Une marque pour tous les véhicules.
All Around the Wheel.

febi bilstein

febi rassemble l'ensemble de l'écosystème de la roue et de l'essieu au sein d'une solution unique, conçue pour répondre aux besoins des ateliers de réparation, avec des pièces de qualité équivalente à l'origine destinées aux véhicules légers, utilitaires et poids-lourds.

All Around the Wheel, toutes les pièces en parfaite harmonie.



SOLUTIONS
DRIVEN BY YOU

www.febi.com

bilsteingroup®

Un univers complet autour de la roue



Freinage

Direction & Suspension

Suspension de châssis

Pièces caoutchouc-métal (NVH)

Transmission

Fixation de roue

Les réparations autour de la roue nécessitent souvent plusieurs catégories de produits. Quel soulagement de pouvoir trouver toutes ces pièces auprès d'une seule marque de confiance, avec une qualité équivalente à l'origine.

All Around the Wheel,
toutes les pièces en parfaite harmonie.

Découvrir All Around the Wheel
www.febi.com/AATW

SOLUTIONS
DRIVEN BY YOU

www.febi.com

bilsteingroup®

13 457
exemplaires

Zepros DISTRIB. PR N°21
Juillet-Août 2026

zepros

MÉTIERS

DISTRIBUTEURS PR

auto.zepros.fr

- Le classement des 100 champions de la pièce
- Le classement des plateformes Distrigo
- Le Top 30 de la peinture
- L'écosystème 2025-2026 analysé
- La fiche d'identité des distributeurs

ze Distributeurs PR

TOP 100 2026



SERVICES GAGNANTS

ALTERNATIVE
AUTOPARTS

ALTERNATIVE AUTOPARTS

Depuis 10 ans à vos côtés



INDÉPENDANCE **TRANSPARENCE** **PARTAGE** **EXPERTISE**

MERCI

À TOUS NOS ADHÉRENTS ET PARTENAIRES

www.alternative-autoparts.fr - contact@alternative-autoparts.fr



Mouvement permanent

Depuis seize ans que Zepros dresse son panorama annuel de la distribution de pièces de rechange, chaque édition a véhiculé son lot d'innovations, nouveaux déploiements de services, conquêtes de territoires… L'immobilisme n'a jamais fait partie de l'ADN de nos champions de la distribution. On les dit agiles. Ils le prouvent, année après année.

Cette année encore, pour porter leur croissance à 5 % sur un marché pourtant "flat", ils ont réajusté leurs collections, diversifié leurs activités, remodeler certains de leurs sites… Loin des paquebots du CAC 40, ces entreprises indépendantes classées dans ce Top 100 qui affichent des CA allant de près de 300 M€ à moins de 4 M€ partagent une constante : l'agilité pour répondre aux besoins de leurs clients, mais aussi pour mieux résister aux turbulences d'une conjoncture économique sous tension, ainsi qu'aux perturbations récurrentes de la supply chain.

Depuis la crise du Covid-19, ils enchaînent les crises de nerf géopolitiques, les flambées de coûts, les ruptures d'approvisionnement et une concurrence qui ne cesse de s'intensifier, portée par le e-commerce comme par de nouveaux acteurs venus d'Europe de l'Est. Malgré ce contexte, ils continuent d'avancer. Une performance sur un marché en dents de scie devenu plus imprévisible que jamais. Pour remporter le match sur le terrain, ils jouent toujours plus le service gagnant. Une agilité que l'on retrouve chez les Distrigo, superplaquistes privés comme filiales, qui se transforment aussi pour passer de plateformes logistiques à plateformes de services.

C'est finalement le fil rouge de cette édition 2026 : séduire, accompagner et fidéliser grâce à un niveau de service toujours plus élevé. Voilà l'arme "fatale" de la distribution de pièces. Après un exercice 2025 disputé mais positif, 2026 s'annonce tout aussi chahutée, sans pour autant remettre en cause la dynamique du secteur… à condition que les soubresauts géopolitiques ne viennent pas rebattre, une fois de plus, les cartes.

Caroline Ridet
Directrice de la rédaction
c.ridet@zepros.fr



Coup de frein des filiales après deux années de croissance



Le Clifa veut muscler l'Industrial Accelerator Act



L'activité peinture résiliente et mieux structurée



Le guide du Top 100 de la distribution PR indépendante

LA FRANCE DES DISTRIBUTEURS
Le nombre de professionnels se resserre **P.4**

CLASSEMENT
Les leaders du marché français **P.6**
Progression de CA : les 50 meilleurs **P.8**
Les plateformes Distrigo non-filiales à la loupe **P.10**
Le Top 50 des indépendants et des plaques **P.12**

FILIALES
Classement des filiales **P.14**
Autodistribution **P.16**
Distrigo **P.18**

PAROLES DE PROS
Analyse **P.20**
Pneumatiques **P.28**
Constructeurs **P.30**
Véhicules industriels **P.36**
Peinture & Carrosserie **P.40**

GROUPEMENTS **P.46**
La feuille de route pour Alternative Autoparts, PHE-Autodistribution, Alliance Automotive Group, LKQ France, API Doyen et Agra

PLATEFORMES **P.52**
Le paysage change pour les plateformes

TOUR DE FRANCE DES ENTREPRISES **P.56**

TOP 100 **P.80**
Toutes les données des 100 premiers distributeurs PR indépendants

LES PLAQUES DISTRIGO **P.98**

8-10 rue des Blés, Bât. M/36, 93210 La Plaine Saint-Denis - 0149985845 - contact-auto@zepros.fr - auto.zepros.fr • **DIRECTEUR DE LA PUBLICATION :** Philippe Paulic, 0662730602, p.paulic@zepros.fr • **ÉDITEUR DÉLÉGUÉ :** Serge Boillot, 0620111273, s.boillot@zepros.fr • **DIRECTRICE DE LA RÉDACTION :** Caroline Ridet, 0660768455, c.ridet@zepros.fr • **RÉDACTRICE EN CHEF :** Muriel Blancheton, 0660773007, m.blancheton@zepros.fr • **RÉDACTEUR EN CHEF RÉSEAU :** Jérémie Morvan, 0685389050, j.morvan@zepros.fr • **RÉDACTEUR EN CHEF ADJOINT CARROSSERIE :** Romain Thirion, 0666645860, 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 Pouillieute • **ONT PARTICIPÉ À CE NUMÉRO :** Jean-Pierre Raynaud, Emmanuel Varrier, François Legrand, Jean-Sébastien Thomas, Thierry Goussin • **CRÉDIT PHOTOS ET ILLUSTRATIONS :** Droits réservés sauf mention contraire, Photo couverture : AdobeStock • **MARKETING-DIFFUSION :** Sandrine Reumond, s.reumond@zepros.fr • **DIRECTRICE COMMERCIALE :** Nathalie Richard-Mathieu, 0669659383, n.richard-mathieu@zepros.fr • **DIRECTEUR DU DÉVELOPPEMENT :** Benjamin Huet, 0761446052, b.huet@zepros.fr • **RESPONSABLE ADMINISTRATIF :** Moufid Barkallah, m.barkallah@zepros.fr • **COMPTABLE :** David Vallès, d.valles@zepros.fr • **IMPRESSION :** Roto Champagne, ZI Dame Huguenote, 2 rue des Frères Garnier, 52000 Chaumont • **DISTRIBUTION :** 13457 exemplaires • **MENTIONS LÉGALES :** Dépôt légal à parution, ISSN 2495-9146 - ZEPROS est une publication de la société « Groupe Gratuit Pros », S.A. au capital de 108000 € • RCS Bobigny B 483806717.

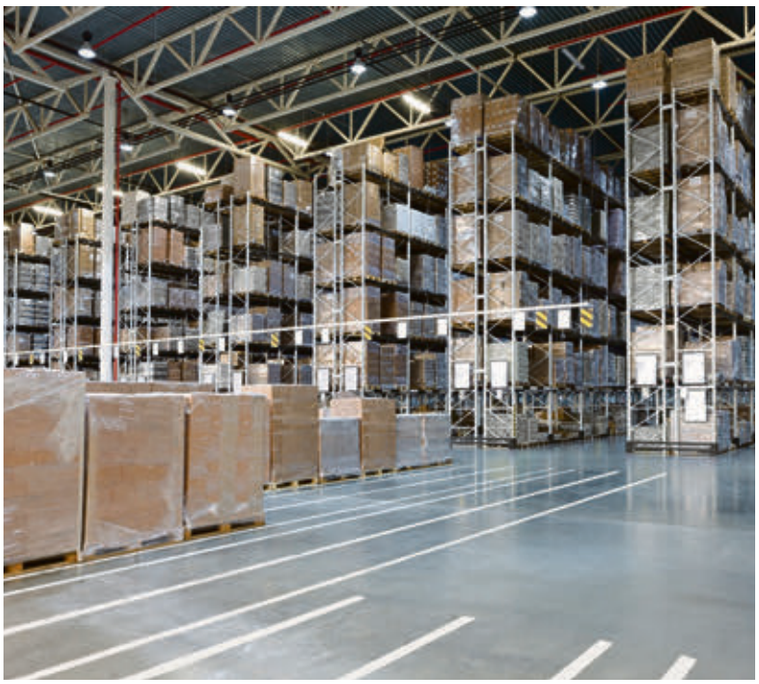
zepros MÉTIERS DISTRIBUTEURS PR

LE TRI + FACILE

Origine du papier : Perlen, Suisse
Taux de fibres recyclées : 90 %
Eutrophisation : Ptot = 0,0056 kg/t

ZEPROS S'ENGAGE POUR LA PLANÈTE !

LE NOMBRE DE PRO



Après un exercice 2024 où l'on comptabilisait 6 342 distributeurs PR en métropole, l'année 2025 ne compte plus que 5 832 entreprises* (établissements secondaires compris) répondant au code NAF 4531Z (commerce de gros d'équipements automobiles). Soit 510 établissements de moins… et donc un maillage en repli de 8 % sur un an !
La faute à une concentration toujours plus importante des "gros faiseurs" (rachat de la Capail par Ferron ou du Groupe Breteault par GCA par exemple) qui privilégient plutôt une mutualisation de leurs forces sur quelques sites hyper-bien rodés à de multiples points de vente plus petits mais moins "efficients" (cf. les exemples de Flauraud en P.59).

AURA et Île-de-France moins denses

Ainsi, l'Auvergne-Rhône-Alpes perd 65 distributeurs PR – dont 29 dans le Rhône – (- 7,4 % sur un an) et l'Île-de-France… en compte 152 de moins, soit une baisse significative de 12,4 % – dont 28 distributeurs PR de moins à Paris. Une baisse cependant à relativiser au vu du nombre d'ateliers. On compte en effet en moyenne 5,1 ateliers et 5 474 véhicules (VP+VU) par distributeur en Île-de-France… quand, sur le reste du territoire, on répertorie en moyenne 10,8 ateliers pour chaque entreprise de commerce de gros d'équipements automobiles – soit plus du double – et un parc de 8 568 véhicules par distributeur PR.

Des arbitrages à faire

Cette différence notable est sans doute à rapprocher du pouvoir d'achat des conducteurs. Le revenu moyen des Franciliens étant en moyenne plus élevé que dans le reste de l'Hexagone, ils sont moins contraints au niveau budgétaire concernant l'entretien-réparation de leur véhicule… À cela s'ajoute le fait que l'Île-de-France bénéficie d'un parc en moyenne 14 mois plus jeune que dans le reste du territoire, et donc nécessitant un peu moins d'entretien.

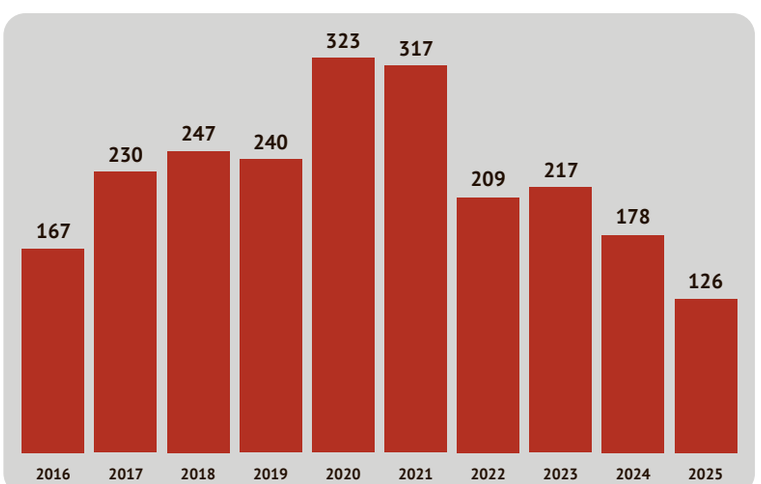
Du côté des radiations…

Pour cette édition 2026, le graphique des radiations a été actualisé, en comptabilisant uniquement les radiations effectives au cours des dix dernières années (exit les procédures collectives, redressements judiciaires et autres). Il en ressort que malgré une conjoncture économique compliquée, la période allant du 1er juillet 2025 au 31 juin 2026 a connu 52 radiations de moins comparé à la même période 2024-2025. Il s'agit même du plus faible nombre enregistré au cours des dix dernières années !
Une véritable performance ? Oui et non ! Car, la course à la consolidation des groupes a fait et continue à faire son œuvre… Les "petits faiseurs" ont laissé la place à des entreprises dont la surface financière est plus importante… et donc moins susceptibles de "mettre la clé sous la porte". ●

jp.scardina@zepros.fr

*Source : www.manageo.com

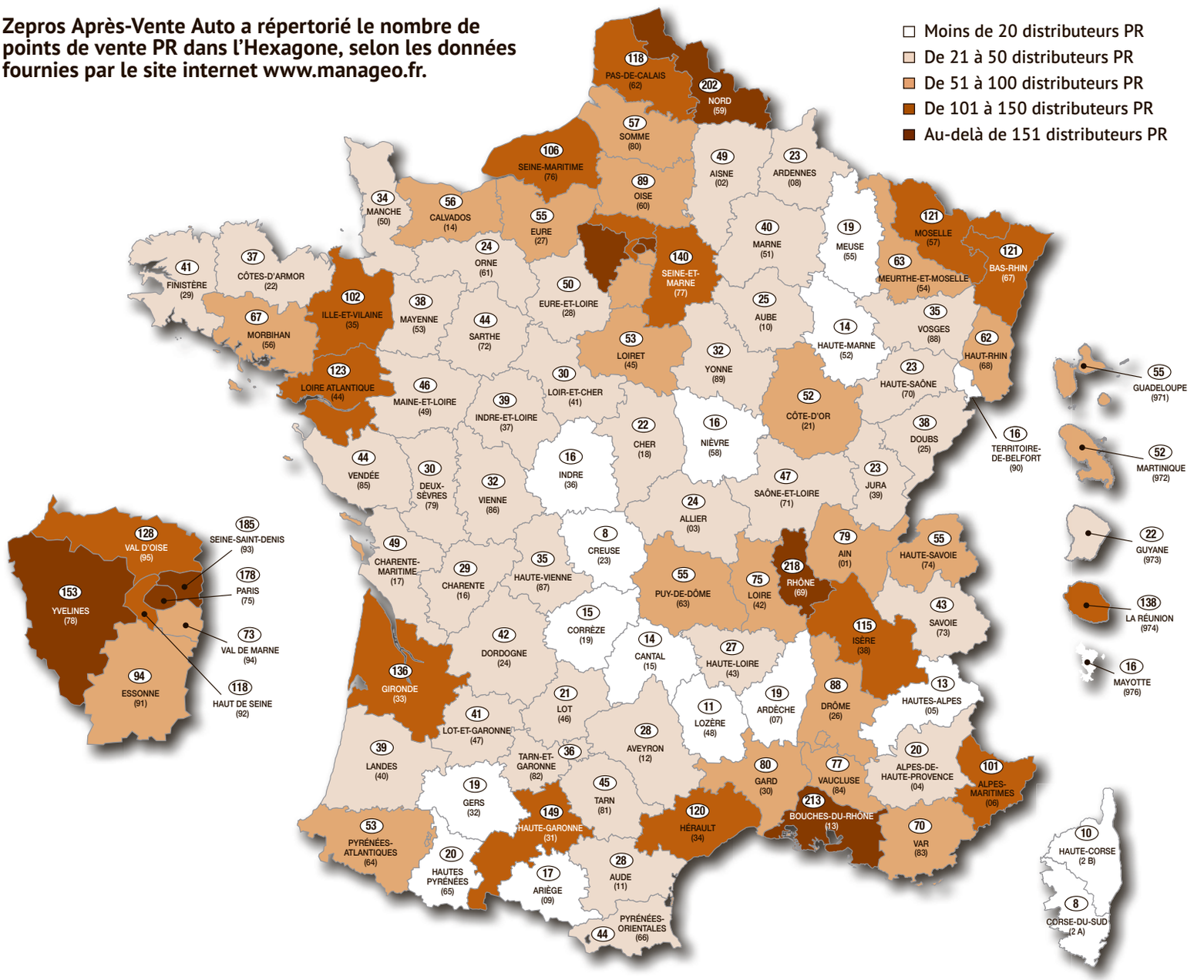
LES RADIATIONS SUR 10 ANS



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

FESSIONNELS SE RESSERRE

Zepros Après-Vente Auto a répertorié le nombre de points de vente PR dans l'Hexagone, selon les données fournies par le site internet www.manageo.fr.



RÉGIONS	PARC CIRCULANT (VP+VUL) AU 1ER JANVIER 2026	NB DE DISTRIBUTEURS PR	NB MOYEN DE VP+VUL PAR DISTRIB. PR	NB MOYEN D'ATELIERS PAR DISTRIB. PR
AUVERGNE-RHÔNE-ALPES	6 313 476	812	7 775	16,4
BOURGOGNE-FRANCHE-COMTÉ	2 250 456	247	9 111	18,4
BRETAGNE	2 791 459	247	11 301	15,8
CENTRE-VAL DE LOIRE	2 025 443	210	9 645	17,4
CORSE	302 119	18	16 784	42,6
GRAND EST	4 197 921	523	8 027	15,9
HAUTS-DE-France	4 292 638	515	8 335	13,0
ILE-DE-France	6 749 117	1 069	6 313	11,1
NORMANDIE	2 623 606	275	9 540	16,1
NOUVELLE-AQUITAINE	5 112 089	509	10 043	19,1
OCCITANIE	4 861 967	618	7 867	16,5
PAYS DE LA LOIRE	3 052 541	295	10 348	15,5
PACA	3 918 649	494	7 932	20,5
FRANCE MÉTROPOLITAINE	**48 522 481**	**5 832**	**8 320**	**15,8**

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

CLASSEMENT

Naviguer à vue

***« Mais quand donc sortira-t-on des polycrises à répétition pour enfin tenir un cap clair ? »* Lassitude exprimée par les distributeurs. Depuis 2023, ils s'attendent pour l'année suivante à une chute annoncée par les fragilités ambiantes pour ensuite mieux repartir. Et finalement non, ces champions de la résilience restent à flot, voire pour certains encore plus solides… Alors comme l'an dernier et les années précédentes, les leaders de la distribution PR hexagonales restent prudents. Si certains rentrent de nouveaux dans la partie de Monopoly, d'autres continuent de solidifier leurs enceintes défensives avant de repartir à l'offensive.**

c.ridet@zepros.fr

Dans un marché toujours difficile à lire, les distributeurs indépendants ne restent pas immobiles. Entre croissance externe, renforcement des infrastructures et diversification des activités, les stratégies se polarisent. Deux profils se dégagent : les conquérants (croissance externe, nouveaux points de vente, maillage) qui ont encore besoin renforcer leurs positions, et les bâtisseurs (logistique, stocks, diversification, spécialisation) qui consolident. Certes, le marché demeure fluctuant, difficilement prévisible, et les volumes restent soumis aux aléas de la conjoncture. Mais une conviction semble désormais partagée : il faut continuer à investir. Cependant, les approches divergent.

La consolidation repart

Au ralenti l'an passé, la consolidation pourrait retrouver du rythme en 2026, portée par une nouvelle génération de cédants. Entre conjoncture tendue et absence d'un cadre réglementaire plus favorable, les sollicitations se multiplient. Ainsi, Ferron Distribution vient de finaliser le sauvetage de la Capail, coopérative de cinq dépôts fragilisée depuis la crise sanitaire. Le distributeur breton récupère ces sites stratégiques et réinsère dans son écosystème historique les trois autres. L'opération s'inscrit dans une stratégie plus large, déjà illustrée cette année par la prise de participation dans deux centres VHU afin de renforcer Ferron Recyclage.

Même logique chez Alliance Auto Industrie, qui vient de racheter simultanément le Comptoir Auto Languedocien (CAL) et Point Services Autos en Gironde. Après deux ans de pause, Vincent Olives a donc repris sa stratégie de croissance externe. Objectif affiché : atteindre 80 M€ de CA à l'horizon 2027 grâce à de nouvelles acquisitions.

D'autres distributeurs poursuivent également leur maillage territorial, à l'image d'Autodistribution Talbot, qui consolide son implantation ligérienne autour de Saumur (49), ou encore de Maxopièces, qui ouvre un site à Château-Thierry (02) tout en reprenant un site à Lagny-sur-Marne (77), voire de l'API Slicar qui renforce sa présence dans le Centre-Val de Loire avec API Orléans.

Investir avant tout dans l'outil

D'autres privilégient plutôt la montée en puissance de leurs infrastructures. Ainsi, après la fusion juridique de Grandblaise Leroy et Schoettlé, le groupe poursuit la modernisation de son réseau avec l'extension de Colmar (68), après Mulhouse. Doubler les surfaces, gonfler les stocks, spécialiser les équipes : la recette repose sur davantage de valeur ajoutée et de services.

Même philosophie chez Autodistribution Dhenin, qui investit 3 M€ dans une nouvelle plateforme logistique mécanisée à



Prouvy (59) afin d'optimiser ses flux et préparer son développement vers la Belgique.

Autodistribution Niort prépare pour sa part une plateforme logistique nouvelle génération près de Rouen (76), exclusivement pensée pour la livraison. Decharenton ouvre un nouveau Sodiama à Coutances (50), tandis que le groupe Phelippeau complète son offre avec une carrosserie industrielle Truck Solutions implantée à Périgny (17).

Et enfin, opération sauvetage multiface chez Flauraud qui, outre une drastique réduction de ses implantations, vient d'annoncer passer sous panneau Precisium pour muscler son catalogue d'offres !

Qu'il s'agisse d'acheter, de construire, de restructurer ou de diversifier, tous cherchent à adapter leur outil aux nouvelles réalités d'un marché bousculé en pleine mutation.

Les leaders indépendants

3,339 Md€ : c'est le total du business cumulé sur l'exercice 2025 par les 100 champions de la distribution indépendante, soit une croissance de 4,7 % vs 2024. Et sur 2025, le CA moyen des leaders répertoriés dans le classement s'établit à 33,9 M€, un cap dépassé par 30 d'entre eux. Comme pour l'exercice 2024, six leaders dépassant la barre symbolique des 100 M€ de CA. Ils n'étaient que deux il y a trois ans ! Notre Top 3 pèse 18 % du CA cumulé de ces 100 champions, soit 1 point de plus qu'en 2024.

RANG	GROUPEMENT(S)	NOM	DIRIGEANT(S)	CA 2025 (K€)
1	ALTERNATIVE AUTOPARTS	**IDLP**	P. ET F. GODEFROY	*278 000*
2	ID RECHANGE	**LEROY ACCESSOIRES DISTRIBUTION**	T. MANTA ET J. HABSIEGER	*197 700*
3	ALTERNATIVE AUTOPARTS	**AUTOPUZZ**	I. HORY ET G. RAMIREZ	*145 000*
4	AUTODISTRIBUTION	**NIORT FRERES**	J.-F. NIORT	*120 000*
5	NEXUS	**EXADIS**	J.-C. BARTHELET	*118 000*
6	AUTODISTRIBUTION	**DUBREUIL (APA)**	P.-H. DUBREUIL ET A. DUFAY	*105 079*
7	ALTERNATIVE AUTOPARTS	**DCA PLATEFORME**	J.-P. MOYET	*104 660*
8	AUTODISTRIBUTION	**TALBOT**	T. ET P.-O. TALBOT	*99 645*
9	PIÈCES AUTO	**FERRON**	H., V. ET S. FERRON	*97 200*
10	AUTODISTRIBUTION -RUBIX	**HUBERT**	D. HUBERT	*87 499*
11	GROUPAUTO - G TRUCK - COLOR SERVICES - SOCODA	**RAGUES**	M. ET P. RAGUES	*86 000*
12	AUTODISTRIBUTION	**FARSY**	F. ET A. FARSY	*81 513*
13	GROUPAUTO - G TRUCK - COLOR SERVICES - SOCODA	**DURAND SERVICES**	Y.,R. ET D. DURAND	*80 460*
14	APPRAU	**DASIR**	P. LEFEUVRE	*80 000*
15	AUTOLIA - TEMOT	**BARRAULT**	O. PANISSAUD	*79 530*
16	TVI - MAN TRUCK & BUS	**SAVARIEAU**	P. SAVARIEAU	*78 811*
17	AUTODISTRIBUTION -OREXAD	**DECHARENTON**	J. CRESPIN, É. LUQUAS ET R. ALLEAUME	*78 142*
18	AUTODISTRIBUTION- OREXAD	**VILLEBENOIT**	J.-M. LETOUZÉ	*76 932*
19		**LENORMANT**	S. LENORMANT	*73 000*
20	AUTOLIA	**FLAURAUD**	C. KUHN	*63 451*
21		**ITAL EXPRESS**	P. CLAVERIE	*62 300*
22	GROUPAUTO	**ODIS TOLEDIF**	L. DE LA MOTTE ET B. BONNET	*55 082*
23	GROUPAUTO	**ALLIANCE AUTO INDUSTRIE**	V. OLIVES	*51 000*
24	AUTODISTRIBUTION	**DHENIN**	L. ET P. DHENIN	*46 393*
25	AUTODISTRIBUTION -OREXAD	**GRANDBLAISE**	G. LEROY	*43 661*
26	AUTODISTRIBUTION - AD POIDS LOURDS RUBIX	**FICHOU**	G. FICHOU	*40 129*
27	G-TRUCK	**PLUS***	J.-P TREIZE ET P. MORHAIN	*39 884*
28		**EST ENTREPOT**	A. PICARD	*37 000*
29	PRECISIUM	**RONDEAU**	F. TEILLET	*36 600*
30		**B.A.P**	M. ALTUN	*36 500*
31	ALTERNATIVE AUTOPARTS	**ATAC PIECES AUTO**	A.BOURGEOIS ET C. DEROUCK	*34 500*
32	AUTOLIA - AGRA	**SFAC**	L. BRUTINEL	*32 000*
33	AUTOLIA	**NORCA**	N. ET T. CASTELLANOS	*31 390*
34	AUTODISTRIBUTION	**ALSACE ELECTRO DIESEL**	P. SPEISSER	*28 746*
35	GROUPAUTO - G TRUCK	**DELESTREZ**	P. GUEDET ET J. WATIER	*28 533*
36	AUTODISTRIBUTION - AD POIDS LOURDS RUBIX	**GROUPE LOIR**	J. GROSSMANN	*27 728*
37	ALTERNATIVE AUTOPARTS	**EUDIFF**	A. BEAUDET	*24 000*
38	CENTAURE	**EPS**	É. MALLEN	*23 100*
39	APPRAU	**ADIPA SAS**	L. FERRE	*20 100*
40	PRECISIUM	**CAL**	V.OLIVES	*19 795*
41	PRECISIUM	**SIAB**	C. LAFFARGUE	*19 000*
42	GROUPAUTO	**AUTO STYL**	C. BERNARD	*17 344*
43	GROUPAUTO - G TRUCK	**VESOUL ELECTRO DIESEL**	J.-M. ET A. EUVRARD	*16 900*
44	PRECISIUM	**PARTSMEN**	S. MIRKOVIC	*16 300*
45	PRECISIUM	**CAPDEVILLE (CDA)**	B. VILLETTE	*14 714*
46		**TECHN'ECAR**	V. LASSERRE	*14 600*
47	AGRA	**TIC**	F. TOUSSAINT	*14 500*
48	GROUPAUTO - G TRUCK	**MARTY TAILLEFER***	P. MARTY	*14 150*
49	APPRAU	**MOTOR PARTS**	J., H., T. VAN DEN BOSCH, D. COUSIN	*14 080*
50	GROUPAUTO - COLOR SERVICES	**GUIPROMAN**	R. PROTON ET L. FOUGEYROLLAS	*13 548*
51	CENTAURE	**BEAL PEINTURES**	M. LAJOIE	*13 250*
52	APPRAU	**CHAUSSENDE**	O. CHAUSSENDE	*13 230*
53	PRECISIUM	**RF AUTO PIÈCES**	A. BENABIDES	*13 157*
54	PRECISIUM	**HAUTOT ET FILS***	A. HAUTOT	*12 800*
55	GROUPAUTO - PRECISIUM	**CHANTERAUD**	D. CHANTERAUD	*12 543*
56	PRECISIUM	**LDP**	F. PICARD ET J. BRÉARD	*12 450*
57	API DOYEN	**SAVOIE PIÈCES AUTO***	D. PEDRO	*12 000*
58	AUTODISTRIBUTION	**SAIFA***	M. SCHRAEN	*11 920*
59	GROUPAUTO	**RECHANGE AUTO SERVICE**	E., A. COUTON ET C. DUVERNOY	*11 831*
60	ALTERNATIVE AUTOPARTS -CENTAURE	**SAAS**	J. ET R. ARBONA	*11 797*
61	SOURCING AUTOMOTIVE	**MEGA 6 ORGANISATION**	O. METZ	*11 781*
62	API DOYEN	**API CLERMONT-L'HÉRAULT**	F. DELMAS	*11 000*
63	ZPARE	**PENNON**	Y. GÜLLÜ	*10 700*
64	G-TRUCK	**PHELIPPEAU**	P. ET F. PHELIPPEAU	*10 600*
65	PRECISIUM	**OBJAT PIECES AUTO (OPA)**	C. ET P. JUGIE	*10 585*
66	ID RECHANGE	**TECHNIC PIÈCES AUTO**	M. LAFONT	*10 561*
67	GROUPAUTO	**DUBOIS**	P. MASSON	*10 402*
68	PRECISIUM COLOR	**ANTONIN**	N. DEMOULIN ET N. FRANCHET	*10 285*
69	ALTERNATIVE AUTOPARTS	**AUTO INDUSTRIE COUTANÇAISE**	C. BOËDA	*9 970*
70		**SOFIDEST**	O. ET J.-F. DESMET	*9 700*
71	CENTAURE	**GOVIN**	J. GOVIN ET R. ROMANO	*9 455*
72	PRECISIUM	**BAÏSSE AUTO**	O. ET E. HENRI	*9 450*
73	API DOYEN	**GCA GENUINE PARTS**	J. BLAVETTE ET B. DUVEAU	*9 230*
74	AGRA	**FORMULE PIÈCES AUTO**	J.-L. CREPET	*9 144*
75	PRECISIUM	**CIA**	L. CLOS-VERSAILLES	*9 000*
76	GROUPAUTO - G TRUCK	**ARQUES ELECTRO DIESEL**	A. ET M. SENGEZ	*8 970*
77	PRECISIUM - PIÈCES AUTO	**ASP PIÈCES AUTO**	J. ET A. BERSADOU	*8 804*
78	AUTODISTRIBUTION	**DOUMENGINE**	M. DOUMENGINE	*8 569*
79	GROUPAUTO	**MARCEUL**	D. MARCEUL	*8 460*
80	ALTERNATIVE AUTOPARTS	**STARCOM AUTO PIÈCES***	I. CHABBI	*8 280*
81	GROUPAUTO - G TRUCK	**DESTRIBATS***	J.-P. DESTRIBATS	*8 180*
82	MP TRUCKS - FORD TRUCKS	**SELECT POIDS LOURDS 49**	A. LAINÉ	*8 175*
83	PIÈCES AUTO	**G.AUTO**	C. BOVO	*8 022*
84	PRECISIUM	**DALENS ET FILS**	A. DALENS	*7 896*
85	BEM	**MAXOPIÈCES**	B. HOURCADE	*7 400*
86	PRECISIUM	**PAINT EXPERT 67**	A. BURKEL ET A.GLASSER	*7 282*
87	PRECISIUM	**JACOB SERVICES**	Y. JACOB	*7 270*
88	ALTERNATIVE AUTOPARTS	**TECNIC AUTO***	C. SARA ET J. MAURA	*7 000*
89	ALTERNATIVE AUTOPARTS	**GPA 38***	H. ET N. PICONNET	*6 900*
90	G-TRUCK	**GBV TRUCK SABATIE**	V. MÈCHE ET C. ROMANELLO	*6 849*
91	ID RECHANGE	**OTTOPARTS**	T. MANTA ET F. PELLETIER	*6 750*
92	PRECISIUM - MP TRUCK	**ESSOR AUTOMOBILE**	C., H. ET J.-C .MAUPOIL	*6 683*
93	GROUPAUTO	**LIMOUSIN PIÈCES AUTOMOBILE**	L. MOUY	*6 409*
94	ALTERNATIVE AUTOPARTS	**ENTREPRO**	F. PECOUT	*6 259*
95	PRECISIUM - MP TRUCK	**ETS B. COUSTHAM**	B. ET V. COUSTHAM	*5 683*
96	API DOYEN	**SLICAR**	J. CARDOSO	*5 428*
97	API DOYEN	**COMPTOIR CLERMONT AUTO PIÈCES**	F. VOUTE	*5 375*
98	CENTAURE - PARTNER'S	**BONNAFOUS**	P. BONNAFOUS	*5 345*
99	CENTAURE	**TH PEINTURE**	F. THÉROND ET F. SARDINOUX	*5 200*
100	API DOYEN	**AYMOZ PIÈCES SERVICES**	X. AYMOZ	*4 700*

*Chiffres 2024

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

PROGRESSION CA LES 50 MEILLEURS

RANG	NOM	CA ÉVOL. 2025/2024
1	PAINT EXPERT 67	36,88 %
2	ASP PIÈCES AUTO	35,13 %
3	SIAB	31,30 %
4	EST ENTREPOT	19,35 %
5	AUTOPUZZ	18,64 %
6	TH PEINTURE	18,18 %
7	JACOB SERVICES	17,26 %
8	LIMOUSIN PIÈCES AUTOMOBILE	16,53 %
9	B.A.P	15,87 %
10	GUIPROMAN	15,55 %
11	DCA PLATEFORME	14,87 %
12	ESSOR AUTOMOBILE	14,61 %
13	ARQUES ELECTRO DIESEL	14,49 %
14	DASIR	12,68 %
15	SAVARIEAU	12,12 %
16	EUDIFF	11,25 %
17	ENTREPRO	11,17 %
18	BARRAULT	10,22 %
19	COMMINGES DIESEL	8,93 %
20	SFAC	8,29 %
21	PARTSMEN	8,16 %
22	TALBOT	7,30 %
23	SAAS	7,25 %
24	GOVIN	7,08 %
25	DUBOIS	6,28 %

RANG	NOM	CA ÉVOL. 2025/2024
26	GCA GENUINE PARTS	5,95 %
27	API CLERMONT-L'HÉRAULT	5,77 %
28	NIORT FRERES	5,75 %
29	MAXOPIÈCES	5,71 %
30	RAGUES	5,65 %
31	LEROY ACCESSOIRES DISTRIBUTION	5,50 %
32	IDLP	5,30 %
33	CAL	5,29 %
34	TECHNIC PIÈCES AUTO	5,24 %
35	DECHARENTON	5,22 %
36	RECHANGE AUTO SERVICE	4,84 %
37	DUBREUIL (APA)	4,82 %
38	CHAUSSENDE	4,56 %
39	VESOUL ELECTRO DIESEL	4,32 %
40	SOFIDEST	4,30 %
41	DALENS ET FILS	4,28 %
42	PHELIPPEAU	4,17 %
43	PENNON	3,88 %
44	RF AUTO PIÈCES	3,75 %
45	MARCEUL	3,74 %
46	NORCA	3,37 %
47	OTTOPARTS	3,05 %
48	ETS B. COUSTHAM	2,66 %
49	G.AUTO	2,39 %
50	FARSY	2,30 %

Performeurs 2025 : 9 points au-dessus de la moyenne générale

Avec une moyenne à 9,82 %, les cinquante distributeurs affichant la meilleure croissance 2025 vs 2024 perdent 5 points comparés à ceux occupant notre Top 50 pour 2024. Cependant, ils surperforment par rapport à la progression moyenne de notre Top 100, qui affiche une progression moyenne à 5 %… ce qui est toujours 4,5 points de mieux que le bilan 2025 du baromètre Feda-Xerfi et un atterrissage quasi-étal vs 2024 (+ 0,5 %).

• Comme toujours, ce ne sont pas les plus gros, déjà bien installés sur le marché, qui affichent les meilleures progressions, mais de plus petites structures situées en fin de classement du Top 100. À noter cependant qu'Est Entrepot reste toujours dans le Top classement des progressions, et cela depuis plus de dix ans.

• On sent un marché qui se calme avec, certes, de belles performances encore sur 2025, mais bien en deçà de celles annoncées dans notre précédente édition. Dix-huit groupes affichent une croissance à deux chiffres, contre 22 sur l'exercice 2024… et 46 sur 2023 !

• Sur 2025 et à l'instar de l'année précédente, à peine seize distributeurs sont dans le rouge. Dans ce lot, trois entreprises ont ralenti sur 2025 et perdu entre 9 et 11 %. Ainsi, Auto Industrie Coutançaise (- 9 %), qui consolide après son spectaculaire + 90 % entre 2024 et 2025. Même constatation pour Motor Parts, à + 34 % sur 2024 et - 11 % pour 2025. Enfin, Flauraud, qui perd du terrain depuis 2020, table sur son Plan 2028 pour revenir dans le top classement des progressions (lire P.59). ●

Seules les entreprises ayant fourni leur chiffres 2025 sont prise 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 2025, et pour lesquelles nous avons opté pour la publication de leurs chiffres 2024, sont idendifiées 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.

MERCI À

• Aux représentants des groupements qui ont accepté de se prêter au jeu des questions-réponses.
• Aux chefs d'entreprise cités dans le Top 100 des grossistes qui ont répondu spontanément à notre questionnaire, rompant ainsi avec les habitudes de discrétion de la profession.
• À tous ceux qui ont accepté de nous consacrer du temps pour parler de leur entreprise et de leur métier. Et plus particulièrement à: E. Baudimant (Autodistribution Fradis), D. Lemaître (Disitrigo SLS DPR), É. Champarnaud (C-Ways), N. Meilhan, F. Menegaux (Michelin), G. Hurel (Renault), R. Philippe (Stellantis), Dorothée Bonassies (BYD France), C. Gloux (Distrigo), G. Faurès (AD PL) D. Bruneteau et A. Chopelin (AAG), B. Migeon (TVI), S. Rapiné (Assercar), M.-J. Faivre (Alternative Autoparts), F. Gaillard (Autodistribution), D. Colantino (LKQ France), P. Asot (Doyen Auto France), L. et E. Vicente (Agra), F. Godefroy, S. Mirkovic, N. Lenormant, M. Altun, C. Kuhn, J.-C. Barthelet, R. Durant, Y. Jacob, G. Ramirez, V. Ferron, A. Picard, G. Leroy, L. Lelief, B. Hourcade, J.-F. Desmet, J.-F. Niort, A. Beaudet, P. Phelippeau, T. Talbot, L. Mouy, L. Clos-Versailles, V. Olives, G. Allonclé, P. Savarieau, A. Dufay, B. Duveau, J. et R. Arbona, Y. Chante, H. et C. Ho Hio Hen.

Valeo

RIEN NE SE PERD, TOUT SE VALORISE

AVEC VALEO REMAN, VOUS OPTEZ POUR UNE SOLUTION FIABLE, COMPÉTITIVE ET PLUS RESPONSABLE.



- **La qualité Valeo, l'exigence du neuf**
  Chaque pièce est remanufacturée et testée selon les standards Valeo.
- **Une alternative plus compétitive**
  Jusqu'à 25 % d'économie, tout en conservant performance et garantie.
- **Une gestion simplifiée de la consigne**



ALTERNATEUR



COMPRESSEUR

FTE automotive



ÉTRIER DE FREIN



DÉMARREUR



DOUBLE EMBRAYAGE HUMIDE

I Care 4 The Planet

valeoservice.fr

© 2026 - Valeo Service - Société par Actions Simplifiée - Capital 12.900.000 euros - 306 486 408 RCS Bobigny - 70, rue Pleyel 93200 Saint-Denis - France

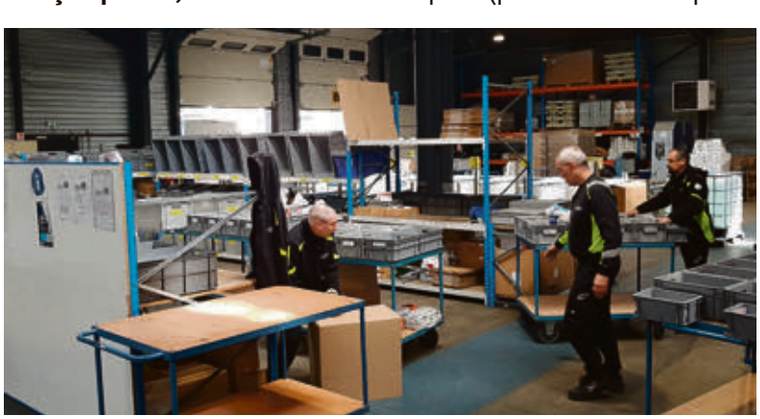
PLATEFORMES DISTRIGO NON-FILIALES

	PLAQUES DISTRIGO	ACTIONNARIAT(S)	CA 2025 EN PRIX PUBLICS (k€)	ÉVALUTION ZEPROS 2025* (k€)	ÉVOL. 2025/2024
1	CHOPARD	GROUPE CHOPARD (ÉRIK CHOPARD)	*364 155*	*255 039*	*-3,40%*
2	CDPR	GROUPE BERNARD / EMIL FREY	*296 828*	*207 780*	*-7,34%*
3	DISPRO POITIERS, FITZ-JAMES ET DISPRO SUD-OUEST	EMIL FREY FRANCE	*293 992*	*205 795*	*-1,19%*
4	OUEST PIÈCES AUTO LOGISTIQUE SAS	GROUPE DUBREUIL	*218 187*	*152 731*	*1,29%*
5	MDPR	FRANÇOIS MARY	*203 399*	*142 380*	*2,45%*
6	GEMY LOGIPAR	FAMILLE GÉRARD	*172 989*	*121 092*	*11,14%*
7	A3PRO	GROUPE TRESSOLS CHABRIER GGS / KOALA	*172 142*	*120 499*	*-5,99%*
8	ALLIANCE PR	BAYI/ DUBREUIL / LÉON, CARPIER TOURNESSI, LEGRAND / BORNHAUSER	*169 759*	*118 831*	*13,26%*
9	ALLIANCE CENTRE AUVERGNE	POTHIERS / MEILHAUD / FAHY	*157 913*	*110 539*	*2,08%*
10	GUEUDET PR	GUEUDET	*157 191*	*110 034*	*3,35%*
11	CAR AVENUE SERVICES	CAR AVENUE SERVICES	*148 611*	*104 027*	*0,64%*
12	BREIZH PR	GROUPES NEDELEC / RIO	*129 425*	*90 598*	*11,06%*
13	SODISPRA	BERNIER / BIGOY	*127 496*	*89 247*	*1,92%*
14	XPR DISTRIBUTION	SOFIDA AUTO	*103 766*	*72 636*	*67,97%*
15	V.P.R	GROUPE VAUBAN	*102 144*	*71 501*	*3,01%*
16	CARPRO	GROUPE JMJ	*100 912*	*70 638*	*13,35%*
17	XL PR	NOMBLOT FRÈRES SAS	*83 559*	*58 491*	*23,95%*
18	MAUREL DISTRIBUTION	FAMILLE MAUREL	*82 932*	*58 052*	*-6,17%*
19	PRIOD AUTOMOBILES	PRIOD AUTOMOBILES	*53 530*	*37 471*	*12,44%*
20	SOPRA	GROUPE MSO	*47 753*	*33 427*	*19,27%*
			3 186 683	**2 230 678**	

(*) Estimation par Zepros du CA réalisé en prix de cession à réparateur, soit 30 % ôtés au CA prix public déclaré par Distrigo.

Les plateformes “privées” Distrigo dans la course

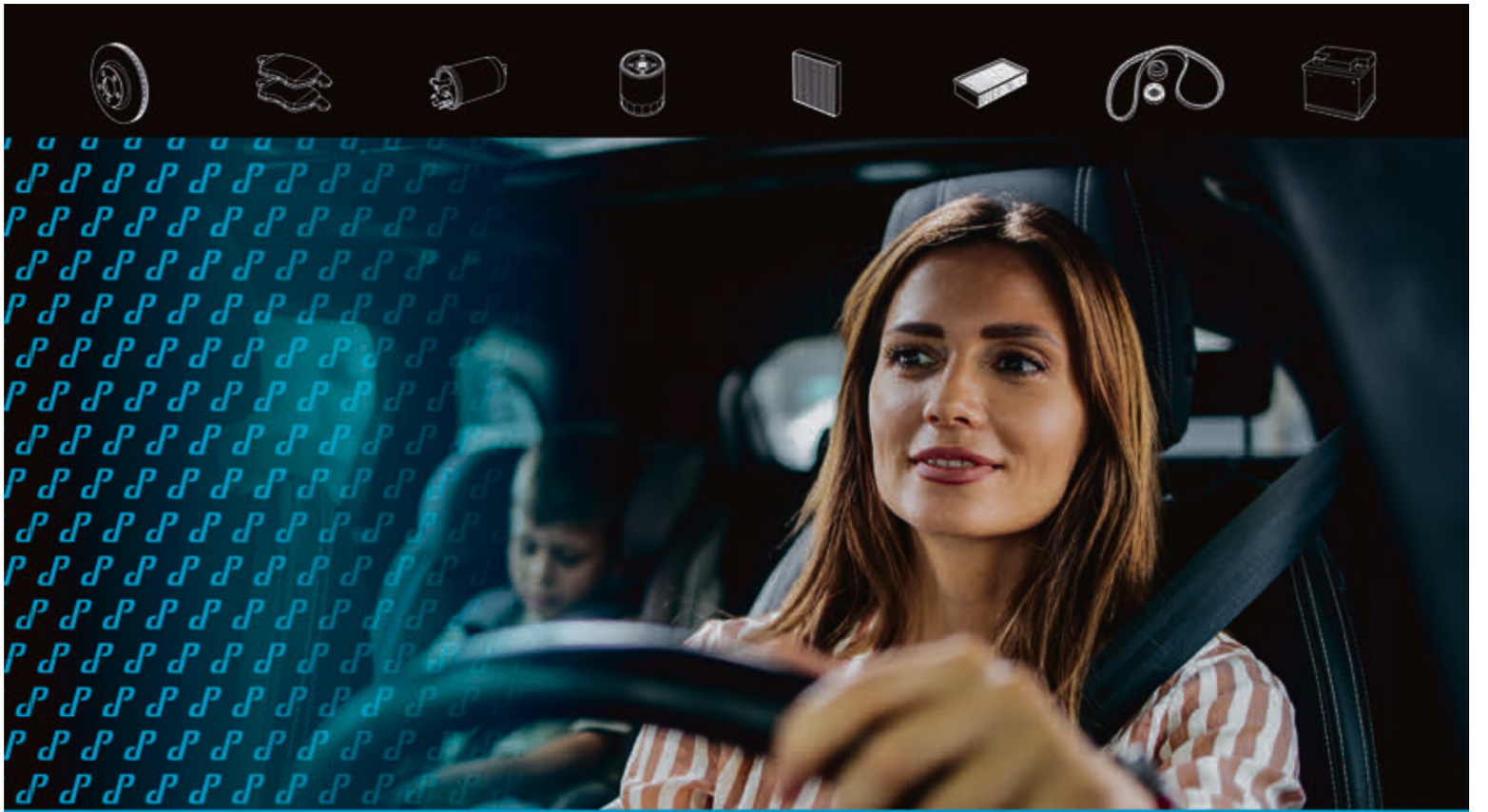
Sur l’exercice 2025, les vingt-sept plateformes Distrigo à actionnariat privé ont performé de 8,14 %. Au cumul, elles ont vendu aux ateliers français pour 3,2 Md€. Et si l’on ajoute les ventes réalisées par les onze filiales Stellantis&You (en recul de 1,65 %) ce montant atteint les 4,5 Md€. Et en s’appuyant sur les estimations Zepros (prix cession à réparateur), ce montant total atteint les 3,15 Md€, soit une stabilité vs 2024. Clairement, les “distributeurs” Distrigo ont trouvé leur place dans l’écosystème, boostés par les opérations de conquête sur le terrain des promoteurs Eurorepar. Reste que l’on n’est toujours pas en mesure de connaître le périmètre de business vendu hors les partenaires RA1 et RA2, ni le niveau des ventes en pièces sous logo équipementiers.



Réussites non linéaires

Cependant, l’exercice n’a pas été porteur de façon uniforme pour ces 20 plaques. Alors que sur 2024, il n’y avait que Vauban, et dans une moindre mesure MSO pour être dans le rouge, sur 2025 ils sont cinq à être annoncé avec un CA en recul. À noter le remarquable bond de 68 % du business du “nordiste” XPR Distribution, et cela à périmètre constant en s’appuyant toujours sur une unique plateforme ! Si le Top 3 reste le même depuis trois éditions, nos trois plaques sur le podium affichent toutes un CA en recul. Pas facile de gagner aujourd’hui des pdm pour les gros “faiseurs” !

* Zepros applique une réduction moyenne de 30 % par rapport au prix public transmis par Distrigo, pour obtenir une estimation CA en prix de cession à réparateur.



LA SÉCURITÉ AU MEILLEUR PRIX.



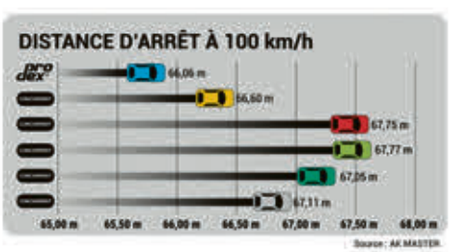
LA QUALITÉ

Les procédés de fabrication participent directement à la solidité et à la durée de vie de nos pièces : finitions et contrôles, résistance à l'usure, résistance thermique, résistance à la corrosion, étanchéité.



+ DE 1000 RÉFÉRENCES

Dans les gammes les plus représentatives : **FILTRATION, FREINAGE, DISTRIBUTION ET BATTERIE**, issues de l'ingénierie et des technologies les plus exigeantes. **PRODEX** propose un rapport qualité/prix inédit jusqu'à **40 % d'économie** par rapport aux marques premium.



PERFORMANCES ÉQUIVALENTES OU SUPÉRIEURES À L'ORIGINE

Une pièce doit au minimum égaler les performances d'origine pour maintenir les capacités du véhicule.

prodex® ready to drive

Contactez-nous au **08 69 32 80 87** ou par mail **contact@prodexautoparts.com** pour une ouverture de compte immédiate !

prodexautoparts.com

2 ANS GARANTIE

TecDoc

EXADIS

Top 50 des distributeurs indépendants et des Distrigo privés : 6 % de croissance

Toujours "osé" mais parlant, ce classement inédit comparant des acteurs estimant encore pour nombre d'entre eux ne pas appartenir au même monde mais se partageant le même terrain… et de plus en plus les mêmes clients garagistes ! Ils sont bel et bien concurrents sur le marché du multimarquisme. Reste que si les distributeurs de la rechange indépendante commencent à proposer des pièces de marques constructeurs à la marge, les distibuteurs Distrigo, pour l'heure, se revendiquent comme diffuseurs multimarques de pièces d'équipementiers et 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).

Pour une totale transparence et avec la volonté que cette mesure de performance soit pertinente, les chiffres Distrigo comparés ici sont issus une extrapolation réalisée par Zepros pour sortir des CA de vente à réparateurs à partir des CA vente public fournis par les plateformes.

Toujours en gain de parts de marché

Pour l'exercice 2025, les 50 plus gros "vendeurs" de pièces de l'Hexagone à investisseurs privés Distrigo et de la rechange indépendante ont cumulé 4,76 Md€ de vente aux ateliers, soit une progression de 6 % comparé à 2024. Dans le détail, les 30 leaders indépendants classés ici ont généré près de 5 % de croissance en cumulant un CA de 2,53 Md€ avec 421 sites de distribution, contre + 8 % pour les "seulement" 20 plaques Distrigo (25 plateformes) avec 2,23 Md€ de ventes. Un business réalisé via 448 sites de distribution cumulés entre les deux "univers". Cet ensemble fait donc logiquement mieux que leurs pendants filialisés – Stellantis&You, Parts Holding Europe et Alliance Automotive Group – qui totalisent 3,1 Md€ en 2025 pour un petit + 0,15 %. Un chiffre réalisé avec 671 points de vente.

4,7 Md€ de CA cumulé pour 2025

Top 3 maintenu

Pour la 4e édition de ce classement des "privés" indépendants et plaques Distrigo, le Top 3 reste inchangé… Si IDLP regagne la première place (celle qu'il occupait en 2022) devant Chopard, rappelons que l'indépendant gagne cette position avec 33 implantations, s'offrant ainsi une couverture nationale, alors que le Distrigo, avec seulement 4 plateformes, sert 18 départements de la région Auvergne-Rhône-Alpes. De quoi relever l'efficience du modèle de plateformistes de la marque appartenant à la galaxie Stellantis ?

Invariablement, la plateforme (un unique site) pilotée par les groupes Bernard et Emil Frey conserve sa 3e position malgré un sérieux dévissage sur 2025 (lire P.10).

Enfin, en consolidant le CA cumulé de ce Top 50 avec celui de PHE, AAG et Stellantis&You, on atteint un joli business à 7,86 Md€, soit près de la moitié du marché total. ●

RANG	GROUPEMENT(S)	NOM	CA 2025 (k€)
1	ALTERNATIVE AUTOPARTS	IDLP	278 000
2	DISTRIGO	CHOPARD	254 909
3	DISTRIGO	CDPR	207 780
4	DISTRIGO	DISPRO POITIERS, FITZ-JAMES ET DISPRO SUD-OUEST	205 795
5	ID RECHANGE	LEROY ACCESSOIRES DISTRIBUTION	197 700
6	DISTRIGO	OUEST PIÈCES AUTO LOGISTIQUE SAS	152 731
7	ALTERNATIVE AUTOPARTS	AUTOPUZZ	145 000
8	DISTRIGO	MDPR	142 380
9	DISTRIGO	GEMY LOGIPAR	121 092
10	DISTRIGO	A3PRO	120 499
11	AUTODISTRIBUTION	NIORT FRÈRES	120 000
12	DISTRIGO	ALLIANCE PR	118 831
13	NEXUS	EXADIS	118 000
14	DISTRIGO	ALLIANCE CENTRE AUVERGNE	110 539
15	DISTRIGO	GUEUDET PR	110 034
16	AUTODISTRIBUTION	DUBREUIL (APA)	105 079
17	ALTERNATIVE AUTOPARTS	DCA PLATEFORME	104 660
18	DISTRIGO	CAR AVENUE SERVICES	104 027
19	AUTODISTRIBUTION	TALBOT	99 645
20	PIÈCES AUTO	FERRON	97 200
21	DISTRIGO	BREIZH PR	90 598
22	DISTRIGO	SODISPRA	89 247
23	AUTODISTRIBUTION -RUBIX	HUBERT	87 499
24	GROUPAUTO - G TRUCK - COLOR SERVICES - SOCODA	RAGUES	86 000
25	AUTODISTRIBUTION	FARSY	81 513
26	GROUPAUTO - G TRUCK - COLOR SERVICES - SOCODA	DURAND SERVICES	80 460
27	APPRAU	DASIR	80 000
28	AUTOLIA - TEMOT	BARRAULT	79 530
29	TVI - MAN TRUCK & BUS	SAVARIEAU	78 811
30	AUTODISTRIBUTION -OREXAD	DECHARENTON	78 142
31	AUTODISTRIBUTION- OREXAD	VILLEBENOIT	76 932
32	DISTRIGO	XPR DISTRIBUTION	72 636
33	DISTRIGO	V.P.R	71 501
34	DISTRIGO	CARPRO	70 638
35	AUTOLIA	FLAURAUD	63 451
36		ITAL EXPRESS	62 300
37	DISTRIGO	XL PR	58 491
38	DISTRIGO	MAUREL DISTRIBUTION	58 052
39	GROUPAUTO	ODIS TOLEDIF	55 082
40	GROUPAUTO	ALLIANCE AUTO INDUSTRIE	51 000
41	AUTODISTRIBUTION	DHENIN	46 393
42	AUTODISTRIBUTION -OREXAD	GRANDBLAISE	43 661
43	AUTODISTRIBUTION - AD POIDS LOURDS RUBIX	FICHOU	40 129
44	DISTRIGO	PRIOD AUTOMOBILES	37 471
45		EST ENTREPOT	37 000
46	PRECISIUM	RONDEAU	36 600
47		B.A.P	36 500
48	ALTERNATIVE AUTOPARTS	ATAC PIÈCES AUTO	34 500
49	DISTRIGO	SOPRA	33 427
50	AUTOLIA - AGRA	SFAC	32 000

(*) Estimation par Zepros du CA réalisé en prix de cession à réparateur, soit 30% ôtés au CA prix public déclaré par Distrigo.


PARTENAIRE 2026
Ze AWARDS
CARROSSERIE
PARTENAIRE 2026
PARTENAIRE 2026
PARTENAIRE 2026
50 ans d'expertise,
de performance, d'innovation, et de passion.
Et toujours à vos côtés
ixell
Celebrating our heritage,
coloring the future*
Retrouvez
toute notre actualité
sur LinkedIn
Instagram : ixell_france
Facebook : Ixell France
Youtube : IxellFrance
www.ixell.com/fr
*Célébrer notre héritage, colorer l'avenir.
Renault S.A.S – RCS Nanterre 780 129 987

FILIALES

CLASSEMENT DES FILIALES

Coup de frein après deux années de croissance



Après deux exercices de forte progression, les filiales des grands réseaux de distribution marquent nettement le pas. Après une croissance de 10 % en 2023, puis de 5,3 % en 2024, leur activité fait quasiment du surplace en 2025 (+ 0,15 %). Au total, les 671 sites exploités par PHE, Alliance Automotive Group et Stellantis&You/ Distrigo* ont généré un chiffre d'affaires cumulé de 3,1 Md€.

Derrière cette stabilité globale se cachent toutefois des trajectoires contrastées. Chez Stellantis&You, les onze plateformes Distrigo ne parviennent pas à reproduire la performance de l'année précédente. Après une progression de 8 % en 2024, l'activité recule sur l'exercice 2025. Même constat, dans une moindre mesure, chez Alliance Automotive Group et ses 360 sites filialisés qui affichent une activité quasi stable (- 0,4 %). Seul Autodistribution conserve une dynamique positive. Les 24 filiales du groupe, qui totalisent près de 300 sites, restent dans le vert, mais sans retrouver le rythme de croissance de 2024 (+ 5,2 %).

Les indépendants prennent l'avantage

L'écart avec les distributeurs indépendants s'est nettement creusé cette année. Alors que les deux modèles évoluaient jusqu'ici sur des trajectoires plutôt proches, 2025 consacre la meilleure résistance des opérateurs privés. Le Top 100 de la distribution indépendante progresse de 5 %, tandis que les investisseurs privés Distrigo signent une remarquable croissance de 8 %.

En additionnant le chiffre d'affaires des 100 premiers distributeurs indépendants et celui, estimé par Zepros, des investisseurs privés Distrigo, le marché privé dépasse désormais de plus de 3,4 Md€ celui des filiales. Un écart qui s'explique aussi par une empreinte territoriale à l'avantage des indépendants, avec près de 900 points de vente pour les 100 premiers distributeurs indépendants et les 27 plateformes Distrigo privées, contre 671 implantations pour les filiales des trois grands groupes.

3,1 Md€ de CA pour les filiales en 2025

Des périmètres à comparer avec prudence

Ce classement reste toutefois à interpréter avec précaution, les périmètres des différents acteurs n'étant pas totalement comparables. Les filiales Distrigo distribuent principalement des pièces d'origine, notamment les pièces captives de carrosserie, tandis que PHE et Alliance Automotive Group sont essentiellement positionnés sur les pièces IAM.

Par ailleurs, les données concernant Distrigo reposent sur une estimation Zepros du CA au prix de cession réparateur. Celle-ci est établie à partir des tarifs publics communiqués par Stellantis, auxquels est appliquée une remise moyenne de 30 %. ●

c.ridet@zepros.fr

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

FILIALES DE DISTRIBUTION PR	CA 2024 (en €)	CA 2025 (en €)	ÉVOL. 2025/2024
PARTS HOLDING EUROPE	*1 183 000 000*	*1 212 603 433*	*+ 2,5 %*
ALLIANCE AUTOMOTIVE GROUP	*967 000 000*	*963 200 000*	*- 0,40 %*
STELLANTIS & YOU (DISTRIGO)*	*940 198 000*	*924 729 000*	*- 1,65 %*
TOTAL	**3 090 198 000**	**3 100 532 433**	***+0,15 %***

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

Favoriser la réussite de nos clients

SYSTÈMES
THERMIQUE & EFFICIENCE



THE **DIFFERENCE**

- UN GUICHET UNIQUE POUR LES PIÈCES CLÉS DU SYSTÈME
- QUALITÉ NISSENS AUTHENTIQUE
- INSTALLATION FACILE, ACCESSOIRES IMPORTANTS INCLUS (FISRT FIT)
- COUVERTURE OPTIMALE DU PARC ROULANT, PIÈCES POUR VÉHICULES À ÉNERGIES NOUVELLES INCLUSES
- ÉPROUVÉ, FIABLE, LONGUE DURÉE DE VIE
- EXCELLENTE PERFORMANCE DU SYSTÈME

SUPPORT TECHNIQUE
Guides d'installation, articles techniques et bien plus encore.
nissens.com/**experts**

Segments couverts
Véhicules légers
Véhicules utilitaires
Poids-lourds

Nissens
DELIVERING **THE DIFFERENCE**

AUTODISTRIBUTION FRADIS

Embarquer l'histoire et investir



Le modèle d'intégration en filiale du distributeur privé Fradis a permis d'embarquer les salariés dans un nouvel élan concrétisé par un CA passé de 39 M€ en 2022 à 53 M€ en 2025 (+ 37 %), à périmètre constant (treize sites couvrant le Val-d'Oise, l'Oise et l'Aisne). *« Autodistribution n'a pas cherché à imposer son modèle, mais à valoriser la structure et les outils déjà performants de Fradis »*, décrit Erwan Baudimant, DG de la structure rachetée à Thierry Michel en 2022. *« En tant que président du conseil, il avait déjà aligné son entreprise sur les préconisations du groupement. »* Le passage en mode filiale n'aura pas nécessité de faire une révolution. Exemple parlant de la méthode : les systèmes d'information (ERP) ont été adaptés pour communiquer avec ceux d'Autodistribution plutôt que remplacés. *« Cela a permis le suivi des performances sans perturber le travail des collaborateurs. »* Lesquels ont tous été conservés, *« et ils sont restés rassurés sur la bonne santé de leur entreprise, ne nécessitant donc pas de changements drastiques ! »*



« Les investissements dans Fradis ont été vus comme des signes positifs par les équipes », se réjouit Erwan Baudimant, DG de la filiale.

Investissements continus

Reste que pour réaliser une croissance de 37 % en trois ans, il a fallu investir. Ainsi, 3 M€ ont immédiatement été injectés dans les stocks, passés à une valeur de 7 M€ *« afin d'améliorer la disponibilité immédiate des pièces »*. Dans la foulée, le distributeur a renforcé son équipe de livreurs pour passer d'une promesse de livraison de H+4 à H+2 sur 90 % des territoires. Enfin, plusieurs magasins ont été rénovés : Soissons (02), Château-Thierry (02), ou Saint-Maximin (60) et Chambly (60).

Projet de développement commercial

Le site de Beauvais (60) a été déménagé pour tripler sa surface à 900 m², y déployer le "libre-service" et tripler le stockage de pneus, *« débouchant sur 30 % de croissance en BtoB grâce à l'amélioration du niveau de service »*. Un plan pluriannuel de rénovation qui va se poursuivre sur 2026, avec dans le viseur la possibilité de renforcer le maillage local *« en explorant les opportunités d'ouvertures de nouveaux sites »*. Au business plan, Fradis a inscrit l'accélération sur la vente de pneus (45 000 enveloppes vendues en 2025) et le renforcement de son réseau, aujourd'hui fort de 89 garages, pour franchir le cap de la centaine. Avec comme fil rouge d'assurer un niveau de service irréprochable, *« incluant la disponibilité des stocks, la fréquence de livraison (4 à 5 fois par jour), le traitement rapide des retours (1,7 jour) et l'offre de formations techniques aux clients »*. Un plan d'action qui doit permettre de viser une croissance dépassant les 5 % pour atterrir sur un CA de 55,8 M€ en 2026. ●

C. R.

AUTODISTRIBUTION HSA

Restructuration logistique : cap sur le H+4

Sur un marché régional bataillé, avec un secteur Haute-Savoie dynamique et celui de l'Ain plus tendu, la filiale Autodistribution appuie sa croissance sur l'autonomie d'action locale et un schéma logistique optimisé. Avec 16,4 % de part de marché sur ces deux départements, les onze sites du distributeur ont permis de générer un CA de 43 M€ en 2025 (+ 7,5 % par rapport à l'année précédente), avec un objectif à + 7 % pour 2026. *« Sur le premier semestre, nous sommes dans nos objectifs. Malgré quelques tensions, nous ne sommes pas sur un marché en difficulté »*, assure Cyril Henriot, DG d'Autodistribution Haute-Savoie Ain (HSA) depuis 2020.



La filiale HSA, dirigée par Cyril Henriot, anime 92 garages sous enseigne et joue aussi le BtoC via les nouveaux standards des magasins.

Face à une concurrence qui se durcit et des clients garagistes affichant une trésorerie *« plus tendue »*, l'enseigne capitalise sur un modèle solide. *« Autodistribution laisse une grande autonomie à ses filiales, permettant de s'adapter finement aux spécificités de chaque marché local »*, salue celui qui a été formé chez Renault (Sodicam et des concessions Nissan) avant d'intégrer la rechange indépendante.

Décloisonnement et synergie inter-départements

Il a ainsi eu les mains libres pour repenser le schéma logistique de la filiale avec en ligne de mire une promesse de livraison en H+4. Organisés en silos auparavant, les sites pivots de La Roche-sur-Foron (74) et Saint-Denis-lès-Bourg (01) sont désormais reliés par une navette quotidienne. En parallèle, l'activité de l'atelier de La Roche a été transférée sur le site de Saint-Denis-lès-Bourg. La Roche a ainsi pu doubler l'espace de vente au comptoir et améliorer l'ordonnancement de l'entrepôt, mais également aménager un stock de 5 500 pneumatiques. Un choix stratégique dans cette région de montagne où le pneu est central, avec un volume de vente qui a explosé de 10 000 à 36 000 unités.

Stocks et flux optimisés

« Le sujet clé restant la disponibilité », le stock global est passé de 4,4 à 5,2 M€ et a été affiné pour une optimisation des collections afin d'atteindre un niveau de service proche de 100 % ! Le service livraison a également été revu avec des lignes de livraison refondues et un nombre de tournées augmenté (ex. : de 5 à 7 à La Roche). Enfin, le cut-off a pu être repoussé via l'optimisation des flux avec les plateformes lyonnaises (ACR…). *« Si vous avez une organisation bien staffée et organisée, des stocks adaptés, des schémas logistiques en place et agiles, vous êtes armés face à la concurrence et aux turbulences conjoncturelles ponctuelles »*, conclut Cyril Henriot. ●

C. R.

INJECTEURS ULTRA-ENCRASSÉS
NETTOYAGE ULTRA-PUISSANT





Votre contact Wynn's en un scan

Nettoyant Injecteurs ULTRA

Le Nettoyant Injecteurs ULTRA est la solution idéale pour les moteurs fortement encrassés. Sa formule assure un nettoyage intensif des injecteurs et de la chambre de combustion. Grâce à sa concentration renforcée, elle offre une efficacité supérieure à celle des solutions d'entretien classiques et des résultats perceptibles dès les premiers kilomètres. Compatible toutes motorisations diesel et hybrides diesel.

Lorsque l'entretien classique ne suffit plus, passez à l'ULTRA.

Aimez votre voiture, elle vous le rendra

DISTRIGO

Accélérateur de business

Au sein des onze filiales Stellantis&You, l'objectif est d'accompagner les réparateurs dans le développement de leur activité. Zoom sur la plaque de Lille (59), pilotée par David Lemaître, qui met en place des services marketing, des formations et un accompagnement terrain, lesquels peuvent demain faire école auprès des consœurs Distrigo.

« Notre rôle n'est plus seulement de livrer des pièces. Nous devons aussi créer du chiffre d'affaires chez nos clients. Si leur activité progresse, la nôtre progresse également », résume David Lemaître, directeur de la plaque Distrigo SLS DPR de Lille Templemars*. En 2025, malgré un changement de périmètre qui ramène le CA à 152 M€ contre 181 M€ un an plus tôt, la plateforme de Seclin conserve un poids important avec 80 collaborateurs et 850 clients actifs. La mécanique représente 40 % de son activité, devant la carrosserie (31 %), le pneumatique (11 %), Eurorepar (9 %) et les équipementiers (4 %). Les réparateurs agréés constituent le cœur de clientèle, avec 75 % du CA, tandis que les MRA et grands comptes représentent près de 18 %.





« Aujourd'hui, savoir réparer ne suffit plus. Il faut aussi savoir attirer le client. C'est là que nous pouvons faire la différence », lance David Lemaître, dirigeant de la plaque Distrigo SLS DPR.

Logistique repensée

Pour soutenir cette activité, la plaque s'appuie sur une organisation logistique dimensionnée : 29 223 références stockées sur 8 800 m², un stock valorisé à plus de 10 M€, un taux de retour limité à 3,8 %, un taux de service de 85,6 % et deux tournées quotidiennes assurées par 43 véhicules dédiés.

Ces dernières années, plusieurs investissements sont venus renforcer l'outil industriel : création d'une mezzanine de 1 200 m², modernisation des locaux, fusion des call centers de Lille et d'Yerville (76), déploiement d'AZAP pour optimiser les flux logistiques et de Zoho pour piloter les performances commerciales jusqu'à la référence client. *« Nous voulons être un apporteur de business et un facilitateur au quotidien. Beaucoup de réparateurs n'ont ni le temps ni les ressources pour développer certaines activités. Notre rôle est de leur apporter les outils, les méthodes et l'accompagnement qui leur permettront de gagner de nouveaux marchés »*, indique David Lemaître.

Cette philosophie a donné naissance à "Marketing & You", une cellule dédiée qui conçoit, à la demande des ateliers, des supports de communication personnalisés : affiches, PLV, campagnes digitales ou encore opérations promotionnelles. L'objectif est simple : permettre aux réparateurs de mieux communiquer auprès de leur clientèle sans mobiliser de ressources supplémentaires.

Des actions qui créent l'émulation

L'initiative la plus emblématique reste GlassCar, lancée en 2025. Constat de départ : le marché du vitrage recule de près de 20 % en début d'année et une part importante de cette activité échappe aux réparateurs partenaires de Distrigo. *« Nous avions déjà les fournisseurs, les produits et les partenaires. Il nous manquait simplement d'embarquer nos clients sur cette activité. »*

Plutôt que de se limiter à vendre des pare-brise, la plaque a conçu un véritable parcours d'accompagnement. Des réparateurs volontaires sont formés pendant deux jours au remplacement de pare-brise, à la réparation des impacts et au recalibrage des systèmes ADAS au centre Mobipolis de Carvin (62), avec une prise en charge intégrale par les dispositifs de formation. Le dispositif est complété par des soirées d'information consacrées aux enjeux économiques du vitrage, puis par un Challenge Champagne Impact, exercice volontairement ludique destiné à démontrer qu'un potentiel de réparation existe déjà dans chaque atelier. Le lendemain, les réparateurs photographient les impacts repérés sur les véhicules présents dans leur atelier. La démonstration est immédiate. Enfin, un suivi hebdomadaire des volumes permet d'accompagner individuellement chaque garage dans le développement de cette nouvelle activité.

Quand la logistique devient plateforme de services

En deux mois, trois sessions de formation ont permis de former 90 techniciens. Plus de 450 professionnels ont déjà participé aux soirées de lancement. Les garages engagés dans la démarche sont passés de 430 pare-brise achetés sur toute l'année 2025 à 162 unités sur les seuls mois de janvier et février 2026, soit une projection annuelle de près de 680 pare-brise, en progression de 160 %. *« GlassCar illustre exactement ce que nous voulons devenir : un partenaire qui ne vend pas seulement une pièce, mais une solution complète pour développer le chiffre d'affaires de ses clients. »* Le succès de l'initiative a dépassé le cadre régional. Elle est désormais appelée à être déployée dans l'ensemble des plaques Distrigo. Une évolution qui illustre la transformation progressive du réseau : les plateformes logistiques deviennent aussi des plateformes de services. ●

M. B.

* Dans le cadre de la candidature de SLS DPR aux Ze Awards de l'Auto 2026.

VARTA

Pourquoi le test systématique des batteries doit devenir un réflexe



Avec la multiplication des équipements électroniques embarqués et la généralisation du Start-Stop, la batterie est devenue un organe essentiel dont le suivi régulier représente un véritable enjeu pour les professionnels de l'après-vente.

Anticiper plutôt que subir

Pour VARTA, cette réalité doit conduire les professionnels à faire évoluer leurs pratiques. Selon les statistiques de l'ADAC, plus de 43 % des pannes automobiles sont aujourd'hui liées à la batterie. L'objectif n'est plus seulement de remplacer une batterie défaillante, mais d'anticiper les risques grâce à une démarche de maintenance préventive.

Les variations climatiques figurent ainsi parmi les principaux facteurs de dégradation des batteries. Les fortes chaleurs estivales, notamment, peuvent les fragiliser. VARTA recommande donc un contrôle systématique de la batterie à chaque passage à l'atelier. Une opération simple et rapide qui permet d'identifier en amont les batteries en fin de vie et d'éviter à l'automobiliste une immobilisation de son véhicule.

« Quelques minutes suffisent pour évaluer l'état d'une batterie et anticiper une panne. Nous sommes convaincus que ce contrôle doit devenir un réflexe pour les professionnels de l'après-vente. C'est un service à forte valeur ajoutée pour le client et pour l'atelier », indique Guillaume Girard, directeur marketing France de VARTA.

Un levier de fidélisation et de croissance

Au-delà de la prévention des pannes et de la satisfaction client, cette démarche représente également une opportunité de développement pour les professionnels. Les données recueillies par VARTA montrent qu'environ 20 à 24 % des batteries contrôlées nécessitent un remplacement. Plus encore, huit automobilistes sur dix suivent la recommandation formulée par leur atelier lorsqu'un remplacement est préconisé.

La maintenance préventive renforce la confiance du client tout en générant une activité additionnelle à forte valeur ajoutée pour l'atelier. Pour les distributeurs, cette démarche contribue également à dynamiser les ventes de batteries en accompagnant les ateliers dans une logique de conseil et d'anticipation.

Sur de nombreux véhicules modernes, notamment équipés du Start-Stop, l'identification de la batterie adaptée et les opérations de remplacement nécessitent des informations techniques précises. Pour accompagner les professionnels, VARTA met gratuitement à disposition le VARTA Partner Portal.

Un portail conçu pour les professionnels

Accessible gratuitement, cette plateforme centralise les outils et informations nécessaires à l'identification, au diagnostic et au remplacement des batteries. Grâce à une simple recherche par immatriculation ou par véhicule, les professionnels peuvent obtenir la batterie recommandée, localiser son emplacement exact et accéder aux instructions détaillées de remplacement étape par étape. La base de données couvre près de 99,5 % des véhicules immatriculés.

Le portail donne également accès à des ressources techniques et à des modules de formation en ligne destinés à faciliter le quotidien des distributeurs et réparateurs. *« Aujourd'hui, l'accès à l'information technique est devenu essentiel pour les ateliers. Avec le VARTA Partner Portal, nous permettons aux professionnels d'identifier rapidement la batterie adaptée à chaque véhicule parmi une base couvrant près de 99,5 % du parc roulant, de localiser son emplacement et d'accéder aux procédures de remplacement détaillées. L'objectif est simple : leur faire gagner du temps et sécuriser leurs interventions »*, précise Guillaume Girard.

À l'heure où les véhicules deviennent toujours plus complexes, le test systématique des batteries et l'accès à des informations techniques fiables constituent deux leviers essentiels pour aider les professionnels à développer leur activité tout en renforçant la satisfaction de leurs clients. ●

Découvrez gratuitement le VARTA Partner Portal

La plateforme qui aide les professionnels à identifier la bonne batterie, accéder aux procédures de remplacement et sécuriser leurs interventions.

Zepros DISTRIB. PR N°21
Juillet-Août 2026

PAROLES DE PROS

MARCHÉ TENDU… SERVICES ÉTENDUS

Inflation menaçante, parc thermique dominant mais électrique émergeant, automobilistes économes, ateliers financièrement fragilisés et supply chain re-bousculée sous les coups de la guerre en Iran et du blocage du détroit d'Ormuz : après avoir bien négocié leur atterrissage 2025, les distributeurs prouvent leur solidité et leur capacité à se réinventer. Entre consolidation et diversification, nos champions de la distribution PR restent en mode combat.

CONJONCTURE

Ça freine sur les routes… ça accélère sur les coûts



Entre tensions géopolitiques, inflation et flambée des coûts, l'exercice 2026 s'annonce plus complexe que le précédent pour les distributeurs de pièces. Après une croissance moyenne de 5 % en 2025 pour les leaders du Top 100 Zepros, le début d'année a marqué un net ralentissement. Dès mars, les tensions entre l'Iran et les États-Unis ont provoqué une envolée des prix du carburant et du transport. Résultat : la consommation de carburant s'est contractée, entraînant une baisse du kilométrage parcouru et des automobilistes ayant différé leurs opérations d'entretien courant. Le baromètre Feda-Xerfi a alors décrit une activité en dents de scie, avec + 1,5 % en VL et + 0,4 % en PL sur douze mois glissants à fin avril, avant d'anticiper un recul marqué de 6 % en mai. Pourtant, le scénario catastrophe ne s'est pas matérialisé. Une majorité de distributeurs interrogés par Zepros évoquent un bon mois de mai, suivi d'un mois de juin parfois qualifié d'*« historique »*. De quoi conforter l'idée qu'il n'y a "pas encore de coup de frein" sur le marché.

Une visibilité toujours limitée

L'équilibre reste néanmoins fragile. Les performances demeurent suspendues à des facteurs extérieurs que les distributeurs ne maîtrisent pas. Si les tensions internationales persistent, plusieurs redoutent une véritable phase de décroissance. Pour autant, les dirigeants interrogés tablent encore sur une année qui devrait rester dans le vert, davantage placée sous le signe de la consolidation que d'une franche croissance.

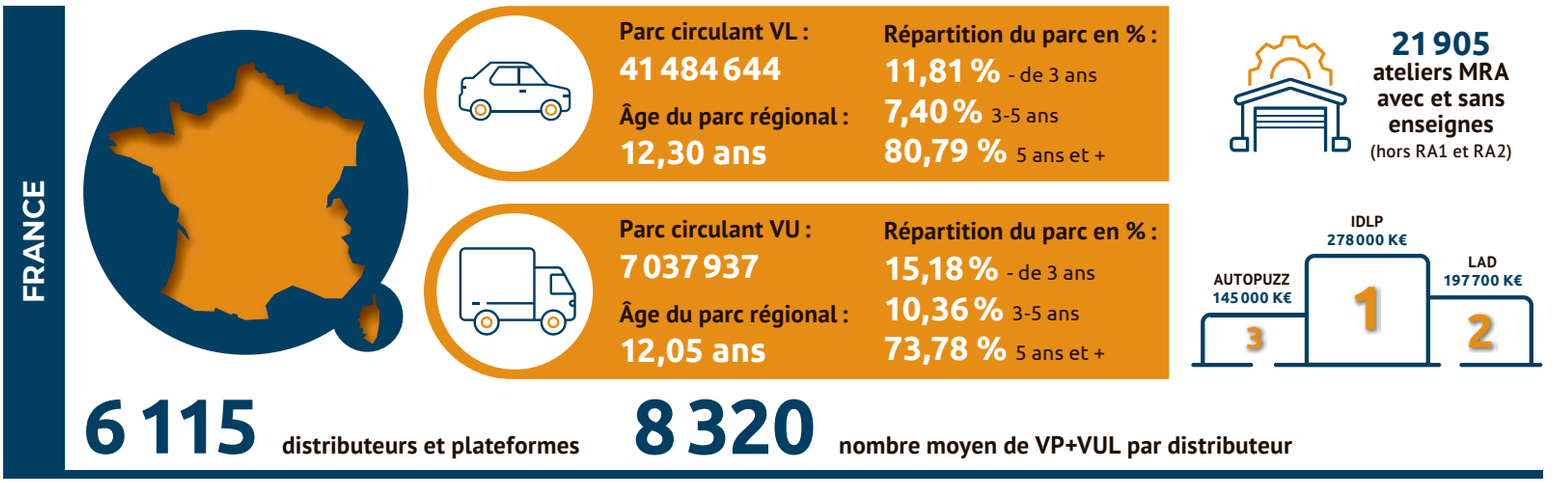
Des marges sous pression

Car au ralentissement de l'activité s'ajoute une autre préoccupation : l'explosion des coûts logistiques et énergétiques. *« La distribution subit aujourd'hui un effet ciseaux : les charges augmentent tandis que les prix et les marges se resserrent. »* La hausse du carburant renchérit les coûts de transport comme les coûts internes, sans possibilité – dans la plupart des cas – de les répercuter sur les clients. En cause : une guerre des prix entretenue par les acteurs du e-commerce et d'Europe de l'Est. Seules les hausses touchant les produits issus de la pétrochimie (liquides et produits de peinture) ont pu être intégrées aux tarifs. Car si l'inflation peut mécaniquement soutenir le chiffre d'affaires, elle pèse de plus en plus lourd sur les réparateurs. *« L'inflation n'est jamais une excellente nouvelle. Elle peut donner l'illusion d'un effet d'aubaine. »* Une certitude : pour les distributeurs, le second semestre s'annonce sous haute tension. ●

c.ridet@zepros.fr

Inflation : une trêve tarifaire pour les pièces avant septembre ?

Après des hausses de 12 % en 2022, puis de 3 % en 2023, de 1,7 % en 2024 et de 1,6 % en 2025, l'inflation des pièces de rechange est quasiment à l'arrêt au premier semestre 2026 (+ 0,4 % à fin juillet). Une trêve qui ne doit pas faire oublier que *« les hausses se sont cumulées depuis cinq ans, sans jamais de retour en arrière »*, relativise Fabrice Godefroy, le président d'IDLP, qui a dévoilé les derniers chiffres de son baromètre "Inflation" qui surveille depuis 2022 les augmentations de tarifs appliquées par le Top 30 de ses fournisseurs. Reste que le baromètre IDLP n'inclut pas les produits issus de la pétrochimie qui, pour leur part, ont affiché de spectaculaires augmentations. On parle alors de tarifs gonflés de 30 % sur les lubrifiants et les liquides, et de 6 à 12 % pour les produits peinture et para-peinture. Et si, début juillet, les pièces semblaient épargnées, des augmentations tarifaires de l'ordre de 3 à 5 % sont attendues pour la rentrée.



Sources : AAA Data, ANFA/Insee

MARCHÉ AUTOMOBILE

La crise économique accélère la guerre de l'après-vente

La mondialisation heureuse appartient au passé. Pour Éric Champarnaud, DG de C-Ways, l'industrie automobile évolue désormais dans une "polycrise" durable où ralentissement économique, tensions géopolitiques et inflation rebattent les cartes. Après avoir fait chuter le marché du neuf, cette dégradation macroéconomique menace désormais directement l'activité après-vente. *« Les crises successives ont révélé la fragilité d'une économie construite sur les flux tendus. Le ralentissement mondial est désormais installé, amplifié par les conflits au Moyen-Orient et les tensions énergétiques »*, résume-t-il*.

Les chiffres confirment cette rupture. La croissance européenne plafonne à 0,4 %, tandis que la France a basculé dans le rouge au cours du premier trimestre 2026 (- 0,1 % de PIB). Consommation, investissement et commerce extérieur sont simultanément en recul. Seule la reconstitution des stocks masque encore la faiblesse de l'activité. Dans le même temps, les taux longs repartent à la hausse – la charge de la dette française atteindra 2,3 % du PIB sur l'année –, l'inflation remonte à 2,4 % et le chômage franchit à nouveau la barre des 8 %. Résultat : les ménages verrouillent leur épargne à 18 % de leurs revenus, amputant la consommation de 4 points de PIB. Pour C-Ways, aucun rebond n'est en vue : la croissance française devrait rester cantonnée entre 0,5 et 0,6 % en 2026.


Éric Champarnaud, directeur général de C-Ways.

Le marché se fracture

Cette atonie économique transforme en profondeur le paysage automobile. Stabilisé à 1,6 million d'immatriculations, le marché du neuf a perdu 450 000 véhicules depuis 2019. Une contraction qui finit par contaminer le marché du VO et accélère le vieillissement du parc. En six ans, son âge moyen a gagné deux années. Les véhicules de moins de cinq ans ne représentent plus que 22 % du parc contre 32 % en 2011, tandis que les modèles de plus de seize ans poursuivent leur progression. Le marché se polarise désormais entre véhicules électrifiés récents et anciens modèles thermiques.

Cette fracture est également sociale. Les 20 % des ménages les plus aisés concentrent désormais 47 % des achats de véhicules neufs, vs 38 % en 2020. La voiture neuve devient progressivement un produit réservé aux catégories les plus favorisées.

Le VE entre dans les mœurs… si l'on peut se l'offrir

Dans le même temps, l'électrification continue de gagner du terrain sous l'effet de la fiscalité. Les véhicules électriques représentent déjà 35 % des achats des particuliers et 47 % des immatriculations en entreprise. Cette mutation bouleverse progressivement les ateliers : les opérations mécaniques traditionnelles s'érodent au profit de l'électronique embarquée et de la haute tension, tandis que le pneumatique conserve un niveau d'activité stable.

Autre bascule structurelle : le financement des véhicules. Avec des prix en hausse de près de 20 % depuis 2020, la LOA et la LLD dominent désormais le marché : 64 % des achats des particuliers, 80 % des ventes de VE et déjà un tiers des transactions VO sont ainsi financés. Selon Éric Champarnaud, le multicycle s'impose comme la nouvelle norme et renforce le pouvoir des captives financières.

La bataille des ateliers est lancée

Pour les constructeurs, ce modèle constitue une arme redoutable. Les contrats d'entretien intégrés portent le taux de fidélisation atelier à près de 50 %, contre seulement 30 % pour un véhicule acheté comptant. Le verrouillage du parc récent oblige désormais tous les acteurs à se disputer les véhicules de plus de trois ans. Les réseaux de marque passent à l'offensive, incités par des constructeurs qui accélèrent fortement sur le sujet (lire P.30 et suivantes). Dans un contexte où chaque dépense automobile est arbitrée, l'après-vente devient plus que jamais le principal champ de bataille de la filière. Forfaits d'entretien, offres ciblées, programmes de fidélisation : l'objectif est de reprendre des parts de marché aux groupements indépendants et aux MRA. Vœu pieux ? ●

m.blancheton@zepros.fr

*Lors des dernières Rencontres du Pneu organisées par le Syndicat du Pneu.

GÉOPOLITIQUE

Quand les tensions mondiales fragilisent toute la chaîne automobile

Entre tensions au Moyen-Orient, guerre en Ukraine et recomposition des échanges internationaux, le secteur fait face à une accumulation de risques dont les conséquences se répercutent jusqu'aux ateliers et aux distributeurs. Invité des Rencontres du Pneu organisées par le Syndicat du Pneu, l'économiste Nicolas Meilhan dresse un tableau des déséquilibres géopolitiques et énergétiques pesant aujourd'hui sur l'économie mondiale… et sur l'ensemble de la filière automobile. *« Le détroit d'Ormuz est l'artère vitale de l'économie mondiale »*, a-t-il rappelé. Ce passage stratégique concentre à lui seul près de 20 % des flux pétroliers mondiaux. Son blocage a immédiatement provoqué une flambée des cours du brut et des carburants. En France, le prix du gazole a frôlé les 2,40 € le litre, tandis que les essences ont aussi fortement progressé. L'annonce, mi-juin, d'un accord entre les États-Unis et l'Iran visant à rétablir le trafic maritime a brièvement détendu les marchés. Le détroit d'Ormuz s'est rouvert en juin, jusqu'à une nouvelle interruption en juillet (cf. encadré).



Nicolas Meilhan rappelle que la mobilité reste avant tout dépendante de l'énergie disponible et de son coût.

La Chine grande gagnante

Cette nouvelle crise intervient dans un contexte déjà marqué par les conséquences de la guerre en Ukraine. Avec la fin des importations de diesel russe, l'Europe a profondément modifié ses approvisionnements énergétiques. *« Nous nous sommes privés d'une partie de notre approvisionnement »*, résume l'économiste.

Conséquence directe, le marché du gazole reste durablement tendu et les coûts de l'énergie demeurent nettement supérieurs à ceux observés aux États-Unis. Une situation qui pénalise la compétitivité européenne et complique les ambitions de réindustrialisation. Dans cette nouvelle configuration, la Chine apparaît comme l'un des principaux gagnants. Pékin continue d'importer pétrole et gaz russes à prix réduits, ce qui lui procure un avantage compétitif considérable. *« Depuis le début de la guerre en Ukraine, nous avons considérablement facilité la vie de la Chine »*, estime Nicolas Meilhan. Selon lui, cet accès à une énergie moins chère renforce encore la compétitivité industrielle du pays.

Pour l'automobile européenne, déjà confrontée à la montée en puissance des constructeurs chinois, cet écart de coût constitue un handicap supplémentaire.

L'ensemble de la filière auto impactée

Les répercussions se font déjà sentir sur l'économie réelle. Face à la hausse des carburants, les ménages limitent leurs déplacements. Nicolas Meilhan estime que la demande de mobilité a reculé d'environ 30 %, entraînant mécaniquement une baisse des kilomètres parcourus. Cette contraction affecte l'ensemble de la chaîne de valeur. Équipementiers, distributeurs et réparateurs voient leur activité ralentir, tandis que les entreprises doivent absorber la hausse des coûts énergétiques et faire face à un financement plus onéreux. Les défaillances d'entreprises repartent également à la hausse. Pour autant, l'économiste relativise la gravité de la situation actuelle. *« Nous ne sommes pas dans la configuration de 2022 »*, rappelle-t-il. À l'époque, pétrole, gaz naturel et électricité avaient simultanément explosé. Aujourd'hui, la crise reste principalement concentrée sur le pétrole, même si les prix du gaz restent élevés. Autre nuance : aucune pénurie majeure n'est observée en Europe. Les difficultés d'approvisionnement concernent principalement les pays les plus fragiles, notamment en Asie du Sud-Est.

Des équilibres toujours précaires

En conclusion, si les négociations autour du détroit d'Ormuz écartent le scénario d'un choc pétrolier majeur, les incertitudes demeurent. Une atteinte aux infrastructures pétrolières du Golfe pourrait rapidement faire basculer la situation et provoquer une nouvelle flambée des prix.

Pour Nicolas Meilhan, les crises actuelles rappellent à quel point la compétitivité de l'industrie automobile ne dépend pas uniquement des évolutions technologiques. Elle reste étroitement liée aux équilibres géopolitiques, au coût de l'énergie et au pouvoir d'achat des ménages. *« Derrière les crises énergétiques se jouent avant tout des questions de compétitivité industrielle »*, conclut-il. Une réalité qui concerne l'ensemble de la filière automobile, du plus grand constructeur et son empreinte internationale jusqu'au réparateur très ancré en local. ●

m.blancheton@zepros.fr

Un détroit pris en otage

Après plusieurs semaines de fermeture et de fortes perturbations du trafic depuis le début du conflit entre l'Iran et les États-Unis (février), le détroit d'Ormuz a été brièvement rouvert à la suite d'un accord entre l'Iran et les États-Unis mi-juin. Sauf que la situation s'est de nouveau fortement dégradée en juillet entre les deux pays. Les autorités iraniennes ont de nouveau refermé cette artère commerciale maritime devenue un otage de choix depuis le début du conflit. Une fermeture qui a réaccéléré mécaniquement les hausses sur le prix du baril de pétrole et sur celui des carburants, dépassant de nouveau les 2 € le litre à la pompe.

LIQUI MOLY

VOTRE INTERVENTION MÉRITE UN PRODUIT LIQUI MOLY

Gamme complète unique de produits fabriqués en Allemagne **huiles moteur, additifs, produits d'entretien**















LIQUI MOLY FRANCE - 5 cour des chevreaux - 67380 Lingolsheim - 03.90.20.26.66 - info@liqui-moly.fr - **www.liqui-moly.com**

CONCURRENCE

Le Clifa veut muscler l'Industrial Accelerator Act

La préférence européenne ne protège aujourd'hui qu'un quart de la chaîne d'approvisionnement automobile. Selon une étude du GERPISA dirigée par Tommaso Pardi, entre 80 et 144 Md€ de valeur industrielle pourraient disparaître d'ici 2030, menaçant des milliers d'emplois. Face à une Chine qui écoule sa surproduction à prix cassés, le Clifa appelle Bruxelles à durcir l'Industrial Accelerator Act (IAA). L'introduction du principe de "préférence européenne" dans le projet d'IAA marque un changement de cap. Mais pour les industriels, le dispositif reste encore largement insuffisant. Il ne sécurise en effet que 78 Md€ de composants sur les 297 Md€ nécessaires à la production annuelle de véhicules légers en Europe. En se limitant aux seuls véhicules électriques et hybrides rechargeables, le texte laisse ainsi hors de son périmètre près de 75 % de la chaîne d'approvisionnement, notamment les fournisseurs de rang 2. Résultat : l'Union européenne pourrait perdre entre 20 et 36 % de sa valeur industrielle automobile d'ici 2030.



Les équipementiers portent sept amendements afin que l'IAA soit un véritable instrument de souveraineté industrielle européenne.

Sept amendements

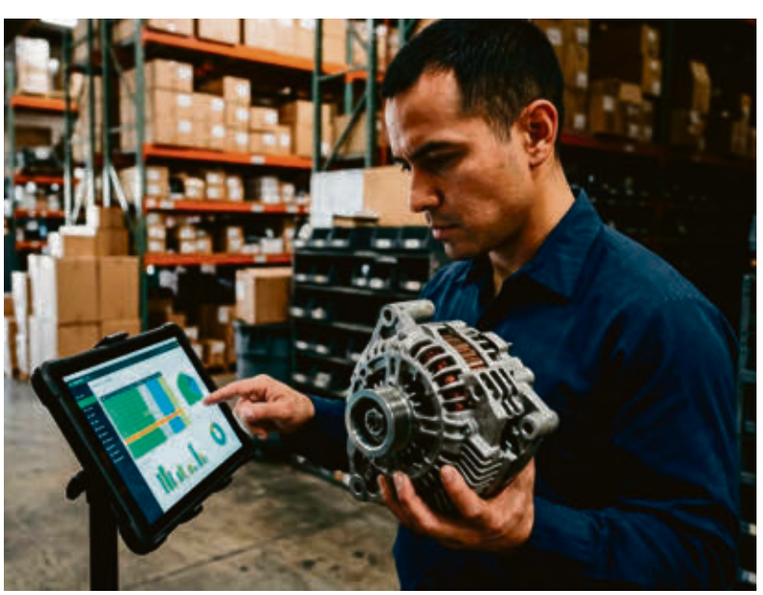
Cette fragilité intervient alors que la Chine dispose d'une capacité de production excédentaire de 28 millions de véhicules, soit plus de deux fois le marché européen. Avec des usines sous-utilisées, les constructeurs chinois exportent à des prix 30 à 40 % inférieurs aux meilleurs coûts européens, à qualité comparable. Pour le Clifa, le compromis actuel entre "Made in EU", "Made with Europe" et "Made with China" ne permet pas de protéger l'industrie. La fédération propose donc sept amendements, dont l'extension de l'IAA aux véhicules thermiques et hybrides, le relèvement à 80 % du contenu local des véhicules, la création d'un label "Made in EU" pour les pièces et un contrôle renforcé des investissements chinois. Ces mesures constitueraient le minimum pour faire de l'IAA un véritable outil de souveraineté industrielle, limitant la perte de valeur à moins de 8 % d'ici 2030. ●

M. B.

PRÉDICTIF

L'IA, nouveau levier de performance de la supply chain ?

Explosion des références, exigences de disponibilité immédiate, pression sur les marges : la supply chain concentre désormais les principaux enjeux de compétitivité. Dans cette équation, l'intelligence artificielle s'impose progressivement comme un levier de performance… à condition de démontrer son retour sur investissement. *« Un outil d'IA n'a de valeur que s'il produit un impact financier mesurable »*, résume Elliot Langella, senior manager chez Lokad, spécialiste de l'optimisation prédictive de la supply chain. L'objectif n'est plus de tester la technologie, mais d'améliorer des décisions qui pèsent directement sur la rentabilité. En rechange, ces arbitrages sont complexes : déterminer les niveaux de stock, répartir les références entre plusieurs sites ou décider quelles pièces conserver localement. Autant de choix répétés chaque jour sur des centaines de milliers de références, impossibles à optimiser manuellement. L'IA permet d'intégrer simultanément demande, coût, marge, capacités logistique et contrainte opérationnelle afin de réduire le capital immobilisé tout en améliorant le taux de service.



Longtemps perçue comme un centre de coûts, la logistique change de statut et devient un terrain d'innovation, avec l'IA au cœur des promesses.

Un outil de rentabilité

Les premiers retours terrain viennent confirmer ce potentiel. Le distributeur croate Tokic, avec ses 120 points de vente, pilote désormais quotidiennement ses approvisionnements grâce à des algorithmes prédictifs. Résultat : + 5 points de taux de service, une croissance annuelle supérieure à 10 % et un investissement en stock mieux maîtrisé. Chez Mister-Auto, l'IA orchestre chaque jour plusieurs dizaines de millions de prix sur une vingtaine de marchés et ajuste les achats en temps réel.

Au-delà de la technologie, le véritable enjeu réside dans la qualité des décisions. Plus de fiabilité, davantage de réactivité et une meilleure maîtrise des investissements : l'IA ne remplace pas les équipes, elle leur permet de prendre, à grande échelle, des décisions plus rentables. Dans un secteur où la performance se joue sur des milliers d'arbitrages quotidiens, c'est là que se mesure sa véritable valeur. ●

M. B.

autodistribution

LE SPÉCIALISTE DE LA PIÈCE AUTO ET POIDS LOURDS

UN PARTENAIRE SUR QUI COMPTER
GAGNEZ EN RÉACTIVITÉ, PRODUCTIVITÉ ET SÉRÉNITÉ

UNE OFFRE ADAPTÉE À CHAQUE MÉTIER
1 000 000 pièces mécaniques et carrosseries.
Outils d'aide à la réparation.
Équipements et Outillages.

DES PROFESSIONNELS À VOS CÔTÉS
Plus de 60 années d'expérience.
Des interlocuteurs multi-spécialistes.
Une assistance technique.

DES SERVICES QUI FONT LA DIFFERENCE
50 centres d'appels régionaux.
Autossimo.com : commande de pièces fiable et rapide. Livraison jusqu'à 6 fois par jour.

...avec pour seule préoccupation,

LA SATISFACTION DE NOS CLIENTS
4,60/5

Certifié par Goodays
Données 2025, basées sur 31 914 clients

UN RÉSEAU DE RÉPARATION PUISSANT
Autodistribution contribue directement à la croissance de Réseaux de + de 3750 garages et carrosseries indépendants.

AD C'EST SÛR · AUTO PRIMO · STAFF AUTO

UN PARTENAIRE ENGAGÉ ET RESPONSABLE
350 points de vente en France.
500 Responsables de secteurs commerciaux.

LES PARTENAIRES PRIVILÉGIÉS DE NOTRE RÉSEAU

BOSCH · dipro pneu · FACOM · ebi bilstein · FEDERAL MOGUL · Gates · FILTERS purflux · SCHAEFFLER · Valeo



BORIS HOUGARDE
MAXOPIÈCES
« Le parc roulant a vieilli de deux ans en cinq ans. Le souhait de faire durer sa voiture est une opportunité que nous devons continuer à travailler. Aujourd'hui, l'essentiel de notre CA est destiné aux véhicules thermiques jusqu'aux échanges standard des moteurs qui connaissent une belle croissance. »

BENOIT DUVEAU
GCA GENUINE PARTS
« Nous sommes très vigilants sur le sujet des retards de paiement et des impayés. Le centre de gestion du groupe est très performant, il nous alerte si nécessaire. On a un taux d'impayés en dessous de la moyenne. Nous avons notamment une forte vigilance quand un nouveau client commande très fort tout de suite. »

C. HENRIOT
AUTODISTRIBUTION HSA
« Nous commençons à observer quelques cas de clients rencontrant des problèmes de trésorerie, nécessitant des décalages d'échéances ou des échelonnements de paiement. »

RONALD DURAND
DURAND SERVICES
« En ce début d'année, nous avons été très vigilants sur les impayés qui ont été du même niveau en six mois que sur la totalité de 2025. »

SRETA MIRKOVIC
PARTSMEN
« L'inflation sur le prix des pièces devrait être visible à la rentrée sur le premium mais aussi sur les MDD, qui devraient cependant rester bien positionnées. »

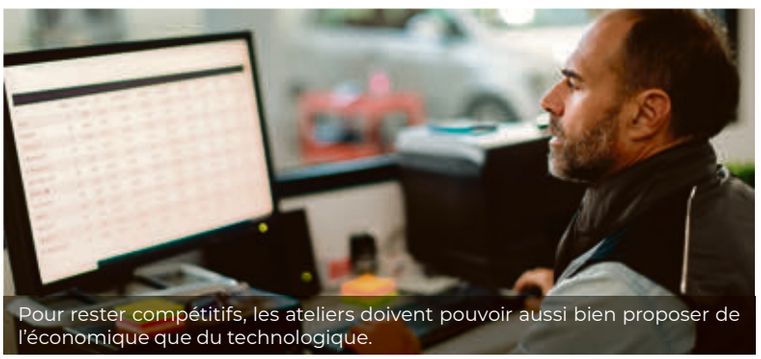
YOHAN CHANTE
ENTREPRO
« Nous ne connaissons pas vraiment de turnover car nous cultivons la proximité, la solidarité, entre nous. Nous misons plus sur l'état d'esprit que sur les compétences car les compétences, elles s'acquièrent, alors que l'état d'esprit, lui, ne change jamais. »

MEHMET ALTUN
BAP
« Nous avons 6 ou 7 dépôts en propre, 4 en franchise. Fin 2027, j'espère ouvrir deux magasins (La Roche-sur-Foron, Clermont-Ferrand, Châlons ou Dijon) et deux franchises en 2027. L'inconnu, c'est comment on va retrouver des prix normaux et comment l'automobiliste va consommer sans trop impacter le business. »

GARAGES

Les trésoreries des ateliers sous pression

Le climat économique pèse sur la santé financière des ateliers. *« Face à une demande atone et à des coûts d'exploitation toujours élevés, les entreprises mobilisent davantage leurs ressources de trésorerie »*, résume Thierry Millon, directeur des études d'Altares. Et plus question de parler de poids du remboursement du PGE, *« mais plutôt d'une conjoncture qui affaiblit brutalement l'équilibre financier des entreprises »*. Au T2 2026, les défaillances d'entreprises ont progressé de 5,4 % toutes activités confondues. Le secteur du commerce et de la réparation auto a fait encore moins bien avec 823 défaillances (+ 15 %), dont 583 liquidations judiciaires.


Pour rester compétitifs, les ateliers doivent pouvoir aussi bien proposer de l'économique que du technologique.

Des réalités de marché contrastées

« La croissance organique annuelle du marché ne devrait pas dépasser 1 à 2 %. Cette décélération traduit un changement brutal chez les réparateurs, dont la visibilité en atelier est tombée de trois semaines à trois ou quatre jours », commente un observateur. Sur le terrain, les distributeurs constatent plus de retards de paiement, y compris chez des clients jusque-là solides. Et restent donc très vigilants, *« notamment pour les ouvertures de nouveaux comptes »*.

Des différences territoriales

Mais la situation n'est pas la même selon que l'on est un atelier à la clientèle diversifiée des loueurs, des flottes – *« qui se détachent des réseaux constructeurs… »* –, ou que l'on reste dépendant de l'automobiliste plus regardant ou aux assureurs pour les carrossiers. On constate également l'accentuation d'une bipolarisation entre les territoires où sont les parcs roulants à fort potentiel et les autres départements, souvent plus ruraux, où l'activité est plus tendue. ●

C. R.

ÉCONOMIE CIRCULAIRE

Les distributeurs adhèrent un peu, beaucoup…

Précurseur avec Back2car, Alliance Automotive Group est longtemps resté le seul distributeur à miser sur la pièce de réemploi. Dix ans plus tard, le sujet s'est finalement imposé chez toutes les têtes de réseau. Plus aucun acteur ne fait l'impasse sur une offre PIEC. Sous la pression des réparateurs, eux-mêmes confrontés aux exigences réglementaires et économiques, les distributeurs accélèrent. Selon Mobilians (novembre 2025), 61 % des ateliers proposent désormais systématiquement une PIEC et 58 % voient la PRE comme une solution positive.

L'heure du passage à l'échelle

Pour autant, tous n'avancent pas au même rythme. Certains ont fait de l'économie circulaire un véritable axe de développement. APA Carmoine et Ferron ont investi dans des centres VHU. Les distributeurs de la galaxie AAG poussent désormais systématiquement l'alternative Back2car. *« Nous visons rapidement 10 % de notre CA »*, indique Laurent Mouy (Limousin Pièces Automobile). D'autres s'y mettent plus timidement. *« Compliqué à mettre en place »*, *« cela représente moins de 1 % de nos ventes »* ou *« cela ne fonctionne pas chez nous »* : les freins restent réels. Tous s'accordent cependant sur un point : sans l'implication des distributeurs, difficile de faire franchir un nouveau cap à un marché qui a déjà doublé en cinq ans pour atteindre 500 M€.

Le marché de la PIEC gagne du terrain

Les plus réticents n'en restent pas moins convaincus des vertus du remanufacturé. Chez Niort Frères, cette activité a progressé de 10 % en 2025 grâce aux ateliers de rectification intégrés. Chez Autodistribution Granblaise Leroy, elle pèse déjà 11,4 % du chiffre d'affaires BtoB mécanique. La preuve que l'économie circulaire a déjà trouvé sa place… même si la pièce de réemploi doit encore finir de convaincre. ●

C. R.


Un pari au moment du lancement en 2017, le dispositif industrialisé de traitement des PRE est considéré par AAG comme une "pépite".

EN PÔLE POSITION
SUR LES PIÈCES DÉTACHÉES

Créée aux États-Unis en 1925, **NAPA** s'est développée autour d'une **ambition forte** : proposer aux professionnels **des pièces détachées fiables, performantes et accessibles.**

En France, la marque poursuit son développement en enrichissant continuellement son offre afin d'accompagner les réparateurs avec **des solutions couvrant les principaux besoins de l'après-vente automobile.**



UNE OFFRE GLOBALE ET STRUCTURÉE

Avec plus de 8000 références réparties sur 4 univers : **Véhicules Légers, Poids Lourds, Consommables et Parapeinture**, le catalogue NAPA assure une large couverture du parc roulant. **La marque apporte une solution économique sans compromis sur la qualité,** répondant aux besoins essentiels en matière de maintenance.

NOUVEAUTÉS 2026

VÉHICULES LÉGERS
31 gammes + 6660 réfs

- COMPRESSEURS / CONDENSEURS
- KITS PROTECTION AMORTISSEURS
- RADIATEURS

POIDS LOURDS
17 gammes + 870 réfs

- AMORTISSEURS
- PLAQUETTES DE FREIN RENFORCÉES

PEINTURE & PARAPEINTURE
1 gamme + 330 réfs

- ABRASIFS DISQUES PERFORÉS
- DÉCAPANT CABINE
- TRONÇONNAGE / ÉBARBAGE

CONSOMMABLES ATELIER
11 gammes + 150 réfs

- ABSORBANTS
- COMBINAISONS GANTS TEXTILES
- DÉGIVRANT EXPRESS
- ENTRETIEN TECHNIQUE

UNE MARQUE EN MOUVEMENT

Tous les ans, de nouvelles références viennent enrichir le catalogue portées par une veille constante des besoins des réparateurs. Chaque pièce, de la fabrication aux tests finaux, est développée selon un cahier des charges rigoureux qui assure une qualité équivalente aux équipementiers premium.





Un besoin ?
NAPA est là pour y répondre !

Retrouvez-nous sur : **www.napafrance.com/fr**

Contactez-nous sur **napa@allianceautomotive.fr**

©Mazars. RCS 832 434 112 Auxerre. Info 0626. Crédit photos : Alliance Automotive Group

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

MICHELIN • FLORENT MENEGAUX, PRÉSIDENT

« Retrouvons le goût du risque, de l'effort et même de l'échec »

Face à un environnement mondial marqué par les tensions géopolitiques, l'accélération technologique et une concurrence de plus en plus intense, les entreprises n'ont plus d'autre choix que de se réinventer en permanence, estime Florent Menegaux, président de Michelin. *« Depuis 2019, nous connaissons une crise majeure tous les six mois. Dans cette permacrise, la notion de leadership a changé. Il faut reconquérir ses positions chaque jour ! »*, lance Florent Menegaux, lors d'un face à la presse. Le président de Michelin souligne combien les équilibres mondiaux ont été bouleversés. *« La géopolitique était tout en bas de la pile des risques. Elle est désormais tout en haut. »* Protectionnisme, multiplication des réglementations et retour des rapports de force entre États compliquent l'activité des groupes internationaux. S'ajoute une révolution technologique dont l'intelligence artificielle constitue le principal moteur. *« C'est une rupture majeure »*, souligne-t-il. Selon lui, la vitesse d'adoption de l'IA est même *« deux fois plus rapide que celle d'Internet à ses débuts »*. La concurrence asiatique, souvent perçue comme une menace, est au contraire considérée comme un facteur de… stimulation ! *« C'est une concurrence très intense, mais saine. Elle nous oblige à nous dépasser. »*



Florent Menegaux

Trois exigences clés

Pour continuer à figurer parmi les leaders mondiaux, Florent Menegaux met en avant trois exigences : disposer d'une vision claire, innover sans cesse et accélérer. *« Si l'on ne sait pas où l'on va, on tourne en rond »*, résume-t-il. L'innovation suppose également de remettre en question les acquis. *« Il faut accepter de tout remettre à plat et parfois repartir de zéro. »* La vitesse constitue une autre dimension essentielle. *« Il faut aller plus vite… tout en sachant prendre son temps. »* Cette adaptation permanente se traduit jusque dans l'organisation du siège du groupe à Clermont-Ferrand. *« Changer le set-up est simplement l'adaptation normale d'une entreprise qui évolue. »* Le dirigeant regrette que le débat français se focalise trop souvent sur la seule question du coût du travail. *« La compétitivité-prix est importante, mais elle n'est qu'une partie du sujet »*, rappelle-t-il. L'autre dimension, plus rarement évoquée, concerne la compétitivité hors prix : *« Le design, l'innovation, la qualité du service apporté aux clients. »* S'y ajoutent des facteurs plus structurels : la qualité des infrastructures, l'accès au financement, la formation et la stabilité réglementaire.

« Retrouver le goût du risque, de l'effort, voire de l'échec »

À l'approche des prochaines échéances électorales, Florent Menegaux identifie plusieurs grands chantiers pour la France et l'Europe. Le premier est celui d'une vision collective. *« Nous devons nous demander quel projet de société nous voulons bâtir. »* Il appelle également à un changement d'état d'esprit. *« Il faut retrouver le goût du risque, le goût de l'effort et accepter que l'échec fasse partie de l'apprentissage. »*

Le deuxième enjeu concerne l'environnement réglementaire. Le président de Michelin plaide pour *« des règles du jeu équitables, stables et plus simples »*, et pour une fiscalité plus favorable à la production et au travail. *« La productivité ne doit pas être un tabou »*, insiste-t-il. Plus généralement, il privilégie des réglementations fondées sur les performances plutôt que des mécanismes fiscaux.

Le troisième axe porte sur la formation. *« Notre priorité absolue, ce sont les fondamentaux »*, affirme Florent Menegaux, depuis les sciences jusqu'aux humanités en passant par la relation aux autres. Le dirigeant appelle à revaloriser l'ensemble des métiers, *« tant manuels qu'intellectuels »*, et à développer l'apprentissage tout au long de la vie. Il plaide aussi pour une plus grande cohésion entre sphères publique et privée, ainsi qu'entre petites et grandes entreprises.

Dernier sujet majeur : le financement de l'innovation. Pour Florent Menegaux, l'Europe souffre de son morcellement. *« Nous avons vingt-sept systèmes de financement, alors que les États-Unis et la Chine fonctionnent comme des blocs beaucoup plus intégrés. »*

Transformation profonde de l'emploi en France

Interrogé sur l'évolution des effectifs depuis l'annonce de 1 500 postes supprimés dans l'Hexagone, le président souligne les mutations intervenues à Clermont-Ferrand. *« Nous sommes passés de 35 000 salariés à environ 12 000. Mais la qualification des emplois et la valeur ajoutée produite ont été multipliées par dix. »* La France est aujourd'hui devenue le premier centre mondial de R&D du groupe. Si elle représente 8 % du CA, elle concentre 16 % des effectifs. Concernant la fermeture du site de Cholet, le dirigeant indique que *« plus de 60 % des salariés ont retrouvé un emploi stable »*.

Préserver la cohésion dans un climat d'anxiété

Enfin, le dirigeant reconnaît les inquiétudes qui traversent la société et les entreprises. Michelin s'appuie notamment sur ses dispositifs d'écoute, la médecine du travail et l'enquête interne "Avançons Ensemble" – 98 000 réponses sur 130 000 salariés. *« Nous devons mesurer le bien-être et la santé de l'organisation avec autant de sérieux que les autres indicateurs »*, explique-t-il. Un nouvel indicateur de santé de l'organisation doit d'ailleurs être déployé prochainement. Malgré les incertitudes et les tensions internationales, notamment autour du détroit d'Ormuz, Florent Menegaux refuse tout fatalisme. *« Nous devons continuer à avancer. Le monde a changé. À nous d'apprendre à jouer selon ces nouvelles règles. »* ●

M. B.

CLASSEMENT >>>

Un Top pour décrypter un marché en mutation

Au tour de la filière pneumatique d'entrer dans l'ère des classements "Made by Zepros". Avec ce premier Top des distributeurs de pneumatiques BtoB, voici une photographie inédite d'un marché estimé à près de 4 Md€ en sell-out sur le seul segment TC4 (tourisme, camionnette et 4x4), et jusqu'à 5 Md€ en intégrant les activités PL, Agricole et Génie civil, soit près de 35 millions de pneumatiques distribués chaque année. Ce classement révèle la profonde mutation du marché avec deux modèles économiques coexistants. Des grossistes, dont la puissance repose sur un maillage logistique dense, la proximité avec les ateliers et la maîtrise des flux physiques. Et des marketplaces BtoB agrégeant les stocks de centaines de fournisseurs européens pour offrir un accès quasi instantané à des millions de références.

Ces deux classements, établis à partir des informations financières et opérationnelles publiques, sont une première photographie d'un marché encore très fragmenté. Les grossistes nationaux deviennent vite des dépôts régionaux sous la barre des 80 M€ de CA… Mais comme le Top 100 de la distribution PR, devenu au fil des ans un baromètre de référence de l'après-vente, cette première édition va forcément s'enrichir et suivre, année après année, l'évolution des acteurs qui font de la filière du pneumatique un secteur hautement stratégique.

TOP 6 DES GROSSISTES PNEUMATIQUES EN FRANCE

RANG	GROUPEMENT(S)	CA estimé*	Logistique France (2025/2026)**
01	DISTRI CASH	610 M€	7,1 MILLIONS DE PNEUS ÉCOULÉS, 28 AGENCES, 1,2 MILLION DE PNEUS STOCKÉS
02	CAR LEADER (MASSA PNEUS)	450/ 550 M€	1 PLATEFORME, 10 DÉPÔTS
03	COPADEX (BOHNENKAMP SE)	250/ 350 M€	1 DÉPÔT
04	IHLE (MICHELIN)	122 M€ (2024)	1 PLATEFORME (+ 1 DÉPÔT CENTRAL À MUGGENSTURM EN ALLEMAGNE)
05	DIPROPNEU	113 M€	2,3 MILLIONS DE PNEUS ÉCOULÉS, 1 PLATEFORME
06	CHRONO SLPA PNEUS (GROUPE SIMON)	80 M€	1,25 MILLION DE PNEUS ÉCOULÉS (2024), 5 PLATEFORMES

RÉFÉRENCEMENT DES MARKETPLACES EN FRANCE

RANG	GROUPEMENT(S)	CA estimé*	Logistique France (2025/2026)**
01	TYRES24 (ALZURA/ ALLEMAGNE)	CA NON COMMUNIQUÉ	HUBS EUROPÉENS PARTENAIRES, 2000 FOURNISEURS (PIÈCES ET PNEUS)
02	EASYROAD (EASY4D/FRANCE)	115 M€ (2024)	HUBS EUROPÉENS PARTENAIRES, 285 MARQUES, 2,36 MILLIONS DE PNEUS DISPONIBLES
03	07ZR (PROPNEU/ SUISSE)	80/ 120 M€	HUBS EUROPÉENS PARTENAIRES, 35 MILLIONS DE PNEUS DISPONIBLES, 7 PAYS
04	TYRESYSTEM (RSU/ ALLEMAGNE)	CA NON COMMUNIQUÉ	370 FOURNISSEURS, 400 MARQUES

* Sources : sites d'entreprises, médias, pappers.
** Critères retenus : chiffre d'affaires BtoB réalisé en France (2024/2025), implantations nationales.



RENAULT

Comment la marque au losange veut capter 80 % de la valeur du cycle de vie du véhicule

Réorganisation de la gouvernance, digitalisation des ateliers, développement des contrats, montée en puissance de l'économie circulaire et sécurisation de la logistique… Dans un contexte où la rentabilité s'est déplacée du véhicule neuf vers les services, Renault accélère la transformation de son après-vente. Objectif : capter 80 % de la valeur générée sur le cycle de vie du véhicule, au moins jusqu'à ses douze ans !

« Nous étions organisés par métiers. Désormais, nous pilotons la relation client dans sa globalité et sortons d'un fonctionnement en silos », explique Guillaume Hurel, le directeur Après-Vente & Qualité au sein de la direction commerciale de Renault France.



Guillaume Hurel, directeur Après-Vente & Qualité au sein de la direction commerciale de Renault France.

Une direction à deux têtes

Ainsi, une direction regroupe désormais l'expérience client, les services, les accessoires et la communication, tandis qu'une seconde réunit garantie, qualité, commerce et relation client. *« Cette transversalité permet de s'adresser au client de manière unifiée, évitant les offres marketing déconnectées de la réalité du terrain »*, indique-t-il.

Capter le véhicule plus longtemps…

Cette nouvelle organisation, entrée en vigueur en mai dernier, constitue l'une des premières traductions opérationnelles du plan FutuREady (après le plan Renaulution de Luca de Meo) et répond à une logique économique ! Car avec un parc Renault dont l'âge moyen atteint les huit années d'âge moyen, le constructeur souhaite renforcer sa présence bien au-delà des premières années d'utilisation afin de capter 80 % de la valeur créée sur l'ensemble du cycle de vie du véhicule.

« Cela suppose d'être présent avec la bonne offre au bon moment, de zéro jusqu'à au moins douze ans », poursuit le directeur.

… à travers une offre de service élargie

Cette stratégie se traduit par une montée en puissance des contrats de services. Ainsi, les extensions de garantie, contrats d'entretien, assurances ou services connectés viennent fidéliser les automobilistes, y compris sur les véhicules d'occasion. Lancé il y a moins de deux ans, le contrat d'entretien atelier dédié au VO a déjà dépassé les 100 000 bénéficiaires. *« Ce résultat est le fruit d'une mobilisation de toute l'entreprise, des réseaux VN et VO jusqu'à Mobilize Financial Services »*, souligne-t-il.

La digitalisation des ateliers est l'autre bras armé du plan d'attaque. Renault poursuit le déploiement de l'atelier connecté intégrant l'intelligence artificielle, notamment pour assister certains diagnostics (bruit…), et mise également sur le Remote Repair pour accompagner à distance les techniciens. *« Cette solution améliore la productivité des ateliers tout en libérant de la capacité dans les périodes de tension. Les retours du réseau sont excellents et les usages progressent rapidement »*, assure Guillaume Hurel.

Fidéliser le client VE grâce à une montée en compétences

La montée en puissance du véhicule électrique modifie également les équilibres économiques du SAV. Si certaines opérations d'entretien disparaissent, Renault constate une fidélité accrue des propriétaires de véhicules électriques. *« Nous observons un taux de fidélité supérieur sur le VE. Notre enjeu est désormais d'accompagner ces clients lorsque leurs véhicules atteignent quatre à six ans »*, explique-t-il.

Cette évolution s'accompagne d'une profonde mutation des compétences. Avec l'arrivée des véhicules définis par logiciel (SDV), le technicien devient progressivement un spécialiste de la donnée et du logiciel. Le "mécatech", déployé dans les concessions et chez les principaux agents, incarne cette montée en expertise soutenue par un vaste programme de formation.

Sécurisation de la supply chain

Renault a mis en place une politique de "grenier" (surstockage stratégique de certaines pièces) dans ses 62 hubs logistiques et ses centres principaux (Villeroy pour le stock central, Puiseux puis Flins notamment pour la carrosserie). L'objectif est clair : *« Toujours dire oui au client »*, même pour un véhicule de dix ans.

« Nous avons beaucoup appris de la crise des approvisionnements. Aujourd'hui, notre capacité d'anticipation est bien supérieure et nous sécurisons davantage les pièces critiques. » L'économie circulaire complète le dispositif. Pièces remanufacturées à Flins, pièce de réemploi avec Opisto… *« L'économie circulaire est un pilier de notre feuille de route 2030. L'objectif est de proposer une offre compétitive »*, résume le directeur Après-Vente.

Face à la montée en puissance des constructeurs chinois, Renault reste attentif sans afficher d'inquiétude particulière. *« Ils progressent très vite sur le produit et la connectivité, mais l'après-vente repose toujours sur les mêmes fondamentaux : la proximité, la disponibilité des pièces et la qualité du service. C'est sur ces atouts que nous continuons d'investir »*, conclut Guillaume Hurel. ●

M. B.


EST ENTREPOT
LE STOCK DES PLUS GRANDES MARQUES
DE PIÈCES AUTOMOBILES
UN ENTREPÔT DE
+ 17 000 m²
DE SURFACE
UNE PLATEFORME INDÉPENDANTE AVEC
+ 160 000
RÉFÉRENCES EN STOCK
UN STOCKAGE DE
+ 600 000
PIÈCES EN STOCK
LIVRAISON NATIONAL EN
J+1 / H+4
sur une douzaine de départements
RESTONS EN CONTACT
commercial@est-entrepot.fr
+33 (0)3 83 37 30 67
RENDEZ-VOUS SUR WWW.EST-ENTREPOT.FR

GUILLAUME HUREL
RENAULT
« Il ne faut pas imaginer la disparition du métier de mécanicien. Une voiture restera toujours un objet physique : il y aura toujours des trains roulants, des freins, des suspensions ou de la carrosserie. L'enjeu est d'ajouter de nouvelles compétences, pas d'en remplacer d'anciennes. »

HÉLÈNE HO HIO HEN
GROUPE HO HIO HEN
« Face à la vente de voitures neuves en chute libre, les concessionnaires deviennent nos premiers concurrents. »

L. DESROUFFET
AUTODISITRIBUTION/PHE
« Pour rester une alternative crédible aux réseaux constructeurs, mais aussi aux centres autos, les garages doivent se former aux nouvelles technologies, tout en étant en mesure de proposer des solutions abordables pour les véhicules anciens. »

RONALD DURAND
DURAND SERVICES
« Sauf catastrophe géopolitique, le bilan 2026 devrait être positif. Après, c'est un combat entre une croissance modérée du chiffre d'affaires et une augmentation des charges, il y a un équilibre à tenir. »

FABRICE GODEFROY
IDLP
« Avec le blocage du Détroit d'Ormuz débouchant sur une flambée du prix du carburant, on est revenu dans un épisode de type confinement… mais économique, pour des automobilistes qui ont dû arbitrer sur leur mobilité. »

LAURENT BRUTINEL
AGRA
« L'Agra cultive une stratégie de moyen/long terme avec un esprit de famille sans être obsédé par l'Ebitda au trimestre. »

BORIS HOUGARDE
MAXOPIÈCES
« Jamais je n'installerai d'atelier dans mes agences pour deux raisons majeures : la première, ce n'est pas notre métier et la seconde est que nous ne devons pas faire concurrence à nos clients sous peine de les voir partir ailleurs. »

STELLANTIS • RÉMI PHILIPPE, DIRECTEUR PIÈCES ET SERVICES

Stellantis gère les crises et revoit son organisation après-vente

Malgré une année 2025 largement monopolisée par la gestion de la crise des airbags Takata, Stellantis poursuit la transformation de son activité après-vente. Renforcement des équipes terrain, fidélisation du parc roulant, électrification, économie circulaire et digitalisation : le constructeur veut faire de cette activité un levier de croissance dans un marché automobile en recul. *« Notre priorité est simple : remettre le client et le réseau au centre de nos décisions. L'après-vente est un levier de croissance majeur pour Stellantis »*, martèle Rémi Philippe, directeur Pièces et Services de Stellantis France. La gestion des airbags Takata a constitué le principal défi de l'année. Plus de 1,1 million de véhicules ont déjà été réparés en France. *« Cela représente davantage que la production cumulée des deux plus grandes usines Stellantis en Europe »*, souligne le dirigeant. Une performance rendue possible par la mobilisation des réseaux et l'organisation logistique de Distrigo. Le chantier reste toutefois encore ouvert : *« La crise ne sera terminée que lorsque le dernier véhicule aura été réparé. »*

Au-delà de cette séquence, Stellantis accélère sur son organisation. Le nombre de "zone managers" a doublé en un an, les équipes techniques se renforcent et la relation client est désormais rattachée à la direction Pièces et Services. *« Nous avons voulu raccourcir la boucle entre le marché et le constructeur. »* Cette proximité s'étend également au réseau secondaire avec les business coaches et la coentreprise Octago, dédiée au développement d'Eurorepar Car Service (cf. encadré).



« Les transformations sont connues. Ce qui fera la différence, c'est notre capacité à accélérer leur exécution », estime Rémi Philippe.

La fidélisation du parc, désormais un enjeu majeur

Après le lancement de la garantie 8 ans en 2025, de nouveaux contrats de service destinés aux véhicules de 4 à 5 ans arriveront dès cette année. *« Notre objectif est de conserver le véhicule le plus longtemps possible dans notre écosystème. »* Sur l'électrique, Rémi Philippe estime avoir pris de l'avance. Le réseau primaire est entièrement formé, les agents ont franchi le palier des 95 % et les adhérents Eurorepar Car Services sont à 90 % !

Les E-Repair Centers poursuivent leur déploiement, tandis que le constructeur met en avant des batteries conçues pour être réparées plutôt que remplacées.

La PIEC stratégique

L'économie circulaire devient également un pilier de la stratégie. Les offres B-Parts et SUSTAINera sont désormais intégrées aux outils de commande des ateliers. *« Avec plus de 8 millions de véhicules Stellantis de moins de 10 ans en circulation en France, le potentiel est considérable »*, souligne Rémi Philippe. Enfin, à partir du second semestre 2026, le Single Repair Portal viendra compléter ce dispositif en simplifiant la prise en charge des véhicules. Pour Rémi Philippe, l'enjeu est clair : il faut accélérer l'exécution de cette feuille de route afin de renforcer la rentabilité de ses réseaux dans un marché où l'après-vente devient plus que jamais un moteur de croissance. ●

M. B.

Octago, pilote de la performance des ERCS

La coentreprise créée par Stellantis et MSX International doit soutenir l'activité après-vente multimarque du groupe à travers des services dédiés au réseau Eurorepar Car Service (1500 ateliers en France) et à son développement en Europe… Au menu : une équipe dédiée qui accompagne en continu sur le terrain les adhérents du réseau, via des analyses avancées et des outils basés sur l'intelligence artificielle. Il s'agit de gagner en efficacité et faire la différence avec la concurrence. Les ERCS bénéficient de formations techniques et commerciales, d'un accompagnement opérationnel en atelier, d'outils de pilotage via une analyse avancée de la performance, du benchmarking et de l'analyse des données pour notamment optimiser la relation client. Soit un suivi personnalisé permettant aux ateliers du réseau de faire la différence dans un marché conjuguant évolutions technologiques rapides, digitalisation et ultraconcurrence.

BYD FRANCE • DOROTHÉE BONASSIES, DIRECTRICE GÉNÉRALE

« Le SAV est notre meilleur outil de réassurance »

Longtemps perçu comme un nouvel entrant misant sur l'effet de nouveauté, BYD change de dimension. Industrialisation européenne, montée en puissance du réseau, offensive sur le Super Hybride et investissement massif dans l'après-vente : le constructeur chinois construit désormais les fondations d'une implantation durable. Une stratégie qui commence à produire ses effets. Depuis le début de l'année 2026, ses immatriculations progressent de près de 90 %, faisant de la France l'un de ses principaux marchés européens. Pourtant, le contexte reste loin d'être favorable… Droits de douane compensatoires, exclusion du bonus écologique via l'écoscore, climat politique moins ouvert aux véhicules produits en Chine : BYD doit composer avec un environnement réglementaire parmi les plus contraignants d'Europe. Sans remettre en cause sa feuille de route.

Le cap des 4 000 commandes par mois déjà atteint

Lors de la convention du réseau en début d'année, Dorothée Bonassies, directrice générale de BYD France, avait fixé un objectif de 4 000 commandes mensuelles. Ce cap est d'ores et déjà atteint. *« Les performances de mai et juin valident notre trajectoire. Les 6 000 véhicules attendus cet été vont nous permettre de réduire fortement notre portefeuille de commandes et d'accélérer les livraisons »*, explique-t-elle lors d'un webinaire organisé par C-Ways et Autoactu.

La dirigeante s'appuie sur une dynamique déjà observée ailleurs en Europe. En à peine un an, le Royaume-Uni est passé de 8 000 à près de 50 000 immatriculations. L'Allemagne, l'Espagne et l'Italie évoluent désormais autour de 23 000 à 24 000 unités chacune, portant les volumes européens à près de 130 000 véhicules. La France s'impose désormais comme l'un des trois piliers du développement continental.

L'offensive commerciale repose sur deux technologies complémentaires. Si le début d'année favorisait largement le Super Hybride (60 % des ventes), l'électrique a repris l'avantage au printemps avant que le marché ne retrouve un nouvel équilibre autour de 55 % de modèles DMI.

Pour la directrice générale, cette motorisation constitue surtout un formidable accélérateur de conquête. *« Avec 150 km d'autonomie électrique en usage quotidien et jusqu'à 1 000 km au total, le Super Hybride répond parfaitement aux besoins des gros rouleurs et des professionnels qui raisonnent en coût total de détention. »*

Un réseau pensé pour la rentabilité

Contrairement à Tesla, BYD ne mise pas sur la vente directe. Le constructeur continue de s'appuyer sur les groupes de distribution. Après avoir sécurisé un socle d'une vingtaine d'investisseurs majeurs – Émil Frey, BYmyCAR, Bodemer ou Maurin –, la marque ouvre son développement à des groupes régionaux de taille intermédiaire. L'objectif n'est plus d'augmenter rapidement le nombre de distributeurs, mais plutôt de densifier intelligemment le maillage. *« Chaque client doit pouvoir rejoindre un point de vente ou un atelier en moins de 30 minutes »*, résume la dirigeante. La Vendée et le Centre figurent parmi les prochaines priorités de développement.

Le SAV comme argument commercial

Chez BYD, l'après-vente devient un levier de différenciation. La marque revendique déjà un taux de disponibilité des pièces supérieur à 95 % en France, avec l'ambition de garantir une livraison sous 24 heures grâce au futur centre logistique européen situé en Hongrie et à plusieurs hubs nationaux. *« Le SAV est aujourd'hui notre meilleur outil de réassurance »*, insiste Dorothée Bonassies. Une promesse essentielle pour convaincre une clientèle encore prudente vis-à-vis d'une marque chinoise. Ce dispositif est complété par un partenariat avec le Garac afin d'accélérer la formation des techniciens et des apprentis.



BYD cible des groupes régionaux *« afin de garantir qu'aucun client ne se situe à plus de 30 minutes d'un point de vente ou de service »*, dixit Dorothée Bonassies.

LOA et LLD dans le viseur

Dernier chantier : rééquilibrer les ventes entre particuliers et entreprises. Aujourd'hui, les clients privés représentent encore 70 % des volumes. Donc pour accélérer sur le BtoB, BYD a revu avec sa captive CGI ses valeurs résiduelles afin de rendre les offres de LOA et de LLD plus compétitives. Des discussions sont également engagées avec les principaux loueurs longue durée – Arval, Ayvens et Alphabet notamment – pour faire du Super Hybride une véritable alternative sur les parcs d'entreprise. *« Nous devons désormais convaincre les gestionnaires de flotte que cette technologie constitue une réponse crédible aux enjeux économiques et fiscaux des trois prochaines années »*, conclut Dorothée Bonassies. ●

M. B.

GUILLAUME HUREL
RENAULT

« Les réseaux des marques chinoises sont encore en construction en Europe. La documentation technique, la disponibilité des pièces ou la logistique constituent encore des points de vigilance. Il ne faut surtout pas les sous-estimer. Ils apprennent très vite et sont capables de combler leurs écarts en quelques années, comme les constructeurs coréens l'ont fait avant eux. »

CHRISTOPHE GLOUX
DISTRIGO

« Plus il y a de concurrents, mieux c'est. Car cette concurrence permet aussi de se remettre en question, d'avancer et de pourquoi pas s'inspirer de bonnes idées ! Mais clairement nous sommes très attentifs, et tout le temps, à ce que fait cette nouvelle concurrence. »

DAVID COLANTONIO
LKQ FRANCE

« Il faut que chaque grossiste LKQ Partner ou nos filiales jouent le jeu et déploient l'offre partout pour que l'on puisse rapidement mettre en avant des réseaux qui ont une couverture nationale. »

LAURENT MOUY
LIMOUSIN PIÈCES AUTO

« Les plateformes de e-commerce ont profondément modifié le marché de la pièce automobile… Le commerce reste avant tout une affaire de relations humaines. Un site internet ne pourra jamais offrir la souplesse d'une relation de confiance bâtie avec les réparateurs au fil des années. »

THIERRY TALBOT
TALBOT AUTODISTRIBUTION

« La concurrence des pure-players existe depuis plusieurs années, mais nous ne constatons pas d'accélération particulière. Notre force reste la proximité, la disponibilité des stocks, la fréquence des livraisons et surtout le service. Lorsqu'un client reçoit une mauvaise référence, nous sommes capables de la reprendre immédiatement et de lui fournir la bonne pièce dans des délais très courts. »

F. GAILLARD
AUTODISTRIBUTION/PHE

« Une année de "décroissance" est jugée possible si la situation actuelle (crise, inflation) persiste. »

DISTRIGO • CHRISTOPHE GLOUX, RESPONSABLE COMMERCIAL PIÈCES ET SERVICES

« Distrigo n'a pas encore atteint son point de maturité »

Entre l'intégration de l'IA pour optimiser ses flux, le déploiement de l'offre carrosserie et l'accélération sur la pièce de réemploi, Christophe Gloux multiplie ses pions pour que Distrigo devienne le guichet unique du réparateur. Après un exercice 2025 bousculé par la gestion des rappels d'airbags Takata, le dispositif a stabilisé son CA auprès des indépendants à 1 Md€. Pour Distrigo, l'année 2025 a été rythmée par le feuilleton des airbags défectueux Takata. Le premier semestre s'est écoulé en mode "gestion de crise" : mobilisation massive des équipes, augmentation des interventions sous garantie et, par ricochet, baisse des entrées payantes en atelier. La vague des rappels refluant, les actions commerciales du second semestre ont repris de plus belle, redressant l'activité.

Résultat ? Des réparateurs indépendants toujours en ligne de mire avec un CA 2025 stabilisé à 1 Md€. *« L'heure est à l'agilité opérationnelle et l'appui des fondamentaux (proximité, logistique et offre). Nous ne sommes plus sur un rythme de croisière. Pour autant, nous n'avons pas encore atteint notre point de maturité »*, lance Christophe Gloux.



Christophe Gloux, responsable commercial France Pièces de Rechange Plaque Distrigo chez Stellantis.

Optimisation via l'IA

Mais si le maillage Distrigo est calibré à 36 plaques et 150 Distrigo Market (complété par 12 Distrigo Relais), le responsable commercial PR souligne que c'est bien sur l'optimisation de l'existant que se joue l'avenir. Ainsi, pour faire tourner la machine – avec 1 200 camions effectuant deux à trois tournées quotidiennes –, il annonce la modernisation des outils via l'IA avec des tests menés sur des plaques pilotes pour optimiser les tournées, la productivité en exploitation et l'aide à la vente. L'approche du dirigeant reste toutefois mesurée : il faut tester pour mesurer la valeur ajoutée réelle, sans céder à l'effet de mode technologique. Le retour sur investissement reste à prouver, mais l'essentiel est de ne passer à côté d'aucun levier d'efficacité.

Carrosserie et PRE, de véritables leviers

Côté catalogue, la stratégie de diversification s'accélère. Distrigo a musclé son offre carrosserie en intégrant de nouvelles marques (Fiat, Alfa Romeo) et élargi ses gammes équipementiers. L'économie circulaire s'affirme toujours comme un axe majeur, portée par la demande accrue des compagnies d'assurance et l'offre de pièces de réemploi (PRE) monte en puissance via le partenariat avec B-Parts. *« Un pilier stratégique »* qui gère directement la facturation, épargnant à Distrigo les contraintes de stockage. Quant à l'arrivée dans le catalogue des pièces liées aux marques FCA ou Leapmotor, Christophe Gloux balaie d'un revers de la main l'idée d'un casse-tête logistique. Compte tenu de leur part de marché VN encore modeste (inférieure respectivement à 5 et 2 %) et d'une standardisation croissante des composants, le sujet relève davantage de la mise à jour des outils informatiques que du défi de stockage.

Du premier achat au réflexe du guichet unique

Si Distrigo a réussi son pari de conquête – la quasi-totalité des 30 000 réparateurs indépendants de France ayant acheté au moins une pièce auprès du réseau en 2025 –, le statut de "guichet unique" n'est cependant pas encore totalement ancré. Le taux de pénétration chez les réparateurs reste le principal axe de progression pour 2026-2027. Vaste chantier car les paniers moyens sont d'une hétérogénéité rare, oscillant de 500 € à plus de 200 000 € par an selon les profils. L'objectif est donc d'affiner le ciblage commercial. *« Un agent hors Stellantis est un MRA pour nous. On sait bien qu'il n'achètera pas 100 % de ses besoins chez Distrigo. L'objectif est donc calibré différemment par rapport à un carrossier adossé à un réseau »*, illustre le dirigeant.

450 commerciaux en appui

Pour transformer l'essai, Christophe Gloux remet en avant sa force de frappe commerciale de 450 vendeurs itinérants. Un effectif jugé suffisant, mais dont la qualité et la formation vont être renforcées. Équipés d'outils digitaux, ces commerciaux se positionnent comme des centres de profit et des partenaires de proximité. Parallèlement, et pour soutenir les réseaux de concessionnaires confrontés à la baisse des entrées atelier, Distrigo déploie des animateurs réseau dédiés pour mener des actions marketing et générer du trafic. Cette autre force de frappe commerciale, combinée à la puissance logistique de 1 200 camions, doit permettre à Distrigo d'accentuer sa présence sur le marché. Un dispositif qui, dans les cinq ans à venir, pourrait bien s'ouvrir à d'autres services, bien au-delà de la simple pièce de rechange. De quoi bousculer durablement les lignes d'un marché en pleine mutation. ●

M. B.

ZE PETITES VOIX DU OFF

LKQ a décidé depuis deux ans au Benelux de ne faire que du "two-step" et de livrer directement les réparateurs. Résultat : c'est l'hémorragie, ils perdent tous leurs distributeurs !

Inter Cars en France représente un nouveau challenger. Son modèle "three-step" (vente aux grossistes) devrait principalement perturber les petits groupements et les plateformes. Reste que le défi de l'équilibre entre prix, service et rentabilité s'appliquera également à lui.

En pleine restructuration, certains équipementiers ont des niveaux de service qui ne sont pas à la hauteur voire pour certains catastrophiques.

Pour les garages qui peuvent attendre une semaine pour avoir la pièce, ça nous a fait un peu de tort, mais nous savions que le modèle économique d'Autodoc ne pourrait pas durer. On ne peut pas faire ce métier sans service. Avoir des stocks en local, livrer quatre fois par jour, donner des conseils, ça a un coût. On ne peut pas faire ce métier aux prix du Web aujourd'hui.




le réseau
qui se branche
le +
à votre
expertise
MOTRIO
EXPERT ÉLECTRIQUE
+ Formation habilitante
+ Équipements et outillages spécialisés
+ Signalétique Expert Électrique
+ Accompagnement continu de votre ABM
Rejoignez-nous
1500 GARAGES
PARTOUT EN FRANCE
MOTRIO
votre voiture, notre moteur
Renault s.a.s, RCS Nanterre 780 129 987

MARCHÉ VI

Entre défis et opportunités



Santé financière des clients dégradée, vieillissement du parc favorisant l'émergence d'offres alternatives, transition énergétique, connectivité, pénurie de collaborateurs… Les dossiers animant la distribution VI sont nombreux.

Des clients tendus, un nombre de défaillances d'entreprise record, une multiplication des retards de paiement, les trésoreries des transporteurs impactées par leurs propres clients qui ne paient que de plus en plus rarement dans les temps… L'année 2025 aura été synonyme d'exercice d'équilibriste pour les professionnels de l'après-vente VI. Et le premier semestre 2026 s'inscrit dans la même veine, avec des trésoreries malmenées par la hausse du prix du carburant née de la crise au Moyen-Orient. *« Chacun joue avec la trésorerie de l'autre. Cela devient dangereux »*, commente Yanis Jacob, distributeur de Saône-et-Loire au Creusot (lire P.62). Dans cet environnement économique complexe, difficilement lisible et avec une activité en dents de scie, ce Top 20 (lire ci-contre) met en lumière des distributeurs qui ont joliment su sortir leur épingle du jeu ! Reste que le secteur de la maintenance des véhicules industriels doit aussi composer avec de nouvelles tendances de marché, dont certaines sont autant d'enjeux particulièrement structurants.

Une offre pièces segmentée

Tandis que le vieillissement du parc se conjugue à une concentration du marché chez les transporteurs – les grands comptes deviennent stratégiques –, les gestionnaires de parc se muent en véritables "acheteurs". Objectif : l'optimisation du TCO ! Le critère prix prend donc forcément une importance grandissante. Dépositionnées de 20 à 30 % par rapport aux gammes premium, les marques alternatives, comme Isotech chez AD Poids Lourds et NAPA chez Alliance Automotive Group (des offres qui s'étoffent en permanence avec des ventes en croissance de 15 à 20 % par an), sont dans un bon timing, d'autant plus qu'en face les réseaux de marque se montrent eux aussi particulièrement agressifs sur le terrain… la faute à des ventes VN en berne. Via leur offre OES, sur les fast-movers, mais également – dans une moindre mesure – à travers leur programme multimarque respectif. Les offres en produits remanufacturés, certes pas nouvelles mais actuellement en plein développement chez les équipementiers, ont quant à elles le bon goût d'associer économies et écologie, alors que le secteur est engagé dans son verdissement. *« Dès qu'une gamme "reman" est disponible sur le marché, la demande bascule immédiatement et peut s'arroger jusqu'à 80 % des ventes »*, confirme Joao Semedo, directeur des ventes VI ZF !

Verrous, réels ou supposés

Abstraction faite de la transition énergétique, en marche mais lente, un autre enjeu auquel doit faire face la rechange indépendante est la généralisation de la connectivité des véhicules, tout comme la démocratisation des contrats d'entretien, une stratégie déployée par tous les constructeurs et touchant aujourd'hui jusqu'aux VO. Sur le premier point, la primeur de l'information délivrée par le véhicule semble donner un avantage décisif au représentant de marque, dans une optique d'entretien prédictif et d'uptime des véhicules. Pour le second, le verrou du contrat d'entretien (jusqu'à une vente sur deux chez certains constructeurs) apparaît – hors pneumatiques – quasi incrochetable…

Les indépendants ne sont pas mis hors-jeu pour autant : entre le vieillissement du parc qui leur est favorable, des activités qui restent encore leur chasse gardée comme la carrosserie, les équipements, les activités réglementaires, et une législation européenne imposant (au moins sur le papier) un libre accès aux données des véhicules, ainsi que des équipementiers et fournisseurs de matériel qui proposent aujourd'hui des solutions en matière de diagnostic à distance et d'outil télématique, l'IAM ne reste pas les bras ballants ! *« Le marché restera partagé, avec un équilibre entre OES et IAM »*, prédit Nicolas Lenormant, directeur du groupe éponyme.

Recrutement : le nerf de la guerre

Reste LE point noir pour la profession. La pénurie de bras apparaît d'autant plus frustrante qu'elle freine le développement de l'activité atelier ! Le "mercato" des techniciens est important, entraînant une inflation des salaires, certains parmi les indépendants n'ayant d'ailleurs pas hésité à réévaluer leurs taux de main-d'œuvre en conséquence. L'attraction et, au-delà, la fidélisation des collaborateurs, est clairement devenue l'enjeu numéro un d'un secteur souffrant d'un déficit d'image persistant doublé d'une pyramide des âges défavorable. Et où l'on évoque communément 10 % de postes à pourvoir…

Avec la hausse des rémunérations, la formation apparaît comme l'un des principaux leviers ; la montée en compétences, via la spécialisation du technicien par exemple, apparaît comme une solution probante chez certains. D'autres – constructeurs comme Scania ou distributeurs indépendants – envisagent d'élargir la cible des profils recherchés. *« Parce que le vivier traditionnel n'est plus suffisant »*, selon Sandrine Monnier, directrice des ressources humaines de Scania France, le constructeur au griffon a conçu une session pilote d'un parcours accéléré en reconversion professionnelle (224 heures sur quatre mois). *« Il faut aujourd'hui accepter de prendre des apprentis, mais aussi de former nous-même des mécaniciens venant de l'univers du VL »*, avance pour sa part le distributeur TVI Sylvain Castelao (EPLS - 77). ●

J. M.

TVI

Contre vents et marées

Le groupement déroule son plan stratégique "5 sur 5" dévoilé l'an dernier, lequel commence déjà à porter ses fruits. Car TVI a surperformé en 2025, en enregistrant une hausse estimée à 6,5 % (CA groupe non consolidé à date). Un dynamisme qui s'explique d'abord par une hausse des taux de main-d'œuvre, de l'ordre de 4 à 6 % depuis la sortie de la crise sanitaire. *« Une réévaluation nécessaire au regard de la hausse des salaires à l'atelier et dans les magasins »*, précise Benoît Migeon, directeur général de TVI.
Ensuite, un panier moyen en hausse avec des pièces plus techniques et l'émergence de familles de produits que le réseau vendait peu, notamment sur les fonctions "moteur". TVI a en effet élargi son offre en turbos, vannes EGR et injection pour applications PL et VUL, mais aussi pièces de suspension, AdBlue et pièces liées à l'électronique.



Digitaliser pour concentrer les flux

La création de tout un écosystème digital, avec notamment un important travail sur la data (accès aux planches constructeurs, cross referencing) ainsi qu'un webshop, lancé en 2025, participent à augmenter le taux de fidélité des adhérents dans leurs achats, et donc à augmenter le CA du groupement.
Désormais, les membres du réseau peuvent identifier, consulter la disponibilité du stock central Cedilog (mais aussi celui de l'Agra pour la partie VL, voire le stock de fournisseurs comme febi), commander, choisir leur prestataire logistique avec tracking des colis… Ou comment créer les conditions les plus favorables pour doper la fidélité dans les achats, concentrer les flux et booster le CA… Ainsi, la plateforme nationale a réalisé un CA 2025 de plus de 24,7 M€, contre 23 M€ un an plus tôt.

2026 tout feu tout flamme

Et le début d'exercice 2026 est dans la même veine. Janvier à + 8 %, février à + 7 %, mars à + 21 % (!), + 12 % en avril, mai à + 5 % Des chiffres, encore une fois, à contre-courant du marché ! *« La plateforme enregistre + 12 % sur le premier semestre, et le réseau suit à + 10 % »*, se réjouit le DG, qui reste toutefois prudent, notant comme ses compétiteurs une dégradation tant au niveau des délais de paiement que de la santé financière des clients transporteurs.
Mais l'optimisme reste de mise : *« Le CA est là ; le Web en plein développement – avec d'autres nouveautés à venir –, le recrutement de deux animateurs réseau début juin afin d'accompagner les adhérents et développer encore notre maillage »*, égrène Benoît Migeon. D'ailleurs, TVI a enregistré l'arrivée d'un nouveau nouvel adhérent à Hoerdt (67), Vul-Trucks, renforçant le réseau dans l'est de la France et portant le maillage à 65 centres et 33 agences (ateliers purs). ●

J. M.


© Isabelle Morison

Pour le second semestre, Benoît Migeon annonce une refonte du parcours des techniciens. *« Les besoins comme les générations changent. »*

TOP 20 >>>

Difficile de comparer une structure réalisant 73 M€ de CA (négoce et atelier) avec une autre – certes en progression de 55 % ! – à 280 K€… Ce premier Top 20 de la distribution VI met en lumière des dynamiques contrastées avec des évolutions d'activité comprises entre + 55 et -13,5 % ! Ces différences de taille sont aussi le reflet d'une distribution PR tissée pour répondre au besoin bien précis de ces clients professionnels : un service de proximité, rapide et agile, gage de disponibilité des matériels. Entre repli, consolidation ou conquête, ces dynamiques parfois contraires sont autant de marqueurs d'une conjoncture économique très hétérogène d'une région à l'autre. Quand certains peuvent se prévaloir d'être sur une zone de chalandise dynamique, d'autres subissent, par un effet domino inverse, le contrecoup des difficultés rencontrées par les industries locales.

RANG	GROUPEMENT(S)	NOM	DIRIGEANT(S)	CA VI 2025 (K€)	ÉVOL. 2025/2024
01		LENORMANT	S. LENORMANT	73 000	+ 7,10 %
02	TVI - MAN TRUCK & BUS	SAVARIEAU	P. SAVARIEAU	69 668	+ 4,11 %
03		ITAL EXPRESS	P. CLAVERIE	62 300	0 %
04	AD POIDS LOURDS	DECHARENTON	J. CRESPIN, É. LUQUAS ET R. ALLEAUME	31 256	+ 5,22 %
05	AUTOLIA	NORCA	N. ET T. CASTELLANOS	30 512	+ 2,73 %
06	AD POIDS LOURDS	NIORT FRÈRES	J.-F. NIORT	25 000	+ 5,90 %
07	G-TRUCK	DURAND SERVICES	Y.,R. ET D. DURAND	15 472	+ 1,32 %
08	AD POIDS LOURDS	SAIFA*	M. SCHRAEN	11 920	
09	G-TRUCK	PHELIPPEAU (NEGO TRUCKS)	P. ET F. PHELIPPEAU	10 200	+ 0,24 %
10	AD POIDS LOURDS	HUBERT	D. HUBERT	7 417	- 13,57 %
11	AUTODISTRIBUTION	DUBREUIL (APA)	P.-H. DUBREUIL ET A. DUFAY	6 909	- 1,62 %
12	G-TRUCK	GBV TRUCK SABATIE	V. MÈCHE ET C. ROMANELLO	6 849	- 1,99 %
13	PRECISIUM	ADOUR VI*	E. FLORES	5 468	
14	AD POIDS LOURDS	TALBOT	T. ET P.-O. TALBOT	3 743	- 0,58 %
15	G TRUCK	RAGUES*	M. ET P. RAGUES	2 500	
16	PRECISIUM - MP TRUCK	COMMINGES DIESEL	V. ET D. TOUZANNE	2 101	+ 8,92 %
17	PRECISIUM	HAUTOT ET FILS*	A. HAUTOT	700	
18	PRECISIUM	JACOB SERVICES	Y. JACOB	684	+ 18,96 %
19	ALTERNATIVE AUTOPARTS	EUDIFF	A. BEAUDET	500	+ 25,00 %
20	PRECISIUM	PAINT EXPERT 67	A. BURKEL	280	+ 55,56 %

* Chiffres 2024

AD POIDS LOURDS

La productivité au service de la performance



« Si les trésoreries des clients restent sous tension, l'autre gros problème du secteur est le recrutement de techniciens », souligne G. Faurès.

Dans un climat économique instable, le réseau AD Poids Lourds confirme sa solidité. En 2025, le groupement a atteint 412 M€ de CA (+ 3 %). Un bilan solide, tempéré cependant par une réalité terrain difficile : *« Le principal enjeu aura été la santé financière de nos clients, avec une forte hausse des dépôts de bilan »*, déclare Guillaume Faurès, directeur de l'activité PL Autodistribution. Et cette pression sur la trésorerie des transporteurs s'est poursuivie début 2026. Malgré un premier trimestre dynamique, les mois d'avril et mai ont enregistré un coup d'arrêt, avant une reprise en juin. L'incertitude règne : si le vieillissement du parc doit normalement booster la maintenance, la consommation atone contraint les transporteurs à laisser une part de leurs véhicules immobilisés…

Relais de croissance

Pour contrer des constructeurs agressifs en après-vente, AD Poids Lourds active trois leviers de croissance. Sa MDD Isotech PL reste une arme majeure, avec une progression annuelle de 15 à 20 % et représentant jusqu'à 50 % des ventes sur certaines gammes. Elle doit s'enrichir d'une offre filtration cette année. Ensuite, l'activité grands comptes, via 60 accords nationaux, sécurise 30 % de son CA. Enfin, la centaine de points de service labellisés Premium Utilitaires enregistre en moyenne 20 % d'entrées supplémentaires sur ce segment de véhicules. *« Le marché des utilitaires – environ 15 % du business des ateliers du réseau – joue un rôle d'amortisseur alors que l'activité se contracte sur le segment du VI »*, estime le directeur d'activité PL.

Objectif l'optimisation

Reste le point noir du secteur : la pénurie de techniciens, qui s'avère un véritable manque à gagner. Dans ce contexte, AD Poids Lourds vise à optimiser la productivité de chaque mécanicien. *« On joue sur les heures supplémentaires, on travaille sur les process. On a reformé tous nos chefs d'atelier afin d'optimiser les délais entre la réception du véhicule et la facturation »*, détaille Guillaume Faurès.

En parallèle, le réseau déploie ses tablettes de réception active – 50 % des ateliers sont équipés – afin de fluidifier le parcours du véhicule. Résultat : depuis le début de l'année, le réseau vend en moyenne 6 heures de plus par mécanicien et par mois, passant de 120 à 126 heures, avec un objectif étant de 130 heures) ! En outre, sur un site pilote est actuellement testée la méthode des 5S (méthode kayzen) destinée à aller encore plus loin en matière d'organisation à l'atelier via l'optimisation du rangement, le pré-piquage de pièces, etc. ●

J. M.

ALLIANCE AUTOMOTIVE GROUP

D. Bruneteau : « Nos concurrents restent les constructeurs »

Le groupement aux 320 points de service sous panneaux G-Truck, MP Truck et Top Truck a fait montre de résilience en 2025, avec un CA stable à 300 M€. *« L'activité négoce a mieux résisté que l'atelier, freiné par le manque de main-d'œuvre. Il y a une réelle pénurie de techniciens ! »*, déplore David Bruneteau, responsable commercial et réseaux PL AAG. Le dossier "recrutement" est donc remis sur le dessus de la pile : après l'accord noué avec le lycée professionnel Émile Béjuit à Bron (69), G-Truck multiplie les contacts avec les écoles. Objectif : *« Apporter aux élèves une culture multimarque dès leur entrée en bac pro, car ils privilégient encore trop la filière constructeur »*, explique-t-il.

En parallèle, le réseau gagne en visibilité en s'impliquant dans les courses de camions, avec comme porte-étendard la team Robineau…

Consolidation

Après avoir accueilli trois nouveaux entrants en 2025 – le groupe Phelippeau (Nego Truck), EUPL et Malclès, tous trois des représentants MAN –, l'heure est à la consolidation. Si G-Truck maintient son activité dans un marché en décroissance, la concurrence s'exacerbe : *« Nos concurrents restent les constructeurs, qui s'arrogent encore 70 % du business pièces »*, rappelle le responsable commercial et réseaux PL. Très agressifs – à travers leur programme multimarque et via leurs pièces OES –, ils visent d'autant plus à fidéliser leurs clients que les ventes VN sont en berne… Et *« les contrats de maintenance s'avèrent un vrai plus pour fidéliser les clients. On y réfléchit, mais c'est particulièrement complexe de l'appliquer dans une logique multimarque »*, admet-il.

Cap sur les grands comptes et l'utilitaire

Deux principaux chantiers sont actuellement menés par AAG cette année : d'abord, les grands comptes (30 % du business), un segment qui progresse à mesure que le marché se concentre. Et qui se structure, *« avec de vrais acheteurs et une demande croissante de process normés, au premier rang desquels la facturation centralisée »*. Une priorité pour G-Truck sur les prochains mois afin de mieux piloter cette activité.

Sur le second semestre, le réseau vise également à redynamiser le concept dédié aux utilitaires. *« Un marché mal travaillé alors même qu'il bénéficie d'une véritable stabilité et qu'il concerne un véhicule sur sept dans le parc roulant »*, précise David Bruneteau ! L'objectif du réseau est de clôturer l'exercice sur un trend identique au trend actuel, à savoir + 3 %. ●



David Bruneteau annonce que la marque NAPA va s'étoffer.

J. M.

UNE STRATÉGIE DE RELATIONS PRESSE SUR-MESURE AVEC

Action**Media**

Speak up!



Dans le domaine des relations presse, la clé du succès réside dans l'art de raconter une histoire qui capte l'attention des journalistes et donc des lecteurs. Nous avons rencontré Blandine Bernier-Léturgeon, Directrice Communication et Relations Presse d'Action Media, pour découvrir comment cette agence transforme les besoins de communication de ses clients en opportunités de visibilité.

Une expertise sur l'après-vente automobile

Depuis 1973, Action Media accompagne des entreprises de toutes tailles dans la conception et l'exécution de stratégies de relations presse. Qu'il s'agisse d'équipementiers, de distributeurs, de sociétés de services ou encore de fédérations, l'agence déploie des stratégies sur-mesure en fonction des besoins et des enjeux spécifiques à chaque client. Blandine Bernier-Léturgeon nous explique :

Ayant travaillé auparavant dans des entreprises du secteur, nous avons une connaissance approfondie de l'aftermarket et des besoins de nos clients. Nous prenons le temps de comprendre leur identité, leurs objectifs et leur public cible. C'est cette expertise et cette approche personnalisée qui nous permettent de créer des campagnes pertinentes et impactantes. »

Une offre complète, de la stratégie au suivi des retombées

Action Media propose une offre à 360° sur les relations presse :

- Rédaction de communiqués et dossiers de presse,
- Organisation de conférences de presse,
- Diffusion ciblée,
- Suivi des retombées médiatiques,
- Gestion des interviews,
- Mise en place de plans médias,
- Veille média, ...

Blandine Bernier-Léturgeon souligne l'importance de la qualité du contenu :

Nos équipes s'assurent que les messages soient clairs, engageants et adaptés aux attentes non seulement des clients, mais également des journalistes. Mais nous ne nous contentons pas d'écrire et d'envoyer des communiqués : nous gérons les relances, les interviews et nous nous assurons que les messages soient relayés dans les médias les plus pertinents. »

Un accompagnement international

Avec l'essor des communications globales, Action Media s'est dotée de compétences multilingues pour toucher des audiences internationales.

Notre équipe parle – en plus du français – anglais, italien ou encore espagnol, et dispose d'une solide base contacts de médias étrangers, ce qui nous permet d'accompagner nos clients français sur leurs relations presse à l'international ou, inversement, nos clients étrangers sur leurs relations presse en France »

Pourquoi choisir Action Media ?

Les entreprises qui font appel à Action Media bénéficient d'une expertise métier et sectorielle inégalée, d'un service personnalisé et d'une relation de confiance. Blandine Bernier-Léturgeon conclut :

Nos clients apprécient notre connaissance du secteur, notre accompagnement, notre couverture internationale, ainsi que notre qualité d'écriture. Tout ceci nous permet de transformer leurs projets en succès médiatiques. Chaque campagne que nous menons est une opportunité de créer de la valeur et de renforcer leur notoriété. »

POUR EN SAVOIR PLUS SUR LES SERVICES D'ACTION MEDIA :

Rendez-vous sur **actionmedia.fr**

Blandine Bernier-Léturgeon
Directrice Communication & Relations Presse
b.bernier-leturgeon@actionmedia.fr

Action**Media**

TENDANCE

L'activité peinture résiliente et toujours mieux structurée

Achevée sur un T4 à +9 %, l'année 2025 s'est mieux terminée qu'elle n'avait commencé pour les distributeurs de peinture. Et 2026 se dévoile pour l'instant sous un jour encore meilleur. Sur douze mois glissants, selon le baromètre Feda/Xerfi du premier quadrimestre, l'activité a enregistré pour le mois d'avril une hausse de 8,5 % en volume après une croissance de 5 % en mars. En valeur, la progression n'est en revanche que de 2,6 %, mais cela pourrait changer dans les mois à venir compte tenu des augmentations de tarif qu'ont fait passer les fabricants de marques premium depuis le début de l'année, qui varient d'un peu moins de 3 à 6 %, et montent jusqu'entre 8 et 12 % en ce qui concerne les produits de para-peinture, conséquence du conflit au Moyen-Orient. Une inflation que les distributeurs tentent d'absorber en partie pour ne pas trop pénaliser leurs clients réparateurs. *« Globalement, 95 % de nos clients acceptent les hausses que nous répercutons »*, confesse cependant, en off, un distributeur. Car les ingrédients peinture ne représentent toujours qu'environ 10 % de la facture des carrossiers, et moins de 5 % de leurs achats.



© Axalta

Hausse des standards confirmée

Alors que l'inflation peut donner des envies d'infidélité à son fournisseur habituel, les sites de vente de peinture en ligne pourraient grignoter des volumes aux distributeurs traditionnels. *« Les professionnels regardent les prix sur Internet, mais ce marché ne bouge pas tant que cela »*, nous confiait toutefois Éric Mallen, président d'EPS. Et pour cause : la réparation, devenue plus complexe, nécessite un soutien technique récurrent. *« Notre croissance est stimulée par la conquête de nouveaux clients et une forte stratégie de fidélisation, basée sur la valorisation des services traditionnels (technicien, livraison, formation, coût de stockage) justifiant une différence de prix d'environ 25 % face à la concurrence en ligne »*, souligne Julien Lefort, directeur des opérations d'Ouest Injection, filiale du groupe IDLP. D'autant que 5 à 7 % de ses clients utilisent des machines de préparation de peinture automatisées (Axalta Irus Mix ou Daisy Wheel 3.0), ce qui représente un investissement du distributeur pour la fidélité de son client.

Cette valeur ajoutée est précisément ce que le label Color+, relancé l'an dernier par la Feda avec 32 critères d'évaluation, vise à entériner. Toutes les filiales AAG, Autodistribution, Axalta Axcess et la distribution intégrée de Surventis (ex-BASF Coatings) l'ont obtenu, ainsi que bon nombre des principaux distributeurs indépendants adhérents de la fédération. ●

r.thirion@zepros.fr

TOP 30 >>>

Fini la tendance au grand écart. L'an dernier, notre traditionnel Top 30 de la distribution de peinture affichait de sérieuses différences en matière de croissance d'un distributeur à l'autre, entre les progressions à deux chiffres et les sévères dégringolades. En 2025, en revanche, le mot d'ordre semble avoir été "stabilité". À une exception près – celle d'un Breteault racheté en cours d'automne et déjà à la relance en 2026 (lire P.76) –, les rares reculs sont si faibles que l'on peut parler de CA étal pour les entreprises concernées.

Quant aux croissances, elles sont quasiment toutes modérées, contenues pour la plupart sous les 5 %. Le signe d'un marché qui se remet doucement des soubresauts de l'année 2024 mais qui n'est pas propice aux francs rebonds. De jeunes loups en conquête se font désormais une place en bas de tableau, à l'image d'un Eudiff dont la diversification réussie en peinture se traduit par une forte progression (+17,65 % !). C'est aussi parce que des entreprises naguère habituées de notre Top 30, aux destins divergents (SPPV, Fauve, Flauraud, ADPC, Cobredia, Delestrez), en ont disparu faute de détailler leur CA peinture… voire de communiquer leurs chiffres tout court !

RANG	GROUPEMENT(S)	NOM	DIRIGEANT(S)	CA PEINTURE 2025 (K€)	ÉVOL. 2025/2024
01	CENTAURE - PRECISIUM	EPS	E. MALLEN	23 100	+0,87 %
02	AUTODISTRIBUTION	APA CARMOINE (DUBREUIL)	P.-H. DUBREUIL	19 919	-0,31 %
03	ALTERNATIVE AUTOPARTS - CENTAURE	IDLP	P. GODEFROY	18 485	+3,85 %
04	PRECISIUM	ODIS - TOLEDIF	L. DE LA MOTTE	17 089	+8,20 %
05	INDEPENDANT	TECHN'ECAR	V. LASSERRE	14 600	+2,10 %
06	CENTAURE	BEAL	M. LAJOIE	13 250	+1,92 %
07	PRECISIUM	ANTONIN - DICASE	N. DEMOULIN & N. FRANCHET	10 285	+1,83 %
08	CENTAURE	GOVIN (CPS NEOVISTA)	J. GOVIN & R. ROMANO	9 455	+7,08 %
09	AUTODISTRIBUTION	FARSY	F. FARSY	9 036	+3,71 %
10	GROUPAUTO	RAGUES	M. RAGUES	8 000*	NC
11	GROUPAUTO	ALLIANCE AUTO INDUSTRIE	V. OLIVES	7 575	NC
12	CENTAURE	BRETEAULT	D. GAIST	7 480	-24,82 %
13	PRECISIUM	CAL	S. PIZZITOLA	7 000	NC
14	PRECISIUM	SD LAQUES SYSTÈMES	J.-J. VAISSIÈRE	5 710*	NC
15	CENTAURE	TH PEINTURE	F. THEROND	5 200	18,18 %
16	AUTODISTRIBUTION	DHENIN	L. DHENIN	4 841	-0,1 %
17	AUTODISTRIBUTION	TALBOT	T. TALBOT	4 428	+5,88 %
18	CENTAURE - ALTERNATIVE AUTOPARTS	SAAS	J. & R. ARBONA	4 166*	NC
19	INDEPENDANT	TOT COLOR	A. MORALES GONGORA	4 090*	NC
20	PRECISIUM	MAURER	M. MAURER	3 630*	NC
21	AUTODISTRIBUTION	HUBERT	D. HUBERT	3 065	+4,57 %
22	AUTODISTRIBUTION	DECHARENTON	P. RENAULT	3 000	+3,5 %
23	AUTODISTRIBUTION	FICHOU	G. FICHOU	2 598*	NC
24	GROUPAUTO	GUIPROMAN	R. PROTON	1 724	+0,06 %
25	GROUPAUTO	DURAND SERVICES	Y. DURAND	1 382	+6,23 %
26	CENTAURE	BONNAFOUS	PH. BONNAFOUS	1 269	+9,78 %
27	PRECISIUM	HAUTOT ET FILS	A. HAUTOT	1 210*	NC
28	PRECISIUM	BAÏSSE AUTO	O. HENRI	1 000	0 %
29	ALTERNATIVE AUTOPARTS	EUDIFF	A. BEAUDET	1 000	+17,65 %
30	GROUPAUTO	DUBOIS	P. MASSON	829	+1,10 %

* Chiffres 2024

GPC COATINGS

DES SOLUTIONS DE PEINTURES INNOVANTES POUR LES PROFESSIONNELS

GENERAL HYMAX

UNE GAMME COMPLÈTE DE PEINTURE AUTOMOBILE, HYDRODILUABLE, BICOUCHE ET EN BRILLANT DIRECT, AINSI QUE TOUS LES PRODUITS COMPLÉMENTAIRES NÉCESSAIRES (MASTICS, APPRÊTS, VERNIS, ETC.)

GlobalStar INDUSTRIAL

REVÊTEMENTS INDUSTRIELS HAUTE PERFORMANCE, AVEC UNE GAMME DE COULEURS COMPLÈTE, INCLUANT LES COULEURS MÉTALLISÉES ET NACRÉES

Prizma Paint Technology

TOUS TYPES DE REVÊTEMENTS POUR LA PROTECTION ET LA BRILLANCE DU BOIS

GPC Coatings
3 rue du Velay, 91090 LISSES, France
www.generalrefinish.com
Contactez-nous pour rejoindre la famille GPC COATINGS contact@generalpaint.fr +33 1 60 86 77 65 / +33 6 07 87 13 41

AMTODAY By zepros

L'AFTERMARKET À LA SOURCE



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

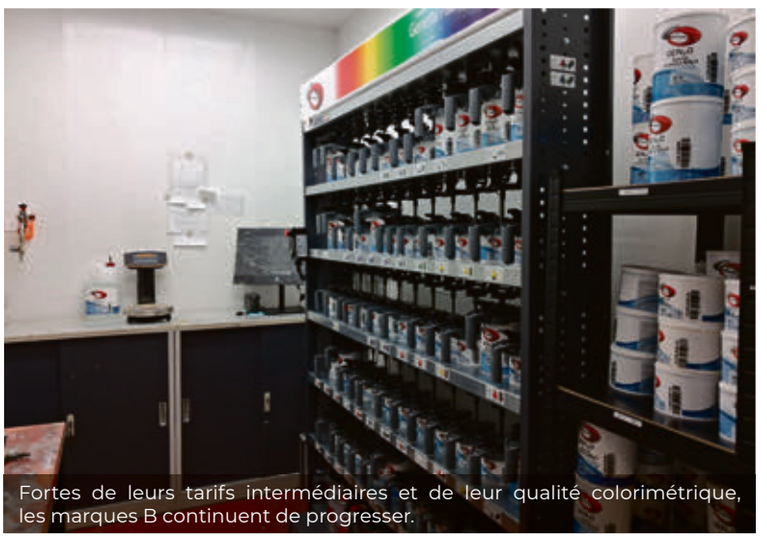
L'AFTERMARKET À LA SOURCE

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

MDD ET MARQUES B

Une dynamique qui n'est pas près de retomber



Fortes de leurs tarifs intermédiaires et de leur qualité colorimétrique, les marques B continuent de progresser.

Après les consommables, les marques de distributeur (MDD) et marques privées s'imposent sur les produits de peinture, en séduisant une catégorie intermédiaire de réparateurs et les professionnels qui se diversifient. *« Les marques d'Autodistribution ? Des produits de qualité disponibles rapidement. Pas besoin de stocker : notre distributeur est proche et cela permet également de garantir des marges opérationnelles »*, nous confiait récemment un réparateur… qui n'est même pas sous enseigne AD mais utilise au quotidien les produits Isotech en para-peinture et Autolux en peinture. Même en remplaçant le nom du groupement et des marques – T-Euro et Akilak chez Centaure, NAPA et Octoral chez AAG –, la phrase reste parlante. À tel point que certains distributeurs, à leur niveau, souhaitent entrer dans la danse.

Alliance Auto Industrie (AAI), champion Groupauto du Sud-Ouest, prépare le lancement de marques propres en pièces comme en peinture, ainsi qu'une offre de peinture industrielle. *« Nous essayons de garder la main car en peinture, nous n'avons pas la maîtrise du tarif des grandes marques »*, souligne Vincent Olives, le P-DG, qui souhaite réduire la dépendance vis-à-vis de ses fournisseurs. Surtout dans la situation inflationniste actuelle (lire P.40).

Les marques B grignotent

Malgré l'arsenal de leur groupement, d'importants distributeurs font le choix d'une alternative : les marques B. Dhenin distribue ainsi General Paint depuis neuf ans et compte une vingtaine de machines installées. *« Nous n'enregistrons jamais de rupture d'approvisionnement et la colorimétrie est top. Il nous manquait auparavant une carte pour conquérir les carrossiers de taille moyenne ou qui débutent l'activité. Nous n'avons aucun regret »*, affirme Éric Vigen, technico-commercial et responsable secteur du distributeur.

La lisibilité tarifaire est aussi l'une des forces des marques B. *« Tant que nous avons les produits en stock ici, en France, nous n'augmentons pas nos prix »*, insiste Sam Younes, dirigeant France de la marque libanaise. *« Nous n'avons pas d'accord avec des apporteurs d'affaires et nous sommes une entreprise familiale, ce qui nous rend plus libre de nos tarifs et d'attendre davantage avant d'augmenter nos prix »*, nous confiait Geoffroy Brochard, responsable des ventes France de Lechler, lors d'une visite du siège du fabricant italien. La marque parvient même à s'imposer chez certains carrossiers pourtant équipés en premium… ●

R. T.



STRATÉGIE

De la diversification au levier de croissance

Comme en témoigne notre Top 30 de la distribution peinture (lire P.40) d'année en année, les multispécialistes se font toujours plus visibles dans le classement des fournisseurs les plus performants quand, il y a neuf ans lors de la première édition de notre tableau, la plupart des entreprises classées étaient de pures spécialistes. Signe que l'activité n'est plus vue comme une "simple" diversification mais comme un levier de croissance important. Naguère synonyme de "piéçard" dans le sens le plus noble du terme, le groupe IDLP, plus gros distributeur de France (lire P.7), a vu le poids de la peinture croître progressivement dans son CA. S'il n'en représente que 6,5 %, il suffit, avec près de 18,5 M€, à le placer sur le podium de la catégorie.

Et cela continue, selon Julien Lefort, son directeur des négociations achats. *« Nous enregistrons une accélération notable avec une tendance à + 10 % au premier semestre 2026 (vs + 4 % auparavant). Nos sites désignés sont Choisy Pièces Autos, Ouest Injection et IDLP Orgeval »*, souligne-t-il. Ce dernier site intègre une équipe peinture, un stock et un atelier dédiés depuis son déménagement de Chambourcy, en 2025, et devrait monter encore en puissance. De son côté, *« Ouest Injection est un leader incontesté sur ses deux départements (44, 49) avec environ 40 clients sous enseigne Five Star ou fournis en R-M »*, précise-t-il.



Depuis début 2026, les distributeurs Alternative Autoparts peuvent, s'ils souhaitent développer l'activité peinture, déployer la marque Lesonal d'AkzoNobel.

Structuration avant tout

À l'échelle des groupements aussi, l'intégration de l'activité peinture est à l'œuvre. À l'image d'autres succursales d'Autodistribution, Fradis a spécialisé ses équipes et son offre pour la carrosserie depuis deux ans, reconnaissant cette activité comme complémentaire à la mécanique et essentielle pour répondre aux "pôles de mobilité" des réparateurs. *« Nous avons répondu à une demande du marché et ne l'avons pas considéré comme un simple levier de croissance »*, tempère toutefois Erwan Baudimant, son directeur général. Preuve d'une appétence croissante des pros pour la réparation-collision, même à petite échelle.

Bien entendu, les groupements les plus établis ont pris de l'avance, mais le plus récent des trois grands, Alternative Autoparts (AA), a passé la vitesse supérieure cette année. S'il était possible à ses adhérents déjà structurés côté peinture de rejoindre Centaure, les membres d'AA peuvent désormais bénéficier d'un accord centralisé avec AkzoNobel pour développer la marque Lesonal, repositionnée par le fabricant néerlandais en marque A au même titre que Sikkens. ●

R. T.

PIÈCES DE CARROSSERIE

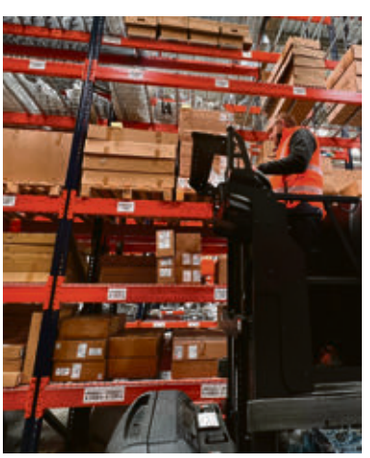
Les acteurs de la gestion de sinistres passent à la distribution directe

C'est le développement majeur de ces dix-huit derniers mois côté pièces de carrosserie : l'intégration de structures de distribution par les plateformes de gestion de sinistres. Assercar a repris Kap Négoces (lire P.45) en début d'année mais depuis plus d'un an, Alpha Scale, filiale de Prefikar et solution digitale d'approvisionnement en pièces, a lancé Alpha Scale Distribution (ASD). Appuyée sur Alpha Scale – plateforme par laquelle transitent près de 40 % des expertises du marché français –, ASD achète et vend des pièces de qualité équivalente (PQE), de réemploi (PRE), équipementières directement aux réparateurs des réseaux agréés de ses partenaires assureurs. Son catalogue couvre l'équivalent de plus de 12 000 références constructeurs depuis son entrepôt de Bully-les-Mines (62). *« Notre priorité reste la qualité. De nombreuses pièces sont disponibles sur le marché, cependant nous souhaitons nous assurer de leur conformité et, à terme, de leur certification avant de les intégrer à notre catalogue. C'est cette exigence qui fait la différence d'ASD »*, insiste Stéphane Nœuvéglise, président d'Alpha Scale.

Déjà une extension du stock

Et le modèle rencontre son marché : 1 100 clients actifs réalisent déjà une part significative de leurs achats sur la plateforme. Sur le premier semestre 2026, Alpha Scale a enregistré une croissance de 27 % en volume, tandis qu'ASD a plus que doublé son activité par rapport à la même période en 2025. *« Les réparateurs plébiscitent notre modèle ! Tous nos clients ont déjà acheté des pièces via ASD et les retours sont très positifs. Le bouche-à-oreille joue un rôle important »*, s'enthousiasme le dirigeant. Le marché adressable reste immense.

Les réseaux agréés des partenaires assureurs d'Alpha Scale représentent de 6 000 à 7 000 réparateurs. Pour l'atteindre, ASD compte renforcer sa force de vente et doublera en 2027 ses capacités logistiques : dès le 1er janvier prochain, la surface de stockage de son magasin de Bully-les-Mines atteindra 12 000 m² grâce à l'acquisition de l'entrepôt partageant la parcelle actuelle de la plateforme. De quoi booster le développement de la pièce de qualité équivalente certifiée (PQEC), avec un avantage clé : *« Une disponibilité plus importante, une production industrialisée et une meilleure maîtrise des aléas d'approvisionnement »*, souligne Stéphane Nœuvéglise. ●



Les 12 000 m² de stockage qu'offrira le site de Bully-les-Mines accompagneront le développement spectaculaire de la PQEC que porte Alpha Scale.

R. T.

PIÈCES ALTERNATIVES

Assercar prend les devants en rachetant Kap Négoces

Assureurs et plateformes de gestion de sinistres s'intéressent de plus en plus à la distribution directe de pièces de carrosserie. Assercar, qui gère un réseau de garages agréés de 2 270 réparateurs partenaires, vient d'entrer dans la danse en rachetant le négociant ligérien.
La plateforme de gestion de sinistres, dont les actionnaires sont Pacifica (Crédit Agricole Assurances), Generali, Abeille Assurances, Sogessur (groupe Société Générale) et Thélem Assurances, y a répondu par une acquisition début 2026 : Kap Négoces, PME de dix salariés et 3 M€ de CA basée à Veauche (42), spécialisée dans les pièces de qualité équivalente certifiées (PQEC).
Stéphane Rapiné, directeur général d'Assercar, a pris début 2026 la direction effective de la structure, qui faisait partie de ses fournisseurs partenaires et dont le fondateur, Pascal Gaillard, cherchait un repreneur. *« Il y a une augmentation des besoins tant côté clients automobilistes que côté clients assureurs. La PQEC est une alternative intéressante pour s'affranchir de la tarification constructeur »*, confirme-t-il.



© Kap Négoces
Kap Négoces doit progresser sur les véhicules récents, mais a en stock des pièces pour les plus âgés *« que parfois même les constructeurs n'ont plus »*.

Sourcing européen

Le site de Veauche abrite deux entrepôts et près de 36 000 références en stock répartis sur 7 500 m², avec 90 000 pièces disponibles. Le sourcing est européen – Italie, Espagne, Turquie – dans une logique de maîtrise des délais et d'empreinte carbone. Toute commande passée avant 17h00 est livrée le lendemain, sur stock réel uniquement. La transformation est pilotée par Claire Pérot, recrutée comme directrice opérationnelle. Issue du groupe Stellantis, elle y a exercé des fonctions dans la distribution de pièces. *« Nous avions déjà interfacé Kap Négoces avec notre plateforme digitale Asserparts depuis fin 2025. Désormais, nous voulons revoir les parcours digitaux de commande, plus ciblés vers les réparateurs. Le site web de Kap Négoces va également être modernisé »*, affirme Stéphane Rapiné.

Parer au plafond de verre de la PIEC

Le rachat de Kap Négoces, clairement spécialisé en pièces neuves, ne remet pas en cause la stratégie historique d'Assercar, qui privilégie la réparation au remplacement et l'usage prioritaire de pièces issues de l'économie circulaire (PIEC). Mais le nouveau directeur général de la structure assume un pari sur l'avenir. *« Je suis convaincu qu'à un moment ou à un autre, la PIEC atteindra un plafond de verre lié à la finitude du parc recyclable, qui ne permettra pas de réparer la majorité des véhicules demain. Et nous faisons le pari que le marché français va s'ouvrir toujours plus aux pièces alternatives pour les marques françaises. »* ●

r.thirion@zepros.fr



GROUPEMENTS

ALTERNATIVE AUTOPARTS

Dix ans d'ascension rapide et en toute indépendance

Si l'époque des progressions à deux chiffres semble terminée, le groupement a tenu la barre en 2025 avec un CA à + 7 %. *« Une hausse tout autant portée par l'arrivée de nouveaux adhérents (195 adhérents, 240 points de vente) que par des membres du groupement qui ont su trouver des relais de croissance »*, analyse Marie-Jo Faivre, directrice des opérations d'Alternative Autoparts (AA). 2025 restera surtout comme l'exercice durant lequel le groupement aura franchi un cap : celui du milliard d'euros de CA, en dix années d'existence, plaçant AA sur la troisième marche du podium des groupements de distribution en France…



Malgré une activité en dents de scie et offrant peu de visibilité sur le premier semestre 2026, Marie-Jo Faivre vise une croissance de 5 % cette année.

Moins d'entretien préventif

Le début d'année 2026 semble plus délicat, avec une activité en dents de scie. Reste que le groupement conserve sa dynamique ascendante, même si moins marquée (autour de 5 %). Car une somme de facteurs vient infléchir l'activité : moins de consommation d'essence, synonyme de moins de kilomètres parcourus et donc moins d'entretien ; des consommateurs inquiets, davantage dans l'attentisme que dans l'entretien préventif de leur véhicule.

L'argument Novalt

Dans ce contexte, la jeune MDD Novalt constitue l'un des leviers de développement pour les distributeurs AA. *« Si l'ADN du groupe reste technique, avec des fournisseurs premium, on ne peut pas ne pas adresser cette partie du marché avec des produits dépositionnés en termes de prix mais toujours de qualité et aux couleurs du groupement »*, explique Marie-Jo Faivre. En parallèle, le groupement a ajouté d'autres briques comme la PIEC, le pneumatique, ou plus récemment une offre peinture grâce à un accord avec AkzoNobel. Autant de relais de croissance pour les adhérents ! Toutefois, la prudence reste de mise : *« Les retards de paiement observés ne concernent pas seulement les garages, des distributeurs souffrent aussi. On fait tous très attention. Le Covid-19 et les PGE qui ont suivi ont démontré qu'après cette bouffée d'oxygène, les plus fragiles à l'époque sont aussi ceux qui résistent le moins lorsque l'économie se contracte à nouveau… »*

Préparer demain

Et après une convention qui s'était tenue à Rome l'an dernier, le groupement a organisé en début d'année cinq réunions régionales pour aller à la rencontre de ses adhérents. Objectif : échanger et recueillir leurs besoins pour élaborer de futures offres. Les nouveautés devraient être dévoilées lors de la prochaine convention du groupement en 2027. Développer la boîte à outils proposée aux adhérents et l'adapter afin de coller toujours plus à un marché qui change est un moteur.

À ce titre, Fabrice Godefroy, directeur général du groupement, pointe du doigt la tendance de certains équipementiers à "réduire la voilure" sur certaines pièces de véhicules anciens, avec des risques de rupture d'autant plus problématiques que justement le parc vieillit (12,3 ans pour le parc VP en janvier dernier). Autant de phénomènes qui poussent le groupement à adapter sa doctrine encore largement axée sur *« le soutien aux marques premium sourcées chez les équipementiers de première monte »* pour intégrer toujours plus de gammes de deuxième ligne, comme pousser encore plus fortement la marque Novalt. Et avec 80 % des immatriculations qui concernent dorénavant des véhicules électrifiés, le DG d'AA déclare : *« Nous devons nous projeter et nous positionner fermement sur ce sujet, mais aussi sur la montée en puissance des véhicules connectés et donc sur le sujet des ADAS. »*

Maillage bientôt renforcé dans l'Est ?

Du nouveau devrait également arriver en matière digitale, avec des outils à destination des garages Technicar Services (215 à date). Ces réunions régionales ont aussi permis de célébrer cet anniversaire avec les adhérents et mesurer le chemin parcouru en dix ans d'existence. Si le maillage est déjà solide, il pourrait bien être encore renforcé, notamment dans l'Est. *« Mais toujours dans un esprit d'indépendance : AA met à la disposition de ses adhérents une boîte à outils. Libre à eux de piocher selon leurs besoins, leur stratégie en local, de manière à ce que l'offre AA devienne leur offre »*, insiste Marie-Jo Faivre. ●

j.morvan@zepros.fr

AUTODISTRIBUTION

Surperformer le marché malgré les défis conjoncturels

Après avoir bouclé 2025 sur une belle performance avec des revenus dépassant les 2 Md€ (cumul VL et PL pour les distributeurs privés et les filiales), soit une progression de 3 % sur un marché à + 0,5 %, le leader français de la rechange indépendante espère rester sur sa lancée pour 2026. *« L'ambition d'Autodistribution est de surperformer le marché cette année encore. Cependant, les incertitudes sont plus fortes que les années précédentes, avec de nombreux paramètres que nous ne maîtrisons pas : les tensions géopolitiques vont-elles se poursuivre ? La consommation de carburant et le kilométrage des automobilistes vont-ils revenir à la normale ? Le marché est très compliqué à déchiffrer »*, note Frédéric Gaillard, DG des Opérations BtoB France d'Autodistribution (PHE).

Si, sur le premier trimestre 2026, PHE France annonce une croissance organique de 2,4 %, la période avril-mai s'est positionnée largement sous cette tendance. *« Nous pensions faire mieux, mais avec une consommation de carburant en chute libre de 15 % en avril et de 30 % sur la première quinzaine de mai, il était logique que nous ressentions un impact négatif. »*



« 2026 est une année compliquée avec une croissance incertaine, alors que les coûts d'exploitation sont sous pression du fait de l'inflation du prix du carburant et de la mise en place de la RFE », observe Frédéric Gaillard.

Des ventes en recul associées à une augmentation des coûts d'exploitation et d'achat des produits (particulièrement ceux issus de la chimie) pourraient s'avérer un cocktail dangereux ! Si le risque de "décroissance" reste possible en cas de persistance des tensions géopolitiques, on reste cependant optimiste chez Autodistribution, sur un marché *« structurellement bien orienté »* et fort de fondamentaux jugés solides, encore consolidés par le déploiement continu d'offres et de services ciselés pour soutenir le business.

Des chantiers en cours en bonne voie

Dans la "to-do list" des équipes avait été lancé, l'année passée, le reformatage de l'architecture du site Autossimo, l'objectif étant d'aligner la plateforme sur les standards du e-commerce moderne (mobile, responsif, simplifié, optimisation de la robustesse et de la sécurité). La nouvelle version est en cours de déploiement progressif, testée en bêta par un panel de clients afin d'assurer une ergonomie en phase avec les besoins et les usages des garages. Et le début du déploiement généralisé est prévu pour le premier trimestre de l'an prochain.

Autres chantiers en cours : le service de suivi de commande en temps réel en ligne, dont le déploiement sera finalisé en septembre dans les vingt-quatre filiales et qui sera étendu aux indépendants début 2027. Même rythme d'adoption prévu pour l'outil de gestion des commerciaux de terrain, Hub 360 (remplaçant de l'ancien e-book).

Enfin, les services support ont mobilisé d'importantes ressources (finance, comptabilité, IT, opérations commerciales) pour accompagner la mise en œuvre de la réforme de la facturation électronique, qui va toucher dès septembre les entités générant plus de 50 M€ de CA. *« Un dossier qui a des impacts opérationnels et organisationnels forts pour nous et nos partenaires. »* Un investissement et une contrainte de plus à assumer pour des acteurs déjà confrontés à un marché bousculé. ●

c.ridet@zepros.fr

RÉSEAUX

« Ce cap des 1500 garages AD Mécanique est un marqueur fort »

Avec 3 859 enseignes sous enseigne* et un gain net de 250 nouveaux adhérents sur 2025, satisfecit de Laurent Desrouffet, DG des réseaux et des activités de réparation VL Autodistribution. Avoir passé le cap symbolique des 1 500 réparateurs mécaniques est *« le résultat du travail des équipes, mais aussi de l'engagement des distributeurs qui disposent aujourd'hui d'équipes dédiées à l'animation des réseaux »*. Il y voit également un changement de paradigme des garagistes, *« qui considèrent désormais les réseaux comme un soutien essentiel face au vieillissement du parc automobile, aux ruptures technologiques et à la concentration du marché »*. Autre motif de satisfaction : la santé financière des ateliers adhérents, sans signe d'accélération des défaillances. Prudent, il va cependant scruter avec soin la dynamique de l'activité de septembre, *« marqueur de l'état de l'économie française et de son impact sur la réparation automobile »*.

La tête de réseau continue de garnir sa boîte à outils pour aider les ateliers à être à la fois *« en mesure d'offrir un service économiquement abordable et d'intégrer les nouvelles technologies pour rester compétitifs »*. Au cœur de l'action se trouve la formation, avec un socle obligatoire instauré en 2024 grâce auquel 2 000 réparateurs sont d'ores et déjà formés en mécanique (habilitation électrique, Passthru, entretien BVA…) et en carrosserie (ADAS, réparation des plastiques…). *« La formation n'est plus perçue comme un irritant mais comme un levier de développement du chiffre d'affaires et de sérénité dans la maîtrise des technologies »*, se réjouit Laurent Desrouffet. En parallèle de la formation, la tête de réseau a accéléré l'accompagnement au recrutement des talents : profils de fonction mutualisés et accords avec des plateformes de diffusion d'annonces (Job2Move, Indeed, HelloWork). Et pour attirer les jeunes talents, des partenariats ont été mis en place avec des CFA régionaux (Brive-la-Gaillarde, Le Maray, Clermont-Ferrand…) pour créer des classes spécifiques de jeunes (8 à 10 personnes) avec une implication forte des réparateurs AD et des distributeurs locaux (équipement des CFA).

* 1 512 AD Mécanique, 829 AD Carrosserie, 996 Autoprimo, 522 Staff Auto.



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

ALLIANCE AUTOMOTIVE GROUP • ALBÉRIC CHOPELIN, DIRECTEUR GÉNÉRAL FRANCE

« Les distributeurs nous sont restés fidèles alors que nous leur avions donné des raisons de regarder ailleurs »

Résolution de la crise logistique FIRST, sanctuarisation de Back2car, retour à un dialogue constructif avec ses réseaux de distributeurs… Albéric Chopelin livre une feuille de route basée sur la fin de la croissance à tout prix au profit d'une rentabilité durable et standardisée.

Zepros : Vous pilotez AAG France depuis quelques mois. Quel regard portez-vous ?

Albéric Chopelin : […] En 35 ans d'existence, cette entreprise est passée d'un statut de distributeur breton réalisant environ 10 M€ à un leader pesant 1,2 Md€ de CA en France, intégré dans une dimension mondiale via GPC. Ce développement s'est fait au rythme d'acquisitions effrénées […]. Mais cette croissance a aussi généré des complexités opérationnelles. Ma mission est d'amener le groupe dans une nouvelle phase […]. Nous ne voulons plus de la croissance à tout prix, nous exigeons une croissance rentable, durable et créatrice de valeur pour le client. La santé financière du groupe au niveau mondial est bonne, mais la maturité d'AAG impose d'introduire un niveau d'exigence et de transformation supérieur.

La mise en place de FIRST a lourdement impacté vos performances ces 24 derniers mois. Où en êtes-vous aujourd'hui ?

FIRST a été un caillou majeur dans notre chaussure […]. La résolution a été trop longue […]. Le marché attribuait le problème à 70 % à l'informatique. C'était une erreur de ciblage : l'IT ne représentait que 30 % des dysfonctionnements. Le reste relevait de process métiers non robustes liés à la fusion de trois anciens sites, et d'erreurs humaines […]. La fluidité est retrouvée, notamment sur le traitement des retours qui s'effectue désormais dans la semaine. Aujourd'hui, notre taux de service s'établit au meilleur standard du marché, à plus de 95 % […]. Nous avons augmenté de 30 % le nombre de références disponibles en permanence pour couvrir l'intégralité des marques du marché en carrosserie […]. De plus, nous activons de fortes synergies avec la plateforme du Royaume-Uni, encore plus vaste, qui partage les mêmes partenaires technologiques.

Comment ont évolué vos relations avec vos distributeurs indépendants après les perturbations logistiques subies ?



© Cyrielle Jacques

> *Dès le second semestre 2026, l'ensemble de nos filiales françaises adoptera l'identité NAPA Auto Parts.*
>
> Albéric Chopelin

Les distributeurs nous sont restés fidèles alors même que nous leur avions donné des raisons de regarder ailleurs. Nous avons instauré un principe de transparence totale et relancé des commissions de co-construction actives (VL, PL, peinture, informatique, pièces techniques), où leurs meilleurs experts travaillent avec nos équipes pour valider les décisions terrain. Les réseaux de réparateurs constituent également une priorité stratégique, avec plus de 2 300 garages répartis entre Top Garage, Precisium Garage, Garage & Co et Garage Premier. Ces réseaux sont un levier majeur de développement pour nos distributeurs. Nous constatons d'ailleurs un écart très significatif : les distributeurs qui animent fortement leur réseau réalisent jusqu'à 35 % de leur CA avec leurs garages partenaires, contre environ 15 % pour ceux qui les accompagnent moins. Tout l'enjeu est donc d'aider l'ensemble de notre réseau à atteindre ce niveau de performance.

Faut-il s'attendre à une réorganisation des enseignes ?

Rien n'est arrêté. Nous réfléchissons avant tout à la valeur que chaque enseigne apporte au client final. Pendant longtemps, notre réflexion était essentiellement axée BtoB. Désormais, nous raisonnons davantage du point de vue de l'automobiliste. Pourquoi choisir Top Garage plutôt qu'un autre réseau ? Quelle promesse spécifique porte Garage Premier ? Comment renforcer la lisibilité de chaque enseigne ? Ces questions sont ouvertes. Nous n'excluons aucune évolution, mais les décisions seront prises avec nos partenaires et toujours dans l'intérêt du client.

Vous affichez une ambition forte sur l'économie circulaire avec Back2car…

Back2car est notre pépite franco-française, avec une croissance continue à deux chiffres […]. Mon rôle est d'agir comme garde-fou pour éviter que des process lourds n'étouffent l'agilité de cette business unit […]. Nous venons de poser la première pierre de notre sixième usine de pièces de réemploi […]. Sa pleine exploitation est prévue pour début 2027. Ce site sera notre vaisseau amiral, avec la capacité de 40 000 véhicules hors d'usage (VHU) traités par an.

Vous annoncez également une évolution majeure autour de l'enseigne NAPA…

Dès le second semestre, nos filiales françaises adopteront l'identité NAPA Auto Parts. Les façades, les véhicules de livraison, les espaces d'accueil et même les tenues des collaborateurs porteront désormais cette identité commune […]. Cette évolution s'inscrit dans un vaste programme destiné à harmoniser les méthodes de travail de toutes nos filiales. Nous voulons que chaque site AAG offre partout en France le même niveau de qualité de service.

Le FAB fera son retour le 14 novembre prochain au cœur de Paris. Pourquoi ce changement de format ?

Nous voulions faire évoluer l'événement tout en conservant son ADN. Le FAB restera avant tout la grande plateforme de business entre nos fournisseurs, nos distributeurs et leurs garages. Près de 2 000 participants sont attendus. Au-delà des échanges commerciaux, ce rendez-vous permet de réunir en une seule journée l'ensemble de notre écosystème […]. Le FAB est un rendez-vous fédérateur qui traduit notre vision du métier. ●

Propos recueillis par
m.blancheton@zepros.fr

Version intégrale à retrouver sur www.auto.zepros.fr

LKQ FFRANCE

Muscler son réseau avec les nouveaux LKQ Partners

Le groupement rebat les cartes de son développement et ouvre un nouveau chapitre en faisant évoluer son modèle de partenariat avec les distributeurs. Nouveau statut, nouvel engagement, nouvelles conditions, nouveaux supports. David Colantonio fait le pari de refonder son réseau autour des LKQ Partners armés d'un copieux portfolio de services dédiés aux ateliers. Le groupe ne cache plus ses ambitions sur le marché hexagonal. Fort d'un CA d'environ 130 M€ en 2025, LKQ France revendique un premier semestre 2026 en hausse de 4 %, porté par une accélération sensible de son activité ces dernières semaines. Après un mois de mai finalement en croissance malgré des prévisions négatives, juin affiche une progression de 10 % à jours constants. Une dynamique que la filiale attribue autant à la conquête de nouveaux clients qu'au déploiement de sa nouvelle stratégie. Car c'est bien un changement de modèle qu'impulse David Colantonio, qui a repris la direction de LKQ France en début d'année. Et c'est en s'inspirant du programme réformateur déployé en Belgique qu'il compte permettre à la structure française de changer d'échelle. Une nouvelle feuille de route validée par LKQ Europe, déjà présentée aux 55 BPN qui constituent aujourd'hui son réseau français. Son nouveau dispositif, imaginé pour accélérer le décollage de la filiale française, sera officiellement lancé lors de la convention franco-belge organisée à Marbella en septembre prochain, devant un parterre d'un millier de réparateurs et distributeurs partenaires.



David Colantonio, DG LKQ France-Belgique

> *On peut mettre des stocks partout, ouvrir des magasins partout, mais si on n'a pas une approche marché et une belle offre de services, on n'avance pas. La création du statut LKQ Partners répond à cette stratégie.*
>
> David Colantonio

Du BPN au LKQ Partner

La principale évolution concerne le réseau de distributeurs indépendants. Le statut historique de BPN laisse progressivement place à celui de LKQ Partner, un modèle présenté comme beaucoup plus intégré. Les partenaires qui rejoignent ce programme s'engagent à partager la feuille de route du groupe, à développer ses concepts et ses marques propres et à investir dans les opérations communes. Ils bénéficient en contrepartie des mêmes conditions commerciales, des mêmes outils et des mêmes avantages que les filiales de LKQ.

Les distributeurs qui choisiront de conserver leur statut BPN pourront poursuivre leur collaboration commerciale, mais ne participeront plus au développement des réseaux de garages (AutoFirst et depuis peu Bosch Car Service). L'objectif affiché est clair : fédérer un réseau de partenaires partageant une même vision du développement de l'après-vente, au-delà des seuls volumes d'achat. *« C'est une première : partager une approche commune avec les grossistes indépendants – les nouveaux LKQ Partners – clairement orientée vers les garages. Il ne s'agit pas uniquement de se demander comment vendre des pièces, mais comment gagner des parts de marché tout en soutenant notre client garagiste »*, note le DG de LKQ France-Belgique qui, après la mise en place d'un maillage logistique solide sur l'Hexagone, va construire les fondations d'un ancrage plus profond.

Une boîte à outils pour fidéliser les ateliers

Car cette transformation s'accompagne du lancement de LKQ Workshop Solutions, une offre de services que les LKQ Partners proposeront à leurs garages clients. Déjà déployée progressivement en Belgique, cette plateforme rassemble un ensemble de briques destiné à renforcer la performance des ateliers : catalogue électronique, accès aux données techniques, assistance au diagnostic à distance, formations via la LKQ Academy, analyse de la rentabilité du garage, accords négociés en centrale ou encore accompagnement marketing.

L'approche se veut modulaire, avec des services gratuits et d'autres accessibles par abonnement. L'objectif est de faire évoluer la relation distributeur-garage d'une logique de fourniture de pièces vers un véritable partenariat de services.

Maillage logistique en construction

Au dispositif bâti autour des deux hubs "nourrices" de Lyon-Chassieu (69) et des Ulis (91) venant alimenter les cinq autres entrepôts (Lille, Nancy, Marseille, Toulouse et Nantes), LKQ France introduit un nouveau format. *« Nous initions une démarche two-step qui n'existe pas en France. L'initiative est lancée à Marseille »*, explique le DG. Ainsi, outre sa fonction classique de livraison des distributeurs, l'entrepôt marseillais va accueillir un espace dédié à la livraison directe des garages ; autour seront déployés "en pétales" des sites annexes (60 000 références) pour encore optimiser les délais de livraison. Cinq sites de ce format devraient être opérationnels d'ici décembre. Un modèle disruptif sur le marché français et qui a déjà fait ses preuves chez nos voisins belges.

Un dispositif qui devra cohabiter avec les indépendants – BPN et LKQ Partners – sans se faire d'ombre. *« Nous avons encore beaucoup de territoires à mailler. »* Et David Colantonio n'abandonne pas l'objectif d'ouverture de filiales via des créations pures ou par acquisitions. *« Mais nous ne ferons pas de rachat tant que l'on n'aura pas ouvert nos premières filiales portant notre modèle et notre propre système informatique – au second semestre 2027, nous aurons basculé sur le nouvel ERP LKQ intégré avec succès en Allemagne. Aujourd'hui, nous disposons de toutes les fonctions support nécessaires à une intégration réussie des acquisitions. »* À terme, le groupe vise un réseau de 90 sites combinant filiales et LKQ Partners permettant de couvrir 98 % du marché français en moins de 90 minutes. Un modèle assumé, *« face aux gros acteurs historiques très maillés »* privilégiant des stocks plus importants et une logistique optimisée. ●

C. R.

DOYEN AUTO FRANCE

Une dynamique maintenue

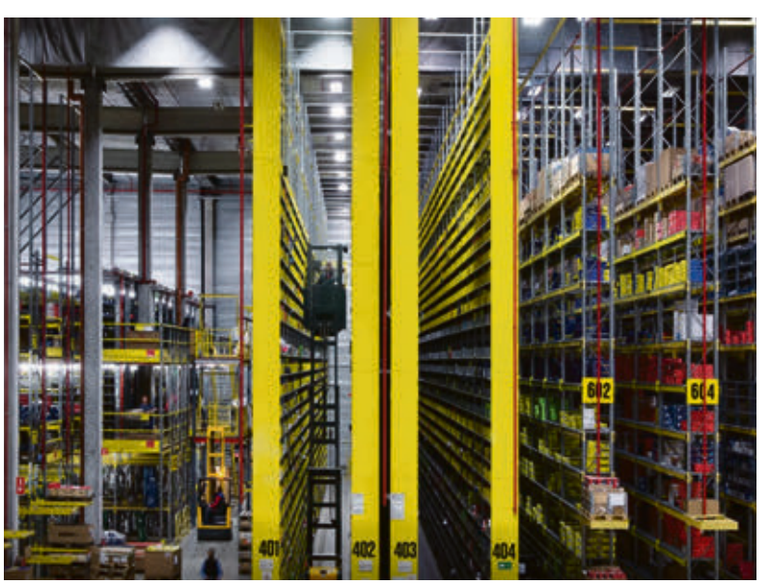
Le groupement né en Belgique et membre de PHE maintient son cap. Et sa belle dynamique.
D'abord en termes de maillage : après avoir bouclé l'exercice 2025 avec 75 centres API, il vise désormais le cap des 80 points de service d'ici la fin de l'année. Toujours sur la même base de profils d'investisseur : les créations de centre s'opèrent via des investisseurs historiques, de plus en plus multisites, ou via les groupes de distribution VN se lançant dans la distribution de pièces multimarques. Et depuis plusieurs mois également, des "transfuges" viennent d'autres groupements. *« De nombreux distributeurs se posent des questions ; si les grosses structures font preuve d'attentisme dans ce climat incertain, de plus petits distributeurs n'hésitent pas à changer d'air »*, analyse Patrice Astor, directeur général de Doyen Auto.

En conquête

Cette attractivité se manifeste sur son CA, avec un enviable +12 % réalisé sur 2025 (145 M€). Et *« à fin mai, dans un marché à -1 %, la tendance est à +6 voire +7 % par rapport au marché »*, poursuit-il.
Explication : Doyen surfe un double phénomène. D'abord, un premier impact avec les API ouverts en 2025 et 100 % opérationnels cette année ; ensuite, les mises en stock chez les centres API qui ouvrent cette année. Tout n'est pas rose pour autant : *« Les distributeurs n'ont jamais passé autant de temps à courir après leur argent »*, relève Mickaël Montarou, directeur commercial et marketing réseau France chez Doyen. Surveiller les encours clients devient un job à temps plein ! Les défauts et autres retards de paiement sont estimés à 10 % des réparateurs. Et ces difficultés de trésorerie impactent directement leurs investissements en matériel de garage : sur les cinq premiers mois de l'année, Doyen enregistre en effet une chute de 12 % sur son offre dédiée.
Et si la crise au Moyen-Orient n'a pas – pour l'heure – généré une inflation généralisée (hors produits liés à la pétrochimie), *« la hausse du prix des carburants impacte inévitablement les coûts de distribution et donc la rentabilité des distributeurs »*, s'agace le directeur général.

Moove Up 2027 en ligne de mire

Le groupement continue de dérouler son plan stratégique Moove Up 2027 et ses trois piliers que sont compétences techniques (sous la marque ombrelle Omnitech), communication et gestion. *« Tous les contenus sont désormais déployés, et l'on entre en phase d'appropriation de la part des réparateurs. On constate que les outils liés à la technique des véhicules et la formation restent centraux pour les adhérents »*, explique Mickaël Montarou. Nouveauté dans la boîte à outils du groupement : après le campus Doyen ou le nouveau site web lancés l'année dernière, un partenariat a été récemment signé avec MSA Staff afin de pallier la pénurie de main-d'œuvre dans les ateliers 1,2,3 AutoService.



De nouveaux fournisseurs ont rejoint les racks su site de Seneffe.


« Ce n'est pas le marché qui nous aide actuellement ! À travers le développement de son maillage, API est en conquête de parts de marché », déclare Patrice Astor, directeur général de Doyen Auto.

Offre de pièces élargie

En parallèle, le groupement continue de travailler ses collections de pièces, avec de nouveaux entrants chez les fournisseurs afin d'élargir les offres existantes en pièces ou outillage (avec Sonic Equipment récemment rentré au catalogue) ou d'investir des marchés de niche comme ECS, un spécialiste des faisceaux d'attelage. *« Au cours des six derniers mois, le catalogue s'est ainsi enrichi d'une dizaine de nouveaux fournisseurs, soit 70 000 nouvelles références dont 15 000 en stock à Seneffe »*, déclare Patrice Astor !
Quant à l'offre économique, elle n'est pas oubliée : aux côtés de Requal, la MDD "maison" (25 lignes de produit, 4 900 références), le groupement s'appuie également sur les offres Alfa eParts, ABS, Autec ou encore RTS. S'ajoute à cela les "briques" échange standard et échange réparation (partenariat avec Cotrolia).

Plus digital que jamais

« Le volet digital, et plus précisément l'intégration des offres des partenaires dans l'écosystème Doyen/API afin de faciliter la recherche comme fluidifier les flux de facturation, est au cœur de la stratégie de développement de notre offre produit », précise le directeur commercial et marketing réseau France. L'objectif : qu'il s'agisse d'huiles, d'un pont quatre colonnes ou de plaquettes de frein, le distributeur doit pouvoir effectuer sa recherche, passer commande et disposer d'une facturation automatique sans sortir de l'environnement Doyen. En parallèle, Doyen poursuit son chantier de "crossdoc" notamment avec bilstein group depuis fin 2025 ou, plus récemment, Ava Cooling, ce qui permet aux adhérents de disposer de l'ensemble de l'offre – qu'elle soit stockée sur la plateforme logistique de Seneffe (Belgique) ou sur le stock de l'équipementier partenaire.
À noter enfin : Doyen va lever le voile à la rentrée sur sa nouvelle identité visuelle du réseau API, co-construite avec les adhérents et accompagnée d'une baseline elle aussi inédite… ●

J. M.

AGRA

Cultiver sa différence et son attractivité





Laurent et Enrique Vicente devraient réitérer la journée “Porte ouverte”, qui a rassemblé en juin dernier 60 fournisseurs exposants et un millier de visiteurs sur sa plateforme de Meyzieu (69).

Après une *« très belle »* année 2025 et *« une croissance à deux chiffres »* (134 M€ de CA), le groupement reste sur une belle dynamique au premier semestre 2026. *« L'Agra d'aujourd'hui n'a plus rien à voir avec ce qu'il était il y a encore cinq ans »*, insiste Laurent Brutinel. De quoi réjouir le président qui revendique une attractivité renforcée auprès des distributeurs, avec neuf nouveaux adhérents depuis janvier portant la communauté à 179 distributeurs. *« Cela traduit l'attractivité du modèle défendu par la centrale, fondé sur l'indépendance des entrepreneurs. »* Et si le président ne cache pas son ambition d'élargir sa base, il reste neanmoins sélectif. *« Nous ne ciblons pas les distributeurs qui recherchent uniquement du prix avec une fidélité nulle ! Nous visons des entrepreneurs ayant une vision et une volonté de mailler un réseau de réparation et adhérant à nos valeurs : service, disponibilité des stocks, proximité et valeurs humaines »*, précise Enrique Vicente, directeur général.

Catalogue enrichi

« Les distributeurs doivent pouvoir retrouver chez nous tous les services dont ils ont besoin », assure-t-il. D'où le recentrage du catalogue avec une offre plus calibrée et plus pertinente. Autre levier actionné : la MDD TecDrive, représentant entre 15 et 30 % des ventes et qui vient de s'enrichir d'une ligne d'équipements d'atelier. La diversification est également un axe stratégique avec la carrosserie et sa marque Exclusive Color (para-peinture), l'industrie *« actuellement en déploiement »* et enfin le pneumatique, initié dès 2022 via des partenariats – Dipropneu ou encore Nokian. *« L'objectif est d'accompagner nos adhérents dans leur diversification et d'attirer des distributeurs déjà multi-activités »*, commente Enrique Vicente.

Le “one-stop-shop” digital

Après avoir bouclé le dossier “facturation électronique” récompensé d'un prix 2026 du Golda, l'Agra va monter une marche significative d'ici fin 2026 avec le lancement de son application centralisée intégrant toutes les solutions et données (offres, stocks référencés des partenaires) *« et la possibilité pour chaque adhérent d'avoir son application personnalisée »*. Et l'Agra a encore des projets pour le futur : le lancement d'un réseau de carrosserie venant compléter ses réseaux – *« mais ce n'est pas une priorité »* – ainsi que des services à l'export. ●

C. R.



MOUVEMENTS

Le paysage change pour les plateformes

Exercice 2025-2026 bousculé pour nos "plateformistes" sur un marché heurté par la contraction du pouvoir d'achat des automobilistes et, à partir de mars 2026, les turbulences géopolitiques qui une fois de plus déstabilisent la supply chain. Les plateformes ont encore prouvé leur agilité pour surmonter ces vents mauvais.



Mais pas toutes au même rythme. Si le paquebot Logisteo/ACR a gardé son cap, voire a encore accéléré le rythme, le navire amiral d'AAG finit juste de colmater ses voies d'eau ! Albéric Chopelin, le nouveau patron d'AAG France, reconnaît un sérieux retard à l'allumage pour cause de dysfonctionnement du système informatique, mais surtout de *« process métiers non robustes liés à la fusion de trois sites »*. Il affirme cependant que First est opérationnel avec un taux de service remonté à 95 % et une puissance de feu accélérée (lire P.48).

Accélération également revendiquée pour la trentaine de plateformes Distrigo. *« L'heure est à l'agilité opérationnelle et l'appui des fondamentaux (proximité, logistique et offre) »*, insiste Christophe Gloux, responsable commercial Pièces et Services Distrigo de Stellantis (lire P.34).

Du mouvement chez les "historiques"

Alors que les écosystèmes logistiques de LKQ France, comme celui de l'Agra ou encore Exadis (huit hubs) sont en mode consolidation, d'autres ont connu des mouvements.

• Ainsi, chez Alternative Autoparts, la plateforme parisienne AFP a définitivement baissé le rideau en décembre 2025. Actionnaire minoritaire, IDLP a tenté de redresser la barre d'un bateau ne générant plus que 4 M€ de CA en 2025 vs 18 M€ en 2023 ! Une structure partie à la dérive au décès de Serge Falco, grand timonier que personne n'a pu remplacer. Reste que le groupement a musclé sa représentativité logistique avec deux de ses membres iconoclastes dans ce monde de la distribution traditionnelle. DCA Plateforme et ses sites version PR du groupe Distri Cash fait son entrée en bonne place (7e position) dans le Top 100 Zepros avec près de 105 M€ de CA 2025, en progression de 15 %. Même belle performance pour Autopuzz qui, avec son offre de pièces constructeurs, s'est installé en 3e position des champions de la distribution pour l'exercice 2025 avec un CA à 145 M€ (+ 19 % vs 2024) pour quatre sites.

• Le toujours inédit réseau fondé et animé par quatre indépendants hyperactifs (Adipa, Dasir, Chaussende et Motor Parts) a défrayé la chronique. Fin 2025, Dasir est passé sous pavillon du groupe de distribution VN martiniquais Bernard Hayot (GBH). Et si tout change en matière d'actionnariat, rien ne bouge opérationnellement car Pascale Lefeuvre reste aux commandes du groupe.

• ID Rechange continue de renforcer ses bases. Ainsi, son président Tony Manta aurait repris Béziat, la plateforme de Bègles (33) historiquement attachée au réseau GPI. Une nouvelle implantation bordelaise pour ID Rechange qui dispose déjà de son site Terres Neuves Distribution à Latresne (33), commune limitrophe de Bègles ! Une onzième plateforme ou un projet de centralisation de l'activité des deux sites sur un unique hub, comme cela a été fait en 2024 à Gennevilliers (92) avec Otto'Go, qui a récupéré dans ses locaux neufs les activités de Codifa ?

Les purs indépendants résistent

• Dix-huit mois après sa sortie de redressement judiciaire en septembre 2024, Nippon Pièces et Services (NPS) est reparti en conquête après avoir sérieusement nettoyé sa structure pour ne garder que l'essentiel ! Résultat : l'entreprise nordiste pilotée par les frères Desmet annonce 9,7 M€ de CA en 2025 et un atterrissage à fin mai 2026 à + 19 %, retrouvant ses niveaux de 2005-2008 (lire P.69).

• Est Entrepot continue de gagner de la part de marché à partir de son unique site nancéen avec une croissance de 19 % en 2025. Et ce rythme devrait être maintenu sur 2026 car le jeune Arnaud Picard ajoute aux solides stocks historiques de l'entreprise les produits dans l'air du temps. Pour contrer la vague des MDD agressives, il a lancé une gamme courte de 300 références à prix ultra-compétitif et sans services associés (lire P.66). ●

c.ridet@zepros.fr

SASIC

100 ANS

EN 2027



ANTIVIBRATOIRE



LIAISON AU SOL



MOTEUR



REFROIDISSEMENT



FREINAGE



EMBRAYAGE



SON ET ELECTRONIQUE

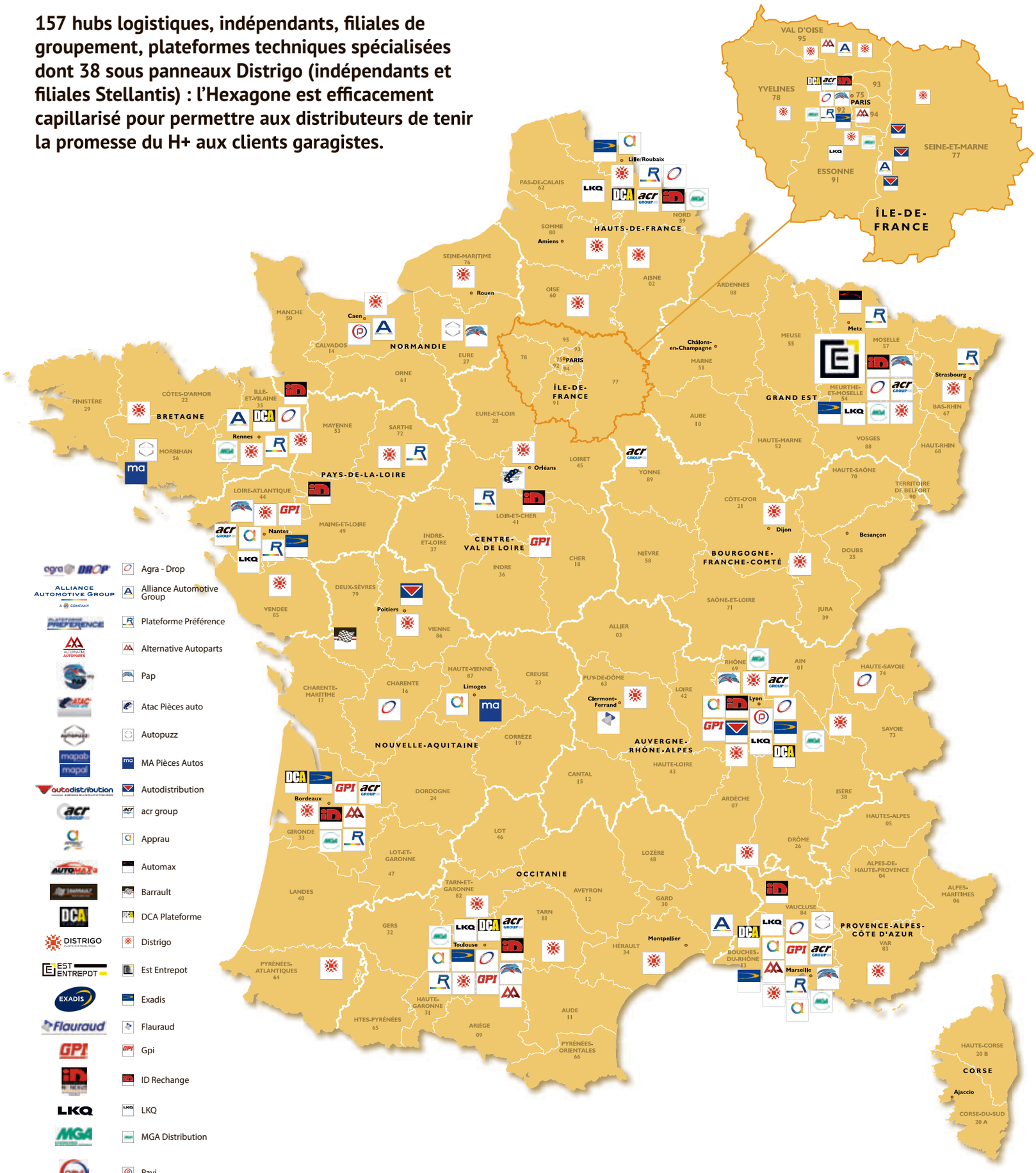


ALLUMAGE ET CAPTEURS



Plateformes régionales

157 hubs logistiques, indépendants, filiales de groupement, plateformes techniques spécialisées dont 38 sous panneaux Distrigo (indépendants et filiales Stellantis) : l'Hexagone est efficacement capillarisé pour permettre aux distributeurs de tenir la promesse du H+ aux clients garagistes.



- Agra - Drop
- Alliance Automotive Group
- Plateforme Préférence
- Alternative Autoparts
- Pap
- Atac Pièces auto
- Autopuzz
- MA Pièces Autos
- Autodistribution
- acr group
- Apprau
- Automax
- Barrault
- DCA Plateforme
- Distrigo
- Est Entrepot
- Exadis
- Flauraud
- Gpi
- ID Rechange
- LKQ
- MGA Distribution
- Pavi

ALLIANCE AUTOMOTIVE GROUP / PLATEFORME PRÉFÉRENCE

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

LE RHEU 35651 Le Rheu
FIRST 77310 Saint-Fargeau-Ponthierry
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 Hœrdt
PRÉFÉRENCE SEINE 92230 Gennevilliers
GALLAYS 95310 Saint-Ouen-l'Aumône
PLATEFORME PRÉFÉRENCE AQUITAINE 33270 Floirac
PLATEFORME PRÉFÉRENCE MÉDITERRANÉE 13005 Marseille
APREVIA 30900 Nîmes
PLATEFORME PRÉFÉRENCE TECHNIQUE 72100 Le Mans
PRÉFÉRENCE NORD 59810 Lesquin
GIBERVILLE 14730 Giberville

EST ENTREPOT

54000 NANCY
WWW.EST-ENTREPOT.FR

54140 Jarville-la-Malgrange

AUTOMAX

AUTOMAX NORD-EST 57100 Manom

agra DROP

69330 MEYZIEU
WWW.GROUPE-AGRA.FR
IMPLANTATION : 13, 16, 31, 35, 54, 59, 69, 74, 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-Pontouvre
DROP MOTORS 74370 Pringy

autodistribution / acr GROUP

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
ACR PLATEFORME RETOURS DE PIECES 89120 Villefranche Saint Phal
PLATEFORME TECHNIQUE MONTAJAULT 86440 Migné-Auxances
AD POIDS LOURDS 77310 Saint-Fargeau-Ponthierry
PLATEFORME PEINTURE 77170 Brie-Comte-Robert

DCA

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

DCA PLATEFORME GENNEVILLIERS 92230 Gennevilliers
DCA PLATEFORME RENNES 35230 Noyal-Châtillon-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
DCA PLATEFORME TOULOUSE 31000 Toulouse

GPI

69800 SAINT-PRIEST
IMPLANTATION : 13, 18, 31, 33, 34, 44, 69

CDAL LYON 69800 Saint-Priest
CDAL SUD 13014 Marseille
MÉTROPOLE DÉPÔT 44800 Saint-Herblain
ALTONE 31200 Toulouse
ALTONE 33100 Bordeaux
CENTRALE DÉPÔT 18100 Vierzon

ALTERNATIVE AUTOPARTS

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

PLATEFORME DE FRESNES 94832 Fresnes cedex
PLATEFORME NED 95 PL 95310 Saint-Ouen-l'Aumône
DAPAM 31200 Toulouse
MARSEILLE DÉPÔT 13003 Marseille
SBD 33270 Floirac

Groupe Adlp PAP

HDI 27000 Évreux
PAP SUD LYON 69800 Saint-Priest
PAP SUD TOULOUSE 31200 Toulouse
PAP SUD MARSEILLE 13127 Vitrolles
PAP GENNEVILLIERS 92230 Gennevilliers
PAP OUEST NANTES 44800 Saint-Herblain
PAP EST 54000 Nancy

AUTOPUZZ

56850 CAUDAN
WWW.AUTOPUZZ.COM

AUTOPUZZ CAUDAN 56850 Caudan
AUTOPUZZ GUICHAINVILLE 27930 Guichainville
AUTOPUZZ CAVAILLON 84300 Cavaillon

mapab / mapal

MA PIÈCES AUTOS BRETAGNE 56530 Queven
MA PIÈCES AUTOS LIMOGES 87220 Feytiat

ATAC

45140 SAINT-JEAN-DE-LA-RUELLE
WWW.ATAC-PIECES-AUTO.FR

Flauraud

63017 CLERMOND-FERRAND
WWW.FLAURAUD.FR

PLATEFORME NATIONALE 63017 Clermont-Ferrand

pavi OUEST

PAVI 69800 Saint-Priest
PAVI OUEST 14730 Giberville

LKQ

69680 CHASSIEU
WWW.LKQEUROPE.FR
IMPLANTATION : 31, 54, 62, 69, 91, 44, 13

PLATEFORME HAUTS-DE-FRANCE 62950 Noyelles-Godault
PLATEFORME GRAND-EST 54320 Maxéville
PLATEFORME AUVERGNE-RHÔNE-ALPES 69680 Chassieu
PLATEFORME OCCITANIE 31620 Castelnau-d'Estrétefonds
PLATEFORME ÎLE-DE-FRANCE 91940 Les Ulis
PLATEFORME PAYS DE LA LOIRE 44360 Saint-Étienne de Montluc
PLATEFORME SUD-EST 13700 Marignagne

MGA

38070 SAINT-QUENTIN-FALLAVIER
WWW.MYMGA.FR
MPLANTATION : 13, 31, 33, 35, 38, 54, 59, 69, 91, 92

PLATEFORME NATIONALE 38070 Saint-Quentin-Falavier
MGA RENNES 35000 Rennes
MGA LILLE 59810 Lesquin
MGA NANCY 54180 Heillecourt
MGA PARIS NORD 92230 Gennevilliers
MGA PARIS SUD 91320 Wissous
MGA LYON 69200 Vénissieux
MGA BORDEAUX 33270 Floirac
MGA TOULOUSE 31200 Toulouse
MGA MARSEILLE 13011 Marseille

iD NEXUS

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

SAFA+ LYON 69150 Décines
SAFA+ CARPENTRAS 84200 Carpentras
SAFA+ TOULOUSE 31200 Toulouse
SAFA+ LILLE 59270 Fretin
TERRES NEUVES DISTRIBUTION 33360 Latresne
ROAHZON DISTRIBUTION PIÈCES 35135 Chantepie
DA+ 41600 Nouan-le-Fuzelier
LEROY ACCESSOIRES DISTRIBUTION 49500 Segré
CAR EST 54770 Agincourt
OTTO'GO 92230 Gennevilliers

EXADIS

69800 SAINT-PRIEST
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

APPRAU

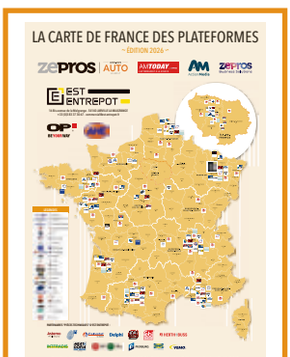
69150 DÉCINES-CHARPIEU
IMPLANTATION : 13, 31, 44, 59, 69, 87

MOTOR PARTS 59262 Sainghin-en-Mélantois
DASIR LYON 69130 Décines-Charpieu
DASIR LIMOGES 87000 Limoges
DASIR VITROLLES 13127 Vitrolles
CHAUSSENDE SALON-DE-PROVENCE 13014 Marseille
CHAUSSENDE TOULOUSE 31000 Toulouse
ADIPA 44800 Saint-Herblain

BARRAULT

79000 NIORT
WWW.BARRAULT.COM

PLATEFORME NATIONALE 79000 Niort



VOUS RETROUVEREZ LA CARTE DES PLATEFORMES EN VERSION XXL ENCARTÉE DANS CE JOURNAL.

TOUR DE FRANCE

ÎLE-DE-FRANCE



1 069
distributeurs et plateformes

6 313
nombre moyen de VP+VUL par distributeur

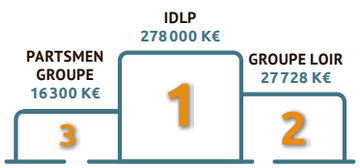
Parc circulant VL : 5 902 606
Âge du parc régional : 11,10 ans

Répartition du parc en % :
17,30 % - de 3 ans
9,73 % 3-5 ans
72,97 % 5 ans et +

Parc circulant VU : 846 511
Âge du parc régional : 8,54 ans

Répartition du parc en % :
24,66 % - de 3 ans
15,09 % 3-5 ans
60,25 % 5 ans et +

6 528
ateliers



Sources : AAA Data, ANFA/Insee

IDLP en mode offensif

1 Sur un marché porteur mais bataillé, le leader des indépendants français de la distribution PR renforce un socle déjà bien solide. Diversifications, opérations de fidélisation et possible renforcement de son maillage : IDLP veut rester dans la course au gain de parts de marché. Un atterrissage 2025 à 278 M€, en croissance de 5,3 % – surperformant comparé aux 0,5 % de progression moyenne de la distribution PR (chiffres Feda-Xerfi) –, et un S1 2026 se bouclant sur une bonne dynamique permettent d'envisager une progression sur 2026, *« mais pas à deux chiffres »* ! Cependant, le compte n'y est pas pour Fabrice Godefroy. *« La rechange indépendante devrait être dans une dynamique ascendante sur un parc vieillissant. Mais nous sommes percutés par l'essoufflement des consommateurs sous la pression d'un pouvoir d'achat à la peine »*, analyse le président de la holding IDLP. Le groupe passe donc la surmultipliée pour déjouer la tendance…

La diversification comme booster de pdm

Dix ans pour doubler son CA, redessiner son maillage (vingt-cinq sites, une plateforme nationale, six régionales et une technique), et accélérer sur l'indispensable diversification des activités. Le spécialiste de la pièce premium s'est converti à la MDD en lançant sa marque Novalt. La gamme, *« complète en carrosserie »*, va être enrichie de quatre à six familles de produits en mécanique en 2026, *« qui est l'année de référence pour la MDD »*, martèle Julien Lefort, directeur opérationnel du groupe Ouest Injection et directeur des achats IDLP. Nouveaux segments, mais également nouvelles familles aux catalogues. Le groupe propose depuis quelques années déjà des pièces d'origine via son partenaire Autopuzz, *« une offre complémentaire, de service », et a intégré le pneu avec Distri Cash. « En moins de deux ans, nous sommes passés de zéro à 30 000 pneus vendus cette année »*, note Julien Lefort. Autre diversification en plein essor : la carrosserie-peinture, qui a progressé de 4 % l'an passé et a explosé de 10 % sur le premier semestre 2026. Il faut dire qu'IDLP a investi en redimensionnant son site d'Orgeval (IDLP 78) qui porte la spécialité avec Choisy Pièces Auto (94) et Ouest Injection (44), lequel avait ouvert le bal de la peinture.



« En dix ans, nous avons doublé notre CA et beaucoup investi pour étendre notre périmètre, aujourd'hui national », se réjouit Fabrice Godefroy.

Priorité fidélisation

Une démarche offensive pour fidéliser la clientèle avec valorisation du service et conditions financières améliorées. *« Il s'agit de les ramener dans la "bergerie" et qu'ils arrêtent de commander sur Internet »*, explique Julien Lefort.

Rachats programmés

Le groupe continue également d'investir dans son maillage logistique. Après avoir doublé la surface de stockage de sa plateforme nationale de Fresnes (94), déménagé à Orgeval et triplé celle d'IDLP 78, le groupe pourrait racheter un site à Bordeaux (33). *« Aujourd'hui, IDLP a toutes les armes pour se battre sur le marché. Notre logistique est solide et nous avons des ateliers très techniques pour soutenir nos clients »*, conclut le patron. ●

c.ridet@zepros.fr

Partsmen en mouvement permanent

43

"Encerclé" par des concurrents taille XXL, le distributeur Precisium de l'Est parisien, via ses sites (Morangis, Champigny, Drancy, Valenton) et une plateforme logistique (Morangis), annonce 16,3 M€ de CA en 2025. Comment performe-t-on sur une croissance remarquable de 8,2 % sur ce marché pourtant stable (+ 0,5 %) ? *« C'est le résultat d'un travail d'équipe et d'une constante remise en question des pratiques. S'y ajoute un service optimisé avec des livraisons passées de quatre à six fois par jour »*, assure Sreta Mirkovic, le patron de Partsmen. La recette semble fonctionner puisque le bilan du S1 2026 est *« très bon, avec encore une progression de 9,8 % »*. C'est surtout une jeune structure qui, depuis sa création en 2013, est toujours en mouvement. S'il a fait sa notoriété locale *« sur [notre] capacité à fournir les pièces rares »*, il a également largement étendu son champ d'action.

Catalogue enrichi

Premier axe de diversification : la carrosserie, *« aidée par les leviers de business AAG que sont SAS ou Back2car pour la pièce »*. L'activité gagne des parts de marché. La famille "pièces techniques" est également entrée au catalogue. *« Sa gestion est plus complexe car nous devons être capables d'assembler des gammes pour garantir la disponibilité. Nous réalisons un travail important de crossing et analysons finement les ventes pour être sûrs d'avoir la bonne pièce en stock et d'éviter les ruptures. Ensuite, au-delà de la disponibilité, nous formons nos équipes pour qu'elles soient en capacité technique de rassurer le client »*, explique Sreta Mirkovic. Et alors qu'il résistait jusque-là, une marque B a été intégrée à l'offre, *« car dorénavant nous devons être positionnés sur un marché qui nous échappait »*. À terme, une MDD avec un marketing "maison" pourrait sortir des cartons.



« On livre la bonne pièce, au bon prix et vite. Notre ADN reste : proximité, service et disponibilité », résume S. Mirkovic.

Enfin, une accélération des prospections sur les grands comptes (mairies, flottes d'entreprise), des animations via des soirées techniques avec DAF Conseil et les équipemetiers et des opérations "commando" de prospection organisées trois à quatre fois par an *« nous ralliant une trentaine de nouveaux clients à chaque fois »* complètent ce dispositif proactif.

Et pour la suite ?

« Nous restons à l'affût de potentielles opportunités d'acquisitions en Île-de-France », affirme le patron, qui a l'ambition d'ouvrir deux nouveaux sites d'ici fin 2026. Histoire de continuer à étendre son empreinte francilienne. ●

C. R.

Lenormant conjugue performance avec prudence

53

Le groupe affiche une belle dynamique avec une hausse de 7 % à 73 M€ de ses activités après-vente (Renault Trucks et rechange indépendante) en 2025, portée par un négoce en progression de 12,8 %. *« L'exercice 2025 s'est finalement avéré bon ; après un creux en janvier, le groupe a continué d'enregistrer des chiffres en progression sur le premier trimestre 2026 »*, souligne Nicolas Lenormant. Toutefois, l'heure n'est pas à l'optimisme béat : le mois de mai affiche un recul de 4 % sur un an…

Surtout, le dirigeant alerte sur l'inflation persistante : *« Après les lubrifiants, liquides de refroidissement ou AdBlue, une hausse des tarifs s'observe sur des pièces techniques et les frais de port chez certains de nos fournisseurs. »* Mais le défi majeur reste le prix du carburant, qui pèse lourdement sur la trésorerie des clients. *« On assiste de plus en plus à des retards de paiement, des tergiversations sur des factures. L'entretien apparaît comme la variable d'ajustement dans l'équation des transporteurs »*, analyse le dirigeant.

Les vertus du contrat d'entretien

Face à ce contexte, le marché évolue. Des acteurs comme Veolia privilégient désormais l'externalisation via la location longue durée (LLD) full-service. Une activité porteuse pour Lenormant (15 M€ de CA en 2025, + 15 %) : *« À travers la location, on sécurise un budget pour le client. Les contrats sont synonymes de visibilité et de productivité : on sait exactement ce que le camion va nécessiter en entretien. En massifiant nos achats, le client bénéficie de meilleures conditions tarifaires dans sa mensualité. »* Au-delà de l'aspect financier, le regroupement des prestations favorise l'uptime des véhicules. *« De quoi permettre de dégager 15 à 20 % de productivité supplémentaire sur l'utilisation des matériels »*, assure Nicolas Lenormant.



Cap sur la consolidation

Le dirigeant ne dissimule pas ses inquiétudes pour le second semestre 2026 : défaillances d'entreprises records, immatriculations atones (projection à 41 000 unités, soit les niveaux de… 2008-2009) et climat social fragile.

L'année sera donc celle de la consolidation. *« On étudiera les éventuelles opportunités de croissance externe comme on continue de s'interroger sur l'opportunité de rejoindre un groupement de distribution, mais on attend également de voir quel sera l'apport de CAP VI* [N.D.L.R. : plateforme rachetée par Force Réseau, dont Lenormant est membre] *dans nos achats »*, conclut-il. ●

J. M.

AUVERGNE-RHÔNE-ALPES



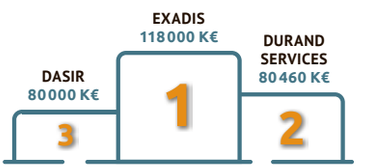
Parc circulant VL : 5 380 661
Âge du parc régional : 12,60 ans

Répartition du parc en % :
11,83 % - de 3 ans
7,57 % 3-5 ans
80,60 % 5 ans et +

Parc circulant VU : 923 816
Âge du parc régional : 11,60 ans

Répartition du parc en % :
16,35 % - de 3 ans
10,68 % 3-5 ans
72,98 % 5 ans et +

9 592 ateliers



812 distributeurs et plateformes

7 775 nombre moyen de VP+VUL par distributeur

Sources : AAA Data, ANFA/Insee

B.A.P France : prévoyant et commerçant

29 **Après six ans de croissance, la prévision en légère baisse (autour de 10 %) pour 2026 n'entame pas la bonne humeur de Mehmet Altun, qui poursuit sa stratégie. Si B.A.P France repousse l'ouverture de nouvelles agences, le dirigeant opère plusieurs changements dans son organisation.** Le gérant n'a pas attendu le blocage du détroit d'Ormuz pour acheter 87 000 litres de lubrifiants – le double de son stock – pour pouvoir dépanner des concessions et vendeurs de VO. Pour éviter de répercuter la hausse du prix du carburant due à la crise pétrolière (entre 150 000 et 180 000 €), il a retravaillé l'organisation logistique et placé des boîtiers Eco Drive sur ses 95 véhicules de transport et de fonction. Il a également resserré les délais de paiement (réduction de l'encours à 15 jours ou paiement à la semaine) et revu son organisation commerciale. Les comptes clients ont été réduits et répartis en trois catégories selon le chiffre d'affaires. Ceux qui sont dans la catégorie Essentiel (moins de 3 000 € par an) n'ont plus droit au service technique et ne seront visités que tous les 45 à 60 jours.



La plateforme logistique répond à 55 % des agences BAP. Mehmet Altun espère vendre plus de 60 000 pneus en 2026.



Démarrage de l'atelier et nouveaux fournisseurs

Après l'inauguration de la plateforme Kartal répondant à 55 % des besoins des agences B.A.P, Kamoka et Meyle ont été intégrés aux nouveaux fournisseurs. *« J'espérais pouvoir me fournir à 80 % avec les équipementiers, mais des engagements nous lient avec des partenaires comme LKQ et certains ont peur de la réaction des grandes plateformes. Nous discutons pour adhérer à un nouveau groupement qui nous aidera à lancer un réseau de garages. »* Le nouvel atelier technique de Saint-Priest (69) tourne à plein avec la rénovation des jantes en aluminium, le nettoyage des FAP, la remise en état (injecteurs-radiateurs-alternateurs), la rectification, la programmation des boîtiers électroniques. Avec BK One, BAP a aussi lancé la vente de machines pour vidanger les boîtes automatiques et les consommables de clim'.

Une projection ambitieuse

Le jeune manager a confié à Mathieu Devinck (ex-AD) la mise en place d'une gamme complète pour la carrosserie-peinture et quelques laboratoires ont déjà été installés. En septembre prochain, il utilisera le catalogue électronique Brightmotive intégrant un plan de transport, deux prix différents pour le même article, la connexion avec les fournisseurs – ce qui lui permettra d'améliorer sa rentabilité dès 2027 avec un gain de 15 % du CA. *« Le plus difficile est de trouver les télévendeurs compétents. »* ●

Jean-Pierre Raynaud

Flauraud se restructure et passe Precisium

19 Grand virage stratégique pour le distributeur auvergnat ! Il quitte les rangs d'Autolia pour intégrer la galaxie AAG en prenant le panneau Precisium. Un nouveau cadre pour accompagner son plan de sauvetage après son rachat par le fonds FairCap début 2026. Entre la réduction de son empreinte et une refonte totale de sa stratégie commerciale, la direction veut se donner les moyens de redevenir le distributeur régional de référence. Le constat est sans appel pour Cédric Kuhn, directeur général de Flauraud depuis le début de l'année : la structure actuelle de l'entreprise – passée de 102 M€ en 2019 à 63 M€ en 2025 – n'est plus en adéquation avec sa réalité économique. Il fallait donc repenser la trajectoire et passer par une restructuration du périmètre social avec un plan social impactant 102 des 301 salariés du groupe. *« Ce plan est un moyen de redonner à l'entreprise les conditions de sa compétitivité »*, martèle Cédric Kuhn. Objectif : dégager 10 M€ de bénéfices rapidement via de la marge additionnelle et des économies structurelles pour 3 % de rentabilité sur l'ensemble des magasins à l'horizon 2028. Ce plan Cap 2028, hormis réduire les coûts, doit aussi permettre de construire une organisation beaucoup plus agile.



Cédric Kuhn, DG de Flauraud, et Steven Jouve, directeur commercial et marketing, activent un nouveau plan de sauvetage du distributeur.

Cartographie et collection repensées

Ainsi, sur la base de la profitabilité des sites, a été actée la fermeture de 9 des 27 magasins actuels. Le volet le plus stratégique de cette relance repose ainsi sur une refonte du catalogue. *« Flauraud est devenu un dépanneur local. Nous voulons donc redevenir le fournisseur régional de référence »*, plaide Steven Jouve, le directeur commercial et marketing de la nouvelle gouvernance.

L'offre va être repositionnée sur des marques premium, et ainsi rééquilibrer les stocks trop "chargés" en références "medium" (MGA). Outre MGA, Flauraud compte réintroduire *« progressivement »* son historique marque propre Techni'Ka, abandonnée en 2023. L'idée est donc clairement de "réajuster" le tir afin de retrouver son identité propre en revenant à une offre orientée premium complétée par cette deuxième ligne. Et c'est sur les ressources ouvertes par le portefeuille d'offres AAG, qu'il va s'appuyer pour gonfler son catalogue en pièces techniques, PRE… Un virage à 360° pour espérer donner un nouvel élan à cette entreprise historique. ●

c.ridet@zepros.fr



Exadis fête ses 20 ans et lance sa marque privée

5 Le réseau aux huit plateformes, sauvé en 2020 du crash du Groupe Laurent, a depuis largement redressé ses performances pour atteindre les 118 M€ de CA l'an dernier. *« Exadis s'est ouvert un champ des possibles remarquable en un temps record. Après la migration de notre ERP Infor en 2025, nous allons accélérer et activer des leviers de développement importants : offre, services, infrastructure »*, assure Jean-Christophe Barthelet, aux commandes du redressement depuis 2020 dans le cadre de la joint-venture détenue par Renault Group (44,25 %), Mobivia Group (44,25 %) et le Groupement des Concessionnaires Renault (11,5 %). De fait, au printemps, le groupe a passé une nouvelle étape avec la commercialisation de Prodex, une marque propre, portée par le site web prodexautoparts.com. Le président savait qu'il devait combler ce trou dans la raquette d'Exadis pour *« coller aux évolutions du marché »*.

Prodex, une MDD "premium"

Dépositionnée à hauteur de 40 % par rapport aux marques nationales, Prodex s'annonce comme une MDD dite "premium". La gamme, conçue pour s'adresser aux véhicules de "5 ans et plus", couvre d'ores et déjà 80 % du parc roulant avec 1 000 références au démarrage (freinage, filtration, distribution et charge). Elle est disponible en H+ exclusivement auprès des 2 000 distributeurs partenaires. *« Nous sommes convaincus qu'avec Prodex, nous tenons un axe de développement majeur de notre clientèle de distributeurs qui a plus que doublé au cours des cinq dernières années »*, explique Jérémy Chouteau, directeur commercial. Preuve par les chiffres avec une activité sur S1 2026 qui affiche une respectable progression de 4 %, *« principalement portée par l'impact de Prodex via les distributeurs »*, analyse Christophe Barthelet.



La gamme Prodex devrait s'étoffer des familles amortisseur, éclairage et machine tournante.

Direction renforcée

Exadis continue donc d'avancer et *« pour accompagner la croissance, nous renforçons la direction »*. Ainsi, aux côtés du président et de Jérémy Chouteau, Guillaume Durand a en charge la direction des opérations logistiques. Dernier recrutement en date : Éric Manuelpillai, responsable des nouveaux grands comptes du réseau.

Exadis continue donc de creuser son sillon, avec toujours de nouveaux objectifs à atteindre. *« Initialement surtout axés sur le retail, nous avons rattrapé progressivement notre retard concernant une clientèle de distributeurs, qui sont aujourd'hui 2 000 en portefeuille. Il nous faudrait encore en convaincre un millier. »* Autre segment à renforcer : l'offre en PIEC, axée sur les pièces remanufacturées *« qui pèsent déjà près de 15 % de nos ventes »*. Un plafond qu'Exadis va devoir faire sauter en se penchant sur le dossier de la PRE ! ●

C. R.



Durand Services vise le stock parfait

13 Face aux tensions d'approvisionnement et à une concurrence agressive, Ronald Durand ne change pas de recette. Le distributeur rhônalpin renforce les piliers qui ont fait son succès : disponibilité, proximité et services. Objectif pour Durand Services, qui vise une progression de 2 % sur S1 2026 : conserver une longueur d'avance sur son territoire. Le premier levier est clairement identifié : le stock. Derrière cette ambition se cache une politique d'achat volontariste destinée à réduire la dépendance vis-à-vis des taux de service parfois défaillants des équipementiers. Sur sa plateforme PAVI, *« notre arme de guerre »*, le groupe continue ainsi d'étoffer ses disponibilités, avec plus de 120 000 références stockées et un niveau de stock qui progresse d'environ 10 % chaque année depuis cinq ans pour atteindre aujourd'hui une valeur de 11 M€. Dans le même temps, l'équipe dédiée aux achats a été renforcée et les flux logistiques optimisés. De quoi bénéficier de meilleures conditions ? *« Il y a la partie achat qui est bonifiée, mais l'enjeu est avant tout d'assurer un bon niveau de disponibilité et donc de nos livraisons aux garagistes via nos treize magasins »*, recadre le directeur général.



Avec ses 120 000 références, la plateforme PAVI réalise 25 % de ses ventes hors sites du groupe.

Offre étoffée

Cette recherche du "stock parfait" s'accompagne d'un travail de fond sur l'offre. L'objectif est de proposer plusieurs alternatives premium sur les familles stratégiques *« afin de couvrir toute la strate de besoins »*, tout en développant les marques "budget". Le catalogue a également été renforcé avec la pièce technique – *« un marché jusqu'alors capté par l'OES, qui se développe bien en IAM »* – et l'équipement d'atelier, *« car les garages ont besoin de s'équiper du fait de la montée en puissance des nouvelles technologies »*. Il s'appuie sur une équipe de trois vendeurs spécialisés et de cinq techniciens itinérants.

Le distributeur accélère également sa transformation digitale, avec en fin d'année Autoref, son nouveau catalogue électronique et webshop développé en partenariat avec plusieurs confrères distributeurs.

Occuper le terrain

Durand Services poursuit enfin le renforcement de son ancrage terrain. En premier lieu en développant son réseau de garages, *« dont l'animation reste prioritaire »*. Et Ronald Durand annonce être en recherche active d'opportunités de croissance externe par acquisitions ou créations, *« ce que l'on a déjà fait à Saint-Étienne, Chambéry, ou Villefranche-sur-Saône »* dans les départements périphériques. Une manière de consolider encore un peu plus les fondamentaux qui font la différence. ●

C. R.



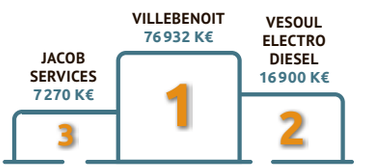
BOURGOGNE-FRANCHE-COMTÉ



Parc circulant VL : 1 919 873
Âge du parc régional : 12,70 ans
Répartition du parc en % : 9,87 % - de 3 ans ; 6,60 % 3-5 ans ; 83,47 % 5 ans et +

Parc circulant VU : 330 583
Âge du parc régional : 11,60 ans
Répartition du parc en % : 12,31 % - de 3 ans ; 8,69 % 3-5 ans ; 79,00 % 5 ans et +

3 323 ateliers



247 distributeurs et plateformes

9 111 nombre moyen de VP+VUL par distributeur

Sources : AAA Data, ANFA/Insee

Jacob Services, champion de la diversification

87 **Grâce à ses multiples activités, le distributeur Precisium de Saône-et-Loire (trois sites : Le Creusot, Montceau-les-Mines, Paray-le-Monial et un atelier à Perrecy-les-Forges) affiche une insolente santé.** Son CA 2025 de près de 7,3 M€ est en progression de 17,3 % par rapport à l'exercice précédent. Son dirigeant, Yanis Jacob, enregistre des hausses bien supérieures aux moyennes du marché : + 19 % sur le PL, autant pour son activité peinture, et l'industrie (flexibles hydrauliques), lancée il y a un an, démarre fort. *« L'industrie est une nouvelle niche porteuse car la région reste encore très industrialisée et le bassin du Creusot recrute à tour de bras. Nous allons surfer sur cette dynamique pour nous développer »*, affirme le dirigeant qui vise à doubler son CA sur cette activité dès l'année prochaine et atteindre les 800 000 €. Preuve de la dynamique du Creusot : Jacob Services enregistre sur cette zone une hausse de 30 % de son CA, où d'ailleurs toutes ses activités sont en progression.

Toujours en mouvement

Ces résultats sont le fruit d'une profonde réorganisation, à l'image de l'activité PL. Autrefois concentré sur le site de Montceau-les-Mines, Jacob Services dispose désormais d'un référent PL sur ses sites du Creusot et de Montceau-les-Mines, mais également d'un commercial itinérant. *« En se diversifiant dans le poids lourd, la peinture et maintenant l'industrie, l'entreprise est devenue multi-services, avec des professionnels dans chaque branche pour délivrer un service réactif et de proximité »*, résume Yanis Jacob. Des résultats également dus à d'importants investissements, comme un banc de test d'injecteurs de dernière génération ou encore un banc de nettoyage des FAP !

Le distributeur observe toutefois que les trésoreries se tendent chez les clients. Avec un effet domino : *« Nous avons besoin d'un fonds de roulement important pour investir. Si nous sommes de plus en plus vigilants, il y a malgré tout de plus en plus de retards de paiement, dont certains clients pourtant solides jusqu'ici. »* Des clients eux-mêmes mis à mal par leurs propres clients ayant des difficultés à payer…

Le site du Creusot bientôt agrandi

S'il se veut prudent, sa progression s'avérant plus mesurée sur le début d'exercice 2026 (+ 3 %), Yanis Jacob reste optimiste, avec dans les cartons un nouveau projet : le copropriétaire du bâtiment du Creusot pourrait céder ses 400 m² au distributeur, qui disposerait ainsi de 1 000 m² afin de proposer les activités auto, PL, peinture et industrie sur un seul site. Et bénéficier à plein de la dynamique du Creusot pour *« relancer le business »* ! ●

J. M.


« Nous livrons les clients auto depuis des années en H+4. Nos clients industriels apprécient cette réactivité, totalement nouvelle pour eux ! », s'enthousiasme Yanis Jacob.

JULIEN PELAGE
GROUPE HO HIO HEN

« Sur notre marché ultramarin, les parcours logistiques sont devenus plus compliqués et longs, ajoutant 2 à 3 semaines aux délais habituels pour des régions comme l'Océan Indien. Les coûts de transport ont augmenté considérablement. Et le pouvoir d'achat des territoires, déjà en tension, est directement impacté. Cela rend l'équation économique très difficile à résoudre. »

JULIEN LEFORT
IDLP

« Aujourd'hui, les clients carrossiers sont capables d'accepter les 25 % d'écart entre nos prix et ceux afficher sur Internet, lorsque l'on valorise l'étendue de nos services : mise à disposition de la machine de peinture, de techniciens peinture, la livraison, la formation. Donc en enlevant ces services, je peux effectivement m'aligner sur les prix du Net ! »

NICOLAS LENORMANT
GROUPE LENORMANT

« Les retards de paiement se multiplient, comme les tergiversations pour régler les factures. On rend les clés du camion un mois ou deux avant de se faire payer… »

MEHMET ALTUN
BAP

« J'ai eu de la chance en m'étant intégré au bon moment avec les bons outils et une équipe efficace (130 personnes en interne et 70 pour les franchises). Tous ces atouts m'ont permis de bien développer mon groupe. Mais l'expérience montre qu'il ne faut jamais s'arrêter, se réinventer plus vite qu'avant car le mode de consommation, le marché automobile et les besoins changent rapidement. »

2006 - 2026

Apprau fête ses

YEAR

20 ANS

20 ans de disponibilité, de proximité
et de confiance.

Merci à nos fournisseurs et à tout le réseau.

POUR NOS 20 ANS, RESTONS CONNECTÉS



- x Promotions exclusives,
- x Challenges,
- x Actus du réseau,
- x et bien plus...

→ WWW.APPRAU.FR

TÉLÉCHARGEZ L'APPLI OU CONNECTEZ-VOUS

Android iOS

DISPONIBLE SUR Google Play

Télécharger dans l'App Store

APPRAU®
c'est dispo !

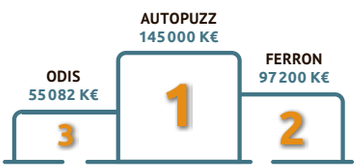
BRETAGNE



Parc circulant VL : 2 336 393
Âge du parc régional : 12,60 ans
Répartition du parc en % : 9,69 % - de 3 ans ; 6,77 % 3-5 ans ; 83,54 % 5 ans et +

Parc circulant VU : 455 066
Âge du parc régional : 11,76 ans
Répartition du parc en % : 14,08 % - de 3 ans ; 10,08 % 3-5 ans ; 75,85 % 5 ans et +

2 801 ateliers



247 distributeurs et plateformes

11 301 nombre moyen de VP+VUL par distributeur

Sources : AAA Data, ANFA/Insee

Autopuzz veut consolider ses bases

3 La filiale de distribution PR du groupe de distribution Midi Auto, basée à Caudan dans le Morbihan, est en phase de consolidation après un développement exponentiel en quelques années et l'ouverture des plateformes d'Évreux (27) et de Cavaillon (84). Autopuzz prend le temps de souffler ! *« Une phase nécessaire »*, explique Guillaume Ramirez, son dirigeant, en attendant la mise en place du nouveau système de gestion des entrepôts. Cette installation prendra de trois à quatre mois avant d'être pleinement opérationnelle. *« Ce système impliquera de profonds changements dans notre logistique tout en nous permettant de distribuer de nouvelles gammes de produits »*, assure Guillaume Ramirez. Rien n'est à ce stade officiellement acté dans l'élargissement du catalogue-maison et Autopuzz reste ouvert aux opportunités qui pourraient se présenter à court et moyen terme.

Dans l'immédiat, le groupe se concentre sur ses métiers d'origine : la vente de pièces mécaniques à une clientèle constituée majoritairement (90 %) de professionnels. *« Les ventes au comptoir à particuliers représentent une part infime de notre activité »*, explique Guillaume Ramirez.

Le pneu, un atout en premium et en entrée gamme

Souvent boudé par les distributeurs indépendants, le pneumatique constitue un axe de développement de l'enseigne. *« Nous avons un partenariat avec des marques premium comme Michelin ou encore Bridgestone mais également, à l'inverse, des références en entrée de gamme. Ces deux offres additionnées représentent 60 000 ventes par an, soit environ 5 % des 145 M€ du CA annuel d'Autopuzz. Ce chiffre est équivalent à celui des produits de peinture et parapeinture, exclusivement d'origine Axalta. »*


Guillaume Ramirez, dirigeant d'Autopuzz.

Offre diversifiée

Au-delà de cette phase de consolidation, Autopuzz poursuit parallèlement la diversification de ses offres produits : *« Nous menons actuellement des négociations avec d'importants équipementiers, et plus particulièrement dans le domaine des pièces techniques, pas uniquement pour le véhicule électrique où nous sommes déjà présents. À court terme, Autopuzz entend proposer des ensembles complexes »*, conclut Guillaume Ramirez. Pour le moment, ce dernier tient encore à rester discret sur le nom des fabricants et la nature exacte des références concernées. ●

François Legrand



Vincent Ferron reprend la Capail

9 Le groupe breton joue la croissance externe avec la reprise de la coopérative actrice du Grand Centre Ouest, en difficulté depuis 2025. Ce rachat vient compléter l'élan 2026 et la prise de participation significative dans deux centres VHU. Fort de neuf sites dans l'Ouest, le distributeur breton aux 97 M€ de CA est un électron libre, qui arrive là où on ne l'attend pas. En 2024 et pour le cinquantenaire du groupe, il prenait le pari fou de changer de bannière en quittant Precisium pour intégrer le modèle light d'AAG, Pièces Auto.

Une acquisition aux allures de sauvetage

Le distributeur se libère pour déployer ses concepts maison : une enseigne de garage Auto-Répar, son catalogue électronique maison. Et alors que le pari semble gagné, il défraye une fois de plus la chronique avec l'annonce de la reprise de la Capail (classé n° 42 dans le Top 100 des Distributeurs PR de Zepros de l'an passé). La coopérative, née dans les années 1980 et basée à Joué-lès-Tours (37) avec cinq dépôts dans l'Ouest, a été heurtée par la crise pandémique de 2019-2020. Son CA est divisé par deux pour se réduire à 6 M€ en 2025 pour 480 adhérents garagistes. Elle n'a eu d'autre choix de se placer en redressement judiciaire cette même année. C'est donc bien d'un sauvetage qu'il s'agit…

Concrètement, la marque Ferron Distribution va remplacer la Capail sur le frontons des dépôts de Joué-lès-Tours (37) et de La Roche-sur-Yon (85). Celui de Pluneret (56) sera absorbé par le site Ferron. Et le dépôt de La Chapelle-Rousselin (49) va être fermé pour une potentielle réouverture l'an prochain sur une autre localisation du Maine-et-Loire.

Renforcement de Ferron Recyclage

Cette opération de croissance externe fait suite cette année à la prise de participation dans deux centres VHU : Coffy Automobile à Durtal (49) et Ornauto à Arçonnay (72). De quoi renforcer une stratégie sur la PIEC initiée avec le rachat en 2019 d'un centre VHU en Mayenne et la création de sa division Ferron Recyclage. Reste que les pièces de réemploi ne sont pas encore disponibles sur le site Pièces-EtPneus.com, *« ce qui représente un important potentiel de croissance lorsque nous ferons jouer les synergies entre nos deux activités »*. Un dynamisme viscéral qui lui permet aussi d'annoncer un business en croissance de 5 % sur S1 2026. *« Nous cueillons les fruits des investissements que nous avons réalisés dans le cadre de la mutation du groupe »*, conclut Vincent Ferron. ●

C. R.



« L'acquisition de la Capail s'inscrit dans la stratégie du groupe de rester sur son territoire », précise Vincent Ferron, lauréat 2025 des Ze Awards de la Distribution Zepros.



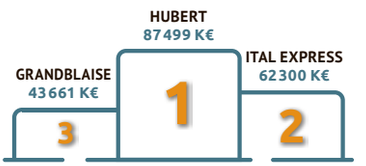
GRAND EST



Parc circulant VL : 3 650 141
Âge du parc régional : 12,60 ans
Répartition du parc en % : 10,90 % - de 3 ans ; 7,27 % 3-5 ans ; 81,84 % 5 ans et +

Parc circulant VU : 547 780
Âge du parc régional : 11,84 ans
Répartition du parc en % : 14,91 % - de 3 ans ; 9,76 % 3-5 ans ; 75,33 % 5 ans et +

5 604 ateliers



523 distributeurs et plateformes

8 027 nombre moyen de VP+VUL par distributeur

Sources : AAA Data, ANFA/Insee

PATRICK SAVARIEAU
GROUPE SAVARIEAU
« Avec les aides de l'État, le suramortissement, l'autonomie des véhicules, le TCO d'un véhicule électrique est très proche d'un véhicule thermique. Surtout avec les prix actuels du carburant. Le problème, c'est qu'un marché subventionné est un marché économiquement faussé. On ne se pose pas les bonnes questions. »

GAUTHIER LEROY
GRANDBLAISE
« J'espère que la campagne sur le "Made In Europe" sera convaincante ! Que cela soit du "Made in Europe" mais surtout du "Made in France". Avant de mettre la couche Europe, il faudrait penser à la couche France. Nous avons beaucoup d'équipementiers dans l'Hexagone, il faudrait que cela soit une préférence nationale. »

JÉRÔME ARBONA
SAAS
"Je passe énormément de temps sur le recrutement depuis plusieurs années. Je parie sur la jeunesse avec tout de même beaucoup de déperdition. Nous formons aussi beaucoup en interne. Car si l'on n'est ni technique, ni pointu dans notre métier, cela ne fonctionne pas."

BENOIT DUVEAU
GCA GENUINE PARTS
« Face à la diversité du parc, un MRA de campagne ou périurbain n'est pas formé par un constructeur, il n'a pas les dernières mises à jour ni accès à toutes les connaissances. On lui propose l'accès à cette connaissance, cela fait partie du service. On pourrait demain leur apporter des solutions planning, RH, de mesure de ce qu'ils font, les aider dans l'organisation. »

Est Entrepot, toujours en joker technique des distributeurs

27

La plateforme poursuit sa marche en avant sous la houlette de son dirigeant, Arnaud Picard. Fidèle à l'ADN familial fondé sur l'hyper-disponibilité, l'entreprise déploie une stratégie offensive conjuguant agrandissement physique, enrichissement de catalogue et positionnement stratégique sur ses marchés piliers. Pour l'exercice 2025, le distributeur de Jarville-la-Malgrange (54) affiche des indicateurs solides avec un CA de 37 M€ pour 46 collaborateurs et 650 clients actifs. Objectif de son dirigeant : *« Toujours et encore ajouter du stock et des gammes, notamment sur l'échappement, les optiques (en origine comme en adaptable), les pièces techniques, et en intégrant constamment de nouveaux fournisseurs ! C'est le seul moyen de toujours dire "oui" au client »*, indiquait Arnaud Picard lors des Ze Awards de l'Auto en juin dernier. La gamme échappement (10 % du CA global) annonce 9 000 références avec les marques AS, IMASAF, Veneporte ainsi que MTS (tubes et silencieux) et BMC (catalyseurs et FAP). Le freinage est également un poumon stratégique pour la plateforme qui propose un stock de quelque 30 000 références (disques, plaquettes, liquides, flexibles et étriers).



Arnaud Picard, dirigeant d'Est Entrepot.

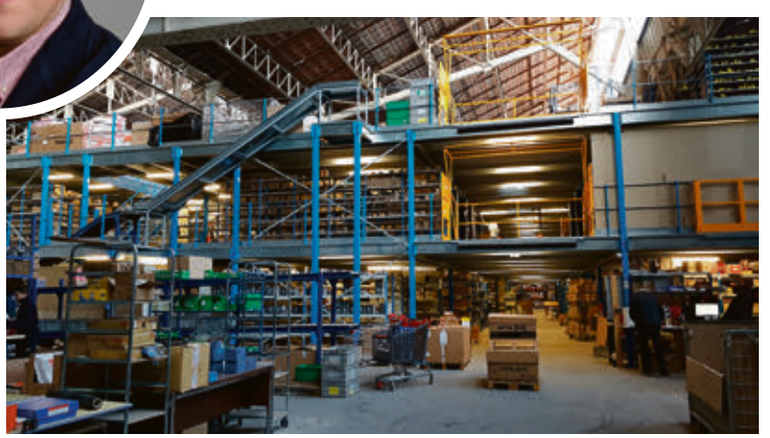
Une gamme spécifique pour les petits budgets

Si le cœur de l'activité bat traditionnellement au rythme du segment medium (incarné par Open Parts), Arnaud Picard constate une forte polarisation du marché, entre un premium toujours privilégié dès lors que le différentiel de prix reste cohérent et l'apparition de marques de distributeurs "ultracourtes" et agressives venant bousculer le marché avec des écarts de prix allant jusqu'à 30 points.
Est Entrepot a riposté en 2026 avec une gamme courte de 300 références à prix ultra-compétitif. Une initiative purement tactique afin de couvrir l'ensemble des strates du marché sans pour autant dégrader la rentabilité globale du catalogue traditionnel. Il s'agit d'une offre brute, sans services associés, conçue spécifiquement pour répondre à la baisse de pouvoir d'achat du consommateur final.

2 000 colis expédiés chaque jour

Enfin, après son extension de 3 500 m² de stockage, portant la surface globale à 16 000 m², la plateforme a investi fin 2025 dans un convoyeur automatisé pour améliorer la fluidité logistique et expédier plus de 2000 colis par jour.
Est Entrepot rayonne sur treize départements du Nord-Est avec une livraison deux fois par jour (cut-off à 11h00 pour une livraison à 14h00 ou 19h00 pour une livraison de nuit) et livre des clients hors de sa zone en J+1. ●

M. B.



Grandblaise Leroy et Schoettlé en toute sérénité

24 Dans un monde de quasi brutes chahuté par de fortes turbulences, Gauthier Leroy avance sereinement. La fusion de ses deux entités Grandblaise Leroy et Schoettlé est actée depuis cette année et le groupe ne cesse de progresser, bien ancré dans ses territoires. *« Cette fusion n'est pas une révolution, c'est purement juridique Une évolution logique dans l'exploitation générale du groupe ! Lorsque nous avons repris Schoettlé en 2013, l'entreprise était déficitaire, le groupe n'a pas voulu prendre de risque. Remise à flot et dorénavant avec des process similaires établis depuis longtemps et un management commun, la fusion était naturelle »*, assure Gauthier Leroy, son président, la troisième génération à la tête de l'entreprise familiale créée en 1930. Avec son CA consolidé l'an passé d'un peu plus de 43,6 M€ (en une dizaine d'années il a été multiplié par 3,5), ses 170 collaborateurs – avec un turnover quasi nul – et ses cinq sites (Saint-Dié-des-Vosges, Épinal, Saint-Étienne-lès-Remiremont, Mulhouse et Colmar), dont il est aujourd'hui entièrement propriétaire, le groupe vosgien adhérent Autodistribution confirme une consolidation engagée depuis plusieurs années.

Un CA réalisé à 70 % grâce à l'activité auto

« Tous les ans, nous continuons notre croissance et à investir tout en étant ouvert à la croissance externe. La force du groupement nous permet de faire la différence. » L'automobile représente aujourd'hui plus de 70 % de l'activité, boostée constamment depuis la reprise de Schoettlé, et l'industrie fait le reste ! Le déménagement récent (inauguré mi-juin) et l'extension de son site de Colmar, après celui de Mulhouse, avec un doublement des espaces de vente et des plateformes logistiques, s'affichent comme les derniers actes en date. *« L'optimisation des points de vente, le gonflage des stocks et l'investissement dans l'humain nous permettent aujourd'hui d'avoir des divisions complètes (peinture, mécanique, réseaux…) et des équipes dédiées et spécialisées. L'augmentation de la valeur ajoutée sur le service est permanente. »*



« Il y a un ralentissement, mais nous sommes toujours en croissance », assure Gauthier Leroy, P-DG du groupe vosgien.

En quête de nouvelles parts de marché

La stratégie se veut payante, dans un contexte général pourtant tendu. *« Nous sentons une tension, les clients vont de plus en plus sur le prix. Il y a un ralentissement, mais nous sommes toujours en croissance. Sur les chiffres de l'automobile en BtoB, nous sommes à + 9,9 %, une très belle performance vu le climat. Cela nous pousse à mettre encore plus d'énergie pour conquérir des parts de marché. »* Cette conquête devrait continuer grâce à la multispécialisation développée. ●

Emmanuel Varrier



HAUTS-DE-FRANCE



Parc circulant VL : 3 762 631
Âge du parc régional : 12,20 ans

Répartition du parc en % :
13,11 % - de 3 ans
7,42 % 3-5 ans
79,47 % 5 ans et +

Parc circulant VU : 530 007
Âge du parc régional : 10,98 ans

Répartition du parc en % :
19,80 % - de 3 ans
10,84 % 3-5 ans
69,36 % 5 ans et +

4 496 ateliers



515 distributeurs et plateformes

8 335 nombre moyen de VP+VUL par distributeur

Sources : AAA Data, ANFA/Insee

Dhenin muscle sa logistique valenciennoise et vise la Belgique

23

L'adhérent Autodistribution poursuit sa montée en puissance régionale. Avec sa nouvelle plateforme logistique de Prouvy (59), livrée fin juin, le distributeur optimise son organisation dans le Valenciennois et se donne les moyens d'accompagner une croissance qui devrait bientôt franchir la frontière belge. Le Groupe Dhenin a investi quelque 3 M€ dans ce site de 1 500 m² aux flux mécanisés et pilotés sous WMS, qui remplacera définitivement le magasin centenaire de Valenciennes en septembre. Le bâtiment offre une capacité de stockage de 7 mètres de haut. Et pour faire tourner la plateforme comme elle le mérite, une quinzaine de personnes supplémentaires ont été embauchées. *« Nous avons en quelque sorte dupliqué notre plateforme de Lesquin afin d'avoir la même puissance sur le Valenciennois que nous n'en avons sur la région lilloise. L'établissement comptera environ 20 000 références stockées avec l'ensemble des marques proposées chez nous, peinture comprise. L'objectif est de disposer d'un véritable outil logistique capable de livrer quatre fois par jour les clients de notre agence locale ainsi que de celles de Cambrai, de Douai et d'Hornu-Boussu, dans le Hainaut belge. Nous gagnons en capacité de stockage, en réactivité et en qualité de service »*, explique Laurent Lefief, directeur général du Groupe Dhenin.



La nouvelle plateforme valenciennoise regroupera également les bureaux, le call center et le magasin qui remplace l'agence historique du centre-ville.

Le goût du contrepied

Le distributeur regarde en effet outre-Quiévrain, marché que sa proximité géographique rend particulièrement accessible. *« Nous sommes idéalement positionnés. La Belgique constitue une suite logique de notre développement. Dans le secteur automobile, peu d'acteurs français vont en Belgique, alors que l'inverse se fait depuis longtemps. Nous prenons le contrepied de la tendance »*, souligne Laurent Lefief. Un défi malgré tout, puisque le parc roulant belge est plus récent que le français, bien aidé par la prédominance du véhicule de fonction, généralement inclus dans les avantages des salariés. Autodistribution Dhenin y est déjà fort de 3 M€ de CA sur les 46,4 M€ de CA 2025. ●

r.thirion@zepros.fr

ZE PETITES VOIX DU OFF



Les difficultés d'Autodoc ont au moins une vertu : elles montrent que notre métier de distributeur n'est pas simple ! Si on se bat au quotidien pour apporter du service au réparateur, celui-ci a certes un coût, mais il lui apporte de la valeur…

Les acteurs low cost tentent souvent de monter en gamme et les acteurs premium de descendre, ce qui peut être stratégiquement risqué pour les deux.

Si les webplayers viennent nous embêter avec des prix agressifs, on commence à sentir qu'ils atteignent certaines limites, avec des tensions sur les retours ou le paiement des RFA.

Je ne comprends pas comment de gros groupes de distribution qui disposent des stocks et du maillage peuvent succomber à la tentation de gagner de la part de marché uniquement par le prix en donnant des remises incompréhensibles.

Le modèle économique combinant des prix hyper agressifs avec un service important est difficilement rentable.

Nous adhérons aux orientations du groupement mais nous apprécions fortement le respect de l'indépendance des distributeurs qui le caractérise.

Les offres web perturbent le marché, notamment nos clients. Certains ont testé ces formules, mais beaucoup sont en train de revenir, et plus fortement depuis que l'on sent un flottement dans la stratégie de ces acteurs.

MaxoPièces accélère (encore) très fort

85 Deux nouveaux points de vente à Château-Thierry (02) et à Lagny-sur-Marne (77), des effectifs renforcés avec huit nouvelles embauches et un CA qui devrait frôler les 10 M€ cette année : le distributeur basé à Chauny, dans l'Aisne, consolide cette nouvelle phase de son développement step-by-step en restant concentré sur la pièce mécanique. La pénurie de pièces "basiques", évoquée en 2024, est désormais rangée dans la case des mauvais souvenirs. Boris Hourcade, dirigeant de l'enseigne, évoque d'emblée la création de nouvelles agences. Le distributeur a ouvert un nouveau site à Château-Thierry et repris une affaire en liquidation à Lagny. *« La création de l'agence de Château-Thierry nous a mobilisés pendant plus d'un an »*, explique le patron. Deux difficultés majeures ont contrarié ce projet : la recherche d'un emplacement suffisamment stratégique, ainsi que la constitution d'une équipe pour développer ce nouveau secteur.

Un nouveau bâtiment dédié uniquement aux pros

Les portes ont ouvert en octobre 2025 dans un bâtiment de 350 m² totalement dédié à la vente aux professionnels. MaxoPièces y dispose d'un stock de 200 000 € dont la nature et le nombre de références varient en fonction de la saisonnalité. Côté effectif, un responsable d'agence, deux livreurs et un commercial assurent le bon fonctionnement. *« L'affaire est en plein développement. Nous sommes partis de zéro mais avec un potentiel important. Nous restons très prudents pour éviter les créances irrécupérables »*, reconnaît Boris Hourcade. Une centaine de pros s'y approvisionne, mais seulement une trentaine de comptes actifs génèrent plus de dix opérations par mois. *« Cette année, le site devrait réaliser un CA d'environ 500 000 € avec un objectif annoncé de 1,5 M€ l'an prochain. »*



Ces nouveaux challenges ont permis à Boris Hougarde de franchir les soubresauts du marché avec des perspectives de développement.

Reprise d'un magasin à Lagny-sur-Marne

Fin 2025, le dirigeant a racheté le distributeur Equiparts, en difficulté financière à Lagny. Dirigeant absent, chiffre d'affaires en chute libre, mais une dizaine de clients très fidèles ! L'organisation donc a été revue de fond en comble dans les semaines qui ont suivi. Aujourd'hui, le site fonctionne avec un chef d'agence, deux livreurs accompagnés du commercial de Château-Thierry, distant d'une cinquantaine de kilomètres. Et les résultats sont là : la qualité du dispositif aboutit au retour progressif des anciens clients et un certain nombre de conquêtes difficilement évaluable pour le moment. *« Nous disposons d'une quarantaine de comptes actifs*, annonce le patron. *Mais en se rapprochant de Paris, le marché devient très exigeant et nous oblige, par exemple, à mettre en place des rotations plus fréquentes, de quatre à six fois par jour, contre seulement deux tournées dans les régions plus rurales. »* ●

François Legrand

NPS en reconquête : le choix du recentrage et de l'agilité

70 Après l'épreuve d'un redressement judiciaire, le spécialiste de la pièce asiatique Nippon Pièces Services retrouve de la stabilité. Portée par l'appui financier du fonds Delta Alternative Management qui a injecté 1,2 M€ et une réorientation stratégique stricte vers le BtoB, son cœur de métier, NPS renoue avec la croissance et valide la pertinence de son modèle de distribution. Dix-huit mois après sa sortie de redressement judiciaire en septembre 2024, Nippon Pièces Services opère un recentrage stratégique majeur. Adossée à l'investisseur Delta Alternative Management, l'entreprise affiche un CA de 9,7 M€ et vise l'indépendance financière d'ici un à deux ans. *« Le redressement a certes été une épreuve, mais nous devrions redevenir indépendants rapidement »*, confie Jean-François Desmet, cofondateur avec son frère Olivier. Pour stabiliser l'édifice, NPS a aligné ses frais généraux sur son niveau d'activité et abandonné ses succursales en propre ainsi que son activité digitale (Webdealauto) au profit d'un modèle 100 % BtoB.

À l'export, les filiales d'Italie et de Belgique ont été fermées pour être gérées en direct depuis le siège, seul le dépôt de Barcelone étant maintenu. En France, la logistique a migré vers la plateforme Otto'Go. Un retour sur le terrain du dirigeant a permis de renouer avec les clients et de balayer les rumeurs. Résultat : l'activité en France métropolitaine progressait de 19 % à fin mai 2026, retrouvant ses niveaux de 2005-2008.

Densification de l'offre et virage technologique

Pour pallier les tensions géopolitiques et la hausse du coût des containers (+ 40 à + 50 %), NPS a diversifié ses approvisionnements. Le distributeur intègre désormais la marque Goom (15 000 références), l'offre carrosserie Van Wezel et une nouvelle gamme d'injecteurs pour compenser les ruptures de son partenaire historique Denso. Preuve de sa modernisation, NPS déploie un catalogue dédié à Tesla et amorce le référencement des constructeurs chinois (entre autres BYD, MG, Xpeng), ciblant en priorité les composants de batterie.

Parallèlement, NPS mise sur la tech' pour soutenir ses distributeurs. Si l'entreprise réhabilite les catalogues physiques pour structurer ses visites, elle innove surtout via son catalogue électronique. Ce dernier intègre un outil d'identification par immatriculation basculant vers les schémas d'origine des constructeurs (6 000 références Toyota, Nissan…). Enfin, un algorithme d'analyse prédictive étudie désormais l'historique des requêtes client pour générer des propositions de stock personnalisées et limiter les invendus. ●



NPS officialisera sa reconquête lors du salon Automechanika en septembre prochain.

M. B.

NORMANDIE



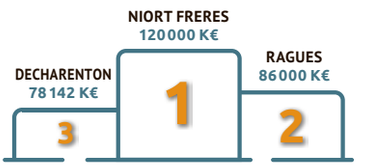
Parc circulant VL : 2 222 247
Âge du parc régional : 12,80 ans

Répartition du parc en % :
11,60 % - de 3 ans
7,20 % 3-5 ans
81,21 % 5 ans et +

Parc circulant VU : 401 359
Âge du parc régional : 12,06 ans

Répartition du parc en % :
15,12 % - de 3 ans
9,67 % 3-5 ans
75,21 % 5 ans et +

3 061 ateliers



281 distributeurs et plateformes

9 540 nombre moyen de VP+VUL par distributeur

Sources : AAA Data, ANFA/Insee

Niort Frères : la performance plutôt que la croissance

Après plusieurs années de développement, le groupe normand dirigé par Jean-François Niort change de rythme. Si son CA est en progression de près de 7 % en 2025, le distributeur, historiquement adhérent d'Autodistribution, privilégie désormais la consolidation de son modèle plutôt qu'une croissance à tout prix. *« Chaque métier du groupe doit assurer son propre développement et son financement »*, résume le dirigeant. Cette organisation permet de mieux absorber les fluctuations d'un marché devenu plus contrasté. En 2025, la croissance est venue du poids lourd (+ 3 %), de l'équipement (+ 10 à + 13 %) et surtout du remanufacturing (+ 10 %), tandis que l'activité automobile est restée stable. L'année 2026 s'annonce toutefois plus délicate. Entre ralentissement de l'activité, inflation supérieure aux prévisions, hausse des coûts logistiques et énergétiques, Jean-François Niort privilégie une gestion prudente des dépenses, sans remettre en cause les effectifs. *« Une entreprise familiale peut accepter une année plus difficile sans sacrifier ses équipes »*, souligne-t-il.

Nouvelle plateforme en 2027

Cette vision de long terme se traduit par un investissement majeur : la construction d'une nouvelle plateforme logistique en périphérie de Rouen (76), dont l'ouverture est prévue pour 2027. Conçu pour accompagner l'évolution du métier, ce site abandonnera le comptoir traditionnel au profit d'une organisation centrée sur la livraison, qui représente déjà 85 % de l'activité. L'objectif est clair : gagner en productivité et préparer les prochaines évolutions du parc roulant. Car l'après-vente entre dans une nouvelle phase. Si le remanufacturing demeure aujourd'hui un moteur de croissance, Jean-François Niort prépare déjà 2030 et au-delà, avec le développement de nouvelles familles de produits et la montée en compétences des équipes sur les véhicules électrifiés. Les premiers techniciens sont formés et les premiers modèles électriques arrivent dans les ateliers.



« Nous sommes dans une logique de performance interne », résume Jean-François Niort.

Modèle consolidé

Face à un parc auto vieillissant – 12,3 ans en moyenne – et à des automobilistes toujours plus sensibles au prix, le dirigeant confirme que la valeur du distributeur ne repose plus seulement sur la disponibilité de la pièce. *« Elle se construit également dans les services, l'accompagnement technique et la capacité à aider les garages indépendants à rester compétitifs. »* Une stratégie qui privilégie bien la solidité du modèle à la seule croissance. ●

M. B.

ZE PETITES VOIX DU OFF

Nous sommes allés observer les ateliers des marques chinoises à Shanghai. Ils sont très impressionnants sur le produit, la connectivité et la vitesse d'exécution. En revanche, leur après-vente reste aujourd'hui beaucoup plus classique.

Vouloir faire deux choses en même temps, ce n'est jamais bon ! Avoir des prix bas et les charges d'un distributeur traditionnel, à un moment donné cela ne peut pas trop fonctionner. Il a voulu refaire du Otop avec Autodoc, il faut choisir son combat ! Le modèle hybride consistant à offrir des services et des prix bas, à un moment donné échoue, on ne peut pas tout payer.



Même lorsque l'on est à la tête d'un dispositif logistique solide et étendu, il faut aujourd'hui rester vigilant partout et tout le temps.

L'inflation sur le prix des pièces devrait être visible à la rentrée sur le premium, mais aussi sur les MDD, qui devraient cependant rester bien positionnées.

Entre conjoncture difficile et manque de cadre législatif favorable, la lassitude des dirigeants de plus de 55 ans se traduit par de nombreuses sollicitations de rachat.

On nous propose de la MDD côté groupement, mais nos partenaires équipementiers historiques ont déjà une très belle offre, bien large, donc nous marchons avec eux plutôt que d'aller vers des gammes courtes comme celles des MDD.

L'anti-Internet, c'est une offre de services renforcée.

Les jobbeurs et webplayers mettent la pression sur les prix et le service, nous obligeant ponctuellement à nous défendre par le prix si nécessaire.

Eudiff : une course de fond dans un marché au ralenti

36 L'heure est à la gestion du souffle pour Antoine Beaudet, dirigeant d'Eudiff. En clair, rationalisation interne, sécurisation des marges et accélération sur ses relais stratégiques. Pour ce chef d'entreprise adepte des sports d'endurance, l'exercice 2025 s'est apparenté à une course de régularité. Avec un CA de 24 M€ pour 120 salariés, l'année s'est révélée correcte, malgré une légère sous-performance par rapport à l'objectif initial de 25 M€. Le début d'année 2026 s'avère toutefois plus exigeant, comparable à un faux plat montant : le premier quadrimestre affiche un repli de 1 % à 1,2 %, plombé par un mois de mai difficile. La croissance organique annuelle ne devrait pas dépasser 1 à 2 %.

Cette décélération traduit un changement brutal chez les réparateurs, dont la visibilité



Antoine Beaudet,dirigeant d'Eudiff.

en atelier est tombée de trois semaines à seulement trois ou quatre jours. Si la pièce traditionnelle souffre, la peinture (1 M€ de CA) et le matériel tirent leur épingle du jeu. *« Le marché va se rétracter, avec moins de magasins mais des structures plus importantes. Certes, nous disposons de niches solides pour les cinq prochaines années, mais la visibilité s'estompe au-delà. »*

Le multipanneau comme bouclier anti-dépendance

Depuis son départ de Precisium, le distributeur normand refuse de dépendre d'un seul fournisseur. Il répartit ses flux entre LKQ (60 à 65 %) et Alternative Autoparts (35 à 40 %), dont il a intégré le conseil d'administration. Les volumes d'achat y ont doublé, représentant un transfert d'environ 1,5 M€. Après l'ouverture d'un seizième point de vente en septembre 2026 à Roye (80), Eudiff décrète une pause complète sur les acquisitions pour 2026 et 2027. La priorité absolue est donnée au renforcement des structures internes :

- Rationalisation logistique : maintien strict de deux à trois tournées de livraison maximum par région et redécoupage sectoriel des véhicules.
- Sécurisation financière : suivi rigoureux des encours et des retards de paiement via une ressource interne dédiée.
- Structuration commerciale : nomination d'une responsable réseau pour piloter les garages sous enseigne (une douzaine de sites AutoFirst et Bosch Car Service), les grands comptes et les appels d'offres.

Eudiff s'appuie sur le déploiement de son nouveau site BtoC. Lancé après de longs ajustements de nomenclature, l'outil doit désengorger les standards téléphoniques. En parallèle, l'entreprise accélère sur le pneu (+ 5 à + 7 % attendu) et mise sur les marques de distributeur. Une offre en phase avec la conjoncture, puisque 55 à 60 % des clients pros plébiscitent désormais la MDD de milieu de gamme, quand l'économie circulaire (PIEC, Reman) reste marginale (1 % du CA). ●

M. B.



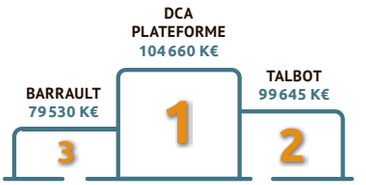
NOUVELLE-AQUITAINE



Parc circulant VL : 4 275 547
Âge du parc régional : 13,30 ans
Répartition du parc en % : 10,67 % - de 3 ans ; 6,97 % 3-5 ans ; 82,36 % 5 ans et +

Parc circulant VU : 836 542
Âge du parc régional : 13,61 ans
Répartition du parc en % : 12,19 % - de 3 ans ; 8,76 % 3-5 ans ; 79,05 % 5 ans et +

6 870 ateliers



209 distributeurs et plateformes

10 043 nombre moyen de VP+VUL par distributeur

Sources : AAA Data, ANFA/Insee

ALEXIS DUFAY
APA
« On travaille beaucoup sur le pneu, on a un stock intéressant, on essaie de l'exploiter au maximum. On pense que c'est un produit d'avenir, notamment dans le cadre de l'électrification. On a fait quelques tests avec des pneus pour des modèles électriques, cela marche mieux qu'imaginé. Ce sont des références qu'on commence à stocker, on en a une trentaine. »

MEHMET ALTUN
BAP
« Avec notre logistique, on peut passer 4 fois par jour chez nos clients, amener la pièce à l'atelier et la livrer 72 heures après maximum. Notre politique est le one-stop-shop, l'écosystème complet pour que le client n'ait pas besoin d'aller ailleurs et lui faciliter son quotidien. »

THIERRY TALBOT
AUTODISTRIBUTION TALBOT
« Nous considérons l'IA comme un outil d'amélioration de nos performances. Elle doit être au service des équipes et de nos clients. En revanche, nous ne l'envisageons pas comme un moyen de réduire les effectifs. La valeur ajoutée de notre métier repose avant tout sur les femmes et les hommes qui accompagnent quotidiennement les réparateurs. »

LAURENT MOUY
LIMOUSIN PIÈCES AUTO
« Face aux hausses des coûts d'approvisionnement, on peut accompagner nos clients en trouvant des solutions adaptées, en ajustant ponctuellement certaines conditions commerciales ou en les aidant à préserver leur rentabilité. Ce sont des échanges que l'on ne retrouve pas derrière un écran. »

Le Groupe Phelippeau a le multimarquisme dans son ADN

64

Nouvel entrant chez G-Truck en octobre dernier via son entité Nego Trucks (CA de 10,6 M€ en 2025, + 4,2 %), le Groupe Phelippeau est un "touche-à-tout" dans l'univers du poids lourd : vente VN/VO d'utilitaires et de PL, location, réparation… Il propose également l'aménagement d'utilitaires et possède une carrosserie industrielle via Truck Solutions (800 K€ attendus cette année), activité qui sera relocalisée sur un site flambant neuf situé à Surgères (17) fin 2027. Enfin, Cars & Motion complète l'offre avec la distribution des utilitaires Maxus et Piaggio.

« Réactif et agile »

« Dans un secteur changeant et face à une clientèle qui se cherche actuellement, on se doit d'être tout à la fois réactif, compétent et agile ! » Car pour Pascal Phelippeau, *« le virage électrique est amorcé : la carte Maxus constitue une montée en gamme pour nos techniciens, et l'électrification peut aussi susciter des vocations chez les jeunes »*.
La montée en compétences des collaborateurs est un pilier pour l'entreprise, qui investit 150 jours de formation technique par an. Il est également réparateur agréé pour la marque Nooteboom Trailers, *« une carte différenciante mettant en avant notre expertise en matière électrique, pneumatique et hydraulique sur un type de matériel spécifique »*, précise le dirigeant.

Transmission progressive

Mais son cœur de métier reste bel et bien le négoce et l'entretien réparation multimarque, activité exercée depuis sa création et représentant 30 % de ses entrées atelier.
Après avoir quitté TVI en 2023, le Groupe Phelippeau a choisi en octobre dernier de s'adosser à G-Truck. *« Au-delà du catalogue pièces, l'offre en matière de gros outillage est un réel levier de business »*, précise Pascal Phelippeau. Quant à l'offre NAPA Truck, si elle n'a pas présidé à la décision d'intégrer le groupement, *« elle est indéniablement une corde supplémentaire à notre arc »*, conclut-il. Les dirigeants fourmillent de projets : développer le panneau d'agent Top Truck, ouvrir la carrosserie industrielle de Surgères l'an prochain, et faire un agrandissement du site Truck 16 de Juriac (16) avec deux travées supplémentaires. Mais le projet qui tient le plus à cœur aux cofondateurs Floriane et Pascal Phelippeau est la transmission progressive de l'entreprise à la seconde génération – leurs trois fils – et assurer la pérennité de ce multispécialiste VI/VUL. ●

J. M.



Les 17 et 18 juin derniers, le groupe a accueilli ses clients et des partenaires fournisseurs afin d'annoncer officiellement son partenariat avec G-Truck.

Autodistribution Talbot : croissance maîtrisée et proximité

8 Tout en consolidant ses bastions historiques, le groupe Talbot, présidé par Thierry Talbot, poursuit une stratégie d'expansion ciblée. Porté par le rachat d'acteurs clés à Saumur (49) et une modernisation de ses infrastructures, le distributeur affiche une solide résilience économique.



Face aux hausses de tarifs sur les huiles ou peintures et pour contrer tout risque de pénurie, Autodistribution Talbot a sécurisé ses stocks en amont.

L'année 2025 a marqué une étape majeure pour Autodistribution Talbot avec la reprise, depuis le 1er avril, de l'activité de l'entreprise Guiliani à Saumur. Cette opération s'est doublée du rachat du fonds de commerce d'Autodistribution Saumur, permettant de regrouper l'ensemble des forces vives sur un site unique. Pour optimiser cet ancrage, le groupe a opéré une restructuration profonde du bâtiment, séparant distinctement le négoce automobile et industriel (géré par Autodistribution Talbot) des activités techniques comme l'hydraulique ou l'électromécanique (confiées à la filiale TMR). Quinze recrutements plus tard, l'entité fusionnée Autodistribution Talbot-Guiliani compte désormais 37 salariés. *« Il s'agit d'apporter de la proximité à nos clients du bassin saumurois »*, précise Thierry Talbot, excluant toute volonté de s'éparpiller hors de sa zone historique.

Parallèlement, le groupe Talbot a investi à Montmorillon (86) en installant son magasin dans l'ancienne concession Citroën locale, un outil de travail modernisé… et donc propice à ses ambitions.

Une force de frappe de 500 collaborateurs

Le groupe s'affirme aujourd'hui comme un poids lourd régional avec seize sites à travers quatre départements principaux, renforcés par le sud de la Vendée et le Saumurois. Cette organisation repose sur une force de frappe de plus de 500 collaborateurs, répartis entre Autodistribution (340 salariés), TMR (70) et l'activité de distribution automobile Peugeot (une centaine). Sur le plan financier, le groupe affiche une santé robuste : l'exercice 2025 s'est clos sur une croissance de 6,43 %, frôlant 160 M€ de CA. Si l'année 2026 s'avère plus complexe, Autodistribution Talbot maintient le cap avec une progression proche de 5 % à fin mai, une performance jugée très satisfaisante par la direction dans un marché globalement tendu.

Cette croissance est d'autant plus remarquable que l'entreprise doit composer avec l'impact des crises géopolitiques internationales. La flambée des prix des carburants pèse lourdement sur la logistique d'une flotte de près de 120 véhicules. Pourtant, le groupe a fait le choix fort de ne pas répercuter ces surcoûts à ses clients… ●

Jean-Sébastien Thomas

Limousin Pièces Automobile propulsé vers les 7 M€ de CA

93 Sous l'impulsion de son dirigeant Laurent Mouy, l'entreprise limousine capitalise sur son intégration au réseau Groupauto pour diversifier ses activités, moderniser ses infrastructures et viser la barre symbolique des 7 M€ CA dès cette année.

L'intégration de Limousin Pièces Automobile au réseau en 2025 n'a pas été un simple changement d'enseigne, mais une véritable transformation structurelle. *« Ce changement de réseau a nécessité une importante réorganisation interne, avec l'adoption de nouveaux référencements et de nouvelles marques »*, confie Laurent Mouy.

Cette refonte de l'offre a immédiatement trouvé son public auprès des pros, permettant à l'entreprise de renforcer son positionnement de partenaire global. Les chiffres parlent d'eux-mêmes : 16,5 % de croissance portant le CA à 6,4 M€, avec des marges en progression malgré de lourds investissements. Pour soutenir cette accélération, Laurent Mouy déploie une stratégie de diversification agressive, à commencer par la carrosserie avec une activité peinture et parapeinture complète sur ses trois sites. Pour accompagner les carrossiers, le distributeur muscle ses effectifs avec la création progressive d'une équipe de spécialistes dédiés.

Point d'orgue de cette stratégie : LPA a injecté 600 000 € dans la construction d'un showroom de 680 m², adjacent au magasin historique de Limoges (87). Attendu d'ici la fin du troisième trimestre, cet espace se veut un véritable hub de compétences qui accueillera des démonstrations techniques, des présentations de nouveaux produits et des sessions de formation pour les réparateurs de la région.

Écoresponsabilité et digitalisation, leviers d'avenir

Ensuite, pour fluidifier l'accès à son offre multimarque, LPA va lancer une plateforme de commande en ligne BtoB pour les pneumatiques. Grâce à une recherche simplifiée par dimension, référence ou constructeur, cet outil digital doit permettre de doper les volumes de vente auprès des professionnels.

LPA s'appuie également sur la solution Back2car. Les équipes commerciales proposent systématiquement une alternative de réemploi lorsque le cas s'y prête. Objectif : atteindre 7 à 10 % du CA global en pièces de réemploi, répondant ainsi à la fois aux impératifs budgétaires des automobilistes et aux attentes environnementales des ateliers.

Tensions internationales obligent, LPA subit de plein fouet la hausse des prix des huiles, des transports et des matières premières. Avec une logistique dense – assurant deux à quatre livraisons quotidiennes chez ses clients –, l'entreprise a dû répercuter une partie de ces hausses tarifaires. Pour fluidifier cette gestion de crise et soutenir le terrain, le distributeur a d'ailleurs renforcé ses équipes administratives et commerciales. Avec un carnet de commandes plein et des relais de croissance parfaitement identifiés, LPA vise les 7 M€ de CA pour cette année. ●

J.-S. T.



« Nous privilégions une relation de proximité avec nos clients en les accompagnant pour préserver leur compétitivité », insiste Laurent Mouy.

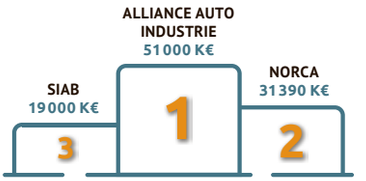
OCCITANIE



Parc circulant VL : 4 120 591
Âge du parc régional : 13,40 ans
Répartition du parc en % :
10,59 % - de 3 ans
7,11 % 3-5 ans
82,30 % 5 ans et +

Parc circulant VU : 741 376
Âge du parc régional : 13,55 ans
Répartition du parc en % :
12,34 % - de 3 ans
8,56 % 3-5 ans
79,10 % 5 ans et +

7 238 ateliers



618 distributeurs et plateformes

7 867 nombre moyen de VP+VUL par distributeur

Sources : AAA Data, ANFA/Insee

BORIS HOURCADE
MAXOPIÈCES
« La peinture et la para-peinture, ce n'est pas notre métier (environ 5 % de notre CA). Nous en proposons seulement parce que certains clients nous en réclament. C'est le même constat pour le pneu. Ce marché est compliqué, très concurrentiel et peu rentable. Les références sont trop nombreuses, le stock coûte cher et prend de la place. Ce n'est pas notre métier. »

ENRIQUE VICENTE
AGRA
« Il y a deux façons de faire du commerce : la fidélisation ou la contrainte. À l'Agra, nous avons choisi la persuasion via nos outils, nos solutions, nos conditions et l'équité. »

SRETA MIRKOVIC
PARTSMEN
« Beaucoup de distributeurs ouvrent des comptes chez les acteurs polonais. Face à cette concurrence et à des niveaux de prix imbattables, dans un premier temps nous perdons le client qui finit par revenir vers nous, se rendant compte que le prix bas sans service ne suffit pas. »

ERWAN BAUDIMANT
AUTODISTRIBUTION FRADIS
« Fradis a spécialisé ses équipes et son offre pour la carrosserie depuis deux ans, reconnaissant cette activité comme complémentaire à la mécanique et essentielle pour répondre aux "pôles de mobilité" des réparateurs. »

PATRICE ASTOR
DOYEN AUTO
« Avoir des coûts de la distribution traditionnelle et des marges internet, ce n'est pas tenable. Il faut faire un choix ! »

CIA : un mousquetaire au pays de d'Artagnan

75 P-DG de Comptoir Industriel Automobile depuis 2024, Luc Clos-Versailles a gravi tous les échelons en vingt-huit ans. Après une forte croissance du CA de 2022 à 2024 (de 7,2 M€ à 9,5 M€), son ambition est d'améliorer sa marge et son SAV. Entre Toulouse et Bordeaux, Luc Clos-Versailles consacre sa vie à son métier. Dans le département du Gers (192 000 habitants), le dirigeant est fidèle à ses valeurs et son mental d'ancien talonneur du club de rugby Cœur de Lomagne à Saint-Clar (cf. photo) l'aide à trouver des stratégies. *« Je connais tous les rouages de mon travail, les attentes de mes clients, leurs besoins, leurs problématiques »*, aime rappeler le manager autodidacte. Si un garagiste se plaint d'avoir été mal servi, il s'empare du problème pour éviter qu'il parte à la concurrence. Le distributeur Precisium insuffle à son équipe sa manière de travailler. Le cinquantenaire ne se ménage pas et récolte le fruit de ses efforts. L'éternel insatisfait a affûté son équipe en recrutant des magasiniers et un responsable du SAV (deux personnes s'occupent de la réparation des moteurs, deux techniciens et un magasinier pour la peinture). *« C'est ma façon de lutter contre les pure-players. Ceux qui bossent avec moi ont accès à l'atelier. »*

Recherche de croissance avec les services

Présent sur chaque secteur deux fois par an avec ses six commerciaux, à qui il a demandé d'optimiser leur tournée pour contrecarrer la hausse des frais de structure, Luc Clos-Versailles rencontre régulièrement sa clientèle, qu'il invite à des formations. *« En milieu rural, elle n'est pas extensive et la concurrence (Autodoc, Distrigo, plateformes) est très agressive. Les incohérences de tarif nous font du mal et sont incomprises par les garages. »* Si certains ne jurent que par le prix, il parvient à les attirer avec son stock de 2,5 M€ et plusieurs marques (premium, intermédiaire, MDD) pour la distribution, le freinage, la filtration. En étant proche de ses 1 500 clients, il évite les impayés. N'ayant qu'un seul dossier litigieux, il a même aidé plusieurs d'entre eux. Et Même si les automobilistes gersois repoussent l'entretien de leur véhicule faute de moyens et que de gros garages refacturent les PR de manière excessive, le patron reste optimiste pour l'avenir. ●

J.-P. R.





Luc Clos Versailles envisage de déménager son magasin de Condom, d'équiper son atelier d'un nettoyeur ultrason et d'une machine pour fabriquer les clés.

Alliance Auto Industrie reprend ses acquisitions

22 Après deux années consacrées à consolider ses positions, le distributeur occitan relance sa stratégie de croissance externe. Son président Vincent Olives vient de finaliser deux acquisitions majeures avec le rachat de Point Services Autos, en Gironde, et de CAL (classé 39e du Top 100 Zepros) dans le Languedoc. Une opération qui ajoute onze points de vente aux trente magasins déjà exploités par le groupe.

Ce retour offensif intervient après avoir retrouvé des capacités d'emprunt. *« Après avoir remboursé son PGE en 2025, Alliance Auto Industrie était prêt à relancer des acquisitions et à renforcer son maillage territorial »*, résume Vincent Olives. Les deux opérations répondent toutefois à des logiques différentes. Avec Point Services Autos (6,2 M€ de CA – 1,6 M€ de stock), AAI s'implante en Gironde. Historiquement tournés vers les particuliers, ces magasins vont progressivement intégrer l'ADN du groupe en développant les activités BtoB, l'équipement de garage et, à terme, la carrosserie, tout en conservant leur clientèle grand public.

Le rachat de CAL (Comptoir Auto Languedocien – 19,8 M€ en 2025) vise davantage à renforcer des positions déjà solides dans le Gard et l'Hérault. Son intégration au sein de la holding s'étalera sur trois ans, avec une priorité donnée à la modernisation des outils de gestion et des CRM afin d'affiner le pilotage des portefeuilles clients. *« Il n'y a pas grand-chose à modifier pour que CAL s'intègre pleinement au groupe. Et la passation se fera d'autant plus en douceur que Serge Pizzitola nous accompagne jusqu'à la fin de l'année. »*



« Nous pourrions encore nous renforcer dans le Tarn, la Corrèze ou le Lot. Lorsque nous retrouverons une capacité d'endettement suffisante, nous étudierons les opportunités », assure Vincent Olives.

Repartir à la conquête des particuliers

Cette croissance externe accompagne une évolution plus profonde de la stratégie commerciale. Après plusieurs années focalisées sur les professionnels, AAI veut reconquérir une clientèle de particuliers qui s'est progressivement éloignée de ses magasins. *« Nous allons faire muter nos magasins et construire une offre mieux calibrée pour accueillir les particuliers. Nous avons déjà calibré les tarifs, les tenues pour les équipes. Ne reste plus qu'à dérouler dans les magasins »*, explique Vincent Olives. Les points de vente seront ainsi réaménagés avec un parcours dédié, des offres spécifiques, des catalogues digitaux et un service de drive afin de stopper "l'hémorragie" du BtoC et de renouer avec cette activité plus rémunératrice.

Une MDD pour reprendre la main

Le groupe travaille également sur un autre levier de rentabilité : ses propres marques de distributeur. Vincent Olives a déposé les noms aParts et aPaint, dont les premiers produits devraient arriver dès septembre-octobre. L'objectif est clair : *« Il s'agit de reprendre la maîtrise des prix d'achat et de vente, réduire la dépendance vis-à-vis des grands équipementiers et préserver les marges. »* Le sourcing sera prioritairement réalisé en Europe, notamment en Italie et en Espagne, *« afin de privilégier qualité et réactivité logistique »*.

Chasse à la rentabilité

Cette stratégie s'inscrit dans une volonté plus large de concentrer les efforts sur les activités les plus rémunératrices. *« AAI met l'accent sur les familles de produits et services à plus forte marge, comme les particuliers (BtoC), la carrosserie et le SAV. »* Une orientation qui doit permettre au groupe de mieux résister au resserrement des marges tout en finançant sa croissance.

L'ambition est désormais clairement affichée. Après avoir réalisé 51 M€ de CA en 2025, Alliance Auto Industrie devrait franchir un premier cap à 76,5 M€ avec l'intégration de Point Services Autos et de CAL. Mais le dirigeant ne compte pas s'arrêter là et vise 80 M€ de CA à l'horizon 2027, avec de nouvelles opérations de croissance externe déjà dans le viseur. ●

C. R.

VINCENT FERRON
GROUPE FERRON

« C'est le monde et ses turbulences qui vont piloter nos résultats de fin d'année. »

C. HENRIOT
AUTODISTRIBUTION HSA

« La pénétration d'Isotech a doublé en six ans pour atteindre 44 % en BtoC et 10 % en BtoB, grâce à un travail continu sur l'offre et la disponibilité, faisant de notre marque propre une offre réellement différenciante. »

RONALD DURAND
DURAND SERVICES

« Sauf catastrophe géopolitique, le bilan 2026 devrait être positif. Après, c'est un combat entre une croissance modérée du chiffre d'affaires et une augmentation des charges, il y a un équilibre à tenir. »

VINCENT OLIVES
AAI

« La distribution subit aujourd'hui un effet de ciseaux : alors que les charges augmentent, les prix et les marges se resserrent, rendant la rentabilité plus difficile à atteindre. »

L. DESROUFFET
AUTODISITRIBUTION/PHE

« On ne parle pas de crise de confiance des automobilistes aujourd'hui, mais de prudence, avec comme principal indice la baisse de la loi de roulage, heurtée par la hausse du prix du carburant. On ne sait pas encore quelle sera l'activité dans les ateliers, notamment sur les mois habituellement très porteurs de juin et juillet, période de prétranshumance estivale. »

GUILLAUME HUREL
RENAULT

« L'électrique réduit certaines opérations d'entretien, mais il génère aussi davantage de fidélité. Les clients restent plus volontiers dans le réseau constructeur, notamment parce qu'ils recherchent une expertise sur les batteries et les systèmes haute tension. Notre enjeu est maintenant de conserver cette fidélité lorsque ces véhicules auront 4, 5 ou 6 ans. C'est à ce moment-là que tout se joue. »

YANIS JACOB
JACOB SERVICES

« Je me demande jusqu'où cela va aller avec la multiplication des retards de paiement. J'ai le sentiment que chacun "profite" de la trésorerie des autres pour se maintenir à flot. C'est dangereux… »

PAYS DE LA LOIRE



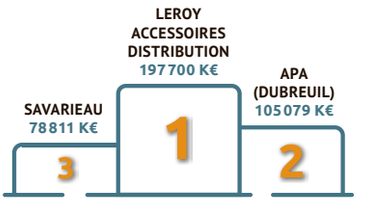
Parc circulant VL : 2 560 381
Âge du parc régional : 12,90 ans

Répartition du parc en % :
10,28 % - de 3 ans
6,77 % 3-5 ans
82,95 % 5 ans et +

Parc circulant VU : 492 160
Âge du parc régional : 12,04 ans

Répartition du parc en % :
14,85 % - de 3 ans
10,07 % 3-5 ans
75,08 % 5 ans et +

3 329 ateliers



295 distributeurs et plateformes

10 348 nombre moyen de VP+VUL par distributeur

Sources : AAA Data, ANFA/Insee

Breteault repart sur de bonnes bases sous l'égide de GCA

Un an après son rachat par le groupe de distribution VN/VO, le distributeur Centaure repart de l'avant. Objectif ? Regagner des parts de marché et bâtir une offre solide à destination des carrossiers, l'automobile pesant toujours 75 % de son activité. Ceci en articulant peinture, consommables, pièces, formation et accompagnement technique. Pour le Groupe GCA, la reprise de Breteault répond avant tout à une logique de synergies. Fournisseur historique de ses carrosseries – 11 blanches et 13 intégrées –, le distributeur doit désormais s'appuyer sur la puissance d'achat du groupe pour améliorer sa compétitivité et en faire profiter ses clients. *« Nous pouvons être un peu plus forts vis-à-vis des fournisseurs et faire bénéficier nos clients de cette force d'achat »*, explique Guillaume Alloncle, responsable développement et activité carrosserie du groupe.

L'ambition est également de reconquérir le terrain commercial. Cela a commencé par l'embauche de Patrick Sallé, arrivé en janvier dernier en tant que directeur commercial en provenance d'AkzoNobel. Un directeur technique est également arrivé en mars.


Breteault, ici au CESVI avec ses clients, entend densifier ses équipes pour couvrir les vingt départements de sa zone de chalandise.

L'atout services

Au-delà de la distribution de peinture, l'idée est de différencier Breteault par les services. *« Un client n'attend pas simplement un produit mais du conseil, de l'accompagnement et d'être informé des nouvelles technologies »*, affirme Guillaume Alloncle. Le distributeur proposera ainsi, via GCA, une offre globale : peinture, para-peinture, pièces d'origine, assistance technique, formation, optimisation de la productivité, voire mise à disposition de carrossiers-peintres remplaçants en cas d'absence. ●

R. T.

Savarieau superforme... mais surveille l'inflation

16 **Avec un CA 2025 à 78,8 M€ (+ 12,1 %), le groupe Savarieau maintient sa belle dynamique. Rares sont en effet les entreprises du secteur PL à afficher des progressions à deux chiffres !** *« Environ la moitié est due à notre activité de distributeur VN ; l'autre moitié concerne le cœur de métier du groupe, le négoce de pièces multimarques et l'atelier* [N.D.L.R. : cette dernière activité concentre 88,4 % du CA du groupe] *»*, précise son dirigeant, Patrick Savarieau. Et ce, malgré les difficultés rencontrées par les clients transporteurs. Car après la hausse du prix du carburant – mais aussi des lubrifiants, liquides de refroidissement, etc. –, le distributeur pointe du doigt *« des augmentations de tarif des fournisseurs au 1er juillet, avec des hausses bien supérieures à l'année dernière »*. Le groupe Savarieau s'est donc remis à surstoker, comme lors de la période post-Covid.

Accompagner la croissance

Plusieurs chantiers ont été initiés en 2025 pour accompagner le développement du groupe, avec la restructuration des sites des Essarts-en-Bocage (85) et d'Angers (49), ainsi qu'un nouveau bâtiment en construction à Poitiers (86) dont la livraison est prévue pour décembre prochain. Avec un accent mis sur le confort des salariés – des portes sectionnelles translucides remplacent petit à petit les puits de lumière dans les ateliers. En parallèle, le groupe investit dans l'alternance pour attirer les jeunes talents et dans la formation continue pour faire bénéficier ses collaborateurs de plus de 300 jours de formation par an ! *« La génération suivante veut continuer. Donc je réinvestis »*, conclut-il. ●


Afin d'accompagner sa croissance, le groupe a modernisé plusieurs de ses sites, comme celui des Essarts-en-Bocage (85).

J. M.

APA Carmoine maille l'Ille-et-Vilaine

6 **Présent sur trois départements – Loire-Atlantique, Maine-et-Loire et Ille-et-Vilaine –, APA Carmoine, filiale du groupe Dubreuil, poursuit son développement en Bretagne. Un territoire où le distributeur indépendant, historiquement sous enseigne Autodistribution, enregistre le plus fort de sa croissance, à hauteur de 4,8 % en 2025, selon son dirigeant Alexis Dufay.** Le distributeur a en effet musclé son dispositif en Bretagne en ouvrant l'an dernier un site à Saint-Jacques-de-la-Lande pour mieux servir l'ouest rennais. Il a ensuite transféré son site de Lécousse à Fougères pour un investissement de 400 000 €. L'agence de 600 m² comprend un magasin et, nouveauté par rapport à l'ancien, un atelier technique où un chef d'atelier et deux compagnons proposent un large éventail de prestations aux MRA.


Alexis Dufay

Alexis Dufay pense que *« la recherche de prix, avec le vieillissement du parc, est favorable à la pièce de réemploi »*.

Services et proximité comme mantras

Quatorze des quinze sites APA Carmoine sont désormais dotés d'un Centre Technique Automobile (CTA). La dernière agence non pourvue, celle de Châteaubriant (44), le sera début 2027 à la faveur de son déménagement. Pour Alexis Dufay, cette assistance technique aux réparateurs est un enjeu majeur pour les années à venir et un élément différenciant incontournable. *« L'automobile évolue très vite, avec des technologies qui vont venir se superposer. Le MRA va devoir être accompagné par le distributeur. Si l'on veut assurer sa pérennité et s'inscrire dans la durée, avec un positionnement différent des propositions à très bas prix sur Internet, il nous faut assurer ce service en proximité »*, explique le DG.
L'efficacité logistique, avec la promesse de quatre livraisons par jour, est un autre élément clé du dispositif APA et de ses deux plateformes de Grandchamp-des-Fontaines (44) et de Betton (35). Le distributeur l'améliore par petites touches, avec par exemple une tournée supplémentaire sur le secteur de Saint-Jacques-de-la-Lande ou encore la modernisation en cours du site de Cholet (49) pour y renforcer le stock.

L'économie circulaire pour de nouvelles synergies

Troisième pilier, le réseau de garages : avec 254 partenaires sous enseigne AD, Autoprimo, Staff Auto et Carrosserie AD, il est particulièrement dense sur la Loire-Atlantique et en croissance sur l'Ille-et-Vilaine. APA Carmoine accélère également sur le volet de l'économie circulaire en lien avec Atlantic Recycl Auto, autre filiale du groupe Dubreuil qui gère trois centres VHU. Alexis Dufay en a pris la direction en février pour *« créer de nouvelles synergies entre les deux entités »*. ●

Thierry Goussin

GCA Genuine Parts consolide ses positions

73 **Le distributeur a lancé en 2015 son activité pièces au Mans (72) avec API. Enrichi depuis de trois sites bretons (Rennes, Vannes, Vitré), GCA Genuine Parts emploie une trentaine de personnes et a dégagé en 2025 un CA de 9,2 M€, en hausse de 6 %.** Si la moitié environ de cette croissance ressort de l'inflation, l'autre est liée à des réorganisations et actions internes. *« Nous avons gagné en efficacité sur nos magasins, étoffé nos équipes et sommes plus réactifs »*, explique Benoît Duveau, directeur des activités API & GVO au sein de GCA. La nouvelle équipe de vendeurs itinérants a été recentrée sur le cœur du métier et mieux suivie au quotidien. *« Nous avons mieux servi nos clients et en avons gagné de nouveaux »*, ajoute-t-il.
Les difficultés rencontrées par certains acteurs locaux ont notamment permis au distributeur API de gagner des parts de marché. GCA Genuine Parts a également renforcé son réseau de garages 1,2,3 Auto-Service avec quatre nouvelles adhésions sur les douze derniers mois. Ce réseau repose sur la proximité. *« Nous avons responsabilisé nos commerciaux, qui sont animateurs sur leur propre secteur, qu'ils connaissent bien. Ils sont les plus à même d'être le premier interlocuteur »*, relève le directeur.



« Il peut y avoir des opportunités d'acquisition. Nous ne sommes fermés sur rien, nous l'avons dit à Doyen », confie Benoît Duveau.

Réactivité et service

Face aux géants du e-commerce, Benoît Duveau reste convaincu que les fondamentaux, la proximité, la capacité à livrer rapidement, le service, le support technique – avec Omnitech notamment – répondent aux besoins de l'adaptation à chaque client, surtout *« dans un monde de la réparation très diversifié »*. Grâce à une sensibilisation des équipes commerciales et à une réduction de la part des sites GCA dans l'activité, il apprécie de voir ses marges se maintenir voire légèrement progresser.

Objectif consolidation

Côté activité, le premier semestre 2026 incite cependant à la prudence. Après un premier trimestre en ligne avec les objectifs, le coup de frein sur avril-mai a été brutal. Compte tenu du contexte (contraction économique en France, approche de l'élection présidentielle, crise au Moyen-Orient), le directeur de GCA Genuine Parts ne nourrit pas d'ambitions démesurées pour 2026, *« année de consolidation »*. Les objectifs de progression les plus élevés sont assignés au site rennais. Pour la suite, le groupe GCA ne s'interdit rien, même s'il doit aussi digérer son arrivée sur le marché du PL avec la reprise de GSVI. ●

T. G.

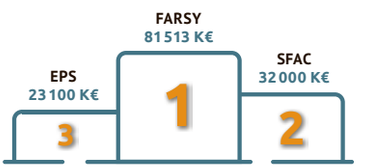
PROVENCE-ALPES-CÔTE-D'AZUR



Parc circulant VL : 3 371 609
Âge du parc régional : 12,50 ans
Répartition du parc en % : 12,63 % - de 3 ans ; 8,21 % 3-5 ans ; 79,16 % 5 ans et +

Parc circulant VU : 547 040
Âge du parc régional : 12,03 ans
Répartition du parc en % : 16,04 % - de 3 ans ; 10,79 % 3-5 ans ; 73,17 % 5 ans et +

6 866 ateliers



490 distributeurs et plateformes

7 932 nombre moyen de VP+VUL par distributeur

Sources : AAA Data, ANFA/Insee

Le rachat et l'intégration de NPA digérés par SAAS

60 **Deux ans après la reprise du distributeur aux deux magasins, la société des frères Jérôme et Rémy Arbona, adhérente des groupements Centaure et Alternative Autoparts, a centralisé ses approvisionnements sur un bâtiment, acquis au moment du rachat.** L'établissement arlésien, transformé en magasin avec surface de stockage, représente aujourd'hui 4 000 m² dédiés à l'approvisionnement de ses neuf agences. *« Nous travaillons à allonger les gammes sur un seul site pour alimenter les autres magasins dans la journée ou à J+1, afin de réduire les stocks à l'essentiel sur nos points de vente. Nous nous "autodistribuons" pour gagner en marge arrière* , explique Jérôme Arbona, codirigeant de SAAS. Le distributeur, fort de près de 12 M€ de CA (+ 7,2 %), continue ainsi d'asseoir son empreinte sur son historique zone camarguaise, l'ouest marseillais et Nîmes.

Peinture et MDD, moteurs de croissance

L'année 2025 a été marquée par une forte progression en peinture et parapeinture. SAAS revendique désormais quelque 100 machines agitatrices Sinnek installées – dont 25 sur la seule année dernière – et environ 80 à la marque Spies Hecker (Axalta). Sa montée en puissance sur le marché de la peinture pèse sur sa rentabilité : les installations de machines représentent des investissements lourds que le distributeur assume pour l'essentiel. Côté consommables, SAAS a également accueilli de nouvelles cartes – Sika et Mirka – pour performer auprès des carrossiers. Côté pièces, la marque Novalt d'Alternative Autoparts a permis de capter une nouvelle clientèle sur des véhicules de 20 à 25 ans. *« Cela change de notre stratégie premium et nous a permis de prendre des parts de marché sur le milieu de gamme. Même si nous performons toujours fort sur les marques premium comme Delphi en pièces, Milwaukee sur l'outillage ou GYS en matériel »*, confesse Jérôme Arbona. ●

R. T.



Jérôme (à g.) et Rémy Arbona envisagent de développer l'offre pneu dans un avenir proche.

Entrepro développe subtilement le digital

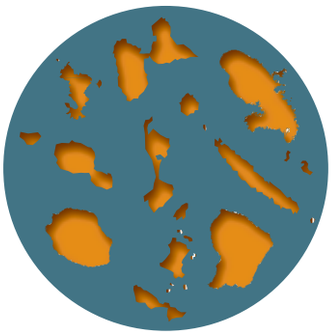
94 **Avec près de 6,3 M€ de CA l'an dernier, Entrepro confirme la régularité de sa croissance. Le distributeur 100 % BtoB s'appuie notamment sur le développement de son activité peinture, la solidité du pneu et l'essor de son offre de consommables en ligne pour poursuivre sa progression.** *« Nous sommes satisfaits de 2025, notre objectif de + 8 % a été dépassé. Depuis sept ans que nous sommes ouverts, cela prouve la confiance que nous accordent les réparateurs »*, souligne Yohan Chante, cogérant et cofondateur.
Cette dynamique repose notamment sur l'élargissement de l'offre. Après le lancement de son activité peinture en 2024 avec Sinnek, Entrepro dispose désormais de huit machines installées chez ses clients, complétées par une gamme de consommables Q Refinish. Le pneu demeure aussi un pilier de l'activité, avec une part constante du CA.
En parallèle, l'adhérent Alternative Autoparts accélère sa stratégie digitale. En 2025, il a lancé un site web dédié aux consommables – parapeinture, EPI, outillage et fournitures dédiées à la mécanique – afin de simplifier les commandes des ateliers. *« Tout ce qui n'est pas lié à une immatriculation précise est concerné. Le réparateur sait généralement le produit qu'il recherche et ce site lui permet de le retrouver rapidement. Il facilite également le travail de nos collaborateurs »*, explique Yohan Chante. L'entreprise compte poursuivre sur cette lancée dès septembre 2026 avec le déploiement d'un catalogue électronique connecté à son site marchand. ●

R. T.



La digitalisation de l'offre de consommables facilite le travail des équipes.

DROM-COM



Parc circulant VL : **1 046 445**
Âge du parc régional : **8,21 ans**

Répartition du parc en % :
18,76 % - de 3 ans
10,43 % 3-5 ans
70,80 % 5 ans et +

Parc circulant VU : **187 023**
Âge du parc régional : **8,20 ans**

Répartition du parc en % :
36,67 % - de 3 ans
12,72 % 3-5 ans
50,62 % 5 ans et +

5 000 ateliers

283 distributeurs et plateformes

4 358 nombre moyen de VP+VUL par distributeur

Sources : AAA Data, ANFA/Insee

Ho Hio Hen : 40 ans de Marimax et une stratégie qui fait école

Quarante ans après avoir repris les couleurs de Marimax en Guadeloupe, le groupe Ho Hio Hen continue de tracer sa route à contre-courant. Le distributeur ultramarin annonce une activité autour de 70 M€, portée par un maillage de 22 sites et 300 collaborateurs répartis entre les Antilles, l'océan Indien et, depuis cinq ans, l'Afrique de l'Ouest. Un développement méthodique qui témoigne de sa capacité à adapter son modèle aux spécificités de chacun de ses marchés. Pour célébrer les 40 ans de Marimax, son enseigne guadeloupéenne, le groupe d'origine martiniquaise a vu les choses en grand : campagne de communication, animations commerciales, salon BtoB réunissant 21 fournisseurs et quelque 150 réparateurs, sans oublier une soirée de gala au Mémorial ACTe. Un moment phare pour le groupe cinquantenaire dont l'histoire a débuté dans les années 1970 en Martinique. Depuis la création de l'entreprise, les étapes se sont enchaînées : Guadeloupe en 1982, adhésion à Groupauto en 2007, implantation à La Réunion et à Mayotte en 2012, arrivée en Côte d'Ivoire en 2021, lancement de l'activité carrosserie en 2022 puis du poids lourd en Guadeloupe en 2023, avant une extension prévue en Martinique début 2027.



Le groupe a vu les choses en grand pour les 40 ans de Marimax: campagne de com', animations commerciales, salon BtoB réunissant 21 fournisseurs et quelque 150 réparateurs, sans oublier une soirée de gala au Mémorial ACTe.

Des formats de magasins pensés pour chaque territoire

Cette croissance s'est accompagnée d'une organisation originale. Inspiré de la grande distribution alimentaire, Ho Hio Hen décline désormais quatre formats de magasin adaptés aux potentiels locaux. Aux côtés des "hypers", véritables plateformes régionales, cohabitent des formats "medium", "small" et désormais "extra-small", inauguré en mai dernier à La Réunion sous l'enseigne 3H Pièces Auto. *« Cette approche nous permet de couvrir efficacement les territoires tout en maîtrisant les investissements »*, explique Hélène Ho Hio Hen, présidente de l'entreprise.
Le groupe conserve également certaines identités spécifiques comme Marimax, tout en développant des structures spécialisées, à l'image de Pro Solution Carrosserie, dédiée à la pièce de carrosserie.

Une offre évolutive

Cette capacité d'adaptation ne se limite pas à la logistique. Face à un pouvoir d'achat sous tension et à des marchés aux profils très différents, Ho Hio Hen a également fait évoluer son offre. Aux côtés des grandes marques d'équipementiers de rang 1, le distributeur a progressivement élargi son portefeuille. Dans un contexte marqué par les tensions géopolitiques et la hausse des coûts de transport, Ho Hio Hen ajoute désormais des marques budget et une gamme "éco", développée pour répondre aux contraintes de pouvoir d'achat sans renoncer à un niveau de qualité exigeant.

La logistique, nerf de la guerre

Cette capacité d'adaptation est aussi une nécessité logistique sur un territoire ultramarin qui



« Tout ce qu'on réalise, c'est grâce au soutien de nos collaborateurs et des fournisseurs qui nous font confiance », insistent Hélène et Catherine Ho Hio Hen, respectivement présidente et DG du groupe éponyme.

affiche des délais d'approvisionnement jusqu'à sept jours par avion et un mois par bateau. *« Cela nous oblige à maintenir des niveaux de stock de trois à six mois »*, précise la présidente. Une cellule d'approvisionnement centralisée en Martinique pilote l'ensemble des commandes, consolidées depuis Le Havre avant d'être expédiées vers chaque territoire.

Un modèle qui s'étend

Un modèle atypique, construit au fil des décennies, qui permet aujourd'hui au groupe martiniquais de poursuivre son développement, avec déjà deux implantations en Côte d'Ivoire et un cinquième site ouvert cette année à La Réunion. Une preuve qu'en matière de distribution auto, les formats hors-norme font recette. ●

C. R.

TOP 100
DE LA DISTRIBUTION INDÉPENDANTE





LE GUIDE DE A à Z

CLASSEMENT PAR RAISON SOCIALE

ADIPA SAS P.87
ALLIANCE AUTO INDUSTRIE P.84
ALSACE ELECTRO DIESEL P.86
ANTONIN P.92
API CLERMONT-L'HÉRAULT P.91
ARQUES ELECTRO DIESEL P.93
ASP PIÈCES AUTO P.93
ATAC PIECES AUTO P.85
AUTO INDUSTRIE COUTANÇAISE .. P.92
AUTO STYL P.87
AUTOPUZZ P.81
AYMOZ PIÈCES SERVICES P.97
B.A.P. P.85
BAÏSSE AUTO P.92
BARRAULT P.83
BEAL PEINTURES P.89
BONNAFOUS P.97
CAL P.87
CAPDEVILLE (CDA) P.88
CHANTERAUD P.90
CHAUSSENDE P.89
CIA P.93
COMPTOIR CLERMONT AUTO PIÈCES ... P.97
DALENS ET FILS P.94
DASIR P.83
DCA PLATEFORME P.82
DECHARENTON P.83
DELESTREZ P.86
DESTRIBATS P.94
DHENIN P.84
DOUMENGINE P.93
DUBOIS P.92
DUBREUIL (APA) P.81
DURAND SERVICES P.83
ENTREPRO P.96
EPS P.87
ESSOR AUTOMOBILE P.96
EST ENTREPOT P.85
ETS B. COUSTHAM P.96
EUDIFF P.86
EXADIS P.81
FARSY P.82
FERRON P.82
FICHOU P.85
FLAURAUD P.84
FORMULE PIÈCES AUTO P.93
G.AUTO P.94
GBV TRUCK SABATIE P.95
GCA GENUINE PARTS P.93
GOVIN P.92
GPA 38 ..... P.95
GPE MARTY TAILLEFER P.88
GRANDBLAISE P.84
GUIPROMAN P.89
HAUTOT ET FILS P.89
HUBERT P.82
IDLP P.81
ITAL EXPRESS P.84
JACOB SERVICES P.95
LDP P.90
LENORMANT P.89
LEROY ACCESSOIRES DISTRIBUTION .. P.81
LIMOUSIN PIÈCES AUTOMOBILE .. P.96
LOIR P.86
MARCEUL P.94
MAXOPIÈCES P.95
MEGA 6 ORGANISATION P.91
MOTOR PARTS P.88
NIORT FRERES P.81
NORCA P.86
OBJAT PIECES AUTO (OPA) P.91
ODIS TOLEDIF P.84
OTTOPARTS P.96
PAINT EXPERT 67 ..... P.95
PARTSMEN GROUPE P.88
PENNON P.91
PHELIPPEAU P.91
PLUS P.85
RAGUES P.82
RECHANGE AUTO SERVICE P.90
RF AUTO PIÈCES P.89
RONDEAU P.85
SAAS P.90
SAIFA P.90
SAVARIEAU P.83
SAVOIE PIÈCES AUTO P.90
SELECT POIDS LOURDS 49 ..... P.94
SFAC P.86
SIAB P.87
SLICAR P.96
SOFIDEST P.92
STARCOM AUTO PIÈCES P.94
TALBOT P.82
TECHN'ECAR P.88
TECHNIC PIÈCES AUTO P.91
TECNIC AUTO P.95
TH PEINTURE P.97
TIC P.88
VESOUL ELECTRO DIESEL P.87
VILLEBENOIT P.83

CLASSEMENT PAR DIRIGEANT

ALTUN M. P.85
ARBONA J. P.90
AYMOZ X. P.97
BARTHELET J.-C. P.81
BEAUDET A. P.86
BENABIDES A. P.89
BERNARD C. P.87
BERSADOU J. P.93
BLAVETTE J. P.93
BOËDA C. P.92
BONNAFOUS P. P.97
BONNET B. P.84
BOURGEOIS A. P.85
BOVO C. P.94
BRUTINEL L. P.86
BURKEL A. P.95
CARDOSO J. P.96
CASTELLANOS N. P.86
CHABBI I. P.94
CHANTERAUD D. P.90
CHAUSSENDE O. P.89
CLAVERIE P. P.84
CLOS-VERSAILLES L. P.93
COUSTHAM B. P.96
COUTON É. P.90
CREPET J.-L. P.93
DALENS A. P.94
DELMAS F. P.91
DEMOULIN N. P.92
DESMET O. P.92
DESTRIBATS J.-P. P.94
DHENIN L. P.84
DOUMENGINE M. P.93
DUBREUIL P.-H. P.81
DURAND Y. P.83
EUVRARD J.-M. P.87
FARSY F. P.82
FÉQUANT MAUPOIL C. P.96
FERRE L. P.87
FERRON H. P.82
FICHOU G. P.85
GODEFROY F. P.81
GOVIN J. P.92
GROSSMANN J. P.86
GUEUDET P.86
GÜLLÜ Y. P.91
HABSIEGER J. P.81
HAUTOT A. P.89
HENRI O. P.92
HORY I. P.81
HOURCADE B. P.95
HUBERT D. P.82
JACOB Y. P.95
JUGIE C. P.91
KUHN C. P.84
LAFFARGUE C. P.87
LAFONT M. P.91
LAINÉ A. P.94
LAJOIE M. P.89
LASSERRE V. P.88
LEFEUVRE P. P.83
LENORMANT S. P.89
LEROY G. P.84
LETOUZÉ J.-M. P.83
MALLEN É. P.87
MANTA T. P.96
MARCEUL D. P.94
MARTY P. P.88
MASSON P. P.92
MÈCHE V. P.95
METZ O. P.91
MIRKOVIC S. P.88
MOUY L. P.96
MOYET J.-P. P.82
NIORT J.-F. P.81
OLIVES V. P.84
OLIVES V. P.87
PANISSAUD O. P.83
PECOUT F. P.96
PEDRO D. P.90
PHELIPPEAU P. P.91
PICARD A. P.85
PICARD F. P.90
PICONNET H. P.95
PROTON R. P.89
RAGUES M. P.82
RENAULT P. P.83
SARA C. P.95
SAVARIEAU P. P.83
SCHRAEN M. P.90
SENGEZ A. P.93
SPEISSER P. P.86
TALBOT T. P.82
TEILLET F. P.85
THÉROND F. P.97
TOUSSAINT F. P.88
TREIZE J.-P. P.85
VAN DEN BOSCH J. P.88
VILLETTE B. P.88
VOUTE F. P.97

Dans les fiches, les chiffres sont exprimés en k€.

1 IDLP





Société(s) entrant dans le périmètre : IDLP, NED, CPA, BEAD-PUEYO, HDI, PAP, OUEST INJECTION, DR ELECTRODIESEL, PAP SUD, PAP OUEST, PAP EST
Implantation géographique : 11 - 13 - 27 - 31 - 34 - 44 - 49 - 54 - 69 - 78 - 83 - 91 - 94 - 95
Dirigeant(s) : Fabrice GODEFROY, Pdt - Patrice GODEFROY, DG
Date de création : 1946
Holding : E.D.
Nb de sites : 25 + 1 plateforme nationale + 6 plateformes régionales + 1 plateforme technique
Faits marquants 2024-2025 : Démarrage de la nouvelle activité peinture sur le site d'IDLP Orgeval

	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	264 000	278 000	+ 5,30 %
Effectif	773	772	- 0,13 %

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

Date clôture bilan : 31 décembre

2 LEROY ACCESSOIRES DISTRIBUTION



Société(s) entrant dans le périmètre : LEROY ACCESSOIRES DISTRIBUTION, OTTO'GO, ROAZHON DISTRIBUTION PIÈCES, SAFA+
Implantation géographique : France entière
Dirigeant(s) : Jérôme HABSIEGER - Tony MANTA - Claudie CAHART
Date de création : 1991
Actionnariat : RECUP 44
Nb de sites : 8 plateformes
Faits marquants 2024-2025 : Déménagement de la plateforme Otto'Go, extension de la plateforme SAFA+ à Carpentras, participation à Equip Auto, adhésion à la Feda

	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	187 400	197 700	+5,50 %
Effectif	321	338	+5,30 %

ZI d'Etriché - 7 rue Gustave Eiffel - BP 50317 - 49500 SEGRÉ
Tél. : 02 41 61 73 22

Date clôture bilan : 31 décembre

3 AUTOPUZZ



Société(s) entrant dans le périmètre : AUTOPUZ MAPAB, AUTOPUZZ ÉVREUX, AUTOPUZZ CAVAILLON
Implantation géographique : Bretagne, Normandie, PACA
Dirigeant(s) : Isabelle HORY - Guillaume RAMIREZ
Date de création : 2014
Holding : Midi Auto
Nb de sites : 4

	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	122 222	145 000	+ 18,64 %
Effectif	152	160	+ 5,26 %

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

4 NIORT FRÈRES



Société(s) entrant dans le périmètre : NIORT FRERES DISTRIBUTION, AD FORTIA, DPAN, TURBOS MOTEURS MIGNE, NIORT FRÈRES POIDS LOURDS, NTECH
Implantation géographique : 27 - 76 -78
Dirigeant(s) : Jean-François NIORT, Pdt
Date de création : 1946
Holding : Financière Niort
Actionnariat : Famille Niort
Nb de sites : 12

	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	113 472	120 000	+ 5,75 %
Effectif	620	-	-

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

Date clôture bilan : 31 décembre

5 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
Nb de sites : 9

	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	117 300	118 000	+ 0,60 %
Effectif	168	-	-

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

6 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
Nb de sites : 16

	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	100 246	105 079	+ 4,82 %
Effectif	400	415	+ 3,75 %

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

Date clôture bilan : 31 décembre

7 DCA PLATEFORME



Société(s) entrant dans le périmètre : DCA PLATEFORME
Implantation géographique : 13 - 31 - 33 - 35 - 59 - 69 - 76 - 92
Dirigeant(s) : Jean-Philippe MOYET
Date de création : 1991
Nb de sites : 7

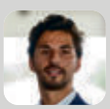
	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	91 110	104 660	+ 14,87 %
Effectif	690	730	+ 5,80 %

ZA d'Usseau - 8 rue des Pérots - 17220 SAINTE-SOULLE
Tél. : 05 46 34 45 67
Mail : info@dca-plateforme.fr - Web : www.dca-plateforme.fr

8 TALBOT







Société(s) entrant dans le périmètre : AUTODISTRIBUTION TALBOT, AUTODISTRIBUTION TALBOT 86, AUTODISTRIBUTION TALBOT 16/17, TMR
Implantation géographique : 16 - 17 - 49 - 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, Jean-Luc, Pierre-Olivier, Jean-Mathieu et Jean-François Talbot
Nb de sites : 19 (16 AD + 3 TMR)

	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	92 863	99 645	+ 7,30 %
Effectif	340	410	+ 20,59 %

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

Date clôture bilan : 31 décembre

9 FERRON



Société(s) entrant dans le périmètre : ÉTABLISSEMENTS FERRON, PIECES&PNEUS.COM, FOI 53, FOI 44, FOI 72, MAP 49, MAP 53, GUHUR DISTRIBUTION, RABJEAU PIÈCES AUTO
Implantation géographique : 35 - 44 - 49 - 53
Dirigeant(s) : Hervé FERRON, Pdt - Vincent FERRON, DG - Sébastien FERRON (DG)
Date de création : 1974
Holding : Ferron
Actionnariat : Hervé et Vincent Ferron

	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	95 601	97 200	+ 1,67 %
Effectif	-	-	-

Cap Bretagne - Parc d'Activité d'Etrelles - 35370 ETRELLES
Tél. : 02 99 75 00 19
Mail : info@ferron.fr - Web : www.piecesetpneus.com

Date clôture bilan : 30 septembre

10 HUBERT



Société(s) entrant dans le périmètre : AD HUBERT, THOME, ADPL P.L.S, TITAN, AUTOMAX, AM PARTECH
Implantation géographique : 54 - 57 - Luxembourg - Belgique
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 %)
Nb de sites : 24

	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	90 576	87 499	- 3,40 %
Effectif	365	355	- 2,74 %

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

Date clôture bilan : 31 décembre

11 RAGUES



Société(s) entrant dans le périmètre : RAGUES ROUEN, COMPTOIR PIECES AUTO, RAGUES HEROUVILLE, GOSSELIN, LEBOURGEOIS, RAGUES CHERBOURG, RAGUES ARGENTAN, RAGUES BAYEUX, AOI RENNES, AOI MALOUINE, AOI FOUGÈRES, AOI SERVICE, RAGUES LE MANS
Implantation géographique : 14 - 35 - 50 - 61 - 76
Dirigeant(s) : Marcel RAGUES, Pdt - Pierre RAGUES, DG - Juliette RAGUES, DRH
Date de création : 1950
Holding : Sofira
Actionnariat : Famille Ragues
Nb de sites : 12 + 1 plateforme

	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	81 400	86 000	+ 5,65%
Effectif	305	-	-

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

Date clôture bilan : 31 décembre

12 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
Nb de sites : 28

	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	79 683	81 513	+ 2,30 %
Effectif	349	356	+ 2,01 %

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

Date clôture bilan : 31 décembre

13 DURAND SERVICES




Société(s) entrant dans le périmètre : DURAND SERVICES, PLATEFORME PAVI
Implantation géographique : 01 - 38 - 42 - 69 - 73 - 74
Dirigeant(s) : Yves DURAND, PDG - Ronald DURAND, DG - David DURAND, DG
Date de création : 1975
Holding : Financière Yves Durand
Actionnariat : Famille Durand
Nb de sites : 13
Faits marquants 2024-2025 : Lancement du webshop Autoref, renforcement de l'offre en pièces techniques

	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	79 680	80 460	+ 0,98 %
Effectif	254	252	- 0,79 %

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

Date clôture bilan : 31 décembre

14 DASIR



Société(s) entrant dans le périmètre : DÉPÔT AUTO SPORT INDUSTRIE RHODANIEN (DASIR)
Implantation géographique : 13 - 69 - 87
Dirigeant(s) : Pascale LEFEUVRE, DG
Date de création : 1956
Actionnariat : GBH
Nb de sites : 5

	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	71 000	80 000	+ 12,68 %
Effectif	120	140	+ 16,67 %

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

Date clôture bilan : 31 décembre

15 BARRAULT



Société(s) entrant dans le périmètre : GROUPE BARRRAULT, 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) : Olivier PANISSAUD, DG - Christophe MICALLEF, dir. dév. - Franck PORCHE, dir. des ventes
Date de création : 1923
Holding : Emil Frey France
Actionnariat : Emil Frey France
Nb de sites : 68

	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	72 155	79 530	+ 10,22 %
Effectif	441	-	-

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

Date clôture bilan : 31 décembre

16 SAVARIEAU



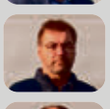
Société(s) entrant dans le périmètre : IMA (26), VALENCE PL (26), RPL (26), PLST (44), TRANSMAN (49), TRANS VI (49), TDS (79), G.SAVARIEAU (85), MRVI (85), FONTENAY VI (85), TECHNO VI (86), LIMOB (85)
Implantation géographique : 26 - 44 - 49 - 79 - 85 - 86
Dirigeant(s) : Patrick SAVARIEAU - Marie SAVARIEAU - Clément SAVARIEAU
Date de création : 1964
Actionnariat : Famille Savarieau
Nb de sites : 15
Faits marquants 2024-2025 : Agrandissement du site G.Savarieau aux Essarts-en-Bocage et du site Transman à Angers, construction d'un nouveau bâtiment Techno VI à Poitiers

	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	70 291	78 811	+ 12,12 %
Effectif	270	270	0 %

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

Date clôture bilan : 30 septembre

17 DECHARENTON



Société(s) entrant dans le périmètre : AUTODISTRIBUTION DESERT, AUTODISTRIBUTION DECHARENTON, LEROUX BROCHARD, SODIAMA, SBPL
Implantation géographique : 14 - 27- 35 -50 - 61
Dirigeant(s) : Pascal RENAULT, Pdt - Jérôme CRESPIN, DG - Éric LUQUAS, DG - Richard ALLEAUME, DG
Date de création : 1931
Actionnariat : Decharenton Management
Nb de sites : 16
Faits marquants 2024-2025 : Ouverture d'un site Sodiama à Coutances

	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	74 265	78 142	+ 5,22 %
Effectif	470	470	0 %

2 rue Dumeyer - BP 21 - 61102 FLERS DE L'ORNE
Tél. : 02 33 64 63 00
Mail : pascal.renault@groupedecharenton.fr - Web : www.decharenton.fr

Date clôture bilan : 30 septembre

18 VILLEBENOIT

Société(s) entrant dans le périmètre : AUTO COMPTOIR DE L'YONNE, VILLEBENOIT SUD, VILLEBENOIT NORD, SENS ÉLECTRO DIESEL, VILLEBENOIT HYDRAULIQUE, ETS VILLEBENOIT, CORBESS
Implantation géographique : 77 - 89 - 91
Dirigeant(s) : Jean-Marc LETOUZÉ, Pdt
Date de création : 1917
Nb de sites : 7

	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	76 205	76 932	+ 0,95 %
Effectif	397	410	+ 3,27 %

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

Date clôture bilan : 31 décembr

19 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) : Cédric KUHN, DG - Pierre-Yves GUÉGAN, Pdt - Steven JOUVE, direc. commercial
Date de création : 1931
Holding : Aurilis Group
Actionnariat : FairCap
Nb de sites : 27 + 1 plateforme

	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	70 000	63 451	- 9,36 %
Effectif	380	320	- 15,79 %

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

Date clôture bilan : 31 décembre

20 ITAL EXPRESS



Société(s) entrant dans le périmètre : ITAL EXPRESS CONSOGARAGE, ANJOU DIFFUSION, DMP MOTIS
Implantation géographique : 31 - 51 - 53 - 69 - 70
Dirigeant(s) : Patrice CLAVERIE - Fabrice DETHOREY
Date de création : 1975
Holding : Ital Holding
Actionnariat : Ital Holding
Nb de sites : 5
Faits marquants 2024-2025 : Intégration de deux spécialistes de pièces de carrosserie en Italie et Suisse

	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	62 300	62 300	0 %
Effectif	-	-	-

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

Date clôture bilan : 31 décembre

21 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, APS
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
Nb de sites : 16

	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	54 536	55 082	+ 1,00 %
Effectif	156	151	- 3,21 %

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

Date clôture bilan : 31 décembre

22 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, PDG
Date de création : 2011
Actionnariat : Vincent Olives
Nb de sites : 30

	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	51 000	51 000	0 %
Effectif	-	-	-

201 Avenue Jacques Douzans - 31600 MURET
Tél. : 05 61 51 12 28
Web : www.alliance-auto-industrie.fr

Date clôture bilan : 31 décembre

23 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 : Financière Dhenin
Actionnariat : Famille Dhenin
Nb de sites : 12

	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	45 695	46 393	+ 1,53 %
Effectif	172	175	+ 1,74 %

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

Date clôture bilan : 30 septembre

24 GRANDBLAISE



Société(s) entrant dans le périmètre : AUTODISTRIBUTION GRANDBLAISE & LEROY, AUTODISTRIBUTION SCHOETTLÉ 68
Implantation géographique : 88 - 68
Dirigeant(s) : Gauthier LEROY, PDG
Date de création : 1930
Holding : Ibac Participations
Actionnariat : Famille Leroy
Nb de sites : 5
Faits marquants 2024-2025 : Fusion des entités Grandblaise Leroy et Schoettlé

	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	43 245	43 661	+ 0,96 %
Effectif	170	170	0 %

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

Date clôture bilan : 31 décembre

25 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
Nb de sites : 5

	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	42 302	40 129	- 5,14 %
Effectif	200	-	-

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

Date clôture bilan : 30 septembre

26 PLUS



Société(s) entrant dans le périmètre : PLUS
Implantation géographique : 54 - 57 - 67 - 68 - 88
Dirigeant(s) : Jean-Pierre TREIZE, Pdt - Philippe MORHAIN, DG
Date de création : 1981
Holding : SOFIT
Actionnariat : Jean-Pierre Treize
Nb de sites : 9

	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	39 884	-	-
Effectif	190	-	-

BP 12088 - 41 avenue des Deux Fontaines - 57050 METZ
Tél. : 03 87 31 66 31
Mail : contact@groupe-plus.fr - Web : www.groupe-plus.fr

Date clôture bilan : 31 décembre

27 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, Pdt - Jean-Luc PICARD, DG
Date de création : 1989
Actionnariat : Famille Picard
Nb de sites : 1

	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	31 000	37 000	+ 19,35 %
Effectif	42	46	+ 9,52 %

16 bis avenue de la Malgrange - 54140 JARVILLE
Tél. : 03 83 37 30 67
Mail : contact@est-entrepot.fr - Web : www.est-entrepot.fr

Date clôture bilan : 31 décembre

28 RONDEAU



Société(s) entrant dans le périmètre : RONDEAU VACQUIER, GABORIT SMG, SEPLG, RCA (Rectification Choletaise Audéon)
Implantation géographique : 49 -79 - 85
Dirigeant(s) : Françis TEILLET, PDG - Mathys RINGEARD, DG - Hugo RINGEARD, DG
Date de création : 1973
Holding : Fast
Actionnariat : Groupe Fast
Nb de sites : 9

	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	36 200	36 600	+ 1,10 %
Effectif	-	-	-

ZI du Bois Joly - 2 rue Gustave Eiffel - 85500 LES HERBIERS
Tél. : 02 52 61 44 00
Mail : negoce@rondeau.fr - Web : www.rondeau.fr

Date clôture bilan : 31 août

29 B.A.P



Société(s) entrant dans le périmètre : B.A.P
Implantation géographique : 01 - 07 - 26 - 38 - 42 - 69 - 71 - 73
Dirigeant(s) : Mehmet ALTUN
Date de création : 2019
Holding : Altun
Nb de sites : 11

	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	31 500	36 500	+ 15,87 %
Effectif	125	180	+ 44,00 %

ZAC des Baterses - Chemin des Mallettes - 01700 BEYNOST
Tél. : 04 28 89 89 14
Mail : m.altun@bapfrance.com - Web : www.bapfrance.com

Date clôture bilan : 31 décembre

30 ATAC PIÈCES AUTO





Société(s) entrant dans le périmètre : ATAC PIÈCES AUTO
Implantation géographique : 18 - 28 - 37 - 41 - 45 - 56 - 91
Dirigeant(s) : Anne BOURGEOIS, DG - Cécile DEROUCK, DG
Date de création : 1985
Actionnariat : Famille Bourgeois / Derouck
Nb de sites : 18

	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	35 000	34 500	- 1,43 %
Effectif	145	-	-

32 rue de la Batardière - 45140 SAINT-JEAN-DE-LA-RUELLE
Tél. : 02 38 46 67 27
Web : www.atac-pieces-auto.fr

Date clôture bilan : 31 mars

31 SFAC



Société(s) entrant dans le périmètre : SOCIÉTÉ DE FOURNITURES POUR L'AUTOMOBILE ET LA CARROSSERIE (SFAC), SFAC-DR, AXE AUTOS, CAA, CIA, AXE AUTOS
Implantation géographique : 04 - 05 - 07 - 84
Dirigeant(s) : Laurent BRUTINEL, Pdt - Frédéric MARTOIA, DG - Michael MAQUET, dir. com.
Date de création : 1964
Nb de sites : 9

	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	29 550	32 000	+ 8,29 %
Effectif	-	-	-

Quartier Patac - 35 boulevard Bernard Givaudan - 05000 GAP
Tél. : 04 92 51 86 58
Web : www.groupe-sfac.com

Date clôture bilan : 31 janvier

32 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 de Castellanos Distribution et Norca en 2006)
Nb de sites : 11 principaux, 27 centres expert Norca

	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	30 368	31 390	+ 3,37 %
Effectif	-	-	-

ZI de Grand Saint-Charles - 300 rue de Turin - 66000 PERPIGNAN
Tél. : 04 68 68 40 50
Web : www.norca.eu

33 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 : familial
Nb de sites : 2 + 1 plateforme

	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	28 700	28 746	+ 0,16 %
Effectif	-	-	-

Rond-point de la Vigie - Geispolsheim Gare - BP 50435 - 67412 ILLKIRCH CEDEX
Tél. : 03 88 66 08 45
Mail : aedgeis@aed-ad.fr - Web : www.alsace-electro-diesel.fr

Date clôture bilan : 31 décembre

34 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
Nb de sites : 5

	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	29 620	28 533	- 3,67 %
Effectif	135	132	- 2,22 %

165 rue Dejean - BP 80000 - 80040 AMIENS
Tél. : 03 22 97 67 60
Web : www.delestrez.fr

Date clôture bilan : 31 décembre

35 LOIR



Société(s) entrant dans le périmètre : AUTODISTRIBUTION VA FIV, AUTODISTRIBUTION LOIR, AUTODISTRIBUTION SPAA
Implantation géographique : 78 - 91 - 92 - 94
Dirigeant(s) : Joseph GROSSMANN, Pdt
Date de création : 1980
Nb de sites : 5

	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	-	27 728	-
Effectif	99	99	0 %

2-8 allée des Vignes - 91160 CHAMPLAN
Tél. : 01 69 79 94 94
Web : www.loir.autodistribution.fr

Date clôture bilan : 31 décembre

36 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
Nb de sites : 15

	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	21 573	24 000	+ 11,25 %
Effectif	90	120	+ 33,33 %

ZI des Prés Salés - Rue Lavoisier - 76260 EU
Tél. : 06 26 55 06 03
Mail : a.beaudet@eudiff.fr - Web : www.eudiff.fr

37 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
Nb de sites : 8
Faits marquants 2024-2025 : Intégration de Lasure Chimie dans DPS, adhésion d'EPS au réseau Five Star dans la Drôme, en Ariège et dans le Vaucluse

	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	22 900	23 100	+ 0,87 %
Effectif	58	56	- 3,45 %

169 rue de la Forêt - 26000 VALENCE
Tél. : 04 75 82 42 01
Mail : contact26@eps-peinture.fr - Web : www.eps-peinture.fr

Date clôture bilan : 31 décembre

38 ADIPA SAS



Société(s) entrant dans le périmètre : ADIPA
Implantation géographique : 14 - 16 - 17 - 18 - 22 - 29 - 35 -36 - 37 - 41 - 44 - 49 - 50 - 53 - 56 - 61 - 72 -79 - 85 - 86 - 87
Dirigeant(s) : Laurent FERRÉ, Pdt
Date de création : 1986
Nb de sites : 1

	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	22 011	20 100	- 8,68 %
Effectif	42	42	0 %

10 rue du Lamineur - CS 50328 - 44803 SAINT-HERBLAIN CEDEX
Tél. : 02 40 92 21 21
Mail : laurent.ferre@adipa.fr - Web : www.adipa.fr

Date clôture bilan : 31 octobre

39 CAL



Société(s) entrant dans le périmètre : CAL
Implantation géographique : 30 - 34
Dirigeant(s) : Vincent OLIVES, gérant
Date de création : 1978
Nb de sites : 6
Faits marquants 2024-2025 : Cession de l'entreprise au groupe Alliance Auto Industrie

	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	18 800	19 795	+ 5,29 %
Effectif	60	97	+ 61,67 %

792 avenue du Marché Gare - 34070 MONTPELLIER
Tél. : 04 67 65 81 00
Mail : cal34@wanadoo.fr - Web : www.calsarl.com

Date clôture bilan : 31 décembre

40 SIAB



Société(s) entrant dans le périmètre : SIAB, SIAL, FIAC, SIAB 64, SNB
Implantation géographique : 31 - 33 - 64 - 65
Dirigeant(s) : Christophe LAFFARGUE
Date de création : 2008
Holding : Financière Hugo
Nb de sites : 10

	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	14 471	19 000	+ 31,30 %
Effectif	60	70	+ 16,67 %

13 rue des Gargousses - 65000 TARBES
Tél. : 05 62 36 45 73
Mail : siab65@orange.fr

Date clôture bilan : 30 septembre

41 AUTO STYL



Société(s) entrant dans le périmètre : ERC AUTO, APS 71, LONS PIÈCES AUTO
Implantation géographique : 01 - 39 - 71
Dirigeant(s) : Charly BERNARD
Date de création : 1990
Actionnariat : Éric Bernard
Nb de sites : 7

	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	17 777	17 344	- 2,44 %
Effectif	69	-	-

15 avenue Arsène d'Arsonval - 01000 BOURG-EN-BRESSE
Tél. : 04 74 22 55 65
Mail : contact@auto-styl.fr - Web : www.auto-styl01.fr

Date clôture bilan : 31 décembre

42 VESOUL ÉLECTRO DIESEL



Société(s) entrant dans le périmètre : VESOUL ÉLECTRO DIESEL, DAMOIS & MELLEKER, DAURELLE POIDS LOURD DIESEL ELECTRIC, SOVEPAC
Implantation géographique : 21 - 25 - 52 - 70 - 88
Dirigeant(s) : Jean-Marie EUVRARD, Pdt du CA - Arnaud EUVRARD, DG - Régis VALENTIN, DG délégué
Date de création : 1969
Holding : SA Euvrard
Actionnariat : Jean-Marie et Arnaud Euvrard
Nb de sites : 8

	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	16 200	16 900	+ 4,32 %
Effectif	-	-	-

Parc d'Activité - Vesoul Technologia - BP 70035 - 70001 VESOUL
Tél. : 03 84 75 63 01
Web : www.vesoul-electro-diesel.fr

Date clôture bilan : 31 décembre et 30 septembre (VED)

43 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
Date de création : 2013
Actionnariat : Sreta Mirkovic
Nb de sites : 5 + 1 plateforme

	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	15 070	16 300	+ 8,16 %
Effectif	90	85	- 5,56 %

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

44 CAPDEVILLE (CDA)



Société(s) entrant dans le périmètre : COMPTOIR DE DISTRIBUTION AUTOMOBILE
Implantation géographique : 33 - 40 - 47
Dirigeant(s) : Bertrand VILLETTE
Date de création : 1987
Actionnariat : Bertrand Villette
Nb de sites : 8

	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	14 545	14 714	+ 1,16 %
Effectif	60	66	+ 10,00 %

ZAC Giroufat - Route de Bordeaux - 47202 MARMANDE CEDEX
Tél. : 05 53 76 08 50
Web : www.capdeville.fr

Date clôture bilan : 31 décembre

45 TECHN'ECAR



Société(s) entrant dans le périmètre : TECHN'ECAR
Implantation géographique : 24
Dirigeant(s) : Vincent LASSERRE
Date de création : 2012
Actionnariat : Thibaut et Pauline Lasserre
Nb de sites : 1
Faits marquants 2024-2025 : Lancement des machines automatiques ACFP sour la marque ECAR

	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	14 300	14 600	+ 2,10 %
Effectif	40	45	+ 12,50 %

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

Date clôture bilan : 31 décembre

46 TIC



Société(s) entrant dans le périmètre : PIERRE AUTO, COGNAC PIÈCES AUTO, RBE, PRCO
Implantation géographique : 16
Dirigeant(s) : Frédéric TOUSSAINT
Date de création : 1987
Holding : TIC
Actionnariat : TIC
Nb de sites : 4

	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	14 222	14 500	+ 1,95 %
Effectif	50	51	+ 2,00 %

Route de l'Isle d'Espagnac - 16160 GOND-PONTOUVRE
Tél. : 05 48 69 08 09
Mail : f.toussaint@groupe-tic.fr - Web : www.groupe-tic.fr

Date clôture bilan : 31 mars

47 MARTY TAILLEFER

Société(s) entrant dans le périmètre : TAILLEFER SAS
Implantation géographique : 34
Dirigeant(s) : Philippe MARTY, DG
Date de création : 1987
Holding : Sogesmar
Nb de sites : 1

	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	14 150	-	-
Effectif	-	-	-

1 056 rue François-Joseph Gossec - BP 95520 - 34071 MONTPELLIER CEDEX 3
Tél. : 04 67 69 00 69
Web : www.taillefer-trucks.fr

Date clôture bilan : 31 décembre

48 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 et Thomas VAN DEN BOSCH, DG - David Cousin, resp. filiale France
Date de création : 1991
Nb de sites : 1

	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	15 860	14 080	- 11,22 %
Effectif	25	-	-

466 rue des Saules - 59262 SAINGHIN-EN-MÉLANTOIS
Tél. : 03 20 65 73 74
Mail : info.fr@mp-i.eu - Web : www.mp-i.eu

49 GUIPROMAN



Société(s) entrant dans le périmètre : GUIPROMAN-B&M, DPL, DURAND DIFFUSION, PROVENCE EQUIP'AUTO, LA PLATEFORME DU CARROSSIER
Implantation géographique : 04 - 05 - 13 - 83 - 84
Dirigeant(s) : Romain PROTON - Loïc FOUGEYROLLAS
Date de création : 1980
Holding : Financière Proton
Actionnariat : Romain Proton, Karine Fougeyrollas
Nb de sites : 5

	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	11 725	13 548	+15,55 %
Effectif	53	58	+9,43 %

ZA Bompertuis - 13120 GARDANNE
Tél. : 04 42 58 40 91
Mail : contact@guiproman.fr - Web : www.guiproman-bm.fr

Date clôture bilan : 30 septembre

50 BÉAL PEINTURES



Société(s) entrant dans le périmètre : BÉAL PEINTURES SAINT-ÉTIENNE, BÉAL PEINTURES ROANNE, BÉAL PEINTURES VALENCE, BÉAL PEINTURES ANNECY, BÉAL PEINTURES CHAMBÉRY, BÉAL PEINTURES GRENOBLE
Implantation géographique : 07 - 26 - 38 - 42 - 43 - 73 - 74
Dirigeant(s) : Maxime LAJOIE - Arnaud LYARD
Date de création : 1907
Holding : LJSP
Nb de sites : 6

	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	13 000	13 250	+1,92 %
Effectif	40	-	-

ZAC Malacussy - Rue Agricol Perdiguier - 42100 SAINT-ÉTIENNE
Tél. : 04 77 81 50 30
Mail : saintetienne@groupebeal.fr - Web : www.beal-peintures.fr

Date clôture bilan : 31 décembre

51 CHAUSSENDE



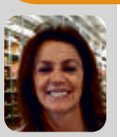
Société(s) entrant dans le périmètre : CHAUSSENDE & FILS
Implantation géographique : 13 - 31
Dirigeant(s) : Olivier CHAUSSENDE, PDG
Date de création : 1985
Holding : S.P.I.
Actionnariat : Olivier Chaussende
Nb de sites : 3

	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	12 653	13 230	+4,56 %
Effectif	-	-	-

ZI de la Gandonne - 7 rue de l'Estamaire - 13300 SALON-DE-PROVENCE
Tél. : 08 25 81 38 14
Mail : info@chaussende.fr - Web : www.chaussende.com

Date clôture bilan : 31 mars

52 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 BENABIDÈS, gérante
Date de création : 1989
Nb de sites : 3

	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	12 682	13 157	+3,75 %
Effectif	38	37	- 2,63 %

360 rue Fernand Berta - 66000 PERPIGNAN
Tél. : 04 68 63 32 42
Mail : agnesrfauto@gmail.com - Web : www.rfautopieces.fr

Date clôture bilan : 31 décembre

53 LENORMANT



Société(s) entrant dans le périmètre : ASVI, SED, BANNEWARTH
Implantation géographique : 60 - 76 - 77
Dirigeant(s) : Stéphane LENORMANT
Date de création : 1957
Holding : SIGLE
Actionnariat : Famille Lenormant
Nb de sites : 5
Faits marquants 2024-2025 : Transfert d'une partie de l'activité d'ASVI Compiègne vers sa société sœur Ets Guillummette, arrêt de l'activité Lenormant BTP, rachat des Ets Vernières à Mareuil-les-Meaux

	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	12 967	12 808	- 1,23 %
Effectif	61	64	+4,92 %

Les Marches de L'Oise - Bât. Vienne - 100 rue Louis Blanc - 60160 MONTATAIRE
Tél. : 03 44 28 52 90
Mail : asvi@lenormant.fr - Web : www.lenormant.fr

Date clôture bilan : 31 décembre

54 HAUTOT ET FILS



Société(s) entrant dans le périmètre : HAUTOT ET FILS
Implantation géographique : 76
Dirigeant(s) : Alexandre HAUTOT, PDG
Nb de sites : 2

	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	12 800	-	-
Effectif	80	-	-

7 rue Gautier d'Yvetot - 76190 YVETOT
Tél. : 02 32 70 42 00
Web : www.hautotetfils.com

Date clôture bilan : 31 mars

55 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
Nb de sites : 8

	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	13 012	12 543	- 3,60 %
Effectif	-	55	-

ZI Angoulême N° 3 - 24 impasse de la Vallancéaude - BP 70560 - 16160 GOND-PONTOUVRE
Tél. : 05 45 69 39 00
Mail : d.chanteraud.fea@holding-chanteraud.fr - Web : www.pieces-detachees.fea.fr

Date clôture bilan : 31 décembre

56 LDP

Société(s) entrant dans le périmètre : LIBR'AUTO DIFFUSION PEINTURE, ARMORS PIÈCES AUTO, FINISTÈRE PIÈCES AUTO
Implantation géographique : 22 - 29
Dirigeant(s) : François PICARD - Jérôme BRÉARD
Date de création : 1975
Holding : Cobredia SAS
Actionnariat : François Picard
Nb de sites : 4

	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	13 130	12 450	- 5,18 %
Effectif	58	60	+ 3,45 %

243-245 rue de Châteaugirond - 35000 RENNES
Tél. : 02 98 41 29 88
Mail : j.breard@ldp.peintures.fr - Web : www.librautopeinture.fr

Date clôture bilan : 31 décembre

57 SAVOIE PIÈCES AUTO

Société(s) entrant dans le périmètre : API AIX-LES-BAINS, API ANNECY, API LA ROCHE-SUR-FORON, API CHAMBÉRY, API GRAND GENÈVE
Implantation géographique : 73
Dirigeant(s) : David PEDRO
Nb de sites : 5

	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	12 000	-	-
Effectif	-	-	-

ZI des Dragiez - 387 avenue Jean Morin - 74800 LA ROCHE-SUR-FORON
Tél. : 04 50 97 89 20
Mail : david.pedro@savoipiecesauto.fr

58 SAIFA

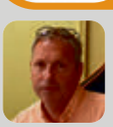
Société(s) entrant dans le périmètre : SAIFA NSR, SAIFA LITTORAL, SAIFA BLANGY, PÉVÈLE POIDS LOURDS
Implantation géographique : 59 - 62
Dirigeant(s) : Maryline SCHRAEN
Date de création : 1993
Holding : HMS
Actionnariat : Maryline Schraen
Nb de sites : 4

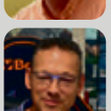
	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	11 920	-	-
Effectif	-	-	-

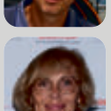
Rue Descat - 59812 LESQUIN CEDEX
Tél. : 03 28 55 02 42

Date clôture bilan : 31 août

59 RECHANGE AUTO SERVICE







Société(s) entrant dans le périmètre : RECHANGE AUTO SERVICE, RECHANGE AUTO INDUSTRIE
Implantation géographique : 17 - 79
Dirigeant(s) : Éric COUTON, PDG - Alain COUTON, DG - Christine DUVERNOY, DG
Date de création : 1980
Actionnariat : Famille Couton
Nb de sites : 4

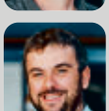
	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	11 285	11 831	+ 4,84 %
Effectif	38	41	+ 7,89 %

1 rue Pascal, ZAC Belle Aire Nord - 17440 AYTRÉ
Tél. : 05 46 44 26 81
Mail : eric.couton@rechangeautoservice.com

Date clôture bilan : 31 décembre

60 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
Nb de sites : 7

	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	11 000	11 797	+ 7,25 %
Effectif	-	70	-

ZI Sud - 19 rue José Noble - ZI SUD - 13500 MARTIGUES
Tél. : 04 42 81 49 61
Mail : jerome.arbona@saas13.fr - Web : www.saas13.fr

Date clôture bilan : 31 décembre

61 MEGA 6 ORGANISATION



Société(s) entrant dans le périmètre : MEGA 6 ORGANISATION, CAFAI
Implantation géographique : 67
Dirigeant(s) : Olivier METZ, Pdt
Date de création : 1989
Actionnariat : BOM (65 %), CAFAI (35 %)
Nb de sites : 2

	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	12 115	11 781	- 2,76 %
Effectif	29	-	-

39 rue du Maréchal Lefebvre - BP 90018 - 67023 STRASBOURG CEDEX 1 - 67100 STRASBOURG
Tél. : 03 88 40 77 70
Mail : mega6@mega6.fr - Web : www.sourcing-automotive.fr

Date clôture bilan : 31 mars

62 API CLERMONT-L'HÉRAULT



Société(s) entrant dans le périmètre : API CLERMONT-L'HÉRAULT, API GANGES, API NARBONNE, API MONTPELLIER SUD, API TOULOUSE SUD, API TOULOUSE NORD, API TOULOUSE OUEST
Implantation géographique : 11 - 31 - 34
Dirigeant(s) : François DELMAS
Date de création : 2010
Nb de sites : 7

	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	10 400	11 000	+ 5,77 %
Effectif	57	57	0 %

Rue des Frères Lumière - Z.A.E - 34800 CLERMONT-L'HÉRAULT
Tél. : 04 67 44 94 39
Mail : f-delmas@api-cgpa.fr

Date clôture bilan : 31 décembre

63 PENNON

Société(s) entrant dans le périmètre : PENNON
Implantation géographique : 77 - 93
Dirigeant(s) : Yavuz GÜLLÜ
Date de création : 2004
Nb de sites : 3

	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	10 300	10 700	+ 3,88 %
Effectif	30	40	+ 33,33 %

20 rue de la Mare Blanche - 77186 NOISIEL
Tél. : 06 15 55 32 52
Mail : pennon@zpare.com - Web : www.zpare.com

64 PHELIPPEAU





Société(s) entrant dans le périmètre : NEGO TRUCKS, TRUCK 16, TRUCK SOLUTIONS
Implantation géographique : 16 - 17
Dirigeant(s) : Pascal PHELIPPEAU - Floriane PHELIPPEAU
Date de création : 1998
Holding : MATFP
Actionnariat : Pascal et Floriane Phelippeau
Nb de sites : 4
Faits marquants 2024-2025 : Entrée dans le groupement G-Truck et ouverture de la carrosserie industrielle Truck Solutions à Surgères

	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	10 176	10 600	+ 4,17 %
Effectif	58	62	+ 6,90 %

10 rue Frédéric Sauvage - 17180 PÉRIGNY
Tél. : 05 46 35 05 05
Mail : contact@groupphelippeau.fr - Web : www.groupphelippeau.fr

Date clôture bilan : 31 mars

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
Nb de sites : 6

	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	10 465	10 585	+ 1,15 %
Effectif	-	-	-

32 bis avenue Raymond Poincaré - 19130 OBJAT
Tél. : 05 55 25 09 72
Mail : objat@o-p-a.fr - Web : www.o-p-a.fr

Date clôture bilan : 31 décembre

66 TECHNIC PIÈCES AUTO

Société(s) entrant dans le périmètre : TECHNIC PIÈCES AUTO
Implantation géographique : 07 - 26
Dirigeant(s) : Mickaël LAFONT
Date de création : 1968
Nb de sites : 1

	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	10 035	10 561	+ 5,24 %
Effectif	34	35	+ 2,94 %

7 avenue de Verdun - 26000 VALENCE
Tél. : 04 75 56 12 12
Mail : compta@tpa26.com

Date clôture bilan : 31 décembre

67 DUBOIS

Société(s) entrant dans le périmètre : ETS DUBOIS
Implantation géographique : 34
Dirigeant(s) : Paul MASSON
Date de création : 1966
Holding : GM'DEV
Actionnariat : Groupe Maurin
Nb de sites : 2

	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	9 787	10 402	+ 6,28 %
Effectif	49	49	0 %

Espace Les Montels - Rue Montels Église - 34970 LATTES
Tél. : 04 67 06 01 01
Mail : contact@dubois-sas.com - Web : www.dubois-sas.com

Date clôture bilan : 31 décembre

68 ANTONIN




Société(s) entrant dans le périmètre : ANTONIN, DICASE
Implantation géographique : 09 - 11 - 12 - 24 - 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 et Nicolas Franchet
Nb de sites : 3

	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	10 100	10 285	+ 1,83%
Effectif	28	-	-

38 rue Aristide Berges - 31270 CUGNAUX
Tél. : 05 62 43 53 53
Mail : compta@antonin-peinture.com - Web : www.antonin-peinture.com

Date clôture bilan : 31 décembre

69 AUTO INDUSTRIE COUTANÇAISE

Société(s) entrant dans le périmètre : AUTO INDUSTRIE COUTANÇAISE
Dirigeant(s) : Christophe BOËDA
Date de création : 2001

	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	10 959	9 970	- 9,02 %
Effectif	-	-	-

Route de Granville - 50200 SAINT-PIERRE-DE-COUTANCES
Tél. : 02 33 76 56 70

70 SOFIDEST



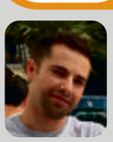

Société(s) entrant dans le périmètre : NIPPON PIÈCES SERVICES, NORD DISTRIBUTION
Implantation géographique : 13 - 31 - 33 - 44 - 59 - 62 - 69 - 92 - DROM-COM - Espagne - Italie - Belgique - Tunisie - Bénin - Serbie - Japon - Gabon
Dirigeant(s) : Olivier DESMET, DG - Jean-François DESMET, DG
Date de création : 1993
Nb de sites : 2

	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	9 300	9 700	+ 4,30 %
Effectif	-	40	-

170 rue de la Voyette - 59273 FRETIN
Tél. : 08 20 00 30 04
Mail : contact@nippon-pieces.com - Web : www.nippon-pieces.com

Date clôture bilan : 31 décembre

71 GOVIN



Société(s) entrant dans le périmètre : CPS NEOVISTA, TECHNILAQUES
Implantation géographique : 95
Dirigeant(s) : Jérémy GOVIN - Romain ROMANO
Date de création : 2000
Actionnariat : Famille Govin
Nb de sites : 1

	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	8 830	9 455	+ 7,08 %
Effectif	-	14	-

9 rue Philippe Seguin - 95130 FRANCONVILLE
Tél. : 03 44 28 91 08
Mail : cps@g-groupe.fr

Date clôture bilan : 31 décembre

72 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
Nb de sites : 3

	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	9 340	9 450	+ 1,18 %
Effectif	35	44	+ 25,71 %

28 avenue du Champ de Mars - 11100 NARBONNE
Tél. : 04 68 42 75 75
Mail : magasin@baisse-auto.com - Web : www.baisse-auto.com

Date clôture bilan : 31 décembre

73 GCA GENUINE PARTS



Société(s) entrant dans le périmètre : API LE MANS, API SAINTE-GRÉGOIRE, API VANNES, API VITRÉ
Implantation géographique : 35 - 56 - 72
Dirigeant(s) : Jérôme BLAVETTE - Benoît DUVEAU
Date de création : 2014
Nb de sites : 4

	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	8 712	9 230	+ 5,95 %
Effectif	31	31	0 %

306 boulevard Demorieux - 72000 LE MANS
Tél. : 02 43 57 31 30
Mail : blavette.jerome@gmail.com - Web : www.pieces-detachees-auto-lemans.fr

Date clôture bilan : 31 décembre

74 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
Nb de sites : 3

	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	9 063	9 144	+ 0,89 %
Effectif	44	47	+ 6,82 %

6 rue de l'Artisanat - 42600 SAVIGNEUX
Tél. : 04 77 96 81 60
Mail : formule.pieces.auto@fpa42.fr - Web : www.formule-pieces-auto.fr

Date clôture bilan : 31 décembre

75 CIA



Société(s) entrant dans le périmètre : COMPTOIR INDUSTRIEL AUTOMOBILE (CIA)
Implantation géographique : 32
Dirigeant(s) : Luc CLOS-VERSAILLES
Date de création : 1960
Actionnariat : Luc Clos-Versailles, Franck De Lorenzi
Nbre de sites : 3

	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé	9 621	9 000	- 6,45 %
Effectif	43	-	-

ZI de l'Hippodrome - 19 rue Roger Salengro - 32000 AUCH
Tél. : 05 62 60 16 00
Mail : contact@cia32.fr - Web : www.cia32.com

76 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 : Holding Sengez
Nb de sites : 3

	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	7 835	8 970	+ 14,49%
Effectif	46	-	-

ZI du Lobel - Chemin du Lobel - 62510 ARQUES
Tél. : 03 21 98 40 11
Web : www.arqueselectrodiesel.fr

Date clôture bilan : 31 mars

77 ASP PIÈCES AUTO

Société(s) entrant dans le périmètre : ASP PIÈCES AUTO
Implantation géographique : 60 - 80 - 95
Dirigeant(s) : Julien BERSADOU - Anne BERSADOU
Date de création : 2022
Nb de sites : 4

	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	6 515	8 804	+ 35,13 %
Effectif	33	38	+ 15,15 %

2 boulevard d'Arcole - 95290 L'ISLE-ADAM
Tél. : 01 84 28 09 96

Date clôture bilan : 31 décembre

78 DOUMENGINE

Société(s) entrant dans le périmètre : SAS DOUMENGINE
Implantation géographique : 64
Dirigeant(s) : Michel DOUMENGINE, PDG
Date de création : 1966
Nb de sites : 2

	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	8 560	8 569	+ 0,11 %
Effectif	-	-	-

ZI Le Forum - 4 rue du Marais de l'Estunard - BP 217 - 64102 BAYONNE CEDEX
Tél. : 05 59 31 21 00
Web : www.doumengine.fr

Date clôture bilan : 31 décembre

79 MARCEUL

Société(s) entrant dans le périmètre : MARCEUL SA
Implantation géographique : 37
Dirigeant(s) : Didier MARCEUL, PDG - Alexandre GOUCHAULT, DG
Date de création : 1963
Nb de sites : 5

	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	8 155	8 460	+ 3,74 %
Effectif	-	-	-

140 avenue du Grand Sud - 37170 CHAMBRAY-LES-TOURS
Tél. : 02 47 80 00 08
Web : www.marceul.fr

Date clôture bilan : 31 mars

80 STARCOM AUTO PIÈCES



Société(s) entrant dans le périmètre : STARCOM AUTO PIÈCES, ATG
Implantation géographique : 01 - 38 - 73 - 74
Dirigeant(s) : Imad CHABBI
Date de création : 2009
Actionnariat : Imad Chabbi
Nb de sites : 6

	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	8 280	-	-
Effectif	36	-	-

10 rue de Normandie - 38130 ÉCHIROLLES
Tél. : 04 76 22 57 81
Mail : starcomautopieces@gmx.fr - Web : www.starcomautopieces.com

81 DESTRIBATS

Société(s) entrant dans le périmètre : STOCKS PIÈCES AUTOS (SPA)
Implantation géographique : 40
Dirigeant(s) : Jean-Philippe DESTRIBATS, Pdt
Date de création : 1937
Nb de sites : 3

	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	8 180	-	-
Effectif	-	-	-

39 rue Georges Chaulet - 40100 DAX
Tél. : 05 58 74 85 79
Web : www.spadestribats.com

Date clôture bilan : 31 décembre

82 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
Nb de sites : 1

	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	8 407	8 175	- 2,76 %
Effectif	16	12	- 25,00 %

7 route de la Confluence - 49000 ÉCOUFLANT
Tél. : 02 41 57 24 82
Mail : antoine@spl49.com - Web : www.selectpoidslourds.com

Date clôture bilan : 31 juillet

83 G.AUTO

Société(s) entrant dans le périmètre : G.AUTO
Implantation géographique : 33 - 47 - 82
Dirigeant(s) : Cyril BOVO
Date de création : 2000
Holding : Cyril Bovo
Nb de sites : 5

	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	7 835	8 022	+ 2,39 %
Effectif	44	51	+ 15,91 %

44 rue Voltaire - 82000 MONTAUBAN
Tél. : 05 63 91 63 40

Date clôture bilan : 31 mars

84 DALENS ET FILS

Société(s) entrant dans le périmètre : DALENS PIÈCES AUTOS
Implantation géographique : 81
Dirigeant(s) : Alain DALENS
Date de création : 1945
Nb de sites : 5

	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	7 572	7 896	+ 4,28 %
Effectif	42	-	-

45 route de Millau - 81000 ALBI
Tél. : 05 63 43 67 67
Mail : alain@dalens.fr - Web : www.dalens-auto.fr

Date clôture bilan : 31 décembre

85 MAXOPIÈCES



Société(s) entrant dans le périmètre : MAXOPIÈCES
Implantation géographique : 02 - 60 - 77
Dirigeant(s) : Boris HOURCADE, Pdt
Date de création : 2017
Nb de sites : 5
Faits marquants 2024-2025 : Ouverture d'un magasin à Château-Thierry, reprise d'un magasin à Lagny-sur-Marne

	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	7 000	7 400	+ 5,71 %
Effectif	36	46	+ 27,78 %

14 rue Lucien Quittelier - 02300 CHAUNY
Tél. : 09 72 61 88 08
Mail : contact@maxopieces.com

Date clôture bilan : 31 décembre

86 PAINT EXPERT 67

Société(s) entrant dans le périmètre : PAINT EXPERT 67
Implantation géographique : 67 - 68
Dirigeant(s) : Arsène BURKEL - Arnaud GLASSER
Date de création : 2016
Nb de sites : 1

	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	5 320	7 282	+ 36,88 %
Effectif	13	22	+ 69,23 %

5 rue du Hoelzel - 67400 ILLKIRCH
Tél. : 09 51 45 61 28
Mail : contact@paintexpert.fr

Date clôture bilan : 31 octobre

87 JACOB SERVICES



Société(s) entrant dans le périmètre : JACOB SERVICES
Implantation géographique : 71
Dirigeant(s) : Yanis JACOB, gérant
Date de création : 2004
Nb de sites : 3 + 1 atelier
Faits marquants 2024-2025 : Salon Jacob Services sur le circuit Vaison Piste en 2025

	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	6 200	7 270	+ 17,26 %
Effectif	29	35	+ 20,69 %

610 avenue Montvaltin - 71200 LE CREUSOT
Tél. : 03 85 67 12 12
Mail : y.jacob@jacob-services.fr - Web : www.jacobservices.fr

Date clôture bilan : 31 mars

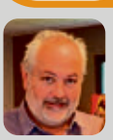
88 TECNIC AUTO

Société(s) entrant dans le périmètre : TECNIC AUTO
Dirigeant(s) : Carole SARA - Jérôme MAURA
Date de création : 1996
Nb de sites : 4

	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	7 000	-	-
Effectif	-	-	-

ZAC Le Mas de la cour - 16100 CHÂTEAUBERNARD
Tél. : 05 45 35 07 27

89 GPA 38





Société(s) entrant dans le périmètre : GPA 38
Implantation géographique : 38
Dirigeant(s) : Hervé PICONNET - Nicole PICONNET
Date de création : 2002
Holding : Cemasev
Actionnariat : Nicole et Hervé Piconnet
Nb de sites : 1

	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	6 900	-	-
Effectif	25	-	-

ZI de Domène - 6 rue des Iles - 38420 DOMÈNE
Tél. : 04 76 77 92 34
Mail : herve@gpa38.fr - Web : www.gpa38.fr

Date clôture bilan : 30 septembre

90 GBV TRUCK SABATIE

Société(s) entrant dans le périmètre : GBV TRUCK
Implantation géographique : 31
Dirigeant(s) : Vincent MÈCHE - Christophe ROMANELLO
Date de création : 2007
Nb de sites : 1

	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	6 988	6 849	- 1,99 %
Effectif	34	34	0 %

19 avenue des Cerisiers - 31120 PORTET-SUR-GARONNE
Tél. : 05 34 61 16 11
Mail : contact@sabatie.com - Web : www.sabatie.com

Date clôture bilan : 31 décembre

91 OTTOPARTS



Société(s) entrant dans le périmètre : COIGNIÈRES PIÈCES AUTO (CPA), MAINTENON PIÈCES AUTO (MPA), ACCESSOIRES PIÈCES AUTO CHAMBOURCY (APAC), CONFLANS DISTRIBUTION PIÈCES AUTOS (CDPA), CREIL MOTEURS, NOISY PIÈCES AUTOS ACCESSOIRES (NOPAAC)
Implantation géographique : 28 - 60 - 78 - 93
Dirigeant(s) : Tony MANTA, président - Franck PELLETIER, dir. Site
Date de création : 2001
Nb de sites : 6

	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	6 550	6 750	+ 3,05 %
Effectif	24	50	+ 108,33 %

8 avenue de la Gare - 78310 COIGNIÈRES
Tél. : 01 30 05 12 74
Mail : contact@cpa78.com - Web : www.ottoparts.fr

Date clôture bilan : 31 décembre

92 ESSOR AUTOMOBILE



Société(s) entrant dans le périmètre : ESSOR AUTOMOBILE, L'ATELIER AUTO BY ESSOR
Implantation géographique : 51
Dirigeant(s) : Catherine FÉQUANT MAUPOIL, PDG - Hubert MAUPOIL, DG - Jean-Christophe MAUPOIL, DG
Date de création : 1946
Actionnariat : Hubert et Jean-Christophe Maupoil
Nb de sites : 1

	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	5 831	6 683	+ 14,61 %
Effectif	27	27	0 %

Rue de la Ferme Pierquin 51450 BÉTHENY - BP 436 - 51065 REIMS CEDEX
Tél. : 03 26 40 68 38
Mail : compta@essorauto.com - Web : www.essorauto.com

Date clôture bilan : 30 septembre

93 LIMOUSIN PIÈCES AUTOMOBILE



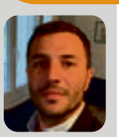
Société(s) entrant dans le périmètre : LIMOUSIN PIÈCES AUTOMOBILE
Implantation géographique : 03 - 23 - 87
Dirigeant(s) : Laurent MOUY
Date de création : 2013
Actionnariat : Laurent Mouy
Nb de sites : 3

	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	5 500	6 409	+ 16,53 %
Effectif	27	27	0 %

1 rue du Commandant Charcot - BP 46 - 87220 FEYTIAT
Tél. : 05 55 09 69 05
Mail : l.mouy@limousinpiecesauto.fr - Web : www.limousinpiecesauto.com

Date clôture bilan : 31 décembre

94 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 Holding
Actionnariat : Fabien Pecout et Yohan Chante
Nb de sites : 1

	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	5 630	6 259	+ 11,17 %
Effectif	20	22	+ 10,00 %

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

Date clôture bilan : 31 décembre

95 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
Nb de sites : 1

	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	5 536	5 683	+ 2,66 %
Effectif	26	25	- 3,85 %

83 avenue Foch - 76210 GRUCHET-LE-VALASSE
Tél. : 02 35 31 01 66
Web : www.coustham.com

Date clôture bilan : 31 mars

96 SLICAR



Société(s) entrant dans le périmètre : SLC PARTS, CENTRE AUTO PIÈCES 45
Implantation géographique : 37 - 41 - 45
Dirigeant(s) : José CARDOSO
Date de création : 2014
Holding : Slicar
Nb de sites : 3
Faits marquants 2024-2025 : Rachat d'API Orléans en juillet 2025

	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	5 323	5 428	+ 1,97 %
Effectif	14	19	+ 35,71 %

48 avenue du Danemark - 37100 TOURS
Tél. : 06 34 36 05 83
Mail : contact@api-tours.fr - Web : www.apivaldeloire.fr

97 COMPTOIR CLERMONT AUTO PIÈCES

Société(s) entrant dans le périmètre : API CLERMONT-FERRAND
Implantation géographique : 63
Dirigeant(s) : Florian VOUTE
Date de création : 2013
Holding : FFX
Nb de sites : 1
Faits marquants 2024-2025 : Racheté en janvier 2026

	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	5 267	5 375	+ 2,05 %
Effectif	17	-	-

142 avenue du Brézet - 63100 CLERMONT-FERRAND
Tél. : 04 73 74 99 99
Mail : florian.voute@apiclermont.fr - Web : www.clermont-auto-pieces.fr

Date clôture bilan : 31 décembre

98 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
Nb de sites : 2

	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	5 406	5 345	- 1,13 %
Effectif	19	19	0 %

ZI Nord - 1 200 avenue de Cos - 82000 MONTAUBAN
Tél. : 05 63 03 29 90
Mail : bonnafous.maison@wanadoo.fr - Web : www.maison-bonnafous.fr

Date clôture bilan : 31 décembre

99 TH PEINTURE

Société(s) entrant dans le périmètre : TH PEINTURE
Implantation géographique : 30 - 84
Dirigeant(s) : Frédéric THÉROND - Fredy SARDINOUX
Date de création : 1996
Holding : Thérond SCF
Actionnariat : Frédéric Thérond
Nb de sites : 3

	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	4 400	5 200	+ 18,18 %
Effectif	-	19	-

48 rue Louis Lumière - 30900 NÎMES
Tél. : 04 66 29 15 85
Mail : compta.nimes@thpeinture.fr

Date clôture bilan : 31 décembre

100 AYMOZ PIÈCES SERVICES

Société(s) entrant dans le périmètre : API DOUAI, API VALENCIENNES, API GRENAY
Implantation géographique : 59 - 62
Dirigeant(s) : Xavier AYMOZ
Date de création : 2016
Nb de sites : 3

	2024	2025	Évol. n-1
CA consolidé (k€)	4 700	4 700	0 %
Effectif	17	18	+ 5,88 %

ZAC du Luc - Rue Barack Obama - 59187 DECHY
Tél. : 03 27 88 40 00
Mail : xavier.apidouai@orange.fr

Date clôture bilan : 31 décembre

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 DIFFUSION
Sandrine Reumond
s.reumond@zepros.fr
01 49 98 58 45

zepros







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 2025 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 % (indiqué dans chaque fiche "Estimation Zepros 2025").

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 Mrakovcic, directeur Opario ; Marius Koukoui, directeur Varazur PR ; Matthieu Boisselet, directeur Iperia
Sites et/ou plateformes : 3 plateformes + 1 Distrigo Relay à Gap (05)
Garages sous enseigne et nom des enseignes représentées : plus de 500 (Peugeot, Citroën, DS, Opel, ERCS)
Principales marques distribuées : gamme Mopar

CA pièces 2025 Prix de vente public	Évolution CA pièces Prix de vente public 2025-2024	Effectif 2025
364 341 K€	- 3,40 %	Opario : 97 Varazur PR : 83 Iperia : 88
Estimation Zepros 2025		255 039 K€

(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 (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.

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 : www.mycdpr.com
Principaux dirigeants : Wilfried Moine, 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,

CA pièces 2025 Prix de vente public	Évolution CA pièces Prix de vente public 2025-2024	Effectif 2025
296 829 K€	- 7,34 %	N.C.
Estimation Zepros 2025		207 780 K€

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 (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 ; Sébastien Tupin, 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 (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, 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, Hankook, Continental...)
Activités annexes : aucune
Principales filiales : DISPRO Poitiers, DISPRO Fitz-James, DISPRO Sud-Ouest
Zones d'implantation : 16, 32, 33, 36, 37, 40, 41, 49, 60, 64, 65, 79, 86, 87
Événements récents : N.C.

CA pièces 2025 Prix de vente public	Évolution CA pièces Prix de vente public 2025-2024	Effectif 2025
293 992 K€	- 1,19 %	192
Estimation Zepros 2025		205794 K€

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 ; Adeline Motais, responsable achats
Sites et/ou plateformes : 3 plateformes (Les Essarts, 85 ; Trélissac, 24 ; Saint-Porchaire, 17)
Garages sous enseigne et nom des enseignes représentées : 270
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 (Michelin, Goodyear, Continental, Hankook...)
Activités annexes : peinture (Autocolor, MaxMeyer)
Principales filiales : aucune
Zones d'implantation : 16, 17, 23, 24, 33, 36, 40, 44, 49, 56, 79, 85
Événements récents : N.C.

CA pièces 2025 Prix de vente public	Évolution CA pièces Prix de vente public 2025-2024	Effectif 2025
218 187 K€	+ 1,29 %	170
Estimation Zepros 2025		152 731 K€

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 Urvillers
Téléphone : MDPR : 02 31 30 00 00
Site internet : www.mdpr.fr
Principaux dirigeants : MDPR : Frédéric Lux, directeur MDPR Ouest ; Stéphane Laurin, directeur MDPR Nord
Sites et/ou plateformes : 2 plateformes
Garages sous enseigne et nom des enseignes représentées : plus de 1 200
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 (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.

CA pièces 2025 Prix de vente public	Évolution CA pièces Prix de vente public 2025-2024	Effectif 2025
203 399 K€	+ 2,45 %	N.C.
Estimation Zepros 2025		142 380 K€

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 ; Nicolas Houée, responsable achats
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...), gamme SUSTAINera (pièces issues de l'économie circulaire) et pneumatiques (Michelin, Goodyear, Continental, Hankook...)
Activités annexes : aucune
Principales filiales : Logipar Ouest
Zones d'implantation : 06, 13, 22, 35, 44, 49, 53, 56, 83
Événements récents : N.C.

CA pièces 2025 Prix de vente public	Évolution CA pièces Prix de vente public 2025-2024	Effectif 2025
172 989 K€	+ 11,14 %	N.C.
Estimation Zepros 2025		121 092 K€

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
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 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.

CA pièces 2025 Prix de vente public	Évolution CA pièces Prix de vente public 2025-2024	Effectif 2025
172 142 K€	- 5,99 %	103
Estimation Zepros 2025		120 499 K€

ALLIANCE PR

Actionnariat : Bayi, Dubreuil, Léon, Carpier, 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 ; Anthony Theuray, responsable achats
Sites et/ u 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 (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.

CA pièces 2025 Prix de vente public	Évolution CA pièces Prix de vente public 2025-2024	Effectif 2025
169 759 K€	+ 13,26 %	105
Estimation Zepros 2025		118 831 K€

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 : Bernard Chambrette, directeur ; Julien Cordier, responsable achats
Sites et/ou plateformes : 1 plateforme
Garages sous enseigne et nom des enseignes représentées : plus de 1 300
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 (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.

CA pièces 2025 Prix de vente public	Évolution CA pièces Prix de vente public 2025-2024	Effectif 2025
157 913 K€	+ 2,08 %	73
Estimation Zepros 2025		110 539 K€

GUEUDET PR

Actionnariat : Gueudet
Groupement : Distrigo
Adresse : 30/32 rue de la maison rouge - 77185 Lognes
Téléphone : 01 86 65 08 77
Site internet : www.gueudet.fr
Principaux dirigeants : Cyril Gueudet, président ; Sébastien Caumont, directeur de plaque ; Maxime Raviart, directeur d'exploitation
Sites et/ou plateformes : 1 plateforme
Garages sous enseigne et nom des enseignes représentées : Plus de 1 000
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 (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.

CA pièces 2025 Prix de vente public	Évolution CA pièces Prix de vente public 2025-2024	Effectif 2025
157 192 K€	+ 3,35%	80
Estimation Zepros 2025		110 034 K€

CAR AVENUE SERVICES

Actionnariat : CAR Avenue Services
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 ; Stéphane Graci, directeur commerce
Sites et/ou plateformes : 1 plateforme
Garages sous enseigne et nom des enseignes représentées : 192 (82 Peugeot, 58 Citroën, 10 DS, 9 Opel, 34 ERCS)
Principales marques distribuées : gamme Mopar (pièces d'origine Peugeot, Citroën, DS, Opel), gamme Eurorepar (dont pneus Eurorepar Reliance), gamme de pièces d'équipementiers et produits de fournisseurs locaux (Bardhal, Balsac, Champion, FAG, Faurecia, Gates, Getrac, Hella, INA, Jurid, Kent, LuK, Monroe, Moog, Nissens, Osram, Payen, Pilkington, Purflux, Sachs, Saint-Gobain, SKF, TRW, Valeo, Walker...), gamme 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.

CA pièces 2025 Prix de vente public	Évolution CA pièces Prix de vente public 2025-2024	Effectif 2025
148 611 K€	+0,64 %	94
Estimation Zepros 2025		104 027 K€

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 ; Mickaël Touchard, responsable achats
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 (Michelin, Goodyear, Continental, Hankook...)
Activités annexes : aucune
Principales filiales : aucune
Zones d'implantation : 22, 29, 35, 56
Événements récents : N.C.

CA pièces 2025 Prix de vente public	Évolution CA pièces Prix de vente public 2025-2024	Effectif 2025
129 425 K€	+11,06 %	N.C.
Estimation Zepros 2025		90 598 K€

SODISPRA

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, Osram, Payen, Pilkington, Purflux, Sachs, Saint-Gobain, SKF, TRW, Valeo, Walker...), gamme SUSTAINera (pièces issues de l'économie circulaire) et pneumatiques (Michelin, Goodyear, Continental, Hankook...)
Activités annexes : aucune
Principales filiales : aucune
Zones d'implantation : 18, 28, 37, 41, 45, 58, 91
Événements récents : N.C.

CA pièces 2025 Prix de vente public	Évolution CA pièces Prix de vente public 2025-2024	Effectif 2025
127 496 K€	+1,92 %	79
Estimation Zepros 2025		89 247 K€

XPR DISTRIBUTION

Actionnariat : SOFIDA Auto
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...), 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.

CA pièces 2025 Prix de vente public	Évolution CA pièces Prix de vente public 2025-2024	Effectif 2025
103 766 K€	+67,97 %	N.C.
Estimation Zepros 2025		72 636 K€

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 1 000
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 (Michelin, Goodyear, Continental, Hankook...)
Activités annexes : aucune
Principales filiales : aucune
Zones d'implantation : 27, 60, 75, 78, 92, 93, 95
Événements récents : N.C.

CA pièces 2025 Prix de vente public	Évolution CA pièces Prix de vente public 2025-2024	Effectif 2025
102 144 K€	+ 3,01 %	N.C.
Estimation Zepros 2025		71 501 K€

CARPRO

Actionnariat : Gourpe JMJ
Groupement : Distrigo
Adresse : 22 rue de Madrid - 39500 Tavaux
Téléphone : 03 63 18 51 51
Site internet : www.jmj-carpro.com
Principaux dirigeants : Paulo Freitas, 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...), 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.

CA pièces 2025 Prix de vente public	Évolution CA pièces Prix de vente public 2025-2024	Effectif 2025
100 913 K€	+ 13,35 %	N.C.
Estimation Zepros 2025		70 638 K€

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...), 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.

CA pièces 2025 Prix de vente public	Évolution CA pièces Prix de vente public 2025-2024	Effectif 2025
83 560 K€	+ 23,96 %	47
Estimation Zepros 2025		58 491 K€

MAUREL DISTRIBUTION

Actionnariat : Famille Maurel
Groupement : Distrigo
Adresse : 44 rue de Crabie - 81100 Castres
Téléphone : 05 63 62 62 70
Site internet : www.maurelauto.fr
Principaux dirigeants : Philippe Maurel, président ; Christophe Bodin, responsable achats ; Clément Rullière, responsable commerce
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...), 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.

CA pièces 2025 Prix de vente public	Évolution CA pièces Prix de vente public 2025-2024	Effectif 2025
82 932 K€	- 6,17 %	55
Estimation Zepros 2025		58 052 K€

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 ; Christophe Juge, directeur financier
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, 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.

CA pièces 2025 Prix de vente public	Évolution CA pièces Prix de vente public 2025-2024	Effectif 2025
53 530 K€	+ 12,44 %	N.C.
Estimation Zepros 2025		37 431 K€

SOPRA

Actionnariat : Filiale de Financière MSO (Groupe MSO)
Groupement : Distrigo
Adresse : 1 799 avenue d'Italie - 82000 Montauban
Téléphone : 05 63 02 28 49
Site internet : www.groupemacard.fr
Principaux dirigeants : Sébastien Bourghelle, 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...), 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.

CA pièces 2025 Prix de vente public	Évolution CA pièces Prix de vente public 2025-2024	Effectif 2025
47 753 K€	+ 3,72 %	26
Estimation Zepros 2025		33 427 K€

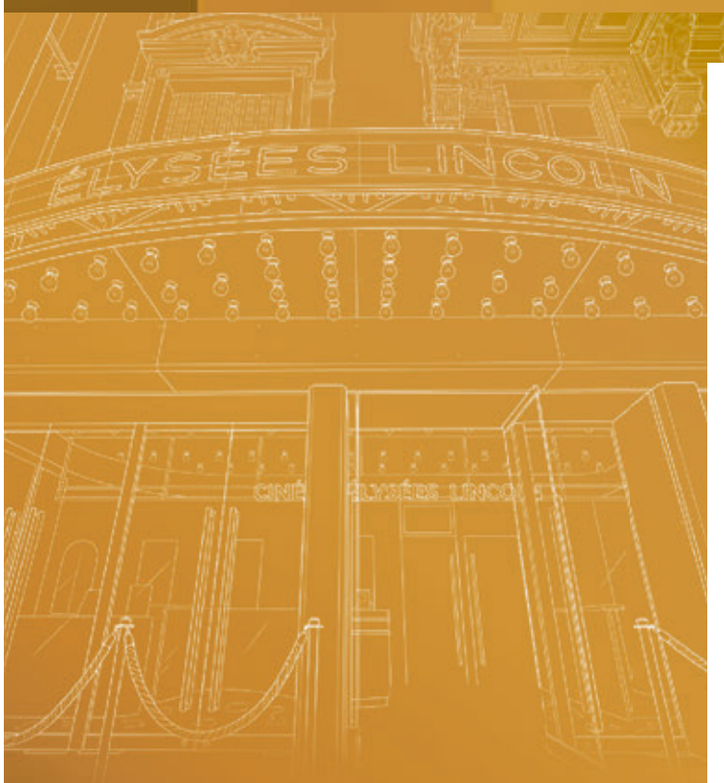


ze AWARDS CARROSSERIE

5E CÉRÉMONIE
DE REMISE DE PRIX

JEUDI 24 SEPTEMBRE 2026

L'UNIQUE ÉVÉNEMENT QUI RÉCOMPENSE LES ENTREPRENEURS DE PROJETS AUDACIEUX



7 PRIX SERONT DÉCERNÉS

- ZE AWARD CARROSSIER
- ZE AWARD RÉSEAU DE CARROSSERIE
- ZE AWARD VITRAGE
- ZE AWARD DISTRIBUTION PEINTURE CARROSSERIE
- ZE AWARD FABRICANT / ÉQUIPEMENTIER
- ZE AWARD INNOVATION
- ZE AWARD DU JURY

À L'ÉLYSÉES LINCOLN
(Paris 8e)

POUR VALORISER VOTRE PROJET OU DEVENIR SPONSOR, FLASHEZ LE QR CODE

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

PARTENAIRES **PLATINUM 2026**

ALPHA SCALE · CESVI FRANCE · Five Star · ixell · LEASEWAY · TEXA

PARTENAIRES **GOLD 2026** — PARTENAIRE **2026** — UN ÉVÉNEMENT **ORGANISÉ PAR**

MOBILIANS Les entreprises de la mobilité · point S GLASS · SINNEK · VASANO SOLUTIONS · Mobipolis FORMER POUR TRANSFORMER · zepros EVENTS

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



HUTCHINSON®

NOUVEAUTÉS 2026

LES KILOMÈTRES DÉFILENT, LES PERFORMANCES RESTENT !

Hutchinson lance une nouvelle gamme de produits pour l'après-vente issue de son expertise de la première monte : transfert des fluides.

En choisissant les pièces Hutchinson, les ateliers bénéficient d'une ingénierie issue de l'OEM (constructeurs) et de composants conçus pour répondre aux exigences techniques de tous les véhicules, y compris les plateformes hybrides et électriques.

AIR

- **Conduite d'admission du turbocompresseur**



- **Conduite d'air de suralimentation**



REFROIDISSEMENT

- **Ligne de refroidissement**



DÉPOLLUTION

- **Conduit de recirculation des gaz d'échappement (EGR)**



- **Filtres à particules diesel/essence**



- **Réduction catalytique sélective (SCR)**



CLIMATISATION

- **Boucle de pompe à chaleur pour climatisation**



FABRICANT OEM D'ORIGINE

CONTACTEZ-NOUS
auto.aftermarket@hutchinson.com