois le mois. Cette dynamique de marché nécessite d'appréhender son schéma logistique et d'approvisionnement avec agilité pour apporter le meilleur service à nos clients. Nous avons déjà enregistré ce phénomène en 2023, mais il semble s'amplifier davantage encore cette année», analyse le dirigeant. Le marché 2024 ne va pas ressembler aux deux derniers exercices – avec une inflation beaucoup plus limitée – et devrait atterrir aux alentours de +4-5%. En revanche, API a dans ses cartons plusieurs projets pour le second semestre. En capitalisant sur les divers chantiers annoncés en Sardaigne, mais aussi en termes de maillage, le groupement de distribution devrait afficher une forme olympique sur le second semestre 2024! ●

J. M.



«L'enseigne API soutient les membres du réseau à travers un label BtoB afin de prospecter les artisans et les flottes en local et toucher cette cible de clients», annonce Patrice Astor.

ALTERNATIVE AUTOPARTS

En croissance continue

Le jeune groupement Alternative Autoparts (AA) a surperformé en 2023! Avec un CA ayant atteint 950 M€, il ressort en hausse de 18 % par rapport à l'exercice précédent (800 M€). «Ces résultats sont tout autant dû à des prises de part de marché de chaque adhérent qu'à l'arrivée de nouveaux entrants au sein du groupement», se félicite Marie-Jo Faivre, directrice du groupement. Car AA a significativement densifié son maillage en accueillant dans ses rangs 23 adhérents supplémentaires pour atteindre 174 membres au total. Et la dynamique se poursuit en 2024 avec, à date, 180 adhérents et 232 points de vente.

MDD et «références non livrables» en hausse

Caractéristique majeure de l'exercice 2023: la montée en puissance de Novalt, la MDD

lancée lors de la convention de Cannes, en avril dernier. Succédant à la marque One Parts (pièces mécaniques), cette offre présentée comme «un bouclier anti-inflation» s'est voulu dès ses débuts pluridisciplinaire avec une offre pour l'univers de la carrosserie, mais aussi de l'équipement de garage. «C'est aujourd'hui, aux côtés de l'offre en marques B, un véritable axe de développement pour nos adhérents. Si la stratégie du groupement donne la priorité aux marques premium, ces alternatives permettent de répondre à la problématique de baisse du pouvoir d'achat sans phagocytter le business des pièces premium», analyse Marie-Jo Faivre.

Le groupement relève une problématique de plus en plus aiguë qui semble se généraliser chez certains fournisseurs, lesquels retirent, du jour au lendemain et sans préavis, certaines

références de leur catalogue sous la mention «référence plus livrable». Impossible alors pour la distribution d'anticiper! «C'est une catastrophe; cela va à contre-courant du marché, avec un parc roulant vieillissant. C'est de l'obsolescence programmée alors même que l'on parle de durabilité... Et le phénomène semble s'emballer ces derniers mois», s'agace Fabrice Godefroy, président du groupement. Si des alternatives existent pour les pièces mécaniques – faisant les beaux jours pour de nouveaux entrants –, le problème reste entier concernant des pièces embarquant de l'électronique...

Préparer l'avenir

Marie-Jo Faivre note un ralentissement sur le premier semestre 2024, avec des disparités entre les adhérents depuis le dernier trimestre 2023. Et la



«Face à un parc vieillissant, la distribution indépendante et ses clients réparateurs ont encore toute leur place sur le marché!», assure Marie-Jo Faivre, directrice du groupement.

directrice d'y voir peut-être un effet "déstockage" couplé à une inflation maîtrisée. Le premier trimestre reste toutefois très correct, sur un trend à +10%. AA anticipe également les mutations technologiques: «Si l'on a encore quelques années devant nous sur l'électrification du parc, il faut s'y préparer dès à présent. Et ce n'est pas le volet "pièces" qui m'inquiète; on aura des solutions via nos partenaires

fournisseurs [N.D.L.R.: le groupement prépare actuellement un catalogue recensant toutes les applications disponibles pour véhicules électrifiés]. On se doit d'accompagner nos clients garagistes. Ce sont eux qui auront le lead lorsqu'un véhicule électrifié entrera dans leur atelier. À nous de les sensibiliser et d'emporter leur adhésion sur la nécessité de se former aujourd'hui.» ●

J. M.

ID RECHANGE

Le groupement pousse encore les murs

Les projets s'enchaînent et font tourner les rouages du groupement toujours en pleine ascension. Après la mise en route de la plateforme lilloise en 2023, ID Rechange vient ainsi d'inaugurer celle de Rennes (35) pour développer le H+4 assuré jusqu'à par la plateforme LAD de Segré (49). Une onzième implantation concentrera prochainement les pièces de carrosserie, les MDD en progression, matériel et consommables... « Mais nous avons encore besoin de mètres carrés supplémentaires », estime Claudie Cahart. La directrice générale, qui a déjà poussé les murs à Toulouse (31), entend doubler la surface à Carpentras (84) dès septembre et peaufine la fusion de ses deux sites parisiens pour donner naissance à une plateforme plus importante en 2025. Le CRM mis en place l'an passé est « une vraie machine de guerre qui libère les synergies », lance la directrice générale. L'outil permet un partage d'informations plus transparent avec la remontée de CA des distributeurs qui peuvent eux-mêmes suivre l'évolution de leurs achats. Mais aussi pour les fournisseurs référencés qui peuvent analyser plus finement l'évolution de leurs ventes, et les commerciaux d'ID Rechange qui peuvent prospecter avec une sécurité supplémentaire. « Le CRM établit en temps réel une santé financière précise du distributeur candidat (scoring, en-cours préconisé...), ce qui nous aide pour décider de l'accueillir en tant qu'adhérent ou comme client, voire de le refuser. »

Boîte à outils complète de services

Deux cents réparateurs font à présent partie du réseau de réparation du groupement, avec six NexusGlass apparus cette année depuis le lancement du panneau. Dans la boîte à outils proposée aux réparateurs, toujours la MDD Technipro, la commande directe de peinture tout recondi-



Claudie Cahart,
DG d'ID Rechange

tionnementt livrée en J+1, ou encore la prise en main à distance et illimité des véhicules via la hotline technique (boîtes de vitesses automatiques, reprogrammation de calculateurs...). « Mais nous avons pris du retard sur la pièce de réemploi car la mise en place du système informatique pour l'intégrer directement au catalogue est complexe (drop-shipping entre le réparateur et le distributeur). Les vannes doivent s'ouvrir en septembre prochain », assure Claudie Cahart.

500 NexusAuto à terme idéalement

Tout cet afflux de services alimente un réseau qui se doit d'essaimer davantage, estime la dirigeante. Et qui mieux que les distributeurs sur le terrain pour recruter ? Ces derniers doivent s'emparer du sujet... « Nous pourrions ensuite ajouter de nombreux outils facilitateurs pour tous, comme la garantie nationale et autres accords-cadres qui ne peuvent se faire sans une couverture beaucoup plus étoffée », indique Claudie Cahart, qui objective un maillage de 500 NexusAuto à terme. ●

M. B.

EN CHIFFRES

- 274 adhérents
- 10 PF
- La 10^e plateforme va s'implanter à La Réunion (Vauban Pièces Auto).
- 11^e à venir pour la diversification (carrosserie, MDD, matériel, consommables...)

DÉCOUVREZ EN AVANT PREMIÈRE LA NOUVELLE SERVANTE TOOLGUARD™ 69 CM - 7 TIROIRS

- SURFACE EN ABS
- POIDS DE CHARGE TOTAL : 625 KG
- SYSTÈME ANTI-BASCULEMENT

DÉCOUVREZ ÉGALEMENT NOS NOMBREUX MODULES
POUR ÉQUIPER VOTRE SERVANTE

- Module mousse douille et cliquet 1/4" 28 PCS
- Module mousse douille et cliquet 3/8" 32 PCS
- Module mousse douille et cliquet 1/2" 28 PCS
- Module servante tournevis TORX 6 PCS
- Module d'outillage à main général 15PC

Et bien d'autres encore...

RÉF. SERVANTE : 4932498252

SORTIE SEPTEMBRE 2024

RETROUVEZ TOUTES NOS
SOLUTIONS DE MODULES
POUR SERVANTES

Rejoignez-nous sur nos pages :
Milwaukee France

On pensait la course vers une capillarité fine du dispositif logistique terminée, mais pas pour tous! On pensait que la nécessité de hubs dégorgeant de stock pour suppléer aux ruptures de supply chain des équipementiers était de l'histoire ancienne... Et bien absolument pas! Hubs centraux et entrepôts régionaux sont plus que jamais fondamentaux au cœur du flux de livraison. Le combo hub central et entrepôts régionaux des groupements devient plus que jamais un levier incontournable pour les magasins maillant le territoire, aujourd'hui absolument incapables de couvrir seul l'ensemble des besoins des réparateurs. Dispositif logistique qui tourne à plein, «d'une rare efficacité», selon un distributeur, pour Autodistribution/PHE.

- Alliance Automotive Groupe France, qui dispose d'un maillage solide des territoires, affine encore sa capillarité avec la prochaine duplication de son concept Speed Parts déjà actif sur six sites. Reste encore pour le n°2 du marché à passer son giga-hub national First implanté en région parisienne en mode 100 % opérationnel, ce qui devrait être effectif à l'automne.

- Alternative Autoparts, Agra ou encore Exadis disposent d'organisations bien en place «qui déroulent efficacement».

- LKQ France, qui double la surface et gonfle le nombre de références stockées de son site lyonnais, aura d'ici septembre 2024 fini de renforcer sa puissance de feu hexagonale...

On l'aura compris, la toile



d'araignée logistique est devenue aujourd'hui un incontournable pour la plupart des organisations. Cette course au maillage s'appuie sur la certitude que l'efficacité logistique passe impérativement par cet attelage incontournable, «bien qu'onéreux», d'un hub national associé à des dépôts régionaux. Il semble que le modèle ait convaincu chez Emil

Frey IAM. Ce nouvel arrivant (!) dans l'univers IAM multi-marque, avec l'acquisition de Flauraud puis Barrault, a pris le parti de "casser" le modèle de plateformisation du premier et affiché son ambition d'arroser l'Hexagone à partir de son hub clermontois en dupliquant le format d'hyperproximité de Barrault... avec le projet d'installer des dépôts

supplétifs pour servir ses magasins.

Ruptures à la chaîne

Le maillage logistique à la française déconcerte souvent nos voisins européens... D'autant que ces dispositifs dopés ne suffisent pas toujours à répondre à l'intégralité des demandes. C'est pourquoi les six plateformes indépendantes Apprau,

le loup solitaire de l'Est, Est Entrepôt, et GPI continuent d'être indispensables au dépannage. Ces acteurs du troisième type très agiles stockent large, savent aller chercher les références introuvables, avoir les pièces que les autres ne se donnent pas la peine de stocker (références C, D, E). Indispensables dépanneurs "en chef". D'autant plus en ces temps de "disette". «Le fait majeur de nos métiers reste la difficulté de nos fournisseurs en matière de taux de livraison. Ils ont été mauvais en 2023 et certains ne se sont pas beaucoup améliorés cette année! Quoiqu'il arrive, ils ne dépassent plus des taux de service de l'ordre de 93 %», note, dépité, Laurent Ferré, patron de la plateforme nantaise Adipa (Apprau). Car les ruptures de supply chain se sont poursuivies en 2023 et sur les premiers mois de 2024, «sur certaines familles de produits, voire sur certains équipementiers allemands qui semblent ne pas réussir à se réorganiser», note un distributeur. «Chez Autodistribution, nous sommes privilégiés car soutenus en amont par nos plateformes qui jouent leur rôle de tampon entre nos points de distribution et les équipementiers, qui continuent pour certains d'avoir des taux de service très mauvais», constate Frédéric Gaillard, (DG des activités de distribution VL Autodistribution). Et comme personne ne croit plus que les fournisseurs vont gonfler leur logistique «et que les choses devraient aller en s'aggravant», cette cascade de stocks restera essentielle pour faire tampon. ●

c.ridet@zepros.fr

ZE PETITES VOIX DU OFF

2024, année de souffrance pour AAG, non ? Ils paient certaines décisions, comme créer une méga-plateforme sans sortir une pièce!

Schaeffler a depuis toujours des problèmes pour livrer. La dégradation de leur taux de service n'est pas conjoncturelle mais structurelle. Mais comme nous ne sommes plus Schaeffler depuis longtemps...

Eudiff ? À force d'être partout, on ne sait plus à quel groupement il appartient. Un peu Precisium et beaucoup LKQ, ou l'inverse, et maintenant Global Auto Pièces...

Pour nous, distributeurs, que l'électrification du parc se fasse avec des véhicules européens ou chinois ne changera pas la nature du métier.

Process, reporting, turnover... l'inertie des gros groupes finit par tuer tout ce qu'ils mettent en place sur le terrain pour performer. Quand une bête de course devient canasson.

Ce ne sont pas les ruptures qui m'inquiètent... mais les Polonais en camionnette ! À quoi jouent les équipementiers allemands avec ces écarts de prix tueurs.

Schaeffler a toujours été problématique dans ses

livraisons, ce n'est pas conjoncturel mais lié à leur propre fonctionnement.

Avec 5 000 références contre 23 000 pour MGA, NAPA ne fait pas encore le poids. Et cela malgré une qualité et des prix qui sont intéressants. Mais AAG fait beaucoup d'efforts pour enrichir ses gammes.

Nous sommes de plus en plus méfiants sur les encours clients et avons mis en place des systèmes de plafonnement des commandes. Nous sommes partenaires d'une société de suivi du crédit client qui apporte une veille sur l'ensemble de nos comptes et nous réajustons les plafonds au quotidien pour chaque client. Cela augmente malheureusement le nombre de tâches dans nos équipes.





L'Apprau'Mo



Promo Flash



Apprau game



Teasing Promo



Le Freinage



L'Embray



Cadeaux



Info



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

Disponible sur
App Store



APPRAU[®]
c'est dispo!

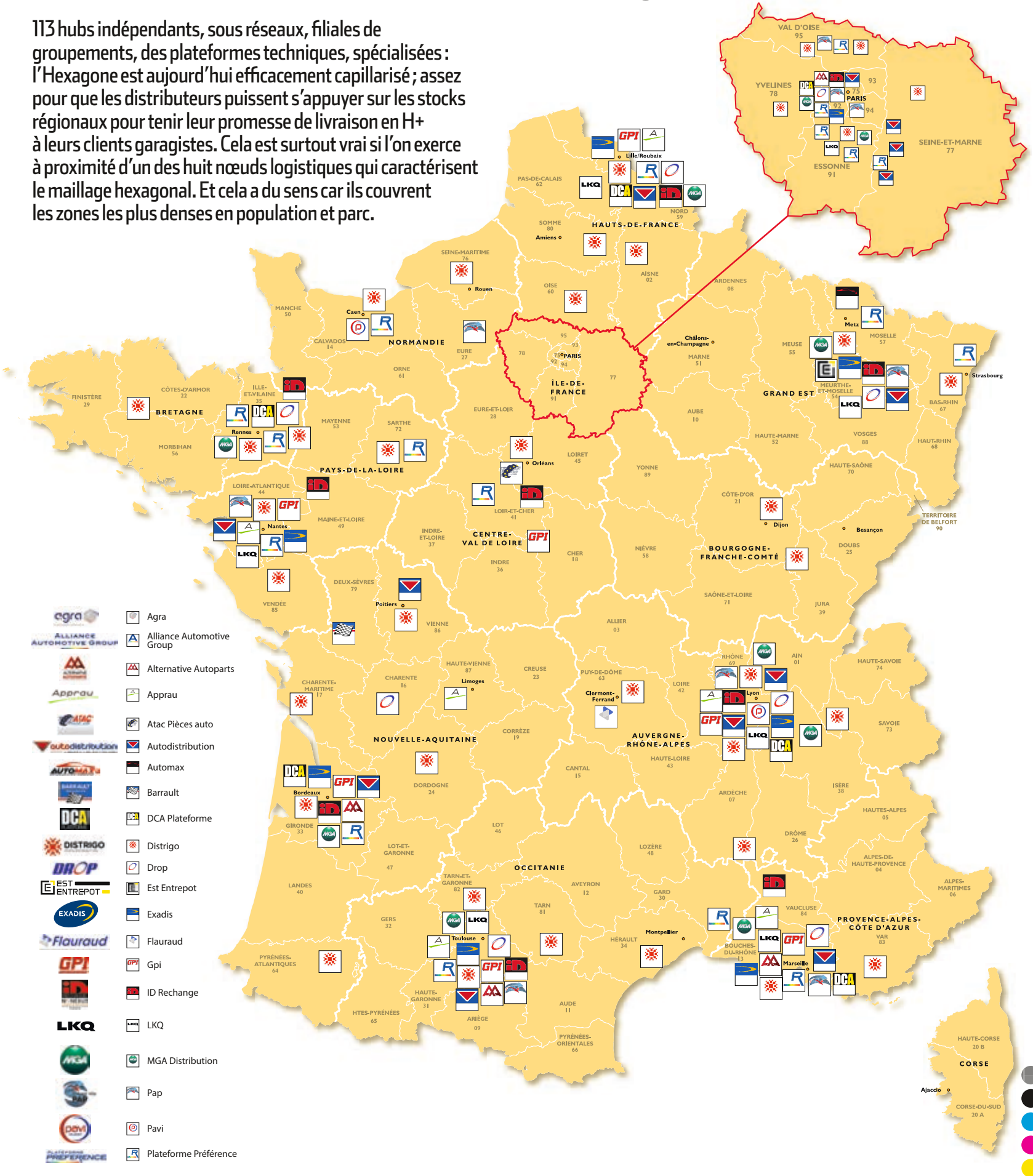


DISPONIBLE SUR
Google play



Plateformes régionales

113 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.



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

PLATEFORME PRÉFÉRENCE

LE RHEU
35651 Le Rheu

BLOIS
41000 Blois

FIRST
77310 Saint-Fargeau Ponthierry

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

GALLAYS
95310 Saint-Ouen-l'Aumône

PLATEFORME PRÉFÉRENCE CARROSSERIE
91140 Villebon-sur-Yvette

PLATEFORME PRÉFÉRENCE AQUITAINE
33270 Floirac

PLATEFORME PRÉFÉRENCE MÉDITERRANÉE
13005 Marseille

GALLAYS
30900 Nîmes

PLATEFORME PRÉFÉRENCE TECHNIQUE
72100 Le Mans

PRÉFÉRENCE NORD
59810 Lequin

GIBERVILLE
14730 Giberville

ID NEAUX
 84200 CARPENTRAS
 WWW.IDRECHANGE.FR
 IMPLANTATION : 31, 33, 35, 41, 49, 54, 59, 69, 84, 92

SAFA + LYON
69150 Décines-Charpieu

SAFA + CARPENTRAS
84200 Carpentras

SAFA + TOULOUSE
31200 Toulouse

SAFA + LILLE
59270 Fretin

TERRES NEUVES DISTRIBUTION
33360 Latresne

ROAHZON DISTRIBUTION PIECES
35135 Chantepie

DA+
41600 Nouan-le-Fuzelier

LEROY ACCESSOIRES DISTRIBUTION
49500 Segré

CAR EST
54770 Agincourt

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 GENNEVILLIERS
92230 Gennevilliers

ACR NANTES
44800 Saint-Herblain

ACR MARSEILLE
13002 Marseille

ACR LYON
69120 Vaulx-en-Velin

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-Cornte-Robert

DCA
 17220 SAINTE-SOULLE
 WWW.DISTRICASH.COM
 IMPLANTATION : 13, 33, 35, 59, 69, 92

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

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

PLATEFORME NATIONALE/DROP AURA
69330 Meyzieu

DROP ILE-DE-FRANCE
92230 Gennevilliers

DROP HAUT-DE-FRANCE
59273 Fretin

DROP BRETAGNE
35000 Rennes

DROP PACA
13014 Marseille

DROP GRAND EST
54180 Heillecourt

DROP OCCITANIE
31200 Toulouse

DROP NOUVELLE AQUITAINE
16160 Gond-Poutouvre

ALTERNATIVE AUTOPARTS
 91350 GRIGNY
 WWW.ALTERNATIVE-AUTOPARTS.FR
 IMPLANTATION : 13, 27, 31, 33, 34, 44, 54, 69, 83, 92, 94, 95

AFP
92230 Gennevilliers

DAPAM
31200 Toulouse

MARSEILLE DÉPÔT
13003 Marseille

SBD
33270 Floirac

ATAC
45140 Saint-Jean-de-la-Ruelle

PLATEFORME NATIONALE 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

PLATEFORME NED 95 PL
95130 Saint-Ouen-l'Aumône

HDI
27000 Évreux

Apprau
 69150 DECINES-CHARPIEU
 IMPLANTATION : 13, 31, 44, 59, 69, 87

MOTOR PARTS
59262 Sainghin-en-Mélantois

DASIR LYON
69130 Décines-Charpieu

DASIR LIMOGES
87000 Limoges

CHAUSSENDE SALON-DE-PROVENCE
13014 Marseille

CHAUSSENDE TOULOUSE
31000 Toulouse

ADIPA
44819 Saint-Herblain

pavi
 PAVI
69800 Saint-Priest

PAVI OUEST
14730 Giberville

Flauraud
 63017 CLERMOND-FERRAND
 WWW.FLAURAUD.FR

PLATEFORME NATIONALE
63017 Clermont-Ferrand

LKQ
 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

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

ALTONE
31200 Toulouse

BÉZIAT
33130 Bègles

BARRE STOCK
59115 Leers

CENTRALE DÉPÔT
18100 Vierzon

AUTOMAX
 AUTOMAX NORD-EST
57100 Manom

BARRAULT
 79000 NIORT
 WWW.BARRAULT.COM

PLATEFORME NATIONALE
79000 Niort

EXADIS
 69800 SAINT-PIERRE
 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

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

PLATEFORME NATIONALE
38291 Saint-Quentin-Falavier

MGA RENNES
35000 Rennes

MGA LILLE
59810 Lesquin

MGA NANCY
54180 Heillecourt

MGA PARIS NORD
92230 Gennevilliers

MGA PARIS SUD
91320 Wissou

MGA LYON
69120 Vaulx-en-Velin

MGA BORDEAUX
33270 Floirac

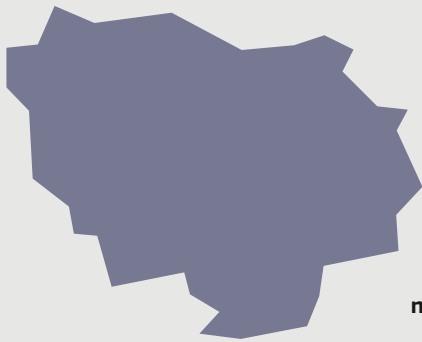
MGA TOULOUSE
31200 Toulouse

MGA MARSEILLE
13011 Marseille

EST ENTREPOT
 54000 NANCY
 WWW.EST-ENTREPOT.FR



ILE-DE-FRANCE



1239

distributeurs
et plateformes

4 648

nombre moyen de VP+VUL
par distributeurParc circulant VL :
5759258Âge du parc régional :
10,65 ansRépartition du
parc en % :
16,53 % - de 3 ans
17,23 % 3-5 ans
66,24 % 5 ans et +Parc circulant VU :
823018Âge du parc régional :
8,30 ansRépartition du
parc en % :
23,90 % - de 3 ans
24,98 % 3-5 ans
51,12 % 5 ans et +

11466 ateliers

Sources: AAA Data, ANFA/Insee

Sommaire

IDLP	54
Coignières Pièces Auto	55
Exadis	56
Béal Peintures	57
EPS	57
GPA 38	58
Auto Styl	58
Jacob Services	60
Ferron	62
Pichou	64
Odis-Toledif	64
Finistère Pièces Auto	66
Capail	66
Hubert	68
Alsace Electro Diesel	70
Essor Automobile	70
Est Entrepot	71
Maxopièces	72
Niort	73
Eudiff	73
Nego Trucks	74
MEP	74
Talbot	75
Tech'Ecar	75
Fkauraud / Barrault	76
Norca	78
Dalens	78
Leroy Access. Distrib.	80
Adipa	82
APA Carmoine	82
Gutproman	84
Sfac	84
Parsy	85
SAAS	86
Entrepro	86

IDLP: « Se poser moins de questions et être dans l'action »



Le leader indépendant de la distribution de pièces de rechange a bouclé 2023 sur une belle croissance (+ 11,7 % à 248 M€) et prépare un atterrissage 2024 dépassant le cap des 250 M€. C'est même un premier semestre « un peu plus porteur que le SI 2023 » qui se dessine. « Nous cueillons les fruits de l'ensemble des acquisitions réalisées ces dix dernières années, des diversifications notamment vers la peinture. IDLP a également cultivé une clientèle du retail que traditionnellement nous ne travaillions pas. Cet ensemble donne son plein effet », explique Fabrice Godefroy, le directeur général du groupe. Et à ceux qui relativiseraient le niveau de son CA qui serait artificiellement gonflé par les cessions internes, il recadre: « Évidemment que nous faisons de la refacturation interne, mais ce n'est pas notre stratégie. Car la logistique coûte extrêmement cher. Faire du CA entre nous à marge 0 % alors que les frais de logistique explosent, c'est une hérésie! D'où le développement de stocks importants sur toutes nos localisations. »

Logistique renforcée

Reste que pour continuer d'avancer, IDLP devait régler un sérieux problème logistique avec le hub national de Fresnes (94), qui était arrivé au bout de sa capacité d'absorption de la croissance du groupe, et l'avait

même largement dépassée. Après plusieurs années sans solution viable, le groupe a enfin trouvé l'entrepôt « idéal pour compléter nos capacités de stockage sur Fresnes ». Située juste en face du siège, la plateforme bénéficie d'une surface de 5000 m² en développée, qui vient ainsi doubler la surface de stockage et de stationnement. Outre redistribuer les stocks, ce second entrepôt va également permettre de prendre de nouvelles cartes, notamment pour enrichir les gammes PL, mais aussi renforcer le stockage dans la famille Novalt, la marque privée d'Alternative Autoparts. Autre projet logistique qui se concrétise: IDLP Chambourcy aura déménagé en septembre prochain dans de nouveaux locaux permettant de tripler la surface de stockage et là encore d'absorber la croissance – « on y explose les compteurs » –, portée par une zone à fort potentiel et le dynamisme de l'équipe pilotant le site. S'y ajoutent les six entrepôts régionaux PAP « qui ont maintenant tous pris

leur vitesse de croisière », dont le dernier ouvert à Nantes (44) performe, ainsi que celui piloté par Julien Lefort, le patron d'Ouest Injection, « site de distribution qui affiche un développement incroyable »... L'ensemble des entités du groupe affiche ainsi des fondamentaux solides et porteurs.

L'anticipation comme ADN

Voyants au vert et ce « gros chantier » logistique bouclé, IDLP peut se relancer dans de nouveaux chantiers. « Dans notre environnement de mutation du marché, il faut se poser moins de questions qu'à une époque et être très réactif », analyse le DG. Ce fervent défenseur du parc roulant, « qui restera encore un bon moment thermique », à la tête d'une entreprise qui a fait sa renommée sur son expertise technique et plus particulièrement Diesel, se lance un nouveau défi de taille... Les équipes IDLP, en lien avec Alternative Autoparts, sont chargées de créer un pilote de



« La croissance externe entamée en 2017 pour construire un maillage national est terminée », rappelle Fabrice Godefroy.

module atelier dédié aux interventions sur les véhicules 100 % électriques. « Le concept est de mettre au point un modèle innovant qui puisse être simplement séparé de l'atelier principal, notamment pour limiter les risques d'incendie liés aux interventions sur les VE. Nous y travaillons depuis quelques mois pour monter un cahier des charges complet tant au niveau technique qu'avec une approche pièces. Si pour l'heure il n'y a pas d'urgence à se positionner sur ce marché, il ne faut pas attendre « le déluge » pour s'y préparer. C'est dans les gènes d'une entreprise comme IDLP qui a toujours réussi à se convertir aux nouvelles technos. » Géographiquement solidement ancré, c'est maintenant en se calant sur la mutation du parc roulant que le groupe va construire son avenir. ●



Ce sont 2500 m² au sol qu'IDLP gagne grâce à l'acquisition de l'entrepôt installé juste en face de son site historique.

c.ridet@zepros.fr

Coignières Pièces Auto intégré à la galaxie « Manta »

91 En 2023, le groupe piloté par Tony Manta, également président d'ID Rechange, rachetait à Patrick Gandon Coignières Pièces Auto (CPA) dans les Yvelines. Une acquisition « suite logique d'une transmission », dont le but premier était de maintenir la capillarité d'ID Rechange sur le secteur, et qui s'est avérée une belle aventure.

C'est Franck Pelletier, en charge du développement sur l'Ile-de-France, qui dirige dorénavant le distributeur, au cumul avec sa fonction de patron de la plateforme Otto'Go de Gennevilliers (Groupe Manta). Dans le panier, CPA ajoutait à son territoire Maintenon Pièces Auto (MPA), implanté en Eure-et-Loir. Un ensemble de vingt collaborateurs qui a performé de plus de 9% en 2023 pour frôler les 6 M€ de CA et qui annonce une croissance à deux chiffres au premier



CPA assure six livraisons par jour. « Avec ses embouteillages, la région parisienne impose de disposer d'un vrai pôle du dernier kilomètre, qui coûte de plus en plus cher! », explique Franck Pelletier.

semestre 2024. « Sans mon équipe, rien n'avancerait. Je leur apporte des idées, ils réalisent et derrière nous avons du succès », se réjouit Franck Pelletier. Il s'appuie sur le professionnalisme de son équipe « pour améliorer l'approche technique et élargir le spectre d'expertise en valorisant les capacités des vendeurs ».

Jouer les synergies

CPA et MPA ont aussi largement bénéficié des synergies de groupe pour gonfler leur

portefeuille d'offres. Si la MDD représente un tiers des ventes, le distributeur capitalise aussi sur le premium, « par exemple en intégrant une gamme freinage haut de gamme avec TRW, de même que sur l'amortisseur "made in France" de Record ». Une position tenable sur Coignières, dont la clientèle est orientée CSP+. « Nous capitalisons sur nos forces, ajoutons des lignes de transport, travaillons le particulier et le pro. Nous avons ajouté les accessoires et le

pneu, via Leroy Accessoires Distribution, qui se développe fortement. Et de nouvelles familles arrivent. » On l'aura compris, CPA et MPA commencent à changer de paradigme. En Eure-et-Loir notamment, le format comptoir de MPA bénéficie de la dynamique pour gonfler l'attraction pour le client particulier. « Dans un magasin, tout se vend. L'important est d'avoir l'offre. Et si à Maintenon le stock est plus réduit (550 000 €), il est dépanné tous les jours par le site des Yvelines. » Enfin,

parce que cela devient un levier important de croissance pour un distributeur, CPA s'est activé à développer son réseau de garages porteurs de l'enseigne du groupement. Depuis son arrivée au printemps 2023, Franck Pelletier a signé six Nexus Auto et quatre autres devraient s'ajouter d'ici la fin de l'année, avec un objectif d'une vingtaine de garages partenaires. Enfin, prochain chantier du distributeur : s'adjoindre une offre de carrosserie-peinture. ●

C. R.



Coignières Pièce Auto et Maintenon Pièces Auto sont animés par une équipe de vingt collaborateurs.



VOTRE SPÉCIALISTE DE LA PIÈCE RÉNOVÉE



















QUALITÉ
Les produits subissent des contrôles rigoureux à chaque étape de la fabrication jusqu'au contrôle final.



DISPONIBILITÉS
Plus de 30 000 références en stock disponibles sur toute la France.



SERVICES
Le stock en ligne est mis à jour en temps réel.



www.depa.fr

SARL DEPA INTERNATIONAL, 2024 Tous droits réservés.



AUVERGNE-RHÔNE-ALPES



861

distributeurs
et plateformes

6 128

nombre moyen de VP+VUL
par distributeurParc circulant VL :
5 276 479Âge du parc régional :
11,56 ansRépartition du
parc en % :
11,84 % - de 3 ans
15,53 % 3-5 ans
72,63 % 5 ans et +Parc circulant VU :
9 171 75Âge du parc régional :
11,08 ansRépartition du
parc en % :
17,44 % - de 3 ans
18,00 % 3-5 ans
64,56 % 5 ans et +

9 732 ateliers

Sources: AAA Data, ANFA/Insee

« Après trois ans de croissance, c'est maintenant qu'Exadis écrit son futur »



Encore une croissance à deux chiffres en 2023, à presque +25 %, et un SI 2024 qui approche les +10 %: est-il besoin de préciser que le réseau intégré de huit plateformes a trouvé sa position sur le marché? Mais passer de 55 à 113 M€ en trois ans nécessite aussi de consolider ses acquis, avec une organisation totalement repensée, une offre remodelée et un portefeuille clients élargi.

« En 2023, nous avons consolidé notre offre autour de 90 000 références (intégration de NRF, Elring, febi) et il était essentiel pour la plateforme de Saint-Priest, devenue notre vaisseau amiral, de structurer ses flux qui représentent désormais environ 40 % de l'activité. Nous avons donc retravaillé les fondamentaux des plateformes pour assurer une gestion plus fluide. Ce chantier est quasiment terminé. Comme l'est également la migration sur

un nouvel ERP qui sera opérationnel à l'automne », explique Jean-Christophe Barthelet, aux commandes depuis la remontada d'Exadis. Celui qui est passé de directeur général à président – « uniquement la conséquence du changement de structure juridique » – explique comment « les équipes ont actionné de nouveaux services » qui viennent compléter la palette existante.

Nouveaux services logistiques

En matière logistique, un neuvième site de 1000 m² a été ouvert à côté du hub lyonnais. Il ne s'agit pas d'une neuvième plateforme mais d'un centre de "reverse logistic", en clair une cellule dédiée (dix postes) où sont traités les retours, le traitement des garanties, des consignes et plus récemment le re-packing: réemballer les produits pour les remettre dans le circuit. « Quand l'activité passe de 55 à 115 M€, les volumes de retours

sont proportionnels, avec une partie importante d'emballages abîmés et impropres à la vente. Une trentaine d'équipementiers nous fournissent des emballages neufs pour donner une seconde vie à ces produits toujours neufs! Certains d'entre eux viennent d'ailleurs certifier nos process sur site. » Exadis vise un taux de 40 % de retraitement dans l'emballage d'origine pour commencer.

Autre nouveauté sur la plateforme de Gennevilliers: l'installation d'un système de comptoir avec VIPBox sécurisée permettant aux clients de venir chercher les commandes en toute autonomie sans passer par le comptoir. Une trentaine a ainsi été mise à disposition des clients les plus importants. Ce dispositif s'accompagne d'une application – EasyCollect! – disponible sur smartphone qui permet de vérifier le statut détaillé de préparation de la commande sans attendre au comptoir.



« Notre double certification RSE Inteliamp et EcoVadis est un axe de différenciation majeur, notamment auprès de nos clients grands comptes », argue Jean-Christophe Barthelet, le président d'Exadis.

Le concept a permis de désengorger le comptoir qui génère 18 % des commandes, « dont 80 % passées par les clients qui bénéficient maintenant d'une box dédiée ». Après ce test réussi, VIPBox va être rapidement déployé à Saint-Priest, « qui a une importante activité comptoir comme en général dans les grandes agglomérations ». Lille et Marseille pourraient également être équipées à terme.

Portefeuille clients redessiné

Le pari d'élargir son champ de conquête vers la clientèle des distributeurs traditionnels, historiquement peu ciblée, porte également la croissance. « Si, sur trois exercices, nous avons multiplié par deux notre CA, l'activité grossiste a été multipliée par 3,5, se réjouit Jean-Christophe Barthelet. Nous avons commencé à les intéresser avec notre offre totalement remaniée intégrant les pièces techniques, ainsi que notre positionnement sur les marques premium et des alter-

natives intéressantes comme LPR, SIDEM, etc. Si nous avons trouvé notre place comme dépanneur sur le segment des distributeurs à CA moyen, aujourd'hui nous commençons à servir des distributeurs plus dimensionnés. »

Un nouveau segment qui vient se surajouter à la clientèle du retail et des concessionnaires, aujourd'hui surtout porteurs des panneaux Renault et Ford, « mais nous visons de la conquête sur d'autres constructeurs et retailers ». Et ce n'est pas l'actionnariat constitué du combo Mobivia-Renault qui réduit son champ d'action. « Nous avions tracé beaucoup de nouvelles voies et suivons notre business plan. Aujourd'hui, l'obsession, c'est la croissance organique... et pourquoi pas externe. Avec le conseil d'administration et le management, nous en sommes à un stade de notre histoire où l'on peut imaginer de nouveaux développements. » Histoire à suivre donc. ●

C. R.



Testé dans un premier temps à Gennevilliers, le concept des VIPBox pour les clients sera déployé prochainement à Saint-Priest, puis sur Lille et Marseille.

Béal Peintures s'offre un coup de jeune

49 Le distributeur Centaure stéphanois, présent sur cinq départements rhônalpins, a connu un changement majeur en juillet 2023. Son président, Christian Court, a cédé la main à un quintet de quadragénaires mené par Maxime Lajoie, actionnaire majoritaire. Jusqu'ici directeur commercial de l'entreprise, qu'il a rejoint en 2006, l'homme est aussi le gendre d'Alain Béal, patron historique de l'entreprise. Une transition qui s'est faite sans heurt et le résultat commercial n'en a pas pâti, puisque Béal Peintures a progressé de 8,2 %, avec un CA de 13,2 M€ en 2023. Cette transmission signe aussi le retour dans le giron familial, que l'entreprise n'avait jamais vraiment quitté, eu égard à son nom préservé et à l'esprit de confiance et de proximité que C. Court avait su cultiver. Parmi les autres dirigeants associés

figure Arnaud Lyard, successeur de M. Lajoie au poste de directeur commercial et lui-même petit-fils du créateur de l'agence d'Annecy, rachetée par Béal Peintures en 2006. Mais aussi Cédric Patouillard, directeur des achats groupe, à qui a été confiée la tâche de massifier les achats au siège de Saint-Étienne. Responsable formation, Charles Danger a pour mission de développer cette activité dans l'entreprise. Enfin, Florian Grangeon a été nommé responsable de communication, aussi bien interne qu'externe. Et c'est à lui qu'échoit le développement du site web de Béal Peintures, qui n'avait jamais jugé bon jusqu'ici d'en créer un !

Sursaut de visibilité

Un site mis en ligne en juin et qui arbore également le logo totalement revisité du groupe, avec un B majuscule sérieusement modernisé et verdi, à la fois pour



Le siège stéphanois de Béal Peintures affiche vert sur blanc la nouvelle identité visuelle du groupe.

rappeler les bases stéphanoises de Béal mais aussi pour projeter une image de durabilité. « C'est un organigramme fonctionnel, avec une implication opérationnelle des actionnaires, qui vise à rendre nos réponses efficaces et rapides et à donner du sens à nos actions. Cela créera aussi du lien entre nos six agences », se réjouit M. Lajoie. Lesdites agences sont toutes appelées Béal Peintures, désormais, afin de donner plus d'unité à l'image du distributeur. « Nous avons d'ailleurs déménagé le site histo-

rique d'Annecy en début d'année. Désormais installés entre Seynod et l'entrée d'Annecy, nous sommes plus visibles et plus proches des carrosseries », ajoute le dirigeant.

MDD-iste convaincu

Toujours fidèle aux marques premium Sikkens (AkzoNobel) et Nexa Autocolor (PPG) ainsi qu'au challenger Sinnek (Besa), Béal Peintures est également un pionnier de la MDD peinture "maison" du réseau Centaure, Akilak. Laquelle a démarré assez

fort sur les secteurs que couvre Béal. « À la sortie de l'été, nous aurons achevé huit installations, ce qui fait de nous le premier distributeur Centaure sur cette marque. Je suis l'un des plus piqués Akilak chez Centaure et si l'on adhère à un réseau, il faut jouer le jeu. La marque doit être un atout pour le distributeur et être une réussite pour Centaure qui, en tant que centrale de distribution peinture, doit assurer à 100 % sur son cœur de métier », plaide M. Lajoie. ●

r.thirion@zepros.fr

Le Groupe EPS enfin n°1 des indépendants

36 Premier distributeur de peinture indépendant de France depuis le rachat à la famille Porro de Dauphiné Peinture Diffusion (DPD) et de DIAAC en mars 2023, le Groupe EPS a bouclé l'exercice écoulé sur un CA de 21,3 M€. L'opération de croissance externe a permis à son CA de gonfler de 57,83 % ! Mais Éric Mallen, son président, n'est pas un homme d'action pour rien : 2024 a vu le groupe familial poursuivre ses acquisitions avec la reprise, le 12 avril dernier, du distributeur Lasure Chimie. Fort de deux magasins situés à Albertville (73) et à Les Marches (73), ce spécialiste peinture s'adresse aux carrossiers, mais aussi aux particuliers, professionnels du bâtiment, de l'industrie et du bois. Pour mener à bien cette reprise, une filiale réunissant DPD et DIAAC a été créée : DPS. Laquelle a procédé à l'acquisition. « Je suis un compétiteur donc je ne conçois pas de ne pas avancer. Le périmètre Lasure Chimie connaît

une croissance à deux chiffres. C'est une petite affaire mais saine et bien gérée, ce que l'on retrouve également dans la clientèle. Et la tendance devrait se poursuivre en 2025 », plaide Éric Mallen. Désormais, le Groupe EPS couvre onze départements : tous ceux de la région PACA et cinq dans l'ex-région Rhône-

Alpes. Et « le rêve ultime » du dirigeant, d'ici fin 2025, serait d'atteindre les 25 M€ de CA, hors ventes aux réseaux constructeurs.

Ressources humaines mobilisées

« Désormais nous sommes dans une phase de consolidation.

La première étape après la création de DPS a été d'embaucher un technicien pour remplacer Sébastien Francillon, devenu responsable commercial de l'entité », explique É. Mallen. Car de telles opérations ne vont pas sans mouvements, côté ressources humaines. Ainsi, la responsabilité commerciale de Lasure Chimie

au sein de DPS a été confiée à Laurent Thabuis. Et pour épauler Éric Mallen, un directeur a été nommé, Laurent Menneson, ancien d'Axalta jusqu'ici en charge d'EPS Peinture Colomars, magasin couvrant les Alpes-Maritimes.

Recruter, une gageure

Mais même en tant que leader sur son secteur, trouver les bons collaborateurs relève de la gageure. « Nous avons embauché une commerciale à Valence et cela faisait deux ans qu'on en cherchait un. Par principe, nous ne débauchons personne chez nos concurrents, nous sommes donc passés par un cabinet de recrutement. Trouver un technicien, nous y arrivons car nous connaissons les bons spécialistes sur notre secteur et savons les convaincre de nous rejoindre, mais les magasiniers ou les commerciaux, c'est très compliqué. Je me réjouis donc du peu de turnover dans le groupe », témoigne É. Mallen. ●

R. T.



Pour la deuxième fois, le Groupe EPS a été honoré du Ze Award du Distributeur Peinture Carrosserie le 29 mai dernier. Éric Mallen (à g.) et Laurent Menneson ont été distingués.

GPA 38 dans l'amélioration continue

90 Ancien technicien de la SNCF, Hervé Piconnet et son épouse Nicole, commerciale chez G2F, ont démarché les garages de la vallée du Grésivaudan, trouvé un local dans une ZI et embauché un livreur. « En 2002, *Dasir nous a aidés à démarrer en mettant un stock de pièces de rechange à disposition que nous avons payé rapidement. Nous avons prospecté quelques professionnels qui sont venus d'eux-mêmes, sans le soutien d'un commercial ni de la publicité* », raconte le dirigeant de la PME qui emploie

23 collaborateurs. Avec seulement 10 % du CA réalisé avec les particuliers, l'adhérent Partner's met l'accent sur l'approvisionnement et choisit librement ses fournisseurs. Et depuis vingt ans, elle est en progression constante (+900 000 € ces trois dernières années) avec un CA qui tutoie les 6 M€. « *Le marché est porteur, avec des clients dont bon nombre sont d'anciens agents et des concessionnaires, qui eux-mêmes ont performé. En 2023, nous avons adapté le catalogue électronique Atelio à notre outil informatique afin d'adresser les grands comptes et*

leur permettre de consulter nos stocks et commander », indique Hervé Piconnet, soulignant en revanche la difficulté rencontrée avec les fournisseurs de lubrifiants « *qui n'ont pas de structures de référencement ni de prix fixes* ».

Pièces reçues en H24

Six livreurs assurent quatre tournées par jour. « *Nous recevons des pièces toute la journée, même la nuit. Si la pièce commandée le soir à 17h30 n'est pas disponible, elle arrivera la nuit et sera livrée le lendemain matin.* » Quoi qu'il en soit, les dirigeants sont dans l'amélioration continue



Nicole et Hervé Piconnet ont développé leur affaire ensemble.

et cherchent des axes de développement, de nouveaux fournisseurs... « *Nous avons plein d'idées qu'il faut pouvoir mettre*

en place, sans générer un surplus de travail qui dégraderait notre service. » ●

Jean-Pierre Raynaud

Auto Styl ne lâche pas l'accélérateur



Éric et Charly Bernard, dirigeants d'AutoStyl.



Même s'il dit « poursuivre son petit bonhomme de chemin », le président d'Auto Styl, Éric Bernard, est en mouvement permanent.

« *Nous avons toujours de belles progressions (16 M€ de CA en 2023, dont 80 % avec les MRA et 20 % avec les particuliers), malgré un ralentissement de l'activité depuis janvier* », observe ainsi le dirigeant du groupe bressan, badgé Groupauto depuis 2017 et gagnant de nos Ze Awards 2022, catégorie Distributeur. Le groupe s'est développé par des acquisitions: APS 71 à Chalon-sur-Saône et Lons Pièces Auto à Messia-sur-Sorne. Il est aujourd'hui à la tête de six magasins et d'un atelier pour la rectification et la réparation des radiateurs (VUL, PL, TP et voitures de collection) dans

trois départements (Ain, Jura et Saône-et-Loire).

Objectif: développer les points de vente...

Auto Styl, qui reste toujours confiant dans ses atouts – la qualification technique de ses vendeurs et le service de proximité –, aimerait même créer un ou deux points de vente supplémentaires d'ici 2026. Au fil des ans, le groupe, codirigé avec son fils Charly, en charge de la logistique, de l'informatique et des relations avec les fournisseurs, a renforcé son équipe. Elle compte sept commerciaux, un responsable des ventes, un coordinateur réseau, avec un responsable chargé de l'activité équipement de garage. Sa plateforme logistique approvisionne deux fois par jour ses points de vente et jusqu'à

quatre fois par jour ses clients. Mais elle doit absorber la forte croissance de l'entreprise avec un triplement du CA en huit ans.

... et optimiser la gestion du stock

Du coup, Éric Bernard envisage un agrandissement et/ou une automatisation qui permettrait aux magasins d'avoir toujours leur stock à jour. Le volume de pièces techniques (capteurs, sondes et autres vannes EGR) a considérablement augmenté, de même que la vente de pneumatiques (10 000 par an). Enfin, Auto Styl anime également une vingtaine de Top Garage et un site panneauté Bosch Car Service, et souligne avoir davantage recruté de Garage Premier (aujourd'hui une vingtaine). ●

J.-P. R.

La rétention n'est pas le point fort des concessionnaires, donc l'électrification restera une opportunité

Ne pas apprécier son réseau de distributeurs VN, quand on est constructeur, est non seulement regrettable, mais c'est une énorme erreur ! On ne réussit rien sans l'appui du terrain.

Même les gros distributeurs passent par les plateformes de leur groupement si, et seulement si, elles fonctionnent bien.

Plus le temps passe, plus nous avons l'impression de n'être que des numéros chez les gros groupements régis par la finance.

La problématique du métier de distributeur, c'est la multiplicité des spécialités. Certains ont choisi leur combat.

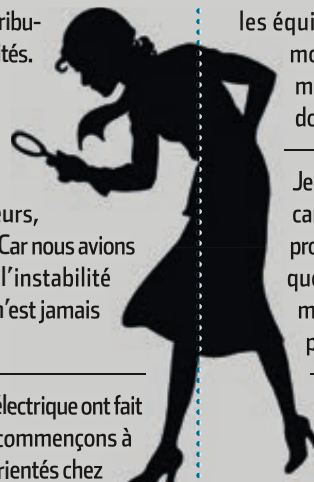
Si S1 2024 a été bien dynamique pour l'activité des distributeurs comme de leurs clients réparateurs, la suite peut être plus compliquée. Car nous avons déjà les JO à gérer... S'y ajoute l'instabilité politique d'après dissolution qui n'est jamais bonne pour le commerce.

Les réorientations massives vers l'électricité ont fait déjà beaucoup de mal. Car nous commençons à ressentir des investissements réorientés chez

les équipementiers, poussés par une première monte en mutation, vers les énergies thermiques. Cette mutation est trop rapide et donc déstabilisante.

Je déplore le manque de transparence des fabricants de peinture sur la disponibilité de leurs produits sur le Web. Il n'y a rien de plus frustrant que de développer des cartes avec certaines marques et de se faire concurrencer derrière par les acteurs d'Internet.

La logistique d'Axalta va mieux mais le groupe reste coutumier des ruptures, avec plusieurs milliers d'euros de reliquat parfois.



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.huetezepros.fr / 07 61 44 60 52

Pour lire le dernier numéro :



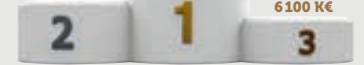
BOURGOGNE-FRANCHE-COMTÉ



252

distributeurs
et plateformes

7 489

nombre moyen de VP+VUL
par distributeurParc circulant VL :
1887170Âge du parc régional :
12,32 ansRépartition du
parc en % :
9,99% - de 3 ans
14,16% 3-5 ans
75,85% 5 ans et +Parc circulant VU :
324885Âge du parc régional :
12,38 ansRépartition du
parc en % :
13,34% - de 3 ans
15,18% 3-5 ans
71,49% 5 ans et +VESOUL
ELECTRO DIESEL
19 850 K€VILLEBENOIT
74 041 K€JACOB
SERVICES
6 100 K€

3298 ateliers

Sources: AAA Data, ANFA/Insee

Jacob Services : « Développer, mais sans s'enflammer »



Une année 2023 qui a atterri sur un remarquable +22% en business (6,1 M€ de CA)... Le distributeur bourguignon renforce un peu plus tous les ans son ancrage régional à coups de services performants. De bons fondamentaux pour celui qui va fêter ses vingt ans cette année. « Nous avons fait une belle année 2023 et 2024 démarre correctement, mais il ne faut jamais s'enflammer, rester calme et vigilant.

Car pour pérenniser l'entreprise, il faut redoubler d'énergie et d'idées pour imaginer des solutions permettant de se démarquer», note modestement Yanis Jacob. Et pour consolider son groupe fort de trois sites (Le Creusot, Montceau-les-Mines et Paray-le-Monial), le patron de Jacob Services renforce son catalogue de nouvelles offres. L'an passé, il ajoute la peinture et parapeinture avec le rachat de Montceau Pain'ture, qui génère 300 000 € de CA. Cette année,

il a déménagé l'activité sur son navire amiral du Creusot, recruté un commercial dédié et un démonstrateur peinture. « Nous sommes encore en lancement de l'activité. Les choses se mettent en place et nous avons neuf machines en parc après avoir basculé trois nouveaux carrossiers. »

Diversification

Le métier Poids Lourd contribue également à gonfler les chiffres. Et, nouvelle corde à son arc, le distributeur Precisium a accélééré sur la partie Industrie « car nous avons une forte demande sur la région. Nous faisons la différence en offrant un bon service et grâce à notre réactivité, même si nous ne sommes pas toujours les mieux positionnés en tarif. » Pour booster le business, un commercial y a été dédié pour un CA qui atteint les 300 000 €.

Catalogue gonflé pour gagner en pdm

Le périmètre de Jacob Services s'élargit donc pour mailler assez



Jacob Services, c'est maintenant 29 collaborateurs.

finement la Saône-et-Loire. Dans cette optique, le distributeur va ouvrir prochainement un dépôt entre Paray et Monceau « pour gérer les pièces lourdes et encombrantes, mais également pour absorber notre croissance. Car l'agrandissement du site du Creusot ne suffit plus. » Essentiel d'autant plus que Jacob Services s'est lancé en septembre dernier dans le pneumatique « via les accords d'Alliance Automotive Group,

ainsi qu'en passant par Dasir pour le H+4 ». Gonfler le catalogue et gagner des parts de marché sont au programme de cette année 2024. « En deux ans, nous sommes passés de deux à six commerciaux, avons intégré de nouvelles offres. Il était temps de restructurer l'entreprise ! 2024 est donc une année de consolidation. »... pour être assez musclé afin de repartir en conquête. ●

C.R.



Le salon biennal régional Jacobs Service sera organisé en juin 2025.

ZE PETITES VOIX DU OFF

Chez AAG, le commerce, les finances, l'humain, le suivi, rien ne va...vu qu'il n'y a aucun suivi !

Un groupement veut toujours mailler plus... mais à un moment, ils doivent avoir une vraie stratégie de territoire pour éviter les conflits de leurs adhérents. La réflexion devient alors plus politique que commerciale.

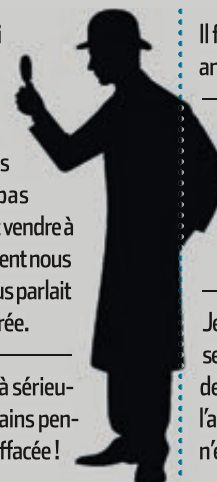
Les constructeurs auto ont revu leur environnement de production... et les équipementiers suivent. Nous commençons à vivre des transferts de techno qui déboucheront à terme sur des fermetures d'usines.

Notre business à nous, distributeurs, c'est de faire des

choses simples, intelligentes, qui gagnent de l'argent.

Les plateformes étrangères nous perturbent et notamment les polonaises Auto Partners. Je ne comprends pas comment les équipementiers peuvent vendre à ce tarif à des gens qui viennent finalement nous concurrencer sur notre terrain ! On nous parlait corridor... mais on ne trouve pas l'entrée.

Le « quoi qu'il en coûte » commence à sérieusement coûter aux ateliers, dont certains pensaient que la dette serait finalement effacée !



Il faut trois jours pour recruter quelqu'un mais il faut trois ans pour s'en séparer !

En abrasifs, nous avons huit ou neuf fournisseurs différents mais à l'heure de massifier les achats, il faut faire le tri et réduire le nombre de marques en renforçant des partenariats plutôt qu'en faisant entrer de nouveaux acteurs.

Je ne comprends pas la politique tarifaire de certains fournisseurs en poids lourds. Ils font n'importe quoi, avec des écarts de prix pouvant aller jusqu'à 50% d'un pays frontalier à l'autre ! Et lorsqu'on lui en parle, il nous fait comprendre que ce n'est pas son problème : au final, c'est toujours lui qui vend...

We make it possible



FAITES CONFIANCE À L'EXPERTISE O.E. EN SOLUTIONS DE TRANSMISSION ET ANTI-VIBRATION POUR L'AFTERMARKET PAR UN LEADER MONDIAL* EN PIÈCES DE CAOUTCHOUC

SYSTÈME DE TRANSMISSION



COURROIE DE DISTRIBUTION



KIT DE DISTRIBUTION



KIT DE DISTRIBUTION AVEC POMPE À EAU



KIT DE DISTRIBUTION PAR CHAÎNE



COURROIE POLY V®



KIT POLY V®



POULIE DAMPER



GALET DÉBRAYABLE



GALET ENROULEUR ET GALET TENDEUR



POMPE À EAU



SYSTÈME ANTI-VIBRATOIRE POUR MOTEUR / BOÎTE DE VITESSES



SUPPORT MOTEUR



SUPPORT BOÎTE DE VITESSES



BIELLE DE REPRISE DE COUPLE



TUYAUX POUR SYSTÈME DE GESTION DES FLUIDES



SYSTÈME ANTI-VIBRATOIRE POUR ESSIEU



PALIER DE BARRE STABILISATRICE



COUPELLE D'AMORTISSEMENT



ARTICULATION DE TRIANGLE



ARTICULATION DE TRIANGLE



KIT DE SUSPENSION



ARTICULATION D'ESSIEU SOUPLE


2021
COURROIES HYBROAD®
POUR VÉHICULES HYBRIDES ET START/STOP
2022-23
TRANSMISSION ET PRODUITS
ANTI-VIBRATION POUR BEVS ET PHEVS

* En 2022, Hutchinson était le 2^e fournisseur mondial de produits à base de caoutchouc (hors pneus)

automechanika STAND B95
FRANKFURT
du 10 au 14 septembre 2024 HALL 4.0

Hutchinson • RCS 314 397 696 • 06/2023 • Création : epi/legraphics

BRETAGNE



241

distributeurs
et plateformes

9 494

nombre moyen de VP+VUL
par distributeurParc circulant VL :
2288171Âge du parc régional :
11,91 ansRépartition du
parc en % :
9,57% - de 3 ans
14,48% 3-5 ans
75,94% 5 ans et +Parc circulant VU :
438561Âge du parc régional :
11,29 ansRépartition du
parc en % :
15,26% - de 3 ans
16,85% 3-5 ans
67,89% 5 ans et +MIDI AUTO/
AUTOPUZZ
54 000 K€FERRON
95 529 K€ODIS
51 657 K€

2739 ateliers

Sources : AAA Data, ANFA/Insee

LAURENT BRUTINEL
(AGRA)

Sur le sujet des défaillances de garages, c'était tendu fin 2023 pour se stabiliser sur les premiers mois de 2024. Le tri a été fait.

FRÉDÉRIC GAILLARD
(AUTODISTRIBUTION)

Dans les comptes de résultat des distributeurs, en 2023 comme début 2024, nous sommes revenus à des niveaux hauts d'avant-crise concernant les impayés des réparateurs, mais cela après avoir vécu des années sans risque client à la sortie du Covid.

YANIS JACOB
(JACOB SERVICES)

Sur 2024, nous constatons plus d'incidents de paiement de la part de nos clients, dont certains ont même fermé l'atelier du jour au lendemain. Nous restons donc très vigilants sur le sujet.

MAXIME LAJOIE
(BEAL PEINTURES)

L'inflation en 2022-2023, c'était costaud, mais en 2024, c'est moins marqué : les arbres ne peuvent pas monter au ciel non plus ! Nous avons même vu des produits baisser ! Notamment des crafts.

BRUNO BIARD
(CAPAIL)

La recherche de rentabilité est d'autant plus forte que les salaires ont suivi l'inflation. Des heures non travaillées, c'est de la rentabilité qui s'envole. Or, il y a un vrai creuset de rentabilité avec une meilleure organisation de l'atelier. C'est ce sur quoi on essaie de les sensibiliser.

Le groupe Ferron réinventé



En juin 2023, le groupe breton quittait Precisium... pour résigner en janvier 2024 avec Alliance Automotive Group, mais cette fois il opte pour le réseau "light" Pièces Auto. Avec ses 95,5 M€ (+5,3 % vs 2022) de CA, il ne colle pas exactement avec le format de petits distributeurs censés s'agglomérer sous PA ! Mais qu'importe. « Nous avons quitté Precisium car nous souhaitions reprendre notre indépendance. Nous avons regardé ce que pouvaient nous proposer les autres groupements, pour finalement opter pour Pièces Auto, sans les "services plus", que nous ne voulions plus », explique Vincent Ferron. Car s'il reste dans la galaxie AAG, le patron parmi les plus disruptifs de l'écosystème voulait rebattre toutes les cartes pour les garder en main ! Certes adossé à une centrale de référencement, il préservait ainsi sa liberté d'accélérer son déploiement freiné par la politique de maillage des marques, tant en magasins de distribution qu'en enseignes de garage. C'est



« Le développement du maillage de notre franchise Pièces&Pneus fait partie des axes stratégiques des trois prochaines années, au même titre que l'extension distribution via de la croissance externe, et de Ferron Recyclage », décrit Vincent Ferron.

donc avec un nouveau panneau et deux nouveaux concepts qu'il aborde 2024. « Ce changement d'orientation stratégique était aussi un pari. En janvier, j'avais encore des craintes, mais six mois plus tard, je suis satisfait de la dynamique. Après avoir posé nos nouveaux concepts, nous entrons maintenant dans la phase 2 de notre business plan, celle de la conquête ! »

AutoRepar pour les ateliers

Au cœur de son nouveau dispositif, ses clients garages avec le

lancement d'un concept garage "maison". Outre se substituer aux panneaux Precisium et Garage&Co, AutoRepar a également été proposé dans une version "light" aux clients pros des comptoirs Pièces&Pneus (liée au site de vente en ligne de pièces du groupe). Vincent Ferron annonce avoir d'ores et déjà fait basculer 78 garages partenaires AutoRepar (dont les 25 garages détenus en propre). « Nous sommes en attente de quatre signatures et n'en avons perdu qu'un seul. Au second semestre, nous pourrions donc entrer en phase de recrutement de nouveaux adhérents. » Pour faire la différence, le groupe a créé LE cœur du réacteur de la nouvelle enseigne, Lysibox : un catalogue électronique développé en interne qui se fait outil de commande et de paiement en ligne, jusqu'à la possibilité pour le garagiste d'y gérer ses rendez-vous. Un outil « calibré exactement pour nos métiers » et inclus dans sa version de

base dans la cotisation, qui est déjà actif chez 250 clients garagistes (en juin) ! Au total, 900 logiciels devraient tourner d'ici septembre.

Extension de maillage

Son indépendance reconquise et ses nouveaux développements sur les rails, le groupe veut en profiter pour faire grossir son empreinte régionale. Le rachat du magasin Rabjeau Pièces Auto à Ancenis (44) en 2023 et l'ouverture d'un autre site à Sablé-sur-Sarthe (72) portent l'objectif de poursuivre le maillage de distribution qui s'appuie sur huit sites. « Aujourd'hui, ce qui entre dans le périmètre de 2 heures de la plateforme de Vitré (35) ouvre des opportunités », prévient-il. S'y ajoute la carte Ferron Recyclage, avec son site implanté à Neau (53). « Nous avons mis des années à industrialiser le site. Je souhaite maintenant dupliquer le modèle sur d'autres ateliers. » Enfin, le patron breton souhaite remettre au cœur de ses priorités sur ces trois prochaines années l'accélération du déploiement de sa franchise Pièces&Pneus, qui stagne aujourd'hui à 35 comptoirs de centre-ville et qu'il ambitionne de faire monter à 50 d'ici la fin de l'année pour atteindre le stade des 100 à l'horizon 2025. « C'est un vrai plus de pouvoir s'appuyer sur un concept de centre-ville. » Autant de leviers de croissance pour le nouveau départ du groupe qui fête ses 50 ans cette année !

C. R.



Le groupe a d'ores et déjà basculé sous son enseigne "maison" AutoRepar l'ensemble de ses partenaires garages.

BRAVO !

VOUS AVEZ CHOISI
TOKSTER, VOUS AVEZ
VISÉ JUSTE !



Agence de Brand Content,
spécialisée en BtoB, pour
des campagnes de communication
performantes et ultra ciblées.

 **Tokster**
Agence de Content Marketing BtoB

Autodistribution Fichou continue sur sa lancée

25 Une progression dépassant les 16 % en 2023 pour frôler la barre des 40 M€ de CA, après avoir déjà performé de 14 % l'année précédente: Gwen Fichou continue de faire avancer son groupe. Pourtant, pas question pour ce distributeur implanté «au bout de la terre», comme disent les Bretons, d'aller au-delà de ses cinq sites. Son seul levier de croissance est de gagner de la part de marché en gonflant toujours

plus son catalogue, en optimisant ses sites et donc en s'appuyant sur l'efficacité de ses équipes. «Toujours le service et le stock, sa qualité, sa largeur. Si vous avez la pièce, vous vendez. Le "oui j'ai", mot d'ordre d'Autodistribution, fonctionne! Nous bénéficions à plein du soutien de Logisteo et des plateformes régionales.»

Peinture et pneus restent porteurs

Le distributeur breton cultive aussi le développement réseau

qui caracole aussi à une centaine de garages animés. La patronne surfe sur toute l'offre ouverte par le catalogue Autodistribution. La peinture-carrosserie, malgré un trou d'air 2023 (-7 %) – «qui s'explique par un gros client qui avait anticipé les hausses de prix et avait acheté en masse l'année passée» –, continue d'être un levier porteur. Le pneumatique ensuite, «qui fonctionne, mais nous ne sommes pas arrivés au bout du potentiel. Le fait qu'Autodistribution ait développé son offre nous a aidés, mais nous avons encore des marques que, faute de place, nous n'avons pas encore stockées.» Mais la porte va bientôt s'ouvrir car la logistique a été repensée suite au déménagement de l'atelier PL il y a deux ans, avec les 1000 m² libérés aujourd'hui transformés en entrepôt dédié notamment aux pièces volumineuses, dont les pneumatiques. Une seconde tranche de travaux a également été entreprise «pour travailler



La ligne conductrice de Gwen Fichou: «Devenir le distributeur principal d'un client en étant en mesure de répondre à tous ses besoins.»

les flux entrant-sortant de notre site principal de Brest. Cela nous permet d'optimiser la place, le temps, et d'offrir plus de confort aux équipes, donc de gagner en plaisir de travail et efficience... pour déboucher sur plus de rentabilité», analyse cette adepte du lean management.

Bon début d'année 2024

Et si la dirigeante bretonne vit «la crise du logement, sans pou-

voir envisager de jouer la croissance externe», elle continue néanmoins de pousser les murs pour améliorer toujours plus son niveau de service, gagner en efficience et donc générer de la croissance (déjà +15 % au premier semestre 2024). Pour garder le cap, l'ancienne championne de planche à voile continue d'avoir «des projets en gestation».

C. R.



Rebaptisé, Odis-Toledif poursuit son cap

19 En 2023, Laurie de La Motte, dirigeante du groupe de l'Ouest sous panneau Precisium, s'est associée à Bruno Bonnet, le patron du spécialiste toulangeais de l'univers peinture sous enseigne Groupauto, pour donner naissance à un groupe élargi. Deux indépendants qui s'offrent un destin commun par prise de participation croisée. «C'est une véritable association qui est très efficace. Notre métier demande des savoir-faire et des compétences techniques. Bruno Bonnet a une connaissance exhaustive de la peinture en carrosserie auto et industrielle. Cela apporte une vision de vrai spécialiste aux équipes Odis dédiées à notre activité peinture», explique Laurie de La Motte. Toledif réalise 6 M€ de CA via ses deux sites, l'un dans la périphérie d'Orléans (45), l'autre de Tours (37). Au sein de ce dernier, Odis a installé son activité pièces et fournitures industrielles pour créer Odis Val de Loire. Une concrétisation

rapide du regroupement qui appelle d'autres développements.

L'activité peinture joue les synergies

D'ores et déjà, le business peinture d'Odis-Toledif a bénéficié de cette force de frappe renforcée en affichant une croissance de 10 % (13,8 M€) sur 2023, en intégrant le CA de Toledif. «Et les synergies jouent dans tous les domaines. L'activité peinture a notamment été boostée en Bretagne, Normandie et Pays de la Loire. L'harmonisation des partenariats avec nos fournisseurs peinture et d'un CA consolidé nous confère plus de poids en tant qu'acheteur. Sur le terrain également, avec une force de vente mutualisée de 45 commerciaux répartis sur nos trois activités. Et nous avons commencé à y ajouter des spécialistes métiers, ouvrant de nouveaux services d'accompagnement. En peinture par exemple, avec le lancement d'un service d'audit des carrosseries pour les aider à gagner en rentabilité. Même

démarche pour l'activité industrielle. Nous avons également mis en place une équipe spécialisée en EPI.» Toujours en peinture, Odis-Toledif a lancé, Black Boost, une marque propre en parapeinture, qui sera bientôt complétée par une gamme de peinture industrielle. «C'est encore récent, mais déjà très prometteur.» Un dispositif com-

plet en peinture qui vitamine le développement réseau avec plus de 60 carrosseries animées. Au total, le "nouveau" groupe Odis-Toledif se donne un élan qui se concrétise déjà sur le premier semestre 2024, annoncé en croissance «réelle par gain de parts de marché et plus uniquement boostée par l'inflation», tient à préciser Laurie de La

Motte. Et pas question de ralentir pour la suite avec le projet de croissance externe afin d'affiner son maillage, avec l'ouverture programmée de deux nouveaux points de vente en 2025, associant l'ensemble des trois activités.

E-commerce en cours de développement

Autre développement en cours: le renforcement de la digitalisation. D'ici la fin de l'année sera finalisée une plateforme e-commerce proposant l'ensemble du panier Odis-Toledif. Une expérience digitale déjà initiée sur la vente de pneumatiques, en appui de la vente magasin. «Les ventes de pneus doublent tous les ans, avec la vente en ligne qui est le canal principal. Le digital est aussi un moyen de réussir à faire une marge suffisante en paramétrant le service au plus juste.» Le groupe a bien l'intention de capitaliser sur cette mutualisation des forces pour avancer vite.

C. R.



«La greffe a bien pris suite au rapprochement d'Odis avec Toledif, qui s'avère très efficace», assure Laurie de La Motte.

Cobredia recalibre son offre PR avec Finistère Pièces Auto



Le groupe de distribution VN breton (70 concessions, 785 M€ en 2023) a finalisé la métamorphose de sa plaque PR et mis en place un modèle permettant d'être dupliqué dans ses projets d'expansion avec Precisium. Jusqu'à présent, sa distribution en pièces multimarques s'appuyait sur deux implantations géographiques indépendantes badgées Precisium: Manche Océan Automobiles (MOA) à Brest (29) et Armor Pièces Auto à Saint-Brieuc (22). L'activité carrosserie-peinture est assurée avec Libr'Auto Diffusion Peinture. Mais MOA était freiné par plusieurs carences (stock, compétences clés...). Il y a deux ans, le groupe nomme Jérôme Bréard, chargé de faire table rase du passé. Il est accompagné de Gianni Rossi à la direction commerciale et de Mickael Manson à la direction opérationnelle. Leur



Manche Océan Automobiles, Armor Pièces Auto et Libr'Auto Diffusion Peinture livrent 1000 clients environ, comprenant les 70 concessions de Cobredia.

mission: restructurer l'ensemble de l'organisation et faire évoluer la plaque vers un modèle transversal avec une direction par métier et non plus par site. Une stratégie pour « développer des pratiques plus saines et de vraies synergies logistiques et commerciales », lance Jérôme Bréard. La plaque dispose de deux techniciens peinture et de quatre techniciens dédiés aux matériels. Les commerciaux sont "outillés"

avec des secteurs totalement balisés, sans conflits de territoire. Idem pour les magasins avec des stocks remusclés pour répondre le plus rapidement possible à la demande. Un axe majeur du développement, la « colonne vertébrale de notre métier », estime le directeur général. Sans oublier la livraison par les équipes au départ de Brest ou Saint-Brieuc. Ce virage à 180° est rendu possible par

les différentes offres du groupe Precisium.

Fusion juridique des trois entités

Enfin, la marque MOA est abandonnée au profit de Finistère Pièces Auto et les trois structures ont résigné sous Precisium, au moins jusqu'en 2026. « La fusion concernera surtout l'aspect social. Avec 57 collaborateurs, nous pouvons créer un

CSE et offrir à nos salariés les mêmes avantages qu'au sein du groupe Cobredia », précise J. Bréard. À la clé, la motivation et la fidélisation des troupes pour créer une véritable cohésion. La direction mise sur la compétence et refuse les embauches à vil prix. Elle accélère aussi sur les formations continues, avec un bémol sur la formation initiale. J. Bréard misait sur 10 % de l'effectif en parcours d'alternance. Objectif intenable en raison de la pénurie de candidats. Cette renaissance de la distribution PR au sein du groupe Cobredia, achevée avec six mois d'avance, lui permet de se projeter dans ce métier à part entière. La direction générale a validé ce redressement et proposé de décliner le concept comme référence dans son futur développement. Il est donc probable que Cobredia procède à de nouvelles acquisitions. Mais rien ne sera annoncé avant 2025. ●

François Legrand

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.

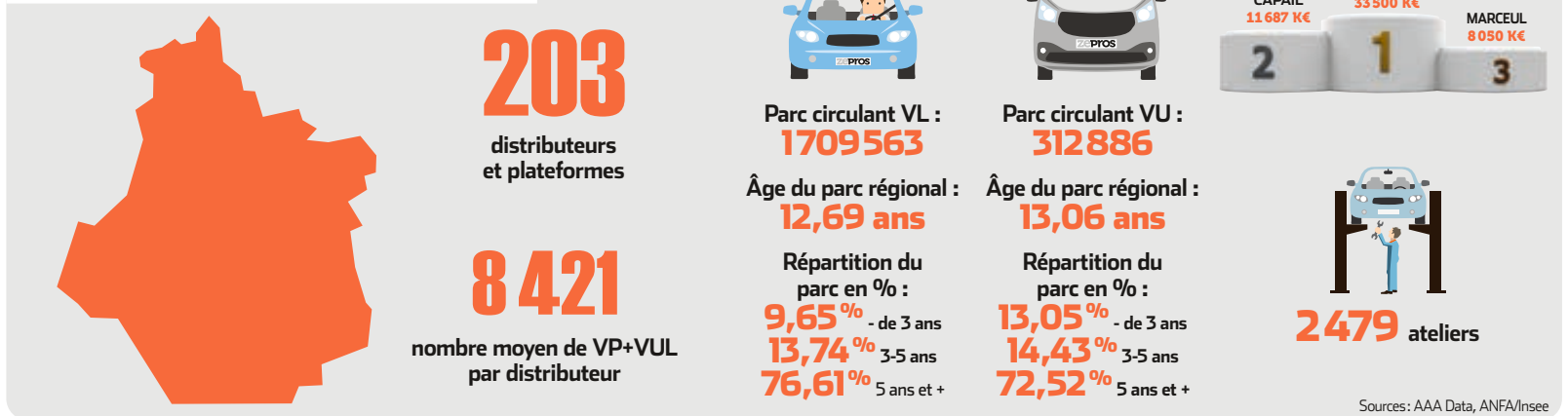
* Chez NTN, nous innovons pour une route plus agréable.

www.ntn-snr.com

SNR.
Brand of NTN corporation

Make the world
a better road
to drive*

CENTRE-VAL DE LOIRE



Atac Pièces Auto maintient sa trajectoire ascendante

28

Bon exercice 2023 pour le distributeur, qui a enregistré une croissance de près de 9 % pour 33,5 M€ de CA. «L'année a été bonne et, s'il y a encore eu un peu d'inflation sur le début d'exercice, cette performance est essentiellement due à nos progressions en volume», estime Frédéric Derouck, directeur des achats et du développement. Une année portée par le besoin croissant en entretien du parc roulant – attentisme des consommateurs en matière d'achat VN oblige – mais où le dirigeant a toutefois noté une demande croissante en matière d'alternatives prix aux pièces premium. «Les MDD se sont développées, au point qu'elles représentent



sur certaines lignes de produits jusqu'à 20 % des ventes», ajoute-t-il. En parallèle, il observe une multiplication des solutions digitales à destination des pros (Mister-Auto, Autodoc Pro, Vroomly). Mais si les collections de pièces et les prix semblent alléchants pour les ateliers, reste la question du délai de livraison... Atac Pièces Auto mise ainsi sur une flotte de quelque 70 véhicules de livraison pour être au plus vite au plus proche des clients réparateurs. Bien campé

sur sa logistique centralisée (plateforme à Orléans alimentant treize sites en région Centre, trois en Bretagne et deux dédiés aux batteries), le distributeur maintient le cap sur cette stratégie «qui sera vraisemblablement le modèle de demain.»

Retour à la normale

Sur S1 2024, le dirigeant a vu le marché revenir à la normale: «Si l'on reste sur un marché en progression, celle-ci correspond davantage aux années pré-Covid.

Mais le besoin en entretien demeure, ce qui nous permet de consolider notre progression après deux très bonnes années [N.D.L.R.: le groupe avait terminé 2022 à +17,4 %]. Les prix se sont stabilisés; il va falloir regarder les volumes, qui progressent encore sur S1, mais dans une moindre mesure qu'en 2022-2023.» La tendance devrait se poursuivre sur le second. Si les élections législatives favorisent l'attentisme des automobilistes, cette conséquence impactera positivement l'entretien du parc. Pour peu que de nouvelles mesures fiscales ne viennent pas rogner le pouvoir d'achat, auquel cas «la demande vers des produits moins chers va s'amplifier et tirera le marché vers le bas». Dans ce

cadre, les équipementiers devront bien réagir pour ne pas voir leurs volumes de pièces premium significativement baisser...

Nouvelle ère des garages

Le groupe anime aussi 22 garages Technicar Services. Il travaille à ce que les adhérents remplissent les conditions pour adopter le label Expert Eco Mobilité et «entrer dans cette nouvelle ère de la mobilité qui conjugue écologie et économie». Quant aux mutations de marché annoncées vers le VE, Frédéric Derouck reste serein: «Les ventes montrent que cela ne marche pas complètement. Mais il faut se préparer à ces nouvelles technologies et sensibiliser nos réparateurs en ce sens.»

J. M.

Priorité aux services pour la Capail

59

Après 10,5 M€ sur son exercice fiscal 2022 (clôturé au 30 juin 2023), la Capail aura réalisé, à isopérimètre, une progression de 11,5 % pour atteindre 11,7 M€ [N.D.L.R.: cette année, l'exercice sera clôturé au 30 septembre]. «Un bon cru 2023, où l'inflation – comme le pricing de nos fournisseurs – s'est calmée un peu. Nos adhérents ont eu une bonne activité, avec de grosses réparations sur un parc vieillissant, synonyme de paniers de pièces élevés», résume Bruno Biard, patron de la coopérative. La Capail agrége 530 adhérents: «On continue d'attirer des pros de tous bords car le statut

coopératif trouve une nouvelle résonance avec les jeunes générations, qui se posent des questions sur l'impact de leur activité, de leurs achats. L'humain, la mutualisation sont au centre du projet et cela les interpelle.»

Nécessaires alternatives

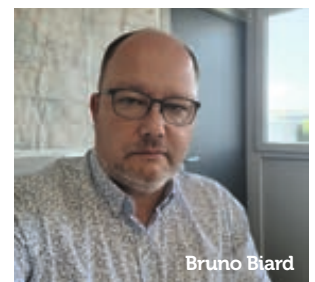
En revanche, le prix devient un critère primordial: «Outre certains acteurs internet qui viennent directement toucher les garages, ces derniers semblent de plus en plus sensibles aux offres d'entrée de gamme et autres MDD», constate le DG. Une façon de se mettre en adéquation avec les besoins des automobilistes qui ne souhaitent pas nécessairement payer le prix d'une pièce

premium pour leur véhicule âgé... Une tendance qui va jusqu'à l'huile moteur: «Lorsque jusqu'ici les pros ne juraient qu'avec des fournisseurs homologués par les constructeurs, de plus en plus cherchent aujourd'hui une alternative plus économique.» Aussi, la Capail s'adapte: elle travaille à proposer une alternative «prix» aux fournisseurs premium sur certaines familles de produits. C'est déjà le cas pour le freinage et une réflexion est menée sur les lubrifiants. «Une offre de ce type existait déjà en marge de notre partenariat avec Motul. Nous regardons de près l'évolution car nous nous sommes également aperçus qu'elle ne cannibalisait

pas le premium», poursuit Bruno Biard.

Accompagnement

Toutefois, l'accent est surtout mis sur l'accompagnement des réparateurs, soutenus via des audits gratuits pour la revalorisation de taux de main-d'œuvre, un soutien en matière de politique RH à l'heure où les tensions sont vives sur le marché du travail. Une vaste étude a d'ailleurs été menée auprès des adhérents sur le besoin de main-d'œuvre. Ingénierie sociale donc, mais également conseil dans la gestion de l'entreprise: «Nous avons formé nos commerciaux à la lecture d'un bilan afin qu'ils puissent identifier



Bruno Biard

des pistes d'amélioration de la rentabilité de l'adhérent. D'autant plus d'important que les salaires ont dû être revus à la hausse du fait de l'inflation», précise-t-il. La Capail envisage même de se positionner comme intermédiaire entre de jeunes porteurs de projet souhaitant reprendre une affaire mais en mal de financement, et des pros souhaitant céder leur entreprise mais qui ne trouvent pas de repreneurs.

J. M.

AMTODAY

By ZEPROS

L'AFTERMARKET À LA SOURCE

LA CRÈME DE L'INFO
à l'heure du petit-déjeuner



AM TODAY :

C'est quoi ?

Les infos incontournables pour tout savoir sur l'actualité de l'aftermarket automobile.

C'est pour qui ?

Tous les Pros du secteur de la mobilité.

C'est quand ?

Tous les matins à 6h30
pour être les premiers à être informés.



AMTODAY By ZEPROS
L'AFTERMARKET À LA SOURCE
La newsletter pour tout savoir.

Contact annonceurs :

Benjamin Huet

Directeur du développement Pôle Automobile

b.huet@zepros.fr - 07 61 44 60 52

www.am-today.com

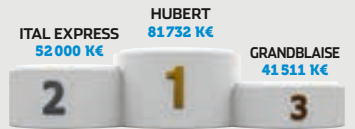
GRAND EST



577

distributeurs
et plateformes

6 208

nombre moyen de VP+VUL
par distributeurParc circulant VL :
3581748Âge du parc régional :
11,69 ansRépartition du
parc en % :
10,92% - de 3 ans
14,95% 3-5 ans
74,13% 5 ans et +Parc circulant VU :
536483Âge du parc régional :
11,26 ansRépartition du
parc en % :
15,55% - de 3 ans
17,43% 3-5 ans
67,02% 5 ans et +

5810 ateliers

Sources: AAA Data, ANFA/Insee

ROMAIN PROTON
(GUIPROMAN)

L'inflation s'est clairement tassée et on est revenu à des hausses de prix cohérentes, typiques de l'avant-Covid, de l'ordre de +3 à +4%. Certains fournisseurs n'ont pas augmenté leurs tarifs, d'autres les ont même baissés.

STÉPHANE DROUILLARD
(EMIL FREY FRANCE IAM)

L'activité est complexe sur le S1 2024. Nous sortons des années folles post-Covid, en passant par une année 2022 inflationniste, et depuis la rentrée 2023, nous entamons une lente dépression des prix. On a finalement peu d'indicateurs marché pour donner l'équilibre des pricing.

ALEXANDRE FARSY
(AUTODISTRIBUTION FARSY)

Nous avons formé nos chauffeurs à l'écoconduite. Cela nous a permis de nous sensibiliser à l'économie de carburant et nous nous sommes dotés d'un logiciel pour optimiser nos tournées afin de réduire le nombre de litres consommés. Nous avons fait aussi des économies d'énergie dans nos magasins. Nous avons aussi des ateliers de rectification des culasses, qui consomment de l'énergie, et avons été plus sobres.

JEAN-FRANÇOIS NIORT
(AUTODISTRIBUTION NIORT)

Nous sommes toujours portés par une inflation sur les pièces, mais nous surfons au-dessus grâce à la dynamique intrinsèque de l'Autodistribution.

Didier Hubert restructure son groupe



8 Restructuration des filiales par métier: le patron du groupe familial en redessine les contours pour gagner en efficience... Et préparer une encore lointaine transmission.

Vingt-quatre sites, dont au Luxembourg frontalier, une plateforme Automax, près de 82 M€ de business sur 2023 et un beau réseau de 77 garages animés: le groupe mosellan qui a fêté ses 100 ans en 2022 est un paquebot... difficile à manœuvrer pour lui faire changer de cap. C'est pourtant un virement bord "radical" qu'a réalisé son patron, qui n'a pas lâché face à l'effort! Didier Hubert vient de finaliser un an de chantier pour la restructuration totale de son groupe qui avait grossi au fil des acquisitions. Il y avait donc besoin d'harmoniser, simplifier, viabiliser l'entreprise... Et ce chantier taille XXL n'a pas freiné sa dynamique sur un premier semestre 2024 bouclé à +6,5%.

Cinq sociétés pour un groupe

Dorénavant le groupe est constitué de cinq entités distinctes. Autodistribution Hubert devient l'entité juridique abritant l'activité



«La recomposition du groupe a été un gros chantier qui a mobilisé une année, notamment la bascule informatique», raconte Didier Hubert.

automobile qui représente plus de la moitié du CA du groupe. Didier Hubert en prend directement la direction. Le business PL est abrité dans une nouvelle société baptisée PLS (autour de 10 M€) qui va regrouper les trois ateliers et le service commercial PL. Un manager dédié vient d'être recruté. Enfin, Autodistribution Thomé rapatrie en son sein l'industrie. Les structures rachetées au fil des décennies – Sergeant, Berwald... – disparaissent, juridiquement absorbées par cette spécialisation par métier. Restent hors périmètre: la plateforme Automax et les deux sites (auto et industrie) du Luxembourg. Avantages de cette recomposition des filiales de la holding



Hubert Participation: spécialiser les équipes et les managers de chaque entité, simplifier le parcours des fournisseurs avec une entrée unique par métier (une activité, un service commercial), et la gestion de la holding. «Je dois aussi préparer l'avenir et me mettre en capacité de trouver des DG à même de gérer des business unit et pas des couteaux suisses trop rares.» Sans oublier une restructuration en phase avec l'organisation de la centrale Autodistribution, «très processée» et devant encore faciliter les échanges.

Défi arrêté

Dans la foulée, Didier Hubert a stoppé Défi Pièces Auto, son expérience de franchise de comptoirs de centre-ville lancée en 2021. «Cela fait partie de mon programme de simplification. Animer une franchise est un autre métier, pour lequel je n'avais finalement pas de temps à consacrer.» Didier Hubert a donc vendu à ses franchisés, à eux de faire vivre les six magasins DPA. Ils restent néanmoins

des clients d'Automax. Restent deux comptoirs – Neufchâteau (88) et Lunéville (54) – propriétés de Didier Hubert qui intègre le pôle auto.

Réinventer sa croissance

Aujourd'hui, se développer au-delà de ses 24 sites pour couvrir un secteur à deux départements et un taux de pénétration flirtant avec les 15% n'est plus possible. D'où la recherche de relais de croissance en jouant la diversification. «Je ne suis pas encore au bout du concept Autodistribution et de toutes les cartes proposées.» La carrosserie-peinture en premier lieu, qui représente une activité porteuse (2,8 M€ en 2023) avec 70 machines implantées en PPG et Glasurit et quinze de plus en Autolux (MDD peinture du groupement). Didier Hubert estime qu'il y a encore des parts de marché à gagner avec la vente de pièces de carrosserie portée par Cora. Le pneumatique – 30000 ventes annuelles d'enveloppes à pros – est également à renforcer. Ou encore la PRE, dans laquelle le groupe a investi en prenant des participations dans des deux centres VHU à Thaon-les-Vosges (88) et Jouy-aux-Arches (57), mais sans avoir encore trouvé le business model pour rebondir sur ce nouveau segment d'avenir. L'incursion sur le Luxembourg relevait de la même logique de recherche de leviers de croissance... Et aujourd'hui, le groupe regarde avec intérêt vers la Belgique voisine. À suivre donc.

C. R.



3^E ÉDITION

VERS LA CONVERGENCE DES MARCHÉS OES ET IAM
NOUS NOUS RÉJOUISSONS DE VOUS RETROUVER LES
21 et 22 Novembre 2024

SAVE THE DATE!

À L'HÔTEL BARRIÈRE LE WESTMINSTER,
62520 LE TOUQUET-PARIS-PLAGE.



POUR PLUS D'INFORMATIONS >>>



EN 2024, AVEC LA PARTICIPATION DE



UN ÉVÈNEMENT ORGANISÉ PAR



LAURENT DESROUFFET
(AUTODISTRIBUTION)

Depuis dix ans, nous disons que les RA2 ont de l'avenir dans le multimarquisme. Aujourd'hui, nous cueillons les fruits de notre conviction, avec une forte proportion de nos nouveaux ateliers adhérents issus des réseaux constructeurs.

YOHAN CHANTE
(ENTREPRO)

On sent bien que le MRA se réapproprie les PGV, qu'il se repositionne sur la révision. Il calcule mieux qu'avant et propose plus facilement des forfaits.

FREDERIC DEROUCK
(ATAC PIÈCES AUTO)

Une entreprise fragile avant la pandémie reste fragile après, PGE ou pas. Si elle sait bien vendre ses heures, elle reste à l'abri. La hausse des coûts de l'énergie a pu impacter les comptes de résultat ici où là, mais c'est un facteur conjoncturel. Je ne connais pas un seul réparateur qui se portait bien l'année dernière et ne se porte pas bien cette année !

PATRICE ASTOR
(DOYEN AUTO)

Nous avons enregistré au S1 2024 moins de défaillances des distributeurs qu'en 2023. En revanche, il y a cette année beaucoup plus de défaillances chez les réparateurs ! Peut-être faut-il y voir le fait de taux de main-d'œuvre parfois trop bas dans les ateliers, et que leur actualisation n'est pas aussi rapide que celle du pricing chez les distributeurs. Ou peut-être aussi un "effet marge" négatif pour garder un client de plus en plus regardant sur son devis...

JEROME BREARD
(COBREDIA)

Nous assistons aujourd'hui à un mercato permanent, aussi bien chez nous que dans les garages. Les collaborateurs se dirigent vers le mieux-disant en termes de salaire puisqu'ils sont conscients de la pénurie de main-d'œuvre et des difficultés croissantes à recruter.

Alsace Electro Diesel surfe sur le diesel



Optimiste, Philippe Speisser ? Le président d'Alsace Electro Diesel évolue à contre-courant, dans une ambiance tendue par une conjoncture hésitante, des consommateurs dans le doute, des ventes VN en berne et un VE moins éclatant que prévu. Un contexte porteur pour le spécialiste et leader de l'injection diesel dans la région. Avec une progression du CA de 6,4 % sur un an, à 27 M€ de CA, l'entreprise familiale fondée il y a 65 ans poursuit en effet son chemin. Le développement est ainsi au cœur des objectifs du jeune quinquagénaire ! En 2023, Philippe Speisser a investi sur une nouvelle plateforme de 500 m² aménagée à quelques minutes du siège. Le foncier a été acheté avec le local, qui a été totalement réaménagé (rack et gestion

digitale) pour un investissement supérieur à 800 000 €. Le dirigeant a ainsi pu élargir son offre en pneumatiques, avec un stock de 1700 enveloppes. « Nous en proposons déjà mais de façon marginale. Désormais, nous sommes pleinement stockiste et revendeur », explique l'adhérent Autodistribution qui travaille les marques Michelin, Kleber et Leao Tire.

Accueil repensé

Au global, la valeur du stock d'AED est supérieure à 3 M€, mais le groupe travaille autant que possible en flux tendu. La réception a également été repensée et reliftée : « Nous avions une banque d'accueil qui cachait nos produits et faisait un peu barrage aux clients ; nous avons donc réaménagé l'espace pour que nos gammes d'outillage soient visibles et accessibles, à



Les commandes sur la plateforme représentent entre 25 et 30 palettes par jour en réception marchandise.

un mètre de hauteur et à portée de main. » Au total, un espace effectivement plus fluide, plus agréable, avec des pupitres plus ouverts et spécialisés, comme le rayon carrosserie et peinture.

Esprit d'entreprise

Philippe Speisser a également l'esprit d'entreprise et le management positif est un programme en soi. « Nos collaborateurs

sont fidèles : je ne fais pas appel à l'intérim, nous avons trois apprentis pour un effectif total de 111 salariés et une moyenne d'âge entre 35 et 39 ans. » L'ensemble est par ailleurs réparti sur deux sites, celui de Geispolsheim pour servir le sud de Strasbourg, et celui de Hoerd, situé au Nord, qui représente un tiers du CA de l'entreprise ! ●

Christophe Nagyos

Essor Automobile part à la conquête des garages



Atypique mais jamais hors-sol : le distributeur rémois, sous enseigne Precisium pour son activité VL (30 % de son CA) et MP Truck pour son activité PL (70 % - négoce uniquement), aime à cultiver la différence. Il réalise 85 % de son CA auto avec la vente à particuliers, au comptoir, tandis que le CA PL n'est réalisé qu'avec le négoce.

Avec une croissance de presque 5 % sur 2023, frôlant ainsi les 6 M€ de CA, « le marché est prospère, avec un segment PL un peu plus dynamique que le VL, où l'on sent depuis l'an dernier que les ménages repoussent l'entretien de leur véhicule autant que possible », analysent de concert Hubert et Jean-Christophe Maupoil, co-dirigeants.

Le prix avant tout

Sur le premier semestre 2024, l'activité VL demeure fragile... Outre la mauvaise météo de ces derniers mois qui n'a en rien favorisé l'activité lorsque les clients sont adeptes de "l'entretien de rue", « le critère prix prend clai-



rement l'ascendant sur celui de la qualité. Et si notre leitmotiv a toujours été de proposer des pièces de qualité à prix abordable, on se bat aujourd'hui contre des enseignes type Carter-Cash ! », expliquent-ils. Quant aux sites web, ils servent plus de "référentiel prix" pour le consommateur qui vient au comptoir. Si l'entreprise ne va pas s'aligner sur ces tarifs, elle essaie en revanche de lui expliquer les bénéfices de l'acheter chez un distributeur traditionnel : identification, réactivité (la pièce est disponible immédiatement) et gratuité en cas de retour. « Ce dernier argument parle très souvent à l'automobiliste », analyse Jean-Christophe Maupoil.

Reste que le distributeur cherche aujourd'hui un relais de croissance avec les professionnels afin de rééquilibrer son portefeuille clients afin de ramener, à horizon deux ou trois ans, la part de la vente au comptoir de 85 à 50 %.

Objectif BtoB

Pour y parvenir, pas de velléité d'enrôler des pros dans le réseau, placer des panneaux Precisium Garage - « les MRA aiment beaucoup leur indépendance ici, très peu sont sous enseigne » -, mais dupliquer sur le BtoB la stratégie qualité-prix qui a fait mouche sur le terrain du BtoC. Dès la rentrée prochaine,

Essor Automobile va donc partir à la conquête des pros (MRA, centres autos et concessions) avec des prix plancher, mais un service plus calibré. En contrepartie de deux tournées quotidiennes, les pros situés à Reims (51) ont accès à une offre à 360° (AAC) et le distributeur les bichonne avec des remises allant jusqu'à 55 %. Au-delà, le délai de livraison s'allonge (J+1), mais dans tous les cas, le distributeur concède une RFA au client garagiste, indexée sur ses volumes d'achat, « facilement accessible et pouvant atteindre deux chiffres. À l'heure où la distribution se bat auprès des garagistes à coups de remises et de services supplémentaires, notre approche est, à notre connaissance, unique en son genre », ajoute Jean-Christophe Maupoil. Au second semestre, les deux dirigeants espèrent un rattrapage sur le VL, mais redoutent l'impact des élections législatives sur l'économie. Sans même évoquer la situation plus que compliquée du secteur agricole... ●

J. M.

Est Entrepot : le changement dans la continuité

31 La plateforme de dépannage change de président mais pas de cap : toujours avoir la pièce que les autres n'ont pas ! Un pari démontré depuis 1989 par Jean-Luc Picard, le fondateur, et un ADN repris par son fils Arnaud. « Notre sang d'indépendant sera toujours basé sur notre agilité, notre relationnel de proximité et notre capacité d'avoir la pièce que les autres n'ont pas, sur des références C, D et E, et de nouer des relations étroites avec des fournisseurs fabricants qui veulent pénétrer le marché français », lance Arnaud Picard, qui livre sa feuille de route : servir un maximum de clients depuis la plateforme de Jarville-la-Malgrange (54), sous-entendant hors de sa zone de chalandise habituelle (treize départements du Nord-Est livrés deux fois par jour). Et rester ce « petit dépanneur stockeur » face à des



« Nous allons accentuer notre ancrage auprès des clients et des fournisseurs », lance Arnaud Picard, aux côtés de son père Jean-Luc.

mastodontes de la distribution : 70 % de ses ventes adressent la distribution traditionnelle, les 30 % restants servent les centres autos, fast-fitters, voire les concessionnaires de manière croissante, dans un contexte où tout le monde cherche sa pièce.

Sécuriser ses stocks

Est Entrepot assure son sourcing jusqu'aux portes de l'Europe, quitte à stocker la pièce longtemps et anticiper le marché

et quitte à aller chercher dans l'univers de la pièce d'origine. Autre appui avec le catalogue de l'Italien Open Parts depuis 2016 (12 % du CA) lui assurant un taux de disponibilité de 96 % quand d'autres atteignent péniblement les 60 %. « Nous livrons déjà des clients hors de notre zone en J+1, mais l'objectif est bien de nous connecter à l'ensemble du secteur, sans chapelle. Tous doivent savoir que nous avons la pièce et le service »,

résume Arnaud Picard. Est Entrepot s'est aussi doté d'un nouveau logo et le nouveau président a ouvert en 2023 un dossier RSE pour une meilleure prise en compte de la gestion des déchets et de la pièce issue de l'économie circulaire (avec gestion des retours de consigne). Sur les pièces remanufacturées, la plateforme a intégré DRI, une marque de Borg Automotive Reman : compresseurs de clim, turbos et vannes EGR sont ainsi devenus les trois plus grosses familles de PIEC vendues par la plateforme. Cette catégorie repré-

sente aujourd'hui 8 % des ventes.

Objectif ambitieux à trois ans

Clients fidélisés, dépannage en croissance... Tous les voyants sont au vert pour l'entreprise qui devrait « largement » dépasser les 30 M€ de CA en 2024. Un tremplin pour Arnaud Picard, qui objective les 40 M€ d'ici trois ans, un seuil pour faire de l'acquisition. « Je précise que nous n'avons pas l'objectif de développer un réseau de garages », conclut le président. ●

m.blancheton@zepros.fr

Optimisation permanente des stocks

- 15 000 m² de stockage
- 134 000 références
- 600 000 pièces stockées
- 13 départements livrés 2 fois par jour
- 2 000 colis par jour (avec une capacité de 4 000 par jour)
- 90 % de taux de disponibilité
- 28 M€ (+ 16,3 % vs 2022)
- 41 collaborateurs, 650 clients actifs et 70 fournisseurs dont 80 % en première monte (hors pneu, vitrage et tôlerie)

QUAND LA PERFORMANCE RENCONTRE LA PRÉCISION

Allumage
3198 références **NGK**

Gestion moteur
2062 références **NTK**

Plus d'informations sur nos gammes sur www.ngkntk.com/fr

IGNITION PARTS

VEHICLE ELECTRONICS

HAUTS-DE-FRANCE



533

distributeurs
et plateformes

6 908

nombre moyen de VP+VUL
par distributeurParc circulant VL :
3681842Âge du parc régional :
10,32 ansRépartition du
parc en % :
13,25% - de 3 ans
15,17% - 3-5 ans
71,58% - 5 ans et +Parc circulant VU :
521495Âge du parc régional :
10,33 ansRépartition du
parc en % :
20,86% - de 3 ans
17,96% - 3-5 ans
61,18% - 5 ans et +

4 616 ateliers

Sources: AAA Data, ANFA/Insee

Maxopièces grandit vite... et fort!



Avec de nombreux chantiers mis en place, 2023 aura été une année de transition pour le distributeur basé à Chauny (02). Des mesures structurelles, chronophages, qui ont toutefois permis à Maxopièces d'atterrir à fin 2023 avec un CA gonflé de 1M€ par rapport à 2022, pour atteindre 6 M€ en 2023 (+18,5 %) ! Mais des mesures parfois synonymes d'échec, comme la volonté de migrer d'ERP dans un souci d'harmonisation avec ses partenaires du groupement B.E.M., Eudiff et Beynost Auto Pièces (BAP). « Nous sommes revenus en arrière au bout de six semaines; nous ne pouvons tout bonnement pas travailler avec le nouvel ERP ! », s'agace Boris Hourcade, président de Maxopièces. Les autres actions mises en place l'an dernier commencent déjà à porter leurs fruits. Le jeune distributeur créé en 2017 ayant bouclé le premier semestre 2024 à 3,5 M€



Malgré une tentative ratée de basculer sur un nouvel ERP, Maxopièces a vu son CA bondir de 18 % en 2023.

de CA, il peut se projeter vers une fin d'exercice à plus de 7 M€...

Structuration
et optimisation

Maxopièces s'est en effet structuré en termes de personnel pour accompagner sa croissance (36 collaborateurs). En termes d'offre, le distributeur a davantage mis en avant des lignes de produits jusqu'ici peu travaillées, à l'image du pneu en très forte progression. « Le pneumatique, nous n'en proposons qu'à la marge jusqu'à présent. Nous positionner sur ce produit d'appel nous a non seulement permis de développer notre activité auprès de nos clients existants,

mais aussi d'en gagner de nouveaux ! », indique le dirigeant. L'optimisation a quant à elle porté sur les tournées : « Notre flotte de livraison est entièrement internalisée; avec quatorze tournées quotidiennes, c'est un gros point fort pour la satisfaction client. Mais c'est aussi notre plus gros poste de fonctionnement. » Dans ce cadre, Maxopièces est aussi parti à la conquête de nouveaux clients – centres autos, fast-fitters, etc. – devant qui les camionnettes passaient sans s'arrêter. « En leur octroyant des "conditions plateforme", nous avons certes dû baisser nos marges, mais nous avons touché une population

de clients synonyme de gros volumes d'achat... », s'enthousiasme le dirigeant.

Vers un quatrième site

Depuis quelques mois, le distributeur note des problèmes de disponibilité chez ses fournisseurs : la personne dédiée aux réapprovisionnements en interne peine à trouver certaines références parfois très communes. « Maxopièces a toujours eu une stratégie basée sur la disponibilité (avec quatre à six mois de stock), mais lorsqu'un fournisseur ne peut vous livrer une référence "basique" avant un ou deux mois de délais... », s'étonne Boris Hourcade. Reste



Boris Hourcade

que, fort de cette dynamique, le distributeur nordiste envisage clairement l'ouverture d'un 4^e site. Mais le projet se heurte actuellement à une double problématique de manque de main-d'œuvre ainsi qu'un local pour s'installer. Les tensions sur le marché du travail sont vives, avec la recherche depuis le début d'année d'un sixième opérateur au call-center implanté au siège, à Jauny... pour l'instant sans succès. Ce qui n'entache pas l'optimisme du dirigeant : « Les élections passées, le second semestre devrait être dans la droite lignée du premier, bon pour les distributeurs ! » ●

j.morvan@zepros.fr

ZE PETITES VOIX DU OFF

Faire de la conquête commerciale sans vendeur, je ne comprends pas le concept.

Le nombre de plateformes s'est tellement développé que la concurrence est rude en termes de pricing et les coûts de transports explosent, absorbant une partie des marges qui s'affaiblissent. Même en termes de RSE, vouloir "arroser" tout le territoire à partir d'un unique site n'a plus de sens.

On se fait dépouiller de nos équipes par les constructeurs, qui ne forment pas du tout.

Le pneu, c'est beaucoup de place, beaucoup d'ennuis pour pas grand-chose au bout. Mais avec la montée en

puissance du VE, on ne pourra bientôt plus faire l'impasse.

La résistance au changement des équipes est ce qu'il y a de plus pénible pour un chef d'entreprise. Il faut être capable de passer outre et de se faire confiance.

Nous travaillons beaucoup avec Schaeffler et les livraisons se dégradent. Même chez Bosch, il y a des ruptures anormales par rapport à ce que l'on a connu. Et ce sont parfois des ruptures longues.



Avec le digital, les gens veulent tout, tout de suite. L'immédiateté de la société pose question : lorsque l'on doit faire 40 km pour livrer un filtre à huile à un client, cela a un coût (salaire, énergie) dont ils n'ont plus conscience. Cela leur paraît normal !

Alliance n'a pas de MDD au sens européen du terme; il s'agit d'une deuxième marque, dépositionnée de 15 points par rapport au premium. Or, de par notre volumétrie, nous appliquons déjà ce dépositionnement prix sur les grandes marques équipementiers ! On ne souhaite pas travailler pour cannibaliser nos ventes premium et ce, au profit d'une marque qui n'a aucune notoriété en France...

NORMANDIE



278

distributeurs
et plateformes

7 997

nombre moyen de VP+VUL
par distributeurParc circulant VL :
2223 040Âge du parc régional :
12,29 ansRépartition du
parc en % :
13,00% - de 3 ans
14,57% 3-5 ans
72,44% 5 ans et +Parc circulant VU :
400367Âge du parc régional :
11,35 ansRépartition du
parc en % :
17,11% - de 3 ans
16,47% 3-5 ans
66,41% 5 ans et +

3101 ateliers

Sources : AAA Data, ANFA/Insee

Autodistribution Niort veut « une vision par métier »



J.-F. Niort annonce une belle progression de ses métiers, dont le "reman", puis le PL et le VL.



Ancrage du remanufacturé et croissance aussi bien organique qu'externe: le distributeur normand poursuit sa stratégie basée sur la rationalisation de ses métiers.

Dix millions d'euros supplémentaires entre 2022 et 2023, soit +10,5%! Le groupe Niort atteint désormais les 105 M€ de CA! Une accélération plus ou moins équilibrée entre sa croissance externe, axe majeur brandi depuis toujours par le groupe normand, avec le dernier rachat d'un concurrent local, le distributeur Auto Comptoir

Elbeuvien (76). Toujours en veille sur des acquisitions? Jean-François Niort, le directeur général, prévient: «*Nous ne tomberons pas dans le piège du confort de la croissance externe! Ce qui m'anime, c'est notre performance interne! Donc pour l'heure, nous consolidons nos acquis et veillons à équilibrer nos forces.*» Un équilibre passant également par la rationalisation des métiers que contiennent ses six sociétés. Objectif: rassembler les activités par entité économique. Une stratégie démarrée en 2016 lorsque l'activité diesel du groupe a été logée

dans sa filiale DPAN. L'an passé, NTECH est devenue la division dédiée aux équipements et Niort Poids Lourds en 2024, pour rassembler les métiers industriels. L'enjeu est clair pour Jean-François Niort: avoir une vision par métier afin de «*segmenter par entité nos métiers*», indique Jean-François Niort.

Le "reman" fait son trou
Le président du groupe relève également la performance du "reman" au sein du groupe avec un CA qui va bientôt frôler les 27 M€, soit 26% du CA global. «*Ces pièces vont dans*

le sens de l'histoire, donc cette activité ne peut que progresser», maintient le dirigeant depuis longtemps. Enfin, Jean-François Niort observe l'orientation marquée vers les produits alternatifs comme Isotech vs les marques premium et une veille attentive sur les prix, dans un contexte de contraction du pouvoir d'achat. «*Je maintiens cependant que le client a besoin des deux offres. À nous de bien l'orienter, de prouver notre attractivité et notre accompagnement avec nos réseaux (90 AD, Autossimo et Bosch Car Service).*» ●

M. B.

Eudiff accélère sa foulée



«Croissance externe et proximité, sur le terrain comme avec les équipes!», lançait déjà l'an passé Antoine Beudet! Le dirigeant d'Eudiff est plus que jamais dans la course pour gagner ces millièmes de point qui font la différence. Le marathonien joue le foncier dans tous les sens du terme.

Est ainsi venu s'ajouter un onzième magasin, à Aumale (76), sachant qu'un douzième doit ouvrir d'ici fin 2024, toujours en Seine-Maritime. Eudiff couvre ainsi les départements 76, 27 et 80. En logistique, avec 2,5 millions de pièces, 1500 m² de stockage se sont greffés l'an passé aux 6000 m² existants (extension du siège social à Eu et déménagement du magasin d'Abbeville sur un site deux fois plus grand). Objectif: créer une

mini-plateforme pour les gros contenants. Eudiff a également creusé un sillon vers le PL et la peinture avec la création de pôles dédiés dotés de techniciens spécialisés, a signé avec la marque Sikkens et installé cinq machines fin 2023 (signifiant les agréments assureurs Assercar).

Objectif de 24 M€ de CA en fin d'année

Mais c'est bien sa présence terrain quotidienne qui fait recette et lui a permis de clôturer l'année 2023 avec un CA de 18,7 M€. Son dirigeant espère atteindre les 22 M€ fin 2024, avec une croissance de 15% déjà au premier semestre sur un marché porté par 2% d'inflation.

Antoine Beudet souligne combien le calibrage des offres et des services est le levier dont il mesure

et affine la portée chaque jour avec son équipe commerciale. Le directeur général souhaite «*se réinventer ou sortir des schémas classiques*» par des offres segmentées ultra-ciblées, tout en accentuant la communication et le marketing sur ses soirées techniques, mais aussi son tout premier salon au printemps dernier (450 personnes, 60 fournisseurs) et les séminaires clients organisés à l'étranger... «*Et nous lancerons dès septembre la version finale de notre site (eudiff.fr) avec un accès BtoB, mais aussi BtoC de la pièce d'origine, de la PRE, du pneumatique... Nous initierons ainsi le système du click&collect*», égrène-t-il.

Hybridation débridée

Pour l'heure, son arme fatale demeure l'équilibre de ses struc-



Antoine Beudet avec son équipe lors d'une session en F4, après une journée de "team building".

tures entre son panneau historique Precisium et l'ajout de LKQ, mais aussi son incursion dans le monde de la franchise avec Global Pièces Auto (cf. page 24), et toujours sa coopérative BEM avec BAP dans l'Ain (Mehmet Altun) et Maxopieces dans l'Aisne (Boris Hourcade), dans laquelle il est entré au capital l'an passé. Ce GIE à trois cumule à date dix-neuf

magasins pour 46 M€ de CA. Une hybridation débridée signifiant peut-être une volonté d'accélérer encore la foulée pour Antoine Beudet. S'affranchir des groupements est une option qui n'est pas actée pour l'instant mais pourrait voir le jour au fur et à mesure de sa prise de poids et de volume pour maintenir son indépendance. ●

M. B.

NOUVELLE-AQUITAINE



547

distributeurs
et plateformes

7 689

nombre moyen de VP+VUL
par distributeurParc circulant VL :
4 205 756Âge du parc régional :
11,73 ansRépartition du
parc en % :
10,69% - de 3 ans
14,41% 3-5 ans
74,90% 5 ans et +Parc circulant VU :
826155Âge du parc régional :
12,90 ansRépartition du
parc en % :
13,42% - de 3 ans
14,94% 3-5 ans
71,64% 5 ans et +

6882 ateliers

Sources : AAA Data, ANFA/Insee

Nego Trucks: quand l'hybridation a du bon



Le distributeur MAN Truck & Bus, également membre du groupement TVI pour son activité multimarque, peut se targuer d'un très bon exercice 2023 en après-vente avec une hausse de son CA 26,7 %, à 9,6 M€! Une croissance due à un planning atelier bien rempli, âge moyen du parc s'allongeant, «avec des véhicules qui nécessitent plus d'entretien voire parfois des interventions plus lourdes avec des marges intéressantes», déclare Mathieu Phelippeau, contrôleur de gestion du groupe et fils des fondateurs Pascal et Floriane Phelippeau. Et si l'inflation n'a pas non plus été totalement étrangère à ces bons résultats (+4 % sur la pièce d'origine, +6-7 % pour la pièce multimarque), «la croissance de Nego Trucks est pour une bonne part due à l'ouverture d'un quatrième site à

Angoulême», poursuit-il. Quant à l'activité multimarque, elle se porte bien : sur les trois ateliers de Charente-Maritime (Périgny, Mazerolles et Saint-Laurent-de-la-Prée), elle représente 35 % des entrées atelier... mais pèse 50 % du CA après-vente du fait de paniers moyens plus élevés!

Préventif et utilitaire,
leviers de croissance

Malgré la conjoncture assez incertaine pour les clients transporteurs, les clients sont davantage réceptifs à l'entretien préventif. Objectif proactivité pour éviter une panne immobilisante sur le bord de la route autrement plus coûteuse pour le client ! Dans ce cadre, la connectivité des véhicules apparaît comme un véritable levier : «Nego Trucks a alloué en interne une personne à la gestion de parc des clients. La connectivité est un facteur clé car c'est un vrai confort pour



Pour absorber la hausse d'activité à l'atelier et ouvrir son premier site charentais (photo), le groupe Phelippeau a significativement musclé ses effectifs, passant de 46 à 55 collaborateurs entre 2022 et 2023!

le client comme pour nous, et celui qui détient la donnée a le plus de chances de récupérer l'entretien du véhicule.»

En parallèle de la concentration observée dans le secteur du transport routier, Nego Trucks s'inscrit aussi dans une logique d'aller chercher de plus petits clients pour étoffer son portefeuille. Ainsi, l'offre VUL du constructeur lui permet de toucher

une nouvelle cible de clients : les artisans. «Nous avons vendu environ 500 MAN TGE sur les cinq dernières années. Notre portefeuille clients s'élargit et l'entretien se développe. Sur le site de La Rochelle, le groupe a investi cette année dans un atelier à 100 % dédié aux utilitaires, avec un mécanicien (et sûrement un second l'année prochaine).»

Un relais de croissance repré-

sentant, selon les mois, entre 7 et 10 % du CA global de Nego Trucks.

«Les clients naviguent à vue»

Sur 2024, le premier semestre s'est montré toujours aussi dynamique à l'atelier. «La partie négoce, en revanche, est vraiment plus faible. On a senti moins de demande des clients, moins d'ateliers intégrés, et une période où les véhicules ont moins roulé. Les clients naviguent à vue, donc ils anticipent moins l'entretien de leur flotte et stockent moins», analyse Mathieu Phelippeau. Il sent d'ailleurs une tension plus vive au niveau des coûts, avec des clients qui discutent davantage les devis, leurs commandes... Les délais de paiement auraient également tendance à s'allonger. «On multiplie les relances.»

J. M.

MEP initie la livraison en scooter

En ouvrant MEP Pièces Auto sur la commune de Saint-Pierre-d'Oléron (17), en octobre 2022, Mickaël Priol savait qu'il se positionnait sur le dépannage d'urgence et se devait donc de résoudre l'équation : approvisionner rapidement les pros sur des routes saturées, particulièrement en pleine saison estivale. Les routes de l'île d'Oléron sont en effet bondées puisqu'elle passe de 27000 habitants à l'année à plus de 300000 en été! Aussi, l'adhérent Alterna-

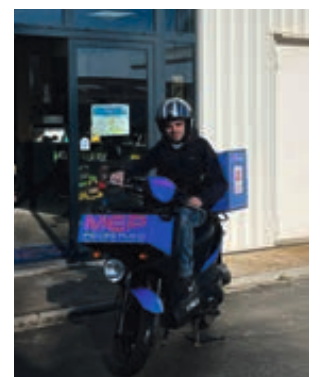
tive Autoparts a investi dans un scooter, un choix qui s'est avéré payant. «L'été dernier, nous avons fait 2000 km en deux-roues, ce qui a été un atout de poids pour livrer dans des temps record. Nous avons réussi à toucher des professionnels qui n'étaient pas clients chez nous. Désormais, nous souhaitons étendre notre gamme vers les accessoires de remorque», rapporte le chef d'entreprise qui, pour ce point de vente, a fait le choix de gammes moins importantes mais plus profondes. Et le

CA s'en ressent : «On tablait sur 200000 €, nous avons terminé à 400000 €. Avec le magasin de Saint-Just-Luzac [N.D.L.R. : situé, lui, sur le continent], notre CA consolidé s'affiche à 1,1 M€, en progression de 31 %», se réjouit le gérant.

Un troisième magasin est déjà prévu

En parallèle, Mickaël Priol a embauché un nouveau commercial chargé de «développer les professionnels que l'on n'avait pas le temps d'aller voir faute de temps.

Aujourd'hui, nous sommes dix personnes dans l'entreprise.» Côté livraison, le service sera prochainement amélioré grâce à l'acquisition d'un second véhicule. Dernier sujet dans les cartons, la création d'un troisième magasin, qui est pour le moment en stand-by : «Nous souhaitons être chez nous et donc faire construire. C'est un projet à plus de 1 M€ et les taux d'intérêt actuels sont trop élevés. Nous patientons jusqu'en début d'année prochaine.» Le magasin, qui servira également de hub



Le scooter de MEP a parcouru 2000 km durant la saison estivale.

pour les autres points de vente, sera implanté sur le bassin royannais.

Jean-Sébastien Thomas

Autodistribution Talbot souhaite plus que jamais occuper le terrain

7 Les années défilent et les performances s'enchaînent pour l' incontournable distributeur ! Le groupe Talbot a engrangé 87,5 M€ en 2023, signant une année à +13,3 %, dont +14,8 % en peinture (4,1 M€). Mais jusqu'où ira-t-il ? Volontiers enthousiaste, Thierry Talbot n'en demeure pas moins prudent pour 2024, même avec un premier semestre dans le vert (autour de +9 %). « Nous avons encore un peu d'inflation l'an dernier, ce qui nous a encore portés, et nous grignotons des parts de marché autour de nous. L'année 2024 ne sera pas euphorique mais encore satisfaisante », lance le président. Son mantra ? L'occupation millimétrée et continue du terrain et une puissante politique d'animation de réseaux avec 308 garages pour ses différents panneaux. Et la liste est longue : 112 dans le réseau AD

(dont 83 AD Expert), 5 AD PL, 36 Bosch Car Service, 67 Autoprime, 13 Staff Auto, 46 Automarques, 20 Carro Marques, 4 Acoat Selected et 6 Axial. Mais c'est bien cette forte orientation client qui accélère le CA. « Les équipes chargées d'animer ces réseaux sont sur le terrain au quotidien et travaillent en bonne intelligence avec nos commerciaux. »

Logistique affinée

Les stocks sont depuis toujours un autre pilier de sa stratégie, avec une quinzaine de magasins hyper-stockés et une logistique de proximité bien huilée. Pour augmenter la performance et affiner encore la logistique, le groupe instille des solutions de pilotage des stocks par site (contrôle et gestion). « Sachant que nous nous appuyons sur la centrale Logisteo qui fonctionne comme jamais ! Toute commande

passée avant 18h30 est à nos portes le lendemain avant 7h00 dans nos quinze magasins ! », souligne Thierry Talbot, qui livre toujours entre deux et quatre fois par jour. Et pour resserrer encore son maillage – pas un client à moins de 30 km – le groupe reste en veille d'acquisitions, « non par mégalomanie mais par logique. C'est une règle que nous respecterons toujours. Nous avons quelques projets dans le viseur. » Enfin, et comme chaque année depuis vingt ans entre avril et juin, le groupe qui fête ses 70 ans vient de clôturer trois mois de promotions (matériel, fournitures, pièces...), concentrées sur un catalogue suffisamment attractif pour générer quelque 3 M€ dans le CA global. « Au-delà du CA, ce catalogue crée une dynamique collective dans nos magasins qui jouent tous le jeu avec diverses animations. » Optimisation de

Thierry Talbot, président d'Autodistribution Talbot



la gestion logistique, maillage ultra-serré, animation réseaux quotidienne... les fondamentaux sont là.

Recruter : une gageure

Seul bémol avec le recrutement des équipes. Le groupe souligne dix-huit postes à pourvoir (commerciaux, livreurs, magasiniers, administratifs, mécaniciens...) et ne ménage pas ses efforts pour trouver des perles devenues rares. Un phénomène élargi à toutes les professions, mais qui

n'en demeure pas moins interpellant pour Thierry Talbot, face à des profils de plus en plus volatils, malgré des conditions installées depuis longtemps au sein du groupe (cinq semaines de congés payés et une semaine de RTT pour un SMC supérieur à la moyenne de 1950 €). « Nous les sentons moins déterminés à faire carrière dans une profession ou une autre, d'où un problème de versatilité qui n'existait pas ou peu auparavant. » ●

M. B.

Techn'Ecar toujours plus costaud sur les ventes BtoB

46 Le spécialiste peinture périgourdin issu du Web se veut toujours plus hybride, entre vente en ligne et distribution physique. Avec une clientèle pro qui ne cesse de croître quand son activité grand public stagne. Signe que lancer Peinturevoiture.pro il y a quelques années et déployer sa propre marque, Ecar, avec l'installation de machines dédiées, était la juste décision. Des pros qui pèsent désormais lourd dans le CA de 14 M€ que revendiquait l'entreprise en 2023 (+16,7 % sur un an). « Ce qui fait la grosse différence est que, lorsque nous avons démarré il y a onze ans, le particulier représentait 100 % de nos ventes alors qu'en 2023, la partie professionnelle a été boostée. Sur nos 2 M€ supplémentaires par rapport à 2022, 1,6 M€ ont été réalisés auprès pros. Aujourd'hui, la balance de notre CA ne penche plus qu'à 60 % en faveur des particuliers car, côté BtoC, notre positionnement tarifaire assez haut et le fait que des sites fleu-

risent tous les jours limitent notre progression », témoigne Vincent Lasserre, le gérant de Techn'Ecar.

Équipe terrain renforcée

La part de vente aux pros devrait encore croître puisque le distributeur prévoit 20 % d'augmentation de son business BtoB

pour 2024. « L'installation de nos machines Ecar a contribué à cette performance, même si nous pensions en mettre un peu plus car il y a du monde sur le marché de l'installation de machines. Le déménagement de 2023, plus long que prévu, a retardé la mise en place chez les clients et cela redémarre seu-

lement », ajoute V. Lasserre. Afin de renforcer cette politique de conquête du marché pro, Techn'Ecar a embauché fin 2023 un commercial de terrain permanent, qui tourne depuis plusieurs mois sur la moitié sud de la France et qui travaille au plus près du technicien chargé des démonstrations produits

et de la mise en place chez les clients.

Roi du petit conditionnement

« Depuis quelques mois, nous faisons du conditionnement plus petit, notamment pour le spot repair, à destination des réparateurs dotés de camions-atelier. La gamme est plus courte et l'étiquetage est spécifique au client », explique le dirigeant. Une clientèle en plein boom avec la récurrence des épisodes de grêle et l'explosion du marché du VO. Techn'Ecar est ainsi capable de fournir du sur-mesure aux pros mais aussi de produire en grande quantité grâce à l'automatisation d'une partie de sa préparation. « Nous produisons à la demande plus de 700 teintes par jour. C'est là que l'on s'aperçoit que nos clients sont surtout des petits ateliers qui ne sont pas tous équipés de machines et nous commandent du boîlage. C'est ce qui fait notre force », se félicite V. Lasserre. ●

R. T.



Désormais bien installé dans un nouveau siège, investi au premier trimestre 2023, Techn'Ecar espère se doter d'un commercial pour la moitié Nord en 2025.

MAXIME LAJOIE
(BÉAL PEINTURES)

J'ai toujours senti de l'agressivité de la part de la concurrence. Ixell, en ce moment, met beaucoup de moyens alors qu'on ne les avait pas vus sur le terrain pendant quinze ans. Mais ce n'est pas si facile d'installer des machines chez un carrossier : c'est un travail de long terme, sinon ce type d'offensive ne peut que rester cyclique. L'important pour une marque est de rester au goût du jour, de développer ses solutions. Nexa Autocolor (PPG) est très avant-gardiste sur le matériel, et chez Sikkens (AkzoNobel) aussi, ça commence à bouger, avec des outils pointus qui arrivent.

YANIS JACOB
(JACOB SERVICES)

Il y a toujours des difficultés de recrutement, mais nous réussissons à attirer des profils intéressants car nous avons une bonne image et l'ambiance est bonne chez nous... mais aussi des rémunérations confortables. Nous avons eu la chance de pouvoir embaucher des collaborateurs experts dans leur domaine. Par exemple, nous avons recruté un ex-co-tech qui est extrêmement efficace pour la vente au comptoir du fait des conseils qu'il donne aux clients.

LAURENT FERRÉ
(ADIPA)

Recruter reste un gros problème. Chez nous, la première minute en heures supplémentaires est payée 25 % en plus, certains l'ont compris. On passe par des agences d'intérim, des comptes Indeed pour recruter. L'intérim permet de voir la personnalité des gens. En février-mars, il faut qu'on connaisse nos saisonniers. En août, on n'a que des femmes, elles sont beaucoup plus courageuses ! Aujourd'hui, un chef d'entreprise doit participer à l'éducation des jeunes. On doit les former au savoir-vivre. L'employeur doit s'adapter à ses collaborateurs.

Emil Frey France IAM à la conquête de la clientèle de proximité



Si l'Auvergnat Flauraud et le Niortais Barrault poursuivent leur vie commerciale chacun de leur côté, leur intégration à la division Emil Frey IAM commence à montrer ses effets... Et c'est Stéphane Drouillard qui fait la jonction. « Il s'agit d'instiller une stratégie de masse faisant cohabiter, tout en préservant les marques qui sont fortes », rappelle le directeur des distributeurs IAM chez Emil Frey France. Reste que les deux enseignes n'ont pas vécu la même année 2023.

Ainsi, Flauraud s'affiche en recul sur 2023 (-5,2 % pour 81,3 M€ de CA*), bousculé par un modèle réinventé passant par des déménagements de magasins pour passer de format XXL en zone « industrielle » à des petits magasins, cette fois implantés sur des zones commerciales plus visibles en périphérie des villes. Historiquement axé sur la clientèle grands comptes et pour un business de plateforme, Flauraud redessine son business vers plus de proximité. D'où l'ouverture de huit magasins sur un an, soit vingt-sept au total, pour couvrir dix-huit départements. « Nous basculons Flauraud sur le mode managérial de Barrault, qui est un vrai distributeur de proximité cultivant essentiellement une relation d'apporteur de solutions locales avec ses clients. » Un positionnement qui a notamment permis de renforcer de 50 % l'activité comptoir, « jusqu'ici très faible dans ces magasins, quand chez Barrault elle représente 25 % du CA ». De fait, Barrault poursuit sa dynamique (+7,3 % pour 66,1 M€



« La crise sanitaire comme la digitalisation ont cassé les barrières. Pour se différencier face à une concurrence forte, nous avons fait le choix de miser sur la proximité », martèle Stéphane Drouillard.

de CA) dans une logique de couverture nationale avec son réseau de 68 magasins couvrant 28 départements. L'an passé, l'enseigne ajoutait les Haut-de-France à son tableau de chasse où sont aujourd'hui implantés sept sites.

Synergies à la manœuvre

Consolidés, Barrault et Flauraud pèsent un ensemble de 150 M€ de CA cumulé via 97 sites (+7 vs fin 2022), 184 garages Club Auto Conseil et 128 Autoft. Un poids et une capillarité déjà importants qui signent la stratégie d'Emil Frey France IAM de jouer la proximité héritée du modèle Barrault et loin de celui de l'axe de plateforme de Flauraud. Les synergies commencent donc à se dessiner avec cette stratégie dorénavant mutualisée de proximité. Comme la mutualisation du catalogue électronique Mecasystems qui sera une réalité en septembre, au moment où l'ensemble des magasins Barrault auront

basculé sur cet outil commun. Enfin, et c'est le nerf de la guerre, la synergie est opérationnelle en matière de collection PR. « Nous sommes dans un business de volume. Donc l'une des premières décisions intelligentes à prendre est de consolider les achats et donc d'harmoniser les collections. L'objectif à terme pour la filiale IAM du groupe est de construire un catalogue unique pour les commerciaux, qui sont aujourd'hui une centaine sur le terrain », insiste Stéphane Drouillard.

Vers une capillarité fine des territoires

« Le multimarquisme est encore récent dans le groupe. Nous avons besoin de structurer nos outils (système d'information, organisation logistique...) et de stabiliser notre dispositif. Aujourd'hui, notre centaine de magasins nous permet de réaliser des investissements. » Cependant, une pause de consolidation s'impose sur 2024, avant de

relancer la croissance avec de nouvelles implantations. « Dans notre logique d'avoir une empreinte nationale à terme, le maillage recherché se situe autour de 200 implantations, contre une centaine d'aujourd'hui », se projette Stéphane Drouillard. Avec Flauraud et Barrault, le groupe estime couvrir correctement la zone allant de Nantes à Lyon, mais devoir encore renforcer son maillage dans la vallée du Rhône. Enfin, le nord de la Loire reste à conquérir.

À l'image de Barrault, la croissance se fera par de la création de sites ex nihilo, mais pour aller vite le groupe reste dans une logique de croissance externe par acquisition. « Structurellement, il faut que notre modèle soit totalement mature pour accueillir de nouveaux entrants. Vu notre position, notre prochaine acquisition devra se faire avec une intégration et une convergence immédiate, et non sur un modèle de cohabitation de l'entreprise à côté de la nôtre. » Pour y parvenir, le groupe va devoir muscler sa logistique via des relais logistiques en région, portant en moyenne 30 000 références. La première plateforme régionale sera opérationnelle en septembre dans le Nord, accolée au site de MGA, l'équipementier du groupe. Une autre va suivre d'ici fin 2024 à Lyon pour assurer le H+4, qui est impossible en partant de Clermont-Ferrand (60 000 références). « Puis, nous continuerons à mailler. »

C. R.

* EFF IAM a changé le périmètre comptable de Flauraud en sortant le CA de l'activité réalisée en Italie pour l'imputer à MGA, influant sur son classement habituel dans le Top 100.



Le nouveau format des magasins Flauraud.



Le modèle des magasins Barrault est définitivement validé et dupliqué chez Flauraud.

**MANN
FILTER**

MANN-FILTER. Le bon choix.



Les produits MANN-FILTER en qualité première monte sont l'option parfaite pour assurer la protection de l'homme et de la machine. Nos filtres combattent les polluants les plus dangereux avec courage et confiance. Les particules nocives n'ont aucune chance, tandis que le carburant, l'huile et l'air entrant restent parfaitement propres. Bon pour la santé du conducteur et des passagers, parfait pour la longévité du véhicule.

MANN-FILTER – Perfect parts. Perfect service.

www.mann-filter.com

OCCITANIE



670

distributeurs
et plateformes

6 019

nombre moyen de VP+VUL
par distributeurParc circulant VL :
4 032 721Âge du parc régional :
12,19 ansRépartition du
parc en % :
10,55% - de 3 ans
14,41% 3-5 ans
75,04% 5 ans et +Parc circulant VU :
728 281Âge du parc régional :
13,04 ansRépartition du
parc en % :
13,11% - de 3 ans
14,68% 3-5 ans
72,20% 5 ans et +

7480 ateliers

Sources: AAA Data, ANFA/Insee

Norca s'affirme, entre croissance et digitalisation

29

Actualité chargée et exercice flamboyant en 2023 pour le groupe biterrois Norca qui annonce presque +28 % de CA, à 31,3 M€! Le maillage du réseau a progressé avec 5 distributeurs et désormais près de 40 réparateurs. Le 1^{er} juillet dernier, Norca a aussi fait l'acquisition de la société SMA Distrib, à Moins (69). Et parce que l'union fait la force, le distributeur a intégré en septembre 2023 le groupement Autolia. «*Outre de meilleures conditions d'achat, Autolia nous permet de travailler sur les frais généraux en mutualisant le plus possible via des accords-cadres (achat de véhicules, téléphonie, électricité, transporteurs, etc.). Au-delà, c'est un partage de vision, de connaissance et de compétence*»,

explique Thibault Castellanos, DG du groupe. Des passerelles sont actuellement mises en place entre les différents ERP afin que chaque membre puisse profiter du stock des autres; une mise en commun des collections et une visibilité immédiate des stocks qui évitent d'acheter à l'extérieur et permet de répondre à de nouvelles demandes.

L'atout digital

Norca actionne également le levier digital avec le site marchand TrucksActiv lancé en octobre dernier et le rachat à la même période de PG Distribution, société de vente en ligne spécialisée dans les solutions d'éclairage et signalisation. «*Sur le Web, on souhaite proposer un site pour chaque solution métier: TrucksActiv pour la pièce de car-*



Avec deux sites marchands et une application lancés l'année dernière, Norca pousse fort sur la digitalisation...

rosserie, PG Distribution pour l'éclairage... Et un nouveau site devrait voir le jour cette année pour travailler d'autres lignes de produits.» À cela s'ajoute Elpÿ, l'application maison présentée sur Solutrans 2023. Elle se destine aux clients en compte pour leur donner une vue précise de l'état de leur flotte (historique des commandes, des réparations, etc.) et est également déployée au sein du réseau afin que les réparateurs et l'ensemble du réseau Norca aient une vue précise des besoins des

clients. «*La data et la connexion permanente du client à l'offre Norca sont primordiales. Le volet digital est certes tout neuf, mais il représente déjà 8 % de nos volumes de commande!*»

Tensions sur 2024

Après du mieux en 2023 côté approvisionnement, sur S1 2024 les fournisseurs auraient tendance à réduire leurs stocks tout en relevant leurs tarifs pour conserver leur rentabilité. Le marché se tend! Dans ce contexte, il n'est pas surprenant de voir la MDD

du groupe en augmentation de plus de 30 %. Une offre portée par Elpÿ, qui personnalise l'offre pièces en fonction de l'âge du véhicule (si plus de 7-8 ans, la MDD est proposée de facto), et des trésoreries qui souffrent chez des transporteurs en recherche d'alternatives économiques à la pièce premium. «*Depuis le deuxième trimestre, le nombre de défaillances a augmenté*», estime Thibault Castellanos... Si Norca revendique +8 % de CA à mi-parcours, pas d'optimisme béat pour autant: «*Le second semestre 2024 s'annonce compliqué. Avec des trésoreries tendues, une bataille des prix et des fonds de roulement qui vont baisser, le maître-mot va être le pilotage de la rentabilité!*» ●

J. M.

Dalens joue la carte de la technique

86

Le distributeur Precisium occitan continue d'apposer sa patte sur l'Albigeois et ses alentours. L'entreprise aux cinq magasins a conclu l'exercice 2023 sur une croissance de près de 15 %, à 7,3 M€ de CA. Une année qui ne manquait pas de défis, pourtant, pour Dalens Pièces Auto. «*L'année 2023 était globalement bonne avec une croissance bien aidée par l'inflation, même si les prix ont baissé au second semestre. Mais nous avons été surtout impactés par l'installation d'un centre Carter-Cash et d'un Norauto qui a démenagé d'une ancienne zone commer-*



ciale vers un autre, plus près de notre établissement d'Albi. Nous avons une activité importante auprès des particuliers dans ce magasin et ces deux arrivées ont impacté cette partie BtoC de notre CA. Côté BtoB, en revanche, le site marche plutôt bien», détaille Alain Dalens, dirigeant de l'entreprise familiale

fondée en 1945. Le signe d'une société à laquelle ses clients font confiance et dont les compétences sont précieuses. Sur un secteur géographique à dominante rurale ou périurbaine, la technicité des équipes est primordiale. Et Dalens continue de la cultiver. «*L'an dernier, nous avons réinvesti dans du matériel*

de test d'injecteurs diesel, en plus du remplacement partiel de notre parc roulant. Et à raison de 40 000 € par banc de contrôle d'injecteurs, cela représente un investissement notable», souligne le dirigeant.

Répondre aux défis des professionnels

Parce que si le parc diesel a été éloigné des grandes métropoles à la faveur de la mise en place des zones à faibles émissions (ZFE), ce n'est pas le cas dans le Tarn. Avec un parc roulant qui prend de l'âge, prolonger la vie des véhicules devient essentiel. Mais, en phase avec l'évolution technologique du parc, Dalens

n'oublie pas de sensibiliser ses clients à la réalité concrète de ces transformations dans les ateliers. «*Avec notre partenaire DAF Conseil, nous avons formé une quarantaine de clients à l'habilitation électrique. Néanmoins, s'ils savent que les VE commencent à arriver, la plupart des réparateurs ne se sentent pas encore concernés*», souligne Alain Dalens. Même chose pour répondre à la connectivité croissante du parc et aux procédures Gateway, pour l'accès aux données, et Passthru, pour le télécodage. «*Les clients commencent à demander davantage de solutions en la matière*», confirme Alain Dalens. ●

R. T.

ze^{PROS} AWARDS AUTOMOBILE

RENDEZ-VOUS LE **JEUDI 19 SEPTEMBRE 2024**

Le groupe média ZEPROS récompense pour la 7^e année
les entrepreneurs de la filière Automobile.

Ne manquez pas cet **événement phare** de la profession !



CETTE ANNÉE,
8 PRIX SERONT DÉCERNÉS :

- **ZE AWARD DU RÉPARATEUR**
 - Entreprise de - 1,5 M€ de CA
 - Entreprise de + 1,5 M€ de CA
- **ZE AWARD DU DISTRIBUTEUR**
 - Entreprise de - 15 M€ de CA
 - Entreprise de + 15 M€ de CA
- **ZE AWARD DE LA LOGISTIQUE**
- **ZE AWARD DE L'ÉCO-MOBILITÉ**
- **ZE AWARD DE LA PERSONNALITÉ DE L'ANNÉE**
- **ZE AWARD DU JURY**

POUR PARTICIPER À CET ÉVÉNEMENT,
INSCRIVEZ-VOUS AVANT LE 04 SEPTEMBRE 2024

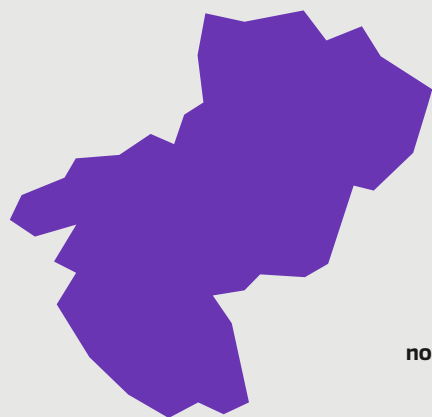


Pour connaître l'actualité des Ze Awards, rendez-vous sur www.auto.zepros.fr.

EN PARTENARIAT AVEC



PAYS DE LA LOIRE



317

distributeurs
et plateformes

7 906

nombre moyen de VP+VUL
par distributeurParc circulant VL :
2506212Âge du parc régional :
12,09 ansRépartition du
parc en % :
10,01% - de 3 ans
14,13% 3-5 ans
75,87% 5 ans et +Parc circulant VU :
478584Âge du parc régional :
11,60 ansRépartition du
parc en % :
15,57% - de 3 ans
16,68% 3-5 ans
67,75% 5 ans et +

3301 ateliers

Sources: AAA Data, ANFA/Insee

LAURENT ATTAL
(LKQ FRANCE)

Nous ne sommes pas impactés par les ruptures car nous fonctionnons avec un système de prévision à long terme, des forecasts poussés. Notre panel de fournisseurs est restreint, ce qui facilite le stockage et les prévisions de commandes. De plus, notre système logistique très élaboré s'appuyant sur des Central Distribution Center (Italie, Royaume-Uni, et Allemagne) permet une logistique fine. Trois à six mois de visibilité pour les fournisseurs permettent de programmer plus facilement les livraisons.

CLAUDIE CAHART
(ID RECHANGE)

La force d'ID Rechange, c'est qu'il s'agit d'un réseau hétéroclite. Mais nos adhérents sont tous logés à la même enseigne, quel que soit leur CA. Ils ont droit au même niveau de service.

JEAN-FRANÇOIS NIORT
(AUTODISTRIBUTION NIORT)

Il n'y a aucune rupture à souligner chez nous ! Nous avons été largement soutenus par Logisteo, qui a augmenté de 30 % ses stocks au plus fort de la crise post-Covid. Pas sûr que tout le monde puisse dire la même chose.

ANTOINE BEAUDET
(EUDIFF)

Nous allons mettre en place un programme pour récompenser nos clients par taux de fidélité, sachant que nous faisons tout en dédié chez nous.

LAD vise toujours plus haut

2 Avec une croissance de 16 % en 2023, Leroy Accessoires Distribution (LAD) a surfé sur une belle dynamique et vu son CA bondir de 125 à 145 M€. Moins d'inflation – cela s'est vu dans le nombre de mises à jour des tarifs des équipementiers –, entre 3 et 5 %. L'activité, si elle a bien sûr été portée par l'offre des grands équipementiers ayant retrouvé un taux de service dans la norme pré-Covid, est également le fait d'une offre MDD du groupement ID Rechange, auquel appartient LAD, et dont il gère les commandes depuis le site de Segré (plus de 60 000 références). « On a enregistré une hausse plus que significative de la demande pour la MDD Techni KIT, à +20 %. Avec le parc vieillissant et un budget contraint, la demande ne porte plus seulement sur la filtration ou le freinage, mais sur des pièces techniques car les ménages souhaitent conserver leur véhicule :



Si l'activité reste solide sur le premier semestre 2024, Leroy Accessoires Distribution souligne un manque de visibilité, avec des périodes fastes suivies de périodes atones.

kits de distribution, embrayages ou encore amortisseurs, très dynamiques en 2023...», observe Jérôme Habsieger, le nouveau directeur général. Une success story qui s'explique certes par un positionnement prix en adéquation avec les problématiques de pouvoir d'achat, mais également du fait d'un enrichissement permanent de l'offre « car n'étant plus seulement centrée sur le 20/80, mais plutôt avec l'objectif de couvrir plus de 90 % des besoins », complète-t-il.

En parallèle, LAD a peaufiné sa logistique en 2023 avec l'ouverture en septembre dernier d'une nouvelle plateforme SAFA+ à Lille, « afin de mieux répondre aux adhérents ID Rechange existants dans le Nord comme pour aller en chercher de nouveaux ».

(Presque) pas d'essoufflement en 2024

Sur 2024, le marché apparaît plus tendu, même si le distributeur du Grand Ouest conserve encore une progression à deux chiffres sur le premier semestre. « Le premier trimestre a été très bon au sein de nos sites Eur-Auto, les plateformes progressent toutes, le marché est encore là ! », note ainsi le DG. Car le distributeur travaille aussi au maillage de deux enseignes. La première est un concept hybride "maison", Eur-Auto, à mi-chemin entre le distributeur, le centre auto et le MRA (cf. encadré). Sa seconde jambe n'est autre que l'enseigne d'entretien-réparation multi-marque NexusAuto, et dont LAD en anime vingt-deux ac-

tuellement. Côté logistique, dans la même logique de proximité et de conquête de nouveaux clients ayant conduit à l'ouverture de la plateforme lilloise, c'est la région Bretagne qui a été mise à l'honneur le 1^{er} juillet dernier avec l'ouverture d'une autre plateforme située à Rennes, Roazhon Distribution Pièces. Objectif : pouvoir livrer les clients en H+4 sur la quasi-totalité de la Bretagne !

Rester vigilant

Si l'activité semble donc maintenir un certain régime de croisière sur le premier semestre 2024, le DG a toutefois observé sur le premier trimestre des défaillances d'entreprises et des délais de paiement ayant tendance à s'allonger. Prudence donc, d'autant que le dirigeant redoute un regain de tension observé depuis le deuxième trimestre sur les coûts du fret maritime, ce qui devrait inévitablement pousser les équipementiers sourçant en Asie à revoir leur pricing sur le second semestre 2024. ●

J. M.

Eur-Auto voit plus grand

Implantés principalement dans des zones rurales, les points de service hybrides imaginés par Leroy Accessoires Distribution proposent l'entretien toutes marques comme un MRA, mais ajoutent à cela la vente au comptoir pour les particuliers et les professionnels, chaque centre Eur-Auto disposant de plusieurs dizaines de milliers d'euros de stock (dont le pneumatique), ainsi qu'un espace de libre-service à la façon d'un centre auto. Le réseau, qui compte à date 32 centres intégrés et 20 franchisés, souhaite aujourd'hui déborder de son Grand Ouest natal et affiche des ambitions nationales. Eur-Auto cherche des partenaires en zones rurales, péri-urbaines ou urbaines, disposant d'une équipe de 3-4 personnes minimum. Il vise à fédérer 70 sites d'ici fin 2025. Jérôme Habsieger, directeur général de LAD, entend également les faire monter en compétences avec un programme d'habilitation électrique afin que « l'enseigne Eur-Auto soit connue et reconnue pour l'entretien et la réparation des véhicules électrifiés ».

Delphi



FREINAGE



LIAISON AU SOL



ENVIRONNEMENT
MOTEUR



DIAGNOSTIC
& FORMATION



SYSTÈMES
D'INJECTION



DÉMARREURS
& ALTERNATEURS



PARTNER OF CHOICE

delphiautoparts.com/fr-fr

 **PHINIA**



FABRICE GODEFROY
(IDL P)

La MDD n'était pas culturelle chez IDLP ou Alternative Auto-parts, mais nous nous sommes soignés ! Aujourd'hui, cette offre prend une belle ampleur.

J.C. BARTHELET
(EXADIS)

Exadis reste très marques premium et ne propose pas de réelles MDD. Nous y travaillons pour proposer une offre très distinctive sur le marché.

MAXIME LAJOIE
(BEAL PEINTURES)

T-Euro existe depuis longtemps chez Centaure, et c'est une très belle gamme, encore plus performante qu'avant : il y a de grands noms derrière et nous ne transigeons pas sur la qualité.

JÉRÔME & REMY ARBONA
(SAAS)

On nous demande de la MDD dans tous les magasins, mais c'est plus ou moins prégnant selon les secteurs géographiques. Dans certains magasins, comme à Salon-de-Provence, on nous en demande moins. Mais les lignes de produits où l'on nous en demande le plus sont le freinage, la distribution et l'embrayage. Aujourd'hui, même de petites lignes produits comme la filtration sont concernées.

LAURENT FERRÉ
(ADIPA)

Nos stocks ne sont pas parfaits mais plutôt bons. Nous avons 85 000 références en stock, pour une valeur de 7 M€.

JEAN-PHILIPPE MOYET
(DISTRICASH)

Nous sommes engagés depuis plus d'un an en RSE (charte, rapport, une personne dédiée). En social, nous travaillons sur l'accueil des nouveaux salariés, la formation, le parcours du salarié, les conditions de travail... Sur l'environnement, nous équipons nos plateformes en LED, nous travaillons sur l'optimisation de nos solutions de transport, dont le fluvial pour une petite partie, lorsque cela est possible.

Adipa gonfle encore son stock



Le Nantais, membre du réseau Apprau, a clôturé au 31 octobre dernier son exercice 2023, en croissance de 18 %, avec un CA de 21,1 M€. Pour son président, Laurent Ferré, tant l'état du marché que la stratégie clairement définie expliquent la bonne santé de l'entreprise qui dépanne sur un territoire couvrant vingt départements les distributeurs sur des gammes très larges. Adipa tire profit d'un parc vieillissant, dont l'âge approche les 12 ans, et d'un marché VN incertain, avec « des clients potentiels totalement perdus, qui ne savent pas quoi acheter », explique le dirigeant. Pour répondre à cet environnement favorable, Adipa mise sur son stock, d'une valeur de 7 M€ pour 85 000 références disponibles. « Nous acceptons de stocker des produits que l'on vend seulement deux à quatre fois par an, des milliers de pièces à l'unité », relève le dirigeant,



En dépit des incertitudes politiques, Laurent Ferré reste confiant dans l'avenir de la profession.

dont la ligne directrice est entretenue par les difficultés de ses fournisseurs. « Leur taux de livraison a été mauvais en 2023 et ne s'est pas beaucoup amélioré pour certains. Cela nous force à surstocker pour satisfaire nos clients. Nous sommes le stock : c'est un pari qui ne se gagne pas toujours », note Laurent Ferré. Laissant les MDD aux groupements, le distributeur fait évoluer à la marge ses

gammes d'équipementiers premium.

La pièce technique gagne du terrain

« Nous nous intéressons à des produits qui montent, comme les kits BVA ou les kits de chaîne, à des produits moins vendus par les autres », relève Laurent Ferré. En croissance, la pièce technique approche les 20 % du CA d'Adipa, qui a recruté un référent technique en 2020

afin d'accompagner ses clients. La plateforme est par ailleurs actuellement en phase de test de « produits atypiques, sur des niches », fournis par l'Espagnol IJS et par l'Allemand Vierol. Suite à une extension finalisée fin 2022, elle se déploie sur 6 000 m² en développé et bénéficie d'une réserve de foncier si besoin.

Jouer collectif

« Par rapport au parc très ancien, nous n'avons pas à être inquiet pour l'activité des distributeurs, des garages, des centres autos », estime-t-il, relevant néanmoins la nécessité pour ses collègues distributeurs de jouer collectif. « Nous avons eu des avancées sur les pièces captives, sur les ZFE, grâce à la Feda. Il ne faut pas que les distributeurs restent dans leur coin. Nous avons besoin de la FEDA... et elle a besoin de nous », lance celui qui est membre du conseil d'administration de la fédération. ●

Thierry Goussin

APA Carmoine conforte sa fibre technique



Le changement dans la continuité. Alexis Dufay a succédé à Alex Garcia le 1^{er} janvier comme directeur général d'Auto Pièces Atlantique Carmoine. Depuis dix ans dans la filiale distribution PR du groupe Dubreuil comme responsable commercial carrosserie peinture puis directeur commercial, il a « grandi et progressé dans l'entreprise ». Laquelle affiche une belle croissance : le CA a frôlé les 96 M€ en 2023, progressant de presque 12 % (6 % hors inflation), et suivrait une tendance de + 8,5 % sur les cinq premiers mois de 2024, avant un mois de juin au ralenti. Pour Alexis Dufay, ce dynamisme de l'indépendant badgé Auto-distribution s'explique par le niveau de service atteint et un maillage réseau toujours en progression. APA compte aujourd'hui dans son réseau 245 garages sous enseigne AD,

AD Expert, AD Carrosserie, AD PL, Staff Auto ou Autoprime. L'un des trois axes stratégiques du distributeur réside dans le gain de parts de marché en Ille-et-Vilaine, où il devrait compter quatre à cinq garages AD de plus d'ici la fin de l'année. Ce développement s'appuie sur la montée en puissance de la plateforme logistique de Betton, créée en 2020 et dont « le stock s'affine au fil des ans », souligne Alexis Dufay.

Jouer la carte technique

Toujours sur ce département, APA Carmoine a transféré son agence de Saint-Malo en octobre dernier dans un site complètement neuf. Cette nouvelle agence, contrairement à l'ancienne, est dotée d'un atelier technique. Douze des quatorze sites du distributeur sont désormais pourvus d'un tel outil, qui apporte un service de proximité aux clients garagistes, dans la recherche et la réparation de

pannes complexes ou les prestations techniques.

« Se différencier par notre valeur technique » est le second axe ciblé par Alexis Dufay, qui cite aussi en exemple le service après-vente associé à la vente et à l'installation d'équipements de garage. Afin de renforcer le lien équipementier/distributeur/garagiste, APA Carmoine organise régulièrement des soirées d'information technique – dernièrement sur la vidange des boîtes automatiques, les

moteurs PureTech ou encore le Passthru.

L'atout pneumatiques

Le pneu (environ 100 000 unités par an) est la troisième priorité. Le distributeur a déployé au second trimestre 2024 une gamme de pneus Budget, le Royal Black. Ces nouveaux volumes vont entraîner un réaménagement de l'entrepôt de Grandchamp-des-Fontaines (44) afin de gagner en espace de stockage. ●

T. G.



Alexis Dufay, directeur général d'APA Carmoine, appuie sur la valeur technique pour démarquer le groupe.

AUTECH EXPERT

LA TECHNOLOGIE DE DEMAIN
POUR LES TECHNICIENS
D'AUJOURD'HUI



AUTECH Expert distributeur exclusif la marque AUTEL dans le domaine du diagnostic automobile depuis plus de 10 ans.

38 collaborateurs dont 8 sur le terrain pour un service de proximité dans toute la France.



Des formations ADAS certifiées QUALIOPi pour accompagner les professionnels.



Un réseau qui s'étend à plus de 1 200 distributeurs en France et dans les DOM-TOM.



Médaille d'or pour notre solution mobile ADAS GÉOMÉTRIE IA900WA certifié CESVI.



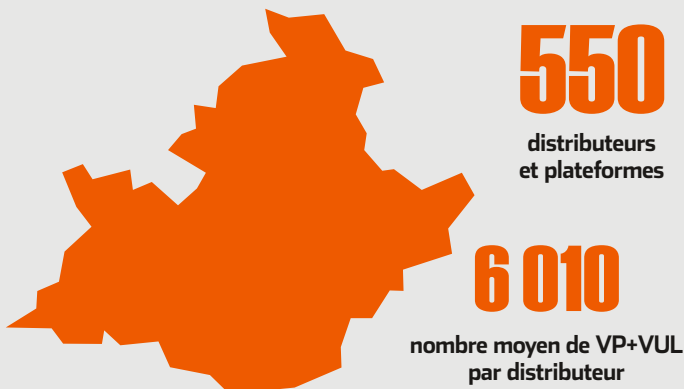
Contactez nous :

☎ 09 79 98 01 69

🌐 www.autech-expert.fr

📍 61 Rue Ampère, Colmar 68000

PROVENCE-ALPES-CÔTE-D'AZUR



Parc circulant VL :
330556

Âge du parc régional :
11,41 ans

Répartition du
parc en % :
12,71% - de 3 ans
15,79% 3-5 ans
71,50% 5 ans et +



Parc circulant VU :
541211

Âge du parc régional :
11,52 ans

Répartition du
parc en % :
17,20% - de 3 ans
17,58% 3-5 ans
65,22% 5 ans et +



7442 ateliers

Sources : AAA Data, ANFA/Insee

Guiproman debout et bien entouré



Le distributeur Grou-pauto provençal vient d'achever douze mois de relèvement après l'incendie qui a frappé son vaisseau amiral aixois le 15 juin 2023. La persévérance de ses équipes ainsi que le soutien dont il a bénéficié lui ont permis de n'accuser que -0,2 % au bilan de l'exercice écoulé, finissant sur un CA de 10,5 M€. «En 2023, nous enregistrons des progressions presque à deux chiffres jusqu'à la date du sinistre. La dynamique a été cassée et nous avons fini à -5 % de fin juin à fin décembre 2023. Heureusement, nous avons bénéficié d'un grand élan de solidarité, côté clients comme fournisseurs, même si au bout de quelques mois c'est redevenu compliqué», témoigne

Romain Proton, le directeur général de Guiproman.

Dimension institutionnelle

Celui-ci se réjouit de la dimension institutionnelle de l'entreprise et du niveau d'activité qu'elle soutient sur son secteur géographique. «On n'efface pas 45 ans d'existence comme ça! Nos magasins ne sont pas qu'un endroit où l'on stocke et où l'on travaille, mais aussi où l'on crée de l'attachement auprès de nos clients, nos fournisseurs et notre groupement. Ainsi que du GIE GADI, auquel nous appartenons», ajoute R. Proton. Rebâti à Venelles (13), en périphérie d'Aix-en-Provence, le bâtiment a nécessité 150 000 € d'investissement, le stock 200 000 €. Le magasin est principalement

conçu pour la pièce mécanique, le pneu avec 400 enveloppes stockées, l'équipement de garage et les liquides, dont les lubrifiants de son nouveau partenaire Yacco. La peinture y tient une petite place, avec un laboratoire pour la préparation de teintes, ainsi qu'une gamme courte. Les lignes auto, deux-roues et industrie Lechler y sont tout de même bien présentes. De quoi remettre en avant l'activité couleur, qui avait été démenagée sur d'autres sites suite à l'incendie, causant une déperdition de la clientèle des particuliers.

À fond la formation

Le business carrosserie reste minoritaire chez Guiproman, avec 18,5 % du CA total, mais a légèrement progressé en



2023. «Nous misons toujours beaucoup sur la proximité avec nos clients, l'apport technique et la réactivité: nous intervenons sous 24 heures pour toute demande d'intervention. Nous sommes attendus également sur la durabilité de nos solutions et nos partenaires – Lechler, Indasa, Mirka – sont tous dans cette démarche», souligne le dirigeant. C'est d'ailleurs sur la peinture que Guiproman investit côté formation. Un projet devrait voir le jour au second semestre

2024 sur le site de Saint-Maximin-la-Sainte-Baume (83) avec le CFA de la ville qui vient de créer un CAP Peintre automobile. «Un espace de travail avec laboratoire et cabine de peinture sera mis en place, ce qui aidera également nos clients carrossiers à trouver de la main-d'œuvre jeune... et moins jeune, car le CFA a un projet de formation accélérée pour des personnes en reconversion», témoigne R. Proton. ●

r.thirion@zepros.fr

Pour ses 60 ans, la Sfac franchit un nouveau palier



Fin juin, le distributeur des Hautes-Alpes initié par André et aujourd'hui piloté par Laurent Brutinel a réuni un millier de personnes pour fêter 60 ans dans son fief de Gap. Un bel événement pour l'entreprise, qui

accélère son développement. «Nous avons encore fait une belle année en 2023 avec une progression de 16,2 % (27 M€)», se réjouit Laurent Brutinel, le P-DG. Pour rappel, sur 2022, le groupe avait bondi de 26%! Cependant, ce n'est pas tant la dynamique naturelle du marché qui porte

seule cette croissance que l'enrichissement du catalogue Sfac de nouvelles familles de produits et l'extension de son maillage. Ainsi, intégrée il y a deux ans, l'activité peinture progresse bien, avec de nouveaux clients. «Et la dynamique va se poursuivre car nous n'avons pas en-

core atteint les positions que l'on vise. Mais nous y travaillons.» De même, le second magasin de Privas (07), acquis l'an passé, «commence à prendre de l'ampleur». Et parce que diversification et maillage sont d'invariables relais de croissance, d'ici septembre la Sfac sera à la tête

de neuf sites de distribution, avec un nouveau magasin pour renforcer son empreinte sur les Hautes-Alpes. Très actif sur le marché PL-industrie-agricole, ce nouveau site va ajouter une activité complémentaire, encore peu développée dans le groupe. Une nouvelle corde à l'arc de la Sfac qui vise un atterrissage 2024 en passant le palier des 30 M€, soit une croissance en ligne avec les +10 % engrangés sur le premier semestre. Et si L. Brutinel se donne l'année pour absorber sa nouvelle acquisition, il étudie des pistes pour lancer d'autres projets sur 2025! ●



Plus d'un millier de personnes ont répondu à l'invitation pour les 60 ans de la Sfac qui a fêté l'anniversaire dans son fief de Gap, dans les Hautes-Alpes, animée par la présentatrice-comédienne Nathalie Vincent.

C. R.

Farsy récolte les fruits de ses choix récents

10 Le distributeur au triangle rouge, établi sous son nom dans les Bouches-du-Rhône, ainsi que sous ceux de Doutaves dans le dynamique Vaucluse voisin et de Neoparts dans le Languedoc, se félicite de voir ses décisions stratégiques payer, notamment côté carrosserie-peinture. L'activité, pour les trois entités, réunies dans la holding Alteos présidée par Frédéric Farsy, a dépassé les 9 M€ en 2023 et affiche une croissance de 7,7 %, quasi similaire au niveau de progression du CA global du groupe (77,5 M€). « Depuis 2023, nous sommes en pleine conquête de parts de marché dans l'Hérault, notamment sur la carrosserie. Et en 2024, de manière générale, la carrosserie pousse fort. Nous avons déjà rempli notre objectif annuel en ce qui concerne le nombre de machines de peinture signées. Ce qui porte notre parc total à plus de 110 machines », se réjouit Alexandre Farsy, directeur général d'Autodistribution Farsy.

Promoteur des MDD

Sur ce marché de la peinture, le dirigeant défend l'agressivité commerciale de ses équipes sur le terrain. « Il faut répondre au challenge de nouveaux acteurs, souvent disruptifs, notamment les pure-players en carrosserie, mais aussi en mécanique, qui vont davantage vers le BtoB. Sans compter la concurrence venue de Pologne ou d'autres pays de l'Est, qui challengent notre modèle », confirme-t-il. Aussi, pour y répondre, Farsy n'hésite pas à pousser fort les offres dépositionnées d'Autodistribution, en particulier ses MDD. « Nous sommes le plus gros distributeur de France d'Isotech,

qui a une très belle gamme, fait de la parapeinture et propose désormais de la pièce technique: pompes de direction assistée, vannes EGR, etc. Il y a une vraie demande d'un bon rapport qualité/prix sur ce type de produits. En peinture, nous avons lancé Autolux il y a quelques années et cela répond g-largement aux besoins des petits acteurs en carrosserie afin de répondre à la concurrence du Web », insiste Alexandre Farsy.

Pneu et lubrifiant mis en avant

Toujours partant pour adopter les solutions de son groupement, le grossiste a profité de la performance logistique de ce dernier pour revenir à des niveaux de stock classiques, alors que l'éclatement de la guerre russo-ukrainienne avait poussé à les augmenter. « Il faut souligner le travail extraordinaire d'Autodistribution avec ses plateformes nationales de pièces, de peinture et désormais de pneumatiques, qui permettent d'aider le distributeur à réduire sa profondeur de gamme en se concentrant sur la largeur », admet le DG. Et à propos de largeur de gamme, le groupe a choisi de développer son portefeuille lubrifiant et pneu. « Nous travaillons depuis un an avec Kennol. Nous ne vendions pas d'huile autre que premium jusqu'ici, mais c'est un super partenaire, très innovant et avec des solutions proches des besoins des garages, comme leur bar à huile Barista Oil. Et depuis deux ans et demi, nous avons ajouté le pneu à notre bagage grâce à un accord avec Dipropneu: nous faisons des progressions de 30 % sur ce marché, avec trois marques. » ●

R. T.



Parmi les salons de distributeurs, l'édition d'Autodistribution Farsy fait partie des plus fréquentés.

automechanika
FRANKFURT

10-14. 9. 2024
FRANCFORT / MAIN



Procurez-vous
votre carte
d'entrée dès
maintenant!

→



Mobilité connectée, un marché en transformation

À portée de main:
IA, numérisation et chaîne logistique.

automechanika.messefrankfurt.com

info@france.messefrankfurt.com
Tel. +33 (0) 144 89 67 70

messe frankfurt

SAAS s'offre deux magasins en plus



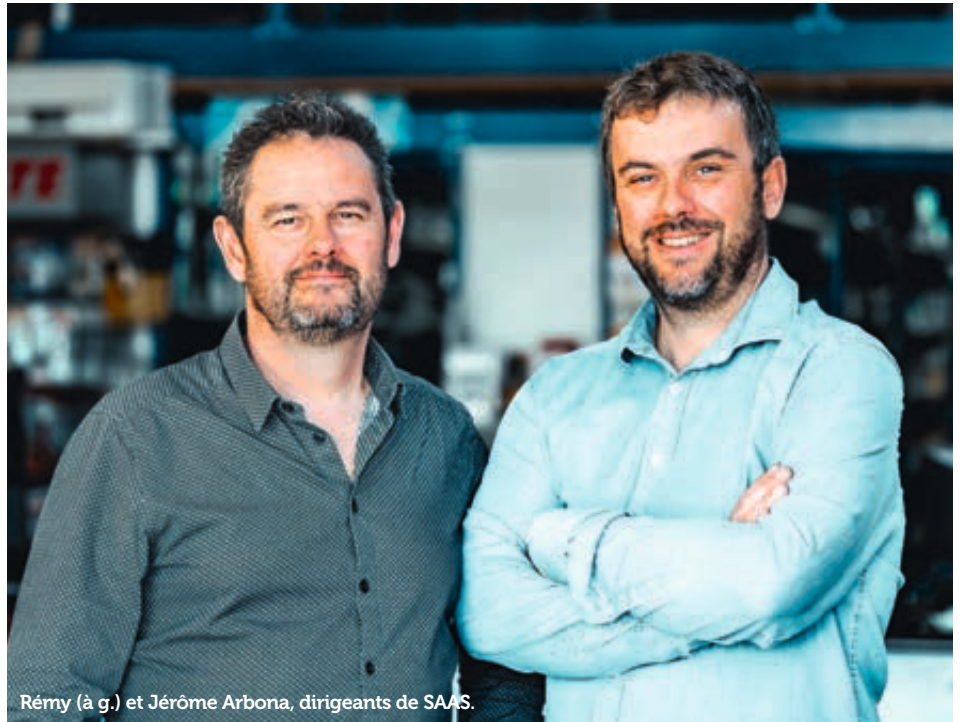
Adhrente Centaure pour la peinture et Alternative Auto-parts (AA) pour la pièce et le matériel de garage, l'entreprise provençale dirigée par les frères Arbona vient d'ajouter deux nouveaux sites aux six établissements dont elle disposait déjà.

Le 17 juin dernier, le grossiste a signé l'acquisition de Négoce Pièces Auto (NAP), également membre d'AA. Fort de 4 M€ de CA répartis à plus de 80 % sur son siège de Nîmes (30) et à un peu moins de 20 % sur son agence de Tarascon (13), NPA offre de sérieuses perspectives de consolidation à un SAAS qui a fini fort l'année 2023, avec 10,7 M€ de CA au total, en progression de 15,2 % par rapport à 2022. «Ce rachat va nous amener de nouvelles références car les deux sociétés propo- saient des marques différentes. Nous avons 70 % de fournisseurs performants chez SAAS et NPA a d'autres belles marques à succès, comme Delphi Technologies. Nous sommes très Bosch chez SAAS et désormais, nous allons proposer deux belles

cartes sur les familles de pièces qu'ont en commun les deux marques. Quant aux fournisseurs que nous référençons tous les deux, comme Dayco ou Steco Power pour ne citer qu'eux, ils vont bénéficier des synergies que nous allons commencer à mettre en place dès début 2025», se félicitent Jérôme et Rémy Arbona.

Technicité en pièces comme en peinture

Cette acquisition renforce également la position de SAAS au sein d'AA. Le distributeur entend également appuyer davantage sur la pièce technique, inscrite dans l'ADN du groupement. «Nous avons fait des efforts pour trouver de nouveaux fournisseurs axés sur la technique car en étant Alternative Auto-parts, le client sait qu'il a affaire à des techniciens. Nous avons donc élevé le niveau de nos vendeurs», précisent les deux dirigeants. SAAS pratiquait déjà le contrôle d'injecteurs mais va renforcer cette prestation, et en développer de nouvelles comme le nettoyage de filtres à particules. L'entreprise a également renforcé son service



Rémy (à g.) et Jérôme Arbona, dirigeants de SAAS.

après-vente, passé d'un collaborateur à deux, en attendant l'embauche probable d'un troisième, «afin de devenir vraiment autonome sur ce qui nous manquait, comme le levage, que nous livrons mais que nous faisons monter au lieu de le faire nous-mêmes pour l'instant», souligne Rémy Arbona. Autre

activité-clé chez SAAS, la peinture (4,2 M€ en 2023, +12 % vs 2022) a elle aussi fait l'objet d'investissements. «Nous avons automatisé notre fabrication de peinture avec des appareils automatisés : une machine Alfa pour la marque Sinnek et une autre pour Spies Hecker, mais pas l'Axalta Iru Mix. Nous avons

donc agrandi le laboratoire et sommes passés de deux à trois personnes, même si une machine est censée remplacer partiellement une personne, donc on peut presque dire que nous avons trois personnes et demi à la préparation des teintes», s'amuse Jérôme Arbona. ●

R. T.

Entrepro ou le modèle hybride payant



Solidement équilibré entre une activité pneumatique assurant 25 à 30 % du CA et une activité pièces & lubrifiants majoritaires, Entrepro a bouclé son cinquième exercice en 2023 sur une nouvelle belle progression.

Avec 5,1 M€, son CA a augmenté de 21 % et les deux dirigeants, Yohan Chante et Fabien Pécourt, ont saisi l'opportunité de développer de nouveaux business. Après l'équipement de garage lors des années précédentes, la peinture est venue enrichir en novembre 2023 le portefeuille de solutions du distributeur établi à Entraigues (84), qui compte dix-sept collaborateurs. Deux carrosseries ont été équipées à la marque Sinnek (Besa) au cours des derniers mois. Pour répondre à cette diversification,



L'entrepôt d'Entrepro a été agrandi au cours des derniers mois.

«nous avons rentré quelque 30 000 € de stock peinture et parapeinture. J'ai été carrossier pendant des années en concession, je suis donc l'homme de la technique et j'ai un technicien peinture en local aussi. Au total,

nous sommes trois dans l'entreprise à chapeauter la partie peinture», témoigne Y. Chante.

Un dépôt agrandi

Membre d'Alternative Autoparts (AA), Entrepro se fait un hon-

neur de mettre en avant son identité de stockiste. «Si nous avons survécu à la crise sanitaire, après une année d'existence à peine, c'est parce que nous avons du stock. Nous sommes sur une zone riche en

plateformes, en distributeurs, et même si nous sommes adhérents AA, nous sommes assez éloignés de la plateforme de Vitrolles (13)... Donc il nous faut du stock, surtout en pneumatiques. Car le pneu, si tu ne l'as pas, tu ne le vends pas», reconnaît Y. Chante.

Afin d'affirmer cette identité, le dépôt d'Entraigues et sa mezzanine ont été agrandis à hauteur de 1200 m². «Nous essayons d'apporter un maximum d'offres au réparateur. Nous ne disons jamais non... C'est peut-être un défaut», ajoute le codirigeant. Ce dont les clients d'Entrepro leur savent gré puisqu'ils étaient plus de 500 à répondre présents à l'anniversaire des cinq ans de l'entreprise, le 25 mai dernier. ●

R. T.

Cet encart d'information est mis à disposition gratuitement au titre de l'article L. 541-10-18 du code de l'environnement. Cet encart est élaboré par CITEO.

**Petit à petit,
tout le monde
fait son tri.**



**ON NE
LÂCHE
RIEN!**

TRIONS SYSTÉMATIQUEMENT

TOUS LES EMBALLAGES ET PAPIERS SE TRIENT



LE GUIDE DE A à Z

CLASSEMENT PAR RAISON SOCIALE

ADIPA	P. 95	FLAURAUD	P. 90
ADOUR VI	P. 98	FORMULE PIÈCES AUTO	P. 102
ALLIANCE AUTO INDUSTRIE	P. 92	GBV TRUCK SABATIE	P. 102
ALSACE ELECTRO DIESEL	P. 94	GOVIN	P. 100
ANIEL	P. 93	GPA 38	P. 103
ANTONIN	P. 99	GRANDBLAISE	P. 92
ARQUES ELECTRO DIESEL	P. 103	GROSSMANN	P. 94
ATAC PIECES AUTO	P. 93	GUIPROMAN	P. 99
AUTO INDUSTRIE COUTANCAISE	P. 104	HAUTOT ET FILS	P. 98
AUTO STYL	P. 96	HUBERT	P. 90
AUTOMOTIVE FACTORY PARTS	P. 96	IDLP	P. 89
AUTOPUZZ	P. 91	ITAL EXPRESS	P. 91
B. COUSTHAM	P. 104	JACOB SERVICES	P. 103
B.A.P	P. 94	LENORMANT	P. 95
BAÏSSE AUTO	P. 101	LEROY ACCESSOIRES DISTRIBUTION	P. 89
BARRAULT	P. 91	LIMOUSIN PIÈCES AUTOMOBILE	P. 105
BEAL PEINTURES	P. 97	MA PIÈCES AUTOS BRETAGNE	P. 92
BONNAFOUS	P. 104	MARCEUL	P. 101
BRETEAULT	P. 97	MARTY TAILLEFER	P. 97
BSL INVESTISSEMENTS	P. 105	MAXOPIÈCES	P. 103
CAL	P. 95	MEGA 6 ORGANISATION	P. 97
CAPAIL	P. 98	MOTOR PARTS	P. 100
CAPDEVILLE (CDA)	P. 96	MS France	P. 102
CHANTERAUD	P. 96	NIORT FRERES	P. 89
CHAUSSENDE	P. 98	NORCA	P. 93
COIGNIÈRES PIÈCES AUTO	P. 104	OBJAT PIECES AUTO (OPA)	P. 99
COMPTOIR ALLARD	P. 101	ODIS TOLEDIF	P. 92
CPS	P. 105	PARTSMEN GROUPE	P. 96
DALENS ET FILS	P. 103	PHELIPPEAU	P. 100
DASIR	P. 91	PYRAME	P. 95
DECHARENTON	P. 91	RAGUES	P. 90
DELESTREZ	P. 93	RECHANGE AUTO SERVICE	P. 99
DESTREBATS	P. 102	RF AUTO PIÈCES	P. 98
DHENIN	P. 92	RONDEAU	P. 93
DOUMENGINE	P. 102	SAAS	P. 99
DUBOIS	P. 100	SAIFA	P. 97
DUBREUIL (APA)	P. 89	SAUMUR ELECTRO DIESEL	P. 105
DUPEYRON CIA	P. 101	SAVARIEAU	P. 92
DURAND SERVICES	P. 90	SD LAQUES SYSTEMES	P. 103
ENTREPRO	P. 104	SELECT POIDS LOURDS 49	P. 100
EPS	P. 94	SFAC	P. 94
ESSOR AUTOMOBILE	P. 104	SIAB	P. 99
EST ENTREPOT	P. 94	SPPV	P. 101
EUDIFF	P. 95	STARCOM AUTO PIÈCES	P. 102
EXADIS	P. 89	TALBOT	P. 90
FARSY	P. 90	TECHN'ECAR	P. 96
FAUVE	P. 101	TECHNIC PIÈCES AUTO	P. 100
FERRON	P. 89	TIC	P. 97
FICHOU	P. 93	VESOUL ELECTRO DIESEL	P. 95
FINISTÈRE PIÈCES AUTOMOBILES	P. 98	VILLEBENOIT	P. 91

CLASSEMENT PAR DIRIGEANT

ALLARD L. & C.	P. 101	HORY I. & RAMIREZ G.	P. 92
ALTUN M.	P. 94	HOURCADE B. & J.-D.	P. 103
ARBONA J. & R.	P. 99	HUBERT D.	P. 90
ARGUEL H.	P. 100	JACOB Y.	P. 103
AUTOMOTIVE FACTORY PARTS	P. 96	JUGIE C. & P.	P. 99
BARTHELET J.-C.	P. 89	LAFFARGUE C.	P. 99
BEAUDET A.	P. 95	LAFONT M.	P. 100
BENABIDES A.	P. 98	LAINÉ A.	P. 100
BERNARD É.	P. 96	LAJOIE M. & LYARD A.	P. 97
BIARD B.	P. 98	LAMRANI F.	P. 102
BOËDA C.	P. 104	LASSERRE V.	P. 96
BONNAFOUS P.	P. 104	LE CAPITAINE M.-Y.	P. 93
BOURGEOIS A. & DEROUCK C.	P. 93	LEDUC G.	P. 97
BOVO C.	P. 105	LEFEUVRE P.	P. 91
BRUTINEL L.	P. 94	LENORMANT S.	P. 95
CASTELLANOS N. & T.	P. 93	LEROUX P.	P. 105
CHABBI I.	P. 102	LEROY G.	P. 92
CHANTERAUD D.	P. 96	LETOUZÉ J.-M.	P. 91
CHAUSSENDE O.	P. 98	MALLEN É.	P. 94
CLAVERIE P.	P. 91	MANTA T. & HABSIEGER J.	P. 89
COUSTHAM B. & V.	P. 104	MANTA T. & PELLETIER F.	P. 104
COUTON E. & A.	P. 99	MARCEUL D.	P. 101
CREPET J.-L.	P. 102	MARIA J.-L.	P. 101
CRESPIN J., LUQUAS É. & ALLEAUME R.	P. 91	MAUPOIL C., H. & J.-C.	P. 104
CREUSY M.	P. 97	MÈCHE V.	P. 102
DALENS A.	P. 103	METZ O. & B.	P. 97
DE LA MOTTE L. & BONNET B.	P. 92	MIRKOVIC S.	P. 96
DEMOULIN N. & FRANCHET N.	P. 99	MOUY L.	P. 105
DESTREBATS J.-P.	P. 102	NIORT J.-F.	P. 89
DHENIN L. & P.	P. 92	OLIVES V.	P. 92
DOUMENGINE M.	P. 102	PECOUT F.	P. 104
DROUILLARD S.	P. 91	PHELIPPEAU P. & F.	P. 100
DROUILLARD S.	P. 90	PICARD A. & J.-L.	P. 94
DUBREUIL P.-H. & DUFAY A.	P. 89	PICARD F. & BRÉARD J.	P. 98
DUPEYRON P. & I.	P. 101	PICONNET H. & N.	P. 103
DURAND Y., R. & D.	P. 90	PIZZITOLLA S.	P. 95
EUVRARD J.-M. & A.	P. 95	PROTON R.	P. 99
FARSY F. & A.	P. 90	PYRAME P. & F.	P. 95
FERRE L.	P. 95	RAGUES M. & P.	P. 90
FERRON H. & V.	P. 89	RIGAL M.	P. 101
FICHOU G.	P. 93	SAVARIEAU P.	P. 92
FLORES E.	P. 98	SCHRAEN M.	P. 97
GODEFROY P. & F.	P. 89	SENGEZ A. & M.	P. 103
GOVIN J. & ROMANO R.	P. 100	SPEISSER P.	P. 94
GROSSMANN J.	P. 94	TALBOT T. & P.-O.	P. 90
GUEDET P. & WATIER J.	P. 93	TEILLET F.	P. 93
GUILIANI H. & P.	P. 105	TOUSSAINT F.	P. 97
HAUTOT A.	P. 98	VAISSIERE J.-J.	P. 103
HENRI O. & E.	P. 101	VAN DEN BOSCH A. & P.	P. 100
HORY I. & RAMIREZ G.	P. 91	VILLETTE B.	P. 96

Dans les fiches, les chiffres sont exprimés en milliers d'euros.



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 : E.D., holding du Groupe IDLP
Nbre de sites : 25 + 1 plateforme nationale + 6 plateformes régionales + 1 plateforme technique
Faits marquants : Forte progression sur les pièces détachées de l'économie circulaire, accélération sur la préparation d'un garage pilote pour les véhicules 100 % électriques



	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	222 000	248 000	11,71%
Effectif	708	721	1,84%

Date clôture bilan: 31 décembre

Avenue du Parc Médecis - 94260 FRESNES
 Tél.: 0149846600 - Fax.: 0149846619
 Mail: contact.magasins@idlp.fr - Web: www.idlp.fr



LEROY ACCESSOIRES DISTRIBUTION

Société(s) entrant dans le périmètre : LEROY ACCESSOIRES DISTRIBUTION
Implantation géographique : France entière
Dirigeant(s) : Jérôme HABSIEGER
Date de création : 1991
Actionnariat : RECUP 44 J.-F. Leroy
Nbre de sites : 2 + 6 plateformes
Faits marquants : Départ en retraite de Jean-François Leroy en juin 2023, ouverture d'une plateforme SAFA à Lille



	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	125 100	145 100	15,99%
Effectif	246	269	9,35%

Date clôture bilan: 31 décembre

ZI d'Etriché - 7 rue Gustave Eiffel - BP 50317 - 49500 SEGRÉ
 Tél.: 0241617322 - Fax.: 0241615900



EXADIS

Société(s) entrant dans le périmètre : EXADIS
Implantation géographique : 13 - 31 - 33 - 44 - 54 - 59 - 69 - 92
Dirigeant(s) : Jean-Christophe BARTHELET, Pdt
Date de création : 2006
Actionnariat : Renault, Mobivia, Groupement des concessionnaires Renault
Nbre de sites : 9
Faits marquants : Création à Saint-Priest (69) d'un site de 1500 m² dédié au traitement des retours, migration de l'ERP Infor Cloudsuite, double certification RSE Intelliam et EcoVadis



	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	91 000	113 400	24,62%
Effectif	160	168	5%

52 rue Jean Zay - 69800 SAINT-PRIEST
 Tél.: 0969328087
 Mail: contact@exadis.com - Web: www.exadis.com



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 : 12
Faits marquants : Rachat des Ets ACE, ouverture d'un site automobile au Havre (76), création de NTECH (filiale équipement)



	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	95 000	105 000	10,53%
Effectif	570	610	7,02%

Date clôture bilan: 31 mars

154 avenue du Mont Riboudet - BP 4022 - 76021 ROUEN CEDEX
 Tél.: 0235980444 - Fax.: 0235980199
 Mail: contact@niortfreres.fr - Web: www.niortfreres.fr



DUBREUIL (APA)

Société(s) entrant dans le périmètre : AUTO PIÈCES ATLANTIQUE CARMOINE
Implantation géographique : 35 - 44 - 49
Dirigeant(s) : Paul-Henri DUBREUIL - Alexis DUFAY, DG
Date de création : 1928
Holding : Groupe Dubreuil
Actionnariat : Groupe Dubreuil
Nbre de sites : 16
Faits marquants : Changement de direction générale



	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	86 027	95 899	11,48%
Effectif	350	370	5,71%

Date clôture bilan: 31 décembre

ZAC Erette Grand'Haie - 11 rue Olivier de Serres - 44119 GRANDCHAMPS-DES-FONTAINES
 Tél.: 0240134930 - Fax.: 0251360509
 Mail: contact@apa-carminoine.fr - Web: www.apa-carminoine.fr



FERRON

Société(s) entrant dans le périmètre : ETS FERRON, PIECES&PNEUS.COM, FOI 53, FOI 44, FOI 72, MAP 49, MAP 53, GUHUR DISTRIBUTION, RABJEU PIÈCES AUTO
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
Faits marquants : Ouverture d'un magasin à Sablé-sur-Sarthe (72), résiliation Precisium (indépendance), création du catalogue interne Lysibox, création des réseaux de garages AutoRepar et AutoRepar Expert



	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	90 680	95 529	5,35%
Effectif	-	-	-

Date clôture bilan: 30 septembre

Cap Bretagne - Parc d'Activité d'Etelles - 35370 ETELLES
 Tél.: 0299750019 - Fax.: 0299746543
 Mail: info@ferron.fr - Web: www.piecesetpneus.com

7

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 - Jean-Mathieu TALBOT, DG - Jean-François TALBOT (TMR)

Date de création : 1954

Actionnariat : Thierry et Jean-Luc Talbot

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

	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	77 216	87 458	13,26%
Effectif	302	312	3,31%

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

8

HUBERT

Société(s) entrant dans le périmètre : AD THOME, AD BERWALD, AUTOMAX, PARTECH, SERGEANT, 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 : Revente des 4 magasins Déf Pièces Auto



	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	79 583	81 732	2,70%
Effectif	335	340	1,49%

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

9

FLAURAUD

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

Implantation géographique : 03 - 11 - 12 - 15 - 19 - 24 - 31 - 33 - 34 - 42 - 43 - 44 - 46 - 48 - 57 - 63 - 81 - 87

Dirigeant(s) : Stéphane DROUILLARD, DG


Date de création : 1932

Holding : Aurilis Group

Actionnariat : Emil Frey France

Nbre de sites : 27 + 1 plateforme

Faits marquants : Ouverture de 8 magasins: Castelnauvay (11), Vichy (03), Limoges (87), Saint-Étienne (42), Aubière (63), Moulins (03), Issoire (63), Le Puy-en-Velay (43)



	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	85 876	81 344	-5,28%
Effectif	420	420	0%

Date clôture bilan: 31 décembre

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

10

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




	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	71 993	77 543	7,71%
Effectif	340	351	3,24%

Date clôture bilan: 31 décembre

4 boulevard des Acières - 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

11

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 : Agrandissement de la plateforme PAVI (4 000 m²), ouverture d'une agence Durand Services à Gleizé (69)







	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	72 000	77 450	7,57%
Effectif	249	252	1,20%

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

12

RAGUES

Société(s) entrant dans le périmètre : RAGUES PLUS, RAGUES ROUEN, COMPTOIR PIÈCES AUTO, RAGUES HÉROUVILLE, GOSSELIN, LEBOURGEOIS, RAGUES CHERBOURG, RAGUES ARGENTAN, RAGUES BAYEUX, AOI RENNES, AOI MALOUINE, AOI FOGÈRES, AOI SERVICE, RAGUES Le MANS

Implantation géographique : 14 - 35 - 50 - 61 - 72 - 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

	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	68 723	76 317	11,05%
Effectif	299	300	0,33%

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






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

	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	67 759	74 041	9,27%
Effectif	374	383	2,41%

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

DECHARENTON

Société(s) entrant dans le périmètre : AUTODISTRIBUTION DÉSERT, 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




	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	69 036	73 833	6,95%
Effectif	460	460	0%

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





15

BARRAULT

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

Implantation géographique : 01 - 04 - 06 - 16 - 17 - 24 - 28 - 31 - 32 - 33 - 34 - 35 - 37 - 38 - 47 - 59 - 60 - 62 - 64 - 65 - 72 - 73 - 74 - 79 - 83 - 85 - 86 - 88

Dirigeant(s) : Stéphane DROUILLARD, DG - Christophe MICALLEF, DAF
Date de création : 1923
Holding : Emil Frey France
Actionnariat : Emil Frey France
Nbre de sites : 68
Faits marquants : Arrivée dans la région des Hauts-de-France

	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	61 554	66 078	7,35%
Effectif	316	382	20,89%

Date clôture bilan: 31 décembre

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



16

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
Holding :
Nbre de sites : 3



	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	56 000	62 000	10,71%
Effectif	90	100	11,11%

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




17

AUTOPUZZ

Société(s) entrant dans le périmètre : AUTOPUZZ


Implantation géographique : Bretagne
Dirigeant(s) : Isabelle HORY - Guillaume RAMIREZ
Date de création : 2014
Holding : Midi Auto
Nbre de sites : 1



	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	33 158	54 000	62,86%
Effectif	62	78	25,81%

Date clôture bilan: 31 décembre

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




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



	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	52 000	-	-
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

19

ODIS TOLEDIF

Société(s) entrant dans le périmètre : APPRODIS, BERTHO-LAMOUR, CAPR, DIFAC, ODIS 35, ODIS 49, ODIS VAL DE LOIRE, OUEST DISTRIBUTION, TOLEDIF, TOLEDIF 45, SIMA
Implantation géographique : 18 - 28 - 29 - 35 - 37 - 41 - 44 - 45 - 49 - 50 - 56
Dirigeant(s) : Bruno BONNET - Laurie DE LA MOTTE
Date de création : 1950
Actionnariat : Bruno Bonnet, Laurie de La Motte
Nbre de sites : 16

	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	48933	51657	5,57%
Effectif	156	156	0%

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

20

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




	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	51000	51000	0%
Effectif	280	-	-



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

21

SAVARIEAU

Société(s) entrant dans le périmètre : IMA (26), VALENCE PL (26), RPL (26), PLST (44), TRANSMAN (49), TRANS VI (49), TDS (79), SAVARIEAU (85), MRVI (85), FONTENAY VI (85), TECHNO VI (86)
Implantation géographique : 26 - 44 - 49 - 79 - 85 - 86
Dirigeant(s) : Patrick SAVARIEAU
Date de création : 1964
Actionnariat : Famille Savarieau
Nbre de sites : 15
Faits marquants : Vente des sociétés Nego Trucks et Negoloc

	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	67279	42711	-36,52%
Effectif	290	250	-13,79%




Date clôture bilan: 31 décembre

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

22

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 - Laurent LEFIEF, DG
Date de création : 1963
Holding : Dhenin Auto
Actionnariat : Famille Dhenin
Nbre de sites : 12




	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	38 090	41 825	9,81%
Effectif	161	165	2,48%

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

23

GRANDBLAISE

Société(s) entrant dans le périmètre : AUTODISTRIBUTION GRANDBLAISE & LEROY, AUTODISTRIBUTION SCHOETTLÉ 68
Implantation géographique : 88 - 68
Dirigeant(s) : Gauthier LEROY, P-DG
Date de création : 1930
Holding : Ibac Participations
Actionnariat : Famille Leroy
Nbre de sites : 5
Faits marquants : Déménagement du site de Sausheim à Illzach (68)

	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	37555	41511	10,53%
Effectif	159	165	3,77%


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

24

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



	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	25 719	40 000	55,53%
Effectif	52	68	30,77%

ZA de la Bienvenue - Rue Jules Verne - 56530 QUÉVEN
 Tél. : 02 97 81 89 89
 Mail : c.lefevre@groupe-midiauto.com



FICHOU

Société(s) entrant dans le périmètre : AUTODISTRIBUTION FICHOU
Implantation géographique : 29
Dirigeant(s) : Gwënaelle FICHOU, Pdte
Date de création : 1926
Holding : Comptoir Breton de la Pièce Détachée (CBPD)
Actionnariat : Famille Fichou
Nbre de sites : 5



RUBIX

	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	34 100	39 723	16,49%
Effectif	162	178	9,88%

Date clôture bilan: 30 septembre

ZI Kergonan - 20 rue Gustave Zede - BP 80024 - 29801 BREST CEDEX 9
 Tél. : 02 98 42 42 42 - Fax. : 02 98 42 42 43
 Mail : ad.fichou@a-d.fr - Web : www.autodistribution.fichou.fr



RONDEAU

Société(s) entrant dans le périmètre : RONDEAU VACQUIER, RCA (RECTIFICATION CHOLETAISE AUDÉON), GABORIT SMG, SEPLG
Implantation géographique : 49 - 85
Dirigeant(s) : Francis TEILLET, Directeur
Date de création : 1973
Holding : Fast
Actionnariat : Groupe Fast
Nbre de sites : 9



	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	34 501	36 446	5,64%
Effectif	-	216	-

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



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



	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	35 000	-	-
Effectif	78	-	-

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.aniemarketplace.com



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 : Familles Bourgeois & Derouck
Nbre de sites : 18



	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	30 812	33 500	8,72%
Effectif	125	150	20,00%

Date clôture bilan: 31 mars

32 rue de la Batardière - 45140 SAINT-JEAN-DE-LA-RUELLE
 Tél. : 02 38 46 67 27
 Web : www.atac-pieces-auto.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 - 69
Dirigeant(s) : Norbert CASTELLANOS, Pdt - Thibaut CASTELLANOS, DG - Éléonore CASTELLANOS
Date de création : 1939 (fusion Castellanos Distribution et Norca en 2006)
Nbre de sites : 11 principaux + 27 centres expert Norca



	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	24 500	31 339	27,91%
Effectif	142	158	11,27%

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



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



	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	26 313	29 000	10,21%
Effectif	118	-	-

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



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) : Arnaud PICARD - Jean-Luc PICARD
Date de création : 1989
Actionnariat : Famille Picard
Nbre de sites : 1
Faits marquants : Anniversaire des 35 ans de l'entreprise, nouveau logo



	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	24 241	28 200	16,33%
Effectif	-	41	-

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



ALSACE ELECTRO DIESEL

Société(s) entrant dans le périmètre : ALSACE ELECTRO DIESEL, AUTODISTRIBUTION AED
Implantation géographique : 67
Dirigeant(s) : Philippe SPEISSER, Pdt
Date de création : 1959
Holding : MACH
Actionnariat : Actionnariat familial
Nbre de sites : 2 + 1 plateforme
Faits marquants : Achat d'un hall de stockage, lancement de l'activité pneu (Michelin, Kleber, Leao)



	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	25 569	27 200	6,38%
Effectif	106	111	4,72%

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



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 : 8



	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	23 237	27 000	16,19%
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



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



	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	25 052	-	-
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



B.A.P

Société(s) entrant dans le périmètre : B.A.P
Implantation géographique : 01 - 07 - 26 - 38 - 42 - 69 - 71
Dirigeant(s) : Mehmet ALTUN
Date de création : 2015
Holding : Holding Altun
Nbre de sites : 6



	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	15 500	21 500	38,71%
Effectif	70	100	42,86%

Date clôture bilan: 31 décembre

ZAC des Baterses - Chemin des Mallettes - 01700 BEYNOST
 Tél. : 04 28 89 89 14
 Mail : m.altun@bapfrance.com - Web : www.bapfrance.com



EPS

Société(s) entrant dans le périmètre : EPS, DPS
Implantation géographique : 04 - 05 - 06 - 07 - 13 - 26 - 38 - 73 - 74 - 83 - 84
Dirigeant(s) : Éric MALLEN - Laurent MENNESON, Dir. Com.
Date de création : 1979
Actionnariat : familial
Nbre de sites : 6
Faits marquants : Rachat de Dauphiné Peinture et DIAAC (38) en mars 2023, rachat de Lasure Chimie (2 sites) en avril 2024





	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	13 501	21 308	57,83%
Effectif	41	57	39,02%

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

37 **ADIPA**

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

	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	17898	21167	18,26%
Effectif	36	40	11,11%

Date clôture bilan: 31 octobre

10 rue du Lamineur - CS 50328 - 44803 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

38 **VESOUL ELECTRO DIESEL**

Société(s) entrant dans le périmètre : VESOUL ELECTRO 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 & Arnaud Euvrard
Nbre de sites : 8









	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	19850	-	-
Effectif	74	-	-

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

39 **PYRAME**

Société(s) entrant dans le périmètre : PYRAME STATION, PYRAME XL, PYRAME PLUS, PYRAME SIM
Implantation géographique : 13
Dirigeant(s) : Pascal PYRAME - Franck PYRAME
Date de création : 1928
Holding : Pyrame Mone
Actionnariat : Pyrame Mone
Nbre de sites : 6


	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	18 394	19 178	4,26%
Effectif	105	105	0%

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

40 **LENORMANT**

Société(s) entrant dans le périmètre : ASVI (60), BANNEWARTH (77), NEMOURS PL (77), LENORMANT BTP (78), NORD CARROSSERIE PEINTURE (95), SERVICE ELECTRO DIESEL (60 et 76)
Implantation géographique : 60 - 76 - 77 - 78 - 95
Dirigeant(s) : Stéphane LENORMANT
Date de création : 1957
Actionnariat : Famille Lenormant
Nbre de sites : 9
Faits marquants : Fin de l'activité sous enseigne G-Truck (pas de panneau pour le moment)






	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	18 727	19 169	2,36%
Effectif	100	105	5,00%

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

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 : 11

	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	15 300	18 700	22,22%
Effectif	70	85	21,43%

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
Date de création : 1978
Nbre de sites : 6
Faits marquants : Ouverture d'un magasin à Alès (30)




	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	14 680	17 700	20,57%
Effectif	59	60	1,69%

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



AUTOMOTIVE FACTORY PARTS

Société(s) entrant dans le périmètre : AFP
Implantation géographique : 92
Date de création : 2009
Nbre de sites : 1
Faits marquants : Décès du gérant/actionnaire Serge Falco en janvier 2024

	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	17 400	17 500	0,57%
Effectif	18	18	0%

Date clôture bilan: 31 décembre

11 boulevard Gallieni - 92230 GENNEVILLIERS
 Tél. : 01 55 02 05 10
 Mail : direction.afp@orange.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



	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	14 171	16 184	14,21%
Effectif	68	69	1,47%

Date clôture bilan: 30 septembre

15 avenue Arsène d'Arsonval - 01000 BOURG-EN-BRESSE
 Tél. : 04 74 22 55 65 - Fax. : 04 74 92 11 41
 Mail : contact@auto-styl.fr - Web : www.auto-styl01.fr



PARTSMEN GROUPE

Société(s) entrant dans le périmètre : PARTSMEN CHAMPIGNY, PARTSMEN MORANGIS, PARTSMEN DRANCY, PARTSMEN VALENTON
Implantation géographique : 77 - 91 - 93 - 94 - 95
Dirigeant(s) : Sreta MIRKOVIC - Christopher SIMON, Chef des ventes
Date de création : 2013
Actionnariat : Sreta Mirkovic & Miloud Arriouach
Nbre de sites : 5 + 1 plateforme



	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	12 250	14 250	16,33%
Effectif	60	80	33,33%

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



TECHN'ECAR

Société(s) entrant dans le périmètre : TECHN'ECAR
Implantation géographique : 24
Dirigeant(s) : Vincent LASSERRE
Date de création : 2012
Actionnariat : Thibaut & Pauline Lasserre
Nbre de sites : 1



	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	12 000	14 000	16,67%
Effectif	40	42	5,00%

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.bombedepeinture.fr - www.peinturebateau.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



	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	13 460	13 725	1,97%
Effectif	63	56	-11,11%

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



CAPDEVILLE (CDA)

Société(s) entrant dans le périmètre : COMPTOIR DISTRIBUTION AUTOMOBILE
Implantation géographique : 33 - 40 - 47
Dirigeant(s) : Bertrand VILLETTE
Date de création : 1987
Actionnariat : Bertrand Villette
Nbre de sites : 8
Faits marquants : Ouverture d'une agence à Tresses (33)



	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	12 559	13 563	7,99%
Effectif	52	59	13,46%

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

49

BEAL PEINTURES

Société(s) entrant dans le périmètre : BEAL PEINTURES SAINT-ÉTIENNE, BEAL PEINTURES ROANNE, BEAL PEINTURES VALENCE, BEAL PEINTURES ANNECY, BEAL PEINTURES CHAMBÉRY, BEAL PEINTURES GRENOBLE

Implantation géographique : 07 - 26 - 38 - 42 - 43 - 73 - 74

Dirigeant(s) : Maxime LAJOIE - Arnaud LYARD

Date de création : 1907

Holding : LSJP

Nbre de sites : 6

Faits marquants : Reprise du groupe en juillet 2023, refonte de la charte graphique, création d'un site web, lancement de la gamme Akilak

	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	12 200	13 200	8,20%
Effectif	-	-	-

Date clôture bilan: 31 décembre

ZAC Malacussy - Rue Agricul Perdiguier - 42100 SAINT-ÉTIENNE
Tél. : 04 77 81 50 30 - Fax. : 04 77 81 30 18
Mail : beal.peintures@groupebeal.fr - Web : www.beal-peintures.fr

50

MARTY TAILLEFER

Société(s) entrant dans le périmètre : TAILLEFER SAS

Implantation géographique : 34

Dirigeant(s) : Marcel CREUSY, Directeur

Date de création : 1987

Holding : SOFIMAR SAS

Nbre de sites : 1

	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	13 005	13 147	1,09%
Effectif	-	38	-

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

51

BRETEAULT

Société(s) entrant dans le périmètre : SAS BRETEAULT

Implantation géographique : Pays de la Loire, Bretagne, Normandie et Centre

Dirigeant(s) : Guillaume LEDUC, Pdt - Jean-Philippe PEGUENET, DG

Date de création : 1998

Actionnariat : Guillaume Leduc

Nbre de sites : 1 plateforme + 4 agences

	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	13 943	13 129	-5,84%
Effectif	62	48	-22,58%

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.fr - Web : www.breteault.fr

52

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

Nbre de sites : 3

	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	11 500	12 500	8,70%
Effectif	48	49	2,08%

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

53

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

	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	11 095	12 407	11,83%
Effectif	30	30	0%

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

54

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

	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	9 982	12 327	23,49%
Effectif	-	-	-



Date clôture bilan: 31 août

Rue Descat - 59812 LESQUIN CEDEX
Tél. : 03 28 55 02 42 - Fax. : 03 20 87 63 24

55

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

	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	10 804	12 086	11,87%
Effectif	34	36	5,88%



Date clôture bilan: 31 décembre

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

56

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

	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	11 800	-	-
Effectif	-	-	-



Date clôture bilan: 31 mars

7 rue Gautier d'Yvetot - 76190 YVETOT
 Tél. : 02 32 70 42 00
 Web : www.hautotetfils.com

57

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 Chaussende
Nbre de sites : 3

	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	9 744	11 764	20,73%
Effectif	-	-	-



Date clôture bilan: 31 mars

ZI de la Gandonne - 7 rue de l'Estamaire - 13300 SALON-DE-PROVENCE
 Tél. : 08 25 81 38 14 - Fax. : 04 90 42 20 18
 Mail : info@chaussende.fr - Web : www.chaussende.com

58

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

	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	11 763	-	-
Effectif	40	-	-





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

59

CAPAIL

Société(s) entrant dans le périmètre : CAPAIL
Implantation géographique : 36 - 37 - 41 - 44 - 49 - 53 - 56 - 72 - 79 - 85 - 86
Dirigeant(s) : Bruno BIARD - Guillaume BOURDIN, Dir. Com. - Michaël RICHARD, Dir. Opérations
Date de création : 1984
Actionnariat : Tous les garages adhérents
Nbre de sites : 5

	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	10 479	11 687	11,53%
Effectif	53	49	-7,55%

Date clôture bilan: 30 juin

19 rue Joseph Cugnot - 37300 JOUÉ-LÈS-TOURS
 Tél. : 02 47 75 30 30
 Web : www.capail.fr

60

FINISTÈRE PIÈCES AUTOMOBILES


Société(s) entrant dans le périmètre : ARMOR PIÈCES AUTOS, LIBR'AUTO LDP (Précisium Color), FPA (MOA), LDP 29
Implantation géographique : 22 - 29
Dirigeant(s) : François PICARD - Jérôme BRÉARD
Date de création : 1975
Holding : Cobredia SAS
Actionnariat : François Picard
Nbre de sites : 4
Faits marquants : Manche Océan Automobiles devient Finistère Pièces Automobiles (FPA), intégration de ressources informatiques en interne, accélération des animations et événements clients, structuration du SAV, gros développement de la vente matériel




	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	11 465	11 466	0,01%
Effectif	58	57	-1,72%

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



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

	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	10 475	10 729	2,42%
Effectif	42	40	-4,76%

Date clôture bilan : 31 décembre





13 rue des Gargousses - 65000 TARBES
 Tél. : 05 62 36 45 73 - Fax. : 05 62 36 45 12
 Mail : siab65@orange.fr



62

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 : 7

	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	9 290	10 700	15,18%
Effectif	48	49	2,08%

Date clôture bilan : 31 décembre

ZI Sud - 19 Rue Josué 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



63

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 : Fiancière Proton
Actionnariat : Romain Proton, Karine Fougeyrollas
Nbre de sites : 5
Faits marquants : Incendie du magasin d'où transfert de l'activité pièces autos à Gardanne (13) et de la peinture à Saint-Maximin (83) avec 450 m² de stockage, ouverture d'un magasin de 450 m² à Venelles (13) le 15 février 2024






	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	10 575	10 553	-0,21%
Effectif	47	52	10,64%

Date clôture bilan : 30 septembre




ZA Bompertuis - 13120 GARDANNE
 Tél. : 04 42 58 40 91
 Mail : contact@guiproman.fr - Web : www.guiproman-bm.fr



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, DG - Christine DUVERNOY, DG
Date de création : 1980
Actionnariat : Famille Couton
Nbre de sites : 4
Faits marquants : Ouverture d'un 4^e site

	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	9 600	10 300	7,29%
Effectif	34	37	8,82%

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

	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	9 544	10 225	7,14%
Effectif	46	46	0%

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

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
Faits marquants : Développement de l'Irus Mix d'Axalta, lancement du projet d'automatisation du magasin toulousain, changement de la cabine de peinture du centre de formation

	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	8 960	10 200	13,84%
Effectif	26	27	3,85%

Date clôture bilan : 31 décembre

38 impasse Aristide Berges - 31270 CUGNAUX
 Tél. : 05 62 43 53 53
 Mail : compta@antoninmp.fr - Web : www.antonin-peinture.com



MOTOR PARTS

Société(s) entrant dans le périmètre : MOTOR PARTS
Implantation géographique : 02 - 08 - 10 - 14 - 27 - 28 - 51 - 52 - 54 - 55 - 57 - 59 - 60 - 62 - 67 - 68 - 75 - 76 - 77 - 78 - 80 - 88 - 91 - 92 - 93 - 94 - 95
Dirigeant(s) : Jérôme VAN DEN BOSCH, pdt - Harold & Thomas VAN DEN BOSCH, DG - David Cousin, Resp. filiale France
Date de création : 1991
Nbre de sites : 1



	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	8075	10195	26,25%
Effectif	17	23	35,29%

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



GOVIN

Société(s) entrant dans le périmètre : CPS NEOVISTA, TECHNILAQUES
Implantation géographique : 95
Dirigeant(s) : Jérémie GOVIN - Romain ROMANO
Date de création : 2000
Actionnariat : Famille Govin
Nbre de sites : 1



	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	9127	9865	8,09%
Effectif	14	14	0%

Date clôture bilan: 31 décembre

9 rue Philippe Seguin - 95130 FRANCONVILLE
 Tél. : 03 44 28 91 08
 Mail : cps@g-groupe.fr



DUBOIS

Société(s) entrant dans le périmètre : ETS DUBOIS
Implantation géographique : 34
Dirigeant(s) : Hugues ARGUEL, Pdt - Cyril ROUSSEAU
Date de création : 1966
Holding : GM'DEV
Actionnariat : Groupe Maurin
Nbre de sites : 2
Faits marquants : Vente des parts sociales à GM'Dev (groupe Maurin)



	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	9182	9732	5,99%
Effectif	45	46	2,22%

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
 Mail : contact@dubois-sas.com - Web : www.dubois-sas.com



PHELIPPEAU

Société(s) entrant dans le périmètre : NEGOTRUCKS
Implantation géographique : 16 - 17
Dirigeant(s) : Pascal PHELIPPEAU - Floriane PHELIPPEAU
Date de création : 1998
Holding : MATFP
Actionnariat : Pascal & Floriane PHELIPPEAU
Nbre de sites : 4



	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	7598	9627	26,70%
Effectif	46	55	19,57%

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@groupphelippeau.fr - Web : www.groupphelippeau.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



	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	9275	9619	3,71%
Effectif	15	16	6,67%

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



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



	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	8093	9314	15,09%
Effectif	30	31	3,33%



Date clôture bilan: 31 décembre

7 avenue de Verdun - 26000 VALENCE
 Tél. : 04 75 56 12 12
 Mail : tpa26@orange.fr

73

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

	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	8445	9256	9,60%
Effectif	45	-	-

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

74

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




	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	8500	9000	5,88%
Effectif	18	17	-5,56%



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

75

BAÏSSE AUTO

Société(s) entrant dans le périmètre : BAÏSSE AUTO NARBONNE, BAÏSSE AUTO CARCASSONNE, BAÏSSE AUTO PERPIGNAN
Implantation géographique : 11 - 66
Dirigeant(s) : Olivier HENRI - Émilie HENRI
Date de création : 1947
Nbre de sites : 3

	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	8148	8990	10,33%
Effectif	32	-	-




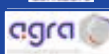
Date clôture bilan: 31 décembre

28 avenue du Champ de Mars - 11100 NARBONNE
 Tél.: 04 68 42 75 75
 Mail: magasin@baisse-auto.com - Web: www.baisse-auto.com

76

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 : Fauve - Fiera
Actionnariat : Marc Rigal, Dominique Seltz & Sophie Rigal
Nbre de sites : 3

	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	8300	-	-
Effectif	30	-	-



Date clôture bilan: 31 décembre

ZAC du Breuil - 5 rue Robert Schumann - 54850 MESSEIN
 Tél.: 03 83 95 15 20
 Mail: sophie.rigal@groupefauve.com - Web: www.groupefauve.com

77

COMPTOIR ALLARD

Société(s) entrant dans le périmètre : COMPTOIR ALLARD, CAP AUTO
Implantation géographique : 06 - 83
Dirigeant(s) : Laurent ALLARD - Christiane ALLARD
Date de création : 1900
Holding : Julia Allard
Nbre de sites : 4



	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	8204	-	-
Effectif	-	-	-

3 allée des Cormorons - ZI La Frayère - 06150 CANNES
 Tél.: 04 93 47 00 07
 Mail: magasin@comptoirallard.fr

78

MARCEUL

Société(s) entrant dans le périmètre : MARCEUL SA
Implantation géographique : 37
Dirigeant(s) : Didier MARCEUL, P-DG - Alexandre GOUCHAULT, DG
Date de création : 1963
Nbre de sites : 5

	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	7647	8050	5,27%
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



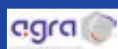
FORMULE PIÈCES AUTO

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



	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	7885	7800	-1,08%
Effectif	45	-	-

Date clôture bilan: 31 décembre



6 rue de l'Artisanat - 42600 SAVIGNEUX
 Tél. : 04 7796 8160 - Fax. : 04 7796 8169
 Mail: formule.pieces.auto@fpa42.fr - Web: www.formule-pieces-auto.fr



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



	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	6350	7780	22,52%
Effectif	27	29	7,41%



10 rue de Normandie - 38130 ÉCHIROLLES
 Tél. : 04 76 22 57 81
 Mail: starcomautopieces@gmx.fr - Web: www.starcomautopieces.com



DESTTRIBATS

Société(s) entrant dans le périmètre : STOCKS PIÈCES AUTOS (SPA)
Implantation géographique : 40
Dirigeant(s) : Jean-Philippe DESTTRIBATS, Pdt
Date de création : 1937
Nbre de sites : 3



	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	7759	-	-
Effectif	-	-	-

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



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



	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	7500	7667	2,23%
Effectif	14	13	-7,14%

Date clôture bilan: 31 décembre

6 rue des Alouettes - 94320 THIAIS
 Tél. : 06 02 15 00 57
 Mail: f.lamrani@msfrance.fr - Web: www.msfrance.fr



DOUMENGINE

Société(s) entrant dans le périmètre : SAS DOUMENGINE
Implantation géographique : 64
Dirigeant(s) : Michel DOUMENGINE, P-DG
Date de création : 1966
Nbre de sites : 2



	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	7480	-	-
Effectif	45	-	-

Date clôture bilan: 31 décembre

ZI Le Forum - 4 rue du Marais de l'Estunard - BP 217 - 64102 BAYONNE CEDEX
 Tél. : 05 59 31 21 00 - Fax. : 05 59 31 21 09
 Web: www.doumengine.fr



GBV TRUCK SABATIE


Société(s) entrant dans le périmètre : GBV TRUCK
Implantation géographique : 31
Dirigeant(s) : Vincent MÉCHE - Christophe ROMANELLO
Date de création : 2007
Nbre de sites : 1



	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	6597	7376	11,81%
Effectif	34	34	0%

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




ARQUES ELECTRO DIESEL

Société(s) entrant dans le périmètre : ARQUES ELECTRO DIESEL, GARAGE DISTRIBUTION SERVICE
Implantation géographique : 59 - 62
Dirigeant(s) : Annie SENGEZ, Pdte - Marc SENGEZ, DG
Date de création : 1968
Holding : Sengez
Nbre de sites : 3

	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	6539	7314	11,85%
Effectif	44	45	2,27%

Date clôture bilan: 31 mars

ZI du Lobel - Chemin du Lobel - 62510 ARQUES
 Tél. : 0321984011 - Fax. : 0321985158
 Web : www.arqueselectrodiesel.fr




DALENS ET FILS

Société(s) entrant dans le périmètre : DALENS PIÈCES AUTOS
Implantation géographique : 81
Dirigeant(s) : Alain DALENS
Date de création : 1945
Nbre de sites : 5

	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	6373	7303	14,59%
Effectif	35	40	14,29%

Date clôture bilan: 31 décembre

45 route de Millau - 81000 ALBI
 Tél. : 0563436767 - Fax. : 0563436768
 Mail : alain@dalens.fr - Web : www.dalens-auto.fr




SD LAQUES SYSTÈMES

Société(s) entrant dans le périmètre : SD LAQUES SYSTÈMES, RAINBOW REFINISH
Implantation géographique : 01 - 03 - 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

	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	6130	6309	2,87%
Effectif	26	-	-


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 - jj.vaissiere@sdlaques.fr



JACOB SERVICES

Société(s) entrant dans le périmètre : JACOB SERVICES
Implantation géographique : 71
Dirigeant(s) : Yanis JACOB, Gérant
Date de création : 2013
Nbre de sites : 3
Faits marquants : Nouveau magasin au Creusot, achat de Montceau Pain'ture, 4^e salon Jacob Services (2000 personnes)



	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	5000	6100	22,00%
Effectif	27	29	7,41%

Date clôture bilan: 31 mars

610 avenue Montvaltin - 71200 LE CREUSOT
 Tél. : 0385671212
 Mail : y.jacob@jacob-services.fr - Web : www.jacobservices.fr



MAXOPIÈCES


Société(s) entrant dans le périmètre : MAXOPIÈCES
Implantation géographique : 02 - 60
Dirigeant(s) : Boris HOURCADE, Pdt - Jean-Daniel HOURCADE, DG
Date de création : 2017
Nbre de sites : 3
Faits marquants : Consolidation et développement des secteurs existants



	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	5077	6015	18,48%
Effectif	31	36	16,13%



Date clôture bilan: 31 décembre

14 rue Lucien Quittelier - 02300 CHAUNY
 Tél. : 0972618808
 Mail : contact@maxopieces.com



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 & Hervé Piconnet
Nbre de sites : 1
Faits marquants : Connexion des clients via Atelio avec vision du stock et de la commande

	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	4981	5908	18,61%
Effectif	21	23	9,52%

Date clôture bilan: 30 septembre

ZI de Domene - 6 rue des Iles - 38420 DOMENE
 Tél. : 04 76 77 92 34 - Fax. : 04 76 77 99 17
 Mail : herve@gpa38.fr - Web : www.gpa38.fr



91


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. de site
Date de création: 2001
Nbre de sites: 2

	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	5300	5800	9,43%
Effectif	24	20	-16,67%

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



92

AUTO INDUSTRIE COUTANÇAISE

Société(s) entrant dans le périmètre: AUTO INDUSTRIE COUTANÇAISE
Dirigeant(s): Christophe BOËDA
Date de création: 2001

	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	4607	5738	24,55%
Effectif	20	-	-

Date clôture bilan: 31 décembre

Route de Granville - 50200 SAINT-PIERRE-DE-COUTANCES
 Tél.: 02 33 76 56 70



93

ESSOR AUTOMOBILE

Société(s) entrant dans le périmètre: ESSOR AUTOMOBILE
Implantation géographique: 51
Dirigeant(s): Catherine FÉQUANT MAUPOIL, P-DG - Hubert MAUPOIL (VL) - Jean-Christophe MAUPOIL (PL)
Date de création: 1946
Nbre de sites: 1




MIF Truck
PRECISUM

	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	5362	5595	4,35%
Effectif	25	-	-

Date clôture bilan: 30 septembre

Rue de la Ferme Pierquin 51450 BÉTHENY - 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



94

ETS B. COUSTHAM

Société(s) entrant dans le périmètre: ETS B. COUSTHAM SA
Implantation géographique: 76
Dirigeant(s): Benoît COUSTHAM - Vincent COUSTHAM
Date de création: 1928
Nbre de sites: 1

MIF Truck
PRECISUM

	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	4911	5300	7,92%
Effectif	-	26	-

Date clôture bilan: 31 mars

83 avenue Foch - 76210 GRUCHET-LE-VALASSE
 Tél.: 02 35 31 01 66 - Fax.: 02 35 31 83 49
 Web: www.coustham.com



95

ENTREPRO

Société(s) entrant dans le périmètre: ENTREPRO
Implantation géographique: 84
Dirigeant(s): Fabien PECOUT, Pdt - Yohan CHANTE, DG
Date de création: 2019
Holding: PCP
Actionnariat: Fabien Pecout & Yohan Chante
Nbre de sites: 1
Faits marquants: Agrandissement du dépôt et de la mezzanine (1200 m²), lancement de l'activité peinture en novembre 2023





ALTERNATIVE AUTOPARTS

	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	4201	5084	21,02%
Effectif	12	16	33,33%

Date clôture bilan: 31 décembre

360 avenue de la Moineaudière - 84320 ENTRAIGUES-SUR-LA-SORGUE
 Tél.: 04 84 85 63 80
 Mail: contact@entrepro-shop.fr - Web: www.entrepro-shop.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

Centiure
Partner's

	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	4802	4862	1,25%
Effectif	18	19	5,56%



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

SAUMUR ELECTRO DIESEL

Société(s) entrant dans le périmètre : SAUMUR ELECTRO DIESEL (SED)
Implantation géographique : 49
Dirigeant(s) : Hervé GUILIANI, Pdt - Pierre GUILIANI, DG
Date de création : 1969
Actionnariat : Hervé et Pierre GUILIANI
Nbre de sites : 1

	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	4802	4832	0,62%
Effectif	-	-	-

Date clôture bilan: 30 septembre

Lieu-dit Le Fief aux Moines - 49400 DISTRÉ
 Tél. : 0241405020 - Fax. : 0241405029
 Mail : contact@ets-guiliani.fr - Web : www.ets-guiliani.fr

98

CPS

Société(s) entrant dans le périmètre : CPS, FAST&NET
Implantation géographique : 31 - 33 - 64
Dirigeant(s) : Philippe LEROUX
Date de création : 1984
Holding : STIL
Actionnariat : Famille Leroux
Nbre de sites : 3
Faits marquants : Développement des produits peinture à faible impact écologique (basse température)




	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	4041	4800	18,78%
Effectif	17	15	-11,76%



Date clôture bilan: 31 décembre

73 avenue des Tabernottes - 33370 YVRAC
 Tél. : 0561637952

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 d'un 3^e magasin à Montluçon (03)

	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	4111	4655	13,23%
Effectif	18	24	33,33%



Date clôture bilan: 31 décembre

1 rue du Commandant Charcot - BP 46 - 87220 FEYTIAT
 Tél. : 0555096905 - Fax. : 0555096905
 Mail : l.mouy@limousinpiecesauto.fr - Web : www.limousinpiecesauto.com

100

BSL INVESTISSEMENTS

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

	2022	2023	Evol. n-1
CA consolidé	4211	4299	2,09%
Effectif	-	-	-

Date clôture bilan: 31 mars

44 rue Voltaire - 82000 MONTAUBAN
 Tél. : 0563916340 - Fax. : 0563916349

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 20 FICHES

Zepros publie la photographie des plateformes Distrigo détenues par 20 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; Varazur PR : ZA La Pardiguière - 83340 Le Luc-en-Provence; Iperia : ZAC de Boulouze - 21110 Fauverney

Téléphone: 04 75 04 50 50 (Opario), 04 94 61 75 08 (Varazur PR), 03 80 10 11 01 (Iperia)

Site internet: N.C.

Principaux dirigeants: Yves Mrakovic, directeur Opario; Marius Koukoui, directeur Varazur PR; 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, Faurecia, Gates, Getrac, Hella, INA, Jurid, Kent, LuK, Monroe, Moog, Nissens, Osram,

CA pièces 2023 Prix de vente public	Évolution CA pièces Prix de vente public 2022-2023	Effectif 2023
359 406 595 €	10 %	Opario : 97 Varazur PR : N.C. Iperia : N.C.
Estimation Zepros 2023		251 584 616 €

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: Opario, Varazur PR, Iperia.

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; Gilles Vaugier, responsable Achats

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 2023 Prix de vente public	Évolution CA pièces Prix de vente public 2022-2023	Effectif 2023
286 432 000 €	12 %	N.C.
Estimation Zepros 2023		200 502 400 €

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 2023 Prix de vente public	Évolution CA pièces Prix de vente public 2022-2023	Effectif 2023
275 161 541 €	12 %	N.C.
Estimation Zepros 2023		192 613 078 €

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 Poitiers, 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 : N.C.

OUEST PIÈCES AUTO LOGISTIQUE SAS

Actionnariat : Groupe Dubreuil (100 %)

Groupement : Distrigo

Adresse : Parc d'activités de la Mongie, 7 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 : 3 plateformes (Les Essarts, 85 ; Trélissac, 24 ;
Saint-Porchaire 17)

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,

CA pièces 2023 Prix de vente public	Évolution CA pièces Prix de vente public 2022-2023	Effectif 2023
193 452 761 €	17 %	N.C.
Estimation Zepros 2023		135 416 933 €

Valeo, Walker...), gamme SUSTAINera (pièces issues de l'économie circulaire) et pneumatiques (Michelin, Goodyear, Continental, Hankook...)

Activités annexes : Peinture (Autocolor, MaxMeyer)

Principales filiales : aucune

Zones d'implantation : 16, 17, 23, 24, 36, 44, 49, 56, 79, 85

Événements récents : N.C.

MDPR (MARY DISTRIBUTION PIÈCES DE RECHANGE)

Actionnariat : François Mary

Groupement : Distrigo

Adresse : MDPR : 17 rue des frères Chappe - 14540 Grentheville ;
MDPR NORD : Rue des Terres Noires ZAC de l'Épinette - 02690 Urville

Téléphone : MDPR : 02 31 30 00 00

Site internet : www.mdpr.fr

Principaux dirigeants : MDPR : Frédéric Lux ; Richard Lecomte, responsable Achats -
MDPR NORD : Stéphane Laurin ; Jean-Baptiste Legrand, responsable Achats

Sites et / ou plateformes : 2 plateformes

Garages sous enseigne et nom des enseignes représentées : Plus de 1200 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,

CA pièces 2023 Prix de vente public	Évolution CA pièces Prix de vente public 2022-2023	Effectif 2023
182 536 517 €	16 %	N.C.
Estimation Zepros 2023		127 775 562 €

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 : MDPR et MDPR NORD

Zones d'implantation : 14, 27, 28, 50, 61, 72, 76

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, Payen, Pilkington, Purflux, Sachs, Saint-Gobain, SKF, TRW, Valeo, Walker...), gamme

CA pièces 2023 Prix de vente public	Évolution CA pièces Prix de vente public 2022-2023	Effectif 2023
159 917 939 €	12 %	N.C.
Estimation Zepros 2023		111 942 557 €

SUSTAINera (pièces issues de l'économie circulaire) et pneumatiques (Michelin, Goodyear, Continental, Hankook...)

Activités annexes : peinture (Baslac)

Principales filiales : N.C.

Zones d'implantation : 11, 30, 34, 48, 66

Événements récents : N.C.



GUEUDET PR

Actionnariat: Gueudet

Groupement: Distrigo

Adresse: 12 avenue de l'Europe - 77600 Bussy-Saint-Georges

Téléphone: 0186650877

Site internet: www.metin.fr

Principaux dirigeants: Cyril Gueudet, président; Sébastien Caumont, directeur de plaque; Maxime Raviart, responsable Achats

Directeur commercial: Franck Lepage

Sites et / ou plateformes: 1 plateforme

Garages sous enseigne et nom des enseignes représentées: Plus de 1000 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 2023 Prix de vente public	Évolution CA pièces Prix de vente public 2022-2023	Effectif 2023
146 197 955 €	12 %	80
Estimation Zepros 2023		102 338 568 €

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: 08, 10, 51, 75, 77, 78, 91, 92, 93, 94, 95

Événements récents: N.C.



ALLIANCE PR

Actionnariat: Bayi, Dubreuil, Léon, Carpiet, Tournessi, Legrand, Bornhauser

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...), gamme SUSTAINera (pièces issues de l'économie circulaire) et pneumatiques

CA pièces 2023 Prix de vente public	Évolution CA pièces Prix de vente public 2022-2023	Effectif 2023
143 394 951 €	17 %	105
Estimation Zepros 2023		100 376 466 €

(Michelin, Goodyear, Continental, Hankook...)

Activités annexes: Peinture (Baslac)

Principales filiales: aucune

Zones d'implantation: 14, 18, 27, 28, 35, 37, 41, 44, 45, 49, 50, 53, 61, 72, 86

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...),

CA pièces 2023 Prix de vente public	Évolution CA pièces Prix de vente public 2022-2023	Effectif 2023
142 079 992 €	11 %	107
Estimation Zepros 2023		99 455 994 €

gamme 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: N.C.



ALLIANCE CENTRE AUVERGNE

Actionnariat: Pothiers, Meilhaud, Fahy

Groupement: Distrigo

Adresse: Parc d'activités Entre Dore et Allier, 7 allée des Acacias - 63190 Lezoux

Téléphone: 09 71 16 60 30

Site internet: www.acapr.fr

Principaux dirigeants: Pascal Henry, directeur; Julien Cordier, responsable Achats

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...), gamme SUSTAINera (pièces issues de l'économie

CA pièces 2023 Prix de vente public	Évolution CA pièces Prix de vente public 2022-2023	Effectif 2023
134 557 657 €	10 %	N.C.
Estimation Zepros 2023		94 190 360 €

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

Actionnariat : Famille Gérard

Groupement : Distrigo

Adresse : Parc d'activités de Torcé Ouest, Zone du Haut Montigné - 35370 Torcé

Téléphone : 02 30 21 08 51

Site internet : www.logipar.fr

Principaux dirigeants : Réjane Béroul, directrice Logipar Ouest

Sites et / ou plateformes : 1 plateforme

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, Faurecia, Gates, Getrac, Hella, INA, Jurid, Kent, LuK, Monroe, Moog, Nissens, Osram, Payen, Pilkington, Purflux, Sachs, Saint-Gobain, SKF, TRW, Valeo, Walker...),

CA pièces 2023 Prix de vente public	Évolution CA pièces Prix de vente public 2022-2023	Effectif 2023
133 604 773 €	21 %	N.C.
Estimation Zepros 2023		93 523 341 €

gamme SUSTAINera (pièces issues de l'économie circulaire) et pneumatiques (Michelin, Goodyear, Continental, Hankook...)

Activités annexes : aucune

Principales filiales : Logipar Ouest

Zones d'implantation : 22, 35, 44, 49, 53, 56

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;

Francis Laleuf, responsable Achats

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,

CA pièces 2023 Prix de vente public	Évolution CA pièces Prix de vente public 2022-2023	Effectif 2023
114 424 217 €	17 %	N.C.
Estimation Zepros 2023		80 096 952 €

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 : rachats de 3 sites par le groupe Bigot (RA (GGE) dans le Loir-et-Cher fin 2023.

BREIZH PR

Actionnariat : Groupes Nedelec 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 : Denis Cogrel, 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...), gamme SUSTAINera (pièces issues de l'économie circulaire) et pneumatiques

CA pièces 2023 Prix de vente public	Évolution CA pièces Prix de vente public 2022-2023	Effectif 2023
103 205 381 €	14 %	N.C.
Estimation Zepros 2023		72 243 467 €

(Michelin, Goodyear, Continental, Hankook...)

Activités annexes : aucune

Principales filiales : aucune

Zones d'implantation : 22, 29, 35, 56

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; Vincent Potier, responsable Achats

Sites et / ou plateformes : 1 plateforme

Garages sous enseigne et nom des enseignes représentées : Plus de 1000 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 2023 Prix de vente public	Évolution CA pièces Prix de vente public 2022-2023	Effectif 2023
101 513 157 €	11 %	N.C.
Estimation Zepros 2023		71 059 210 €

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.

CARPRO

Actionnariat: Groupe JMJ

Groupement: Distrigo

Adresse: 22 rue de Madrid - 39500 Tavaux

Téléphone: 03 63 18 51 51

Site internet: www.jmj-carpro.com

Principaux dirigeants: Ahmed Mesgui, directeur ; Bertrand Baud, responsable Achats

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, Osram, Payen, Pilkington, Purflux, Sachs, Saint-Gobain, SKF, TRW, Valeo, Walker...),

CA pièces 2023 Prix de vente public	Évolution CA pièces Prix de vente public 2022-2023	Effectif 2023
83 146 424 €	13 %	N.C.
Estimation Zepros 2023		58 202 497 €

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

Groupement: Distrigo

Adresse: 44 rue de Crabie - 81100 Castres

Téléphone: 05 63 62 62 70

Site internet: N.C.

Principaux dirigeants: Philippe Maurel, président ;

Christophe Bodin, responsable achats

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, Osram, Payen, Pilkington, Purflux, Sachs, Saint-Gobain, SKF, TRW, Valeo, Walker...),

CA pièces 2023 Prix de vente public	Évolution CA pièces Prix de vente public 2022-2023	Effectif 2023
77 479 296 €	16 %	N.C.
Estimation Zepros 2023		54 235 507 €

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.

XL PR

Actionnariat: Nomblot Frères SAS

Groupement: Distrigo

Adresse: 973 avenue de l'Europe - 69400 Villefranche-sur-Saône

Téléphone: 04 74 68 06 80

Site internet: www.xlpr-distrigo.fr

Principaux dirigeants: Stéphane Langlois, directeur ; Antony Collier, responsable achats

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 2023 Prix de vente public	Évolution CA pièces Prix de vente public 2022-2023	Effectif 2023
62 435 406 €	19 %	47
Estimation Zepros 2023		43 704 784 €

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.

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 ;

Florent Sarrazin, responsable Achats

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 2023 Prix de vente public	Évolution CA pièces Prix de vente public 2022-2023	Effectif 2023
58 656 356 €	14 %	N.C.
Estimation Zepros 2023		41 059 449 €

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.

SOPRA

Actionnariat : filiale de Financière MSO (Groupe Marty)

Groupement : Distrigo

Adresse : 1799 avenue d'Italie - 82000 Montauban

Téléphone : 05 63 02 28 49

Site internet : aucun

Principaux dirigeants : David Jean, directeur ; Jean-Claude Louis, responsable Achats

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 2023 Prix de vente public	Évolution CA pièces Prix de vente public 2022-2023	Effectif 2023
40247647 €	8 %	N.C.
Estimation Zepros 2023		28173353 €

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 : N.C.

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, DG ; Olivier Bachy, directeur de plaque ; Jean-François Roehrig, responsable Achats

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, Faurecia, Gates, Getrac, Hella, INA, Jurid, Kent, LuK, Monroe, Moog, Nissens,

CA pièces 2023 Prix de vente public	Évolution CA pièces Prix de vente public 2022-2023	Effectif 2023
39514498 €	16 %	N.C.
Estimation Zepros 2023		27660149 €

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 : 59, 75, 77, 78, 91, 92, 93, 94, 95

Événements récents : N.C.

VOTRE JOURNAL ZEPROS

À PORTÉE DE MAIN

UN ABONNEMENT NUMÉRIQUE

Recevez chaque nouveau numéro dans votre boîte mail

EN AVANT-PREMIÈRE

Recevez votre journal une semaine avant tout le monde

+ PRATIQUE

Accès illimité et adapté à tous vos écrans



Pour vous abonner scannez ici !



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 | SONDÉS | STATIONS DE CHARGE | CONSOMMABLES | OUTILLAGE

www.denso-am.eu/fr

Driven by
Quality