

METIERS

DISTRIBUTEURS PR

zePros

zepros.fr



Retrouvez le classement  
des 100 premiers acteurs du marché PR  
réalisé en exclusivité par Zepros



GROSSISTES PIÈCES DE RECHANGE

TOP  
100



# LA FORCE D'UN RÉSEAU DE PLATEFORMES LOGISTIQUES AU SERVICE DE DISTRIBUTEURS INDÉPENDANTS.

INDÉPENDANCE | TRANSPARENCE | PARTAGE | EXPERTISE



## ALTERNATIVE AUTOPARTS, PARTENAIRE DES PLUS GRANDES MARQUES



ÉDITO



**Caroline Ridet**  
Rédactrice en chef

## Avancer toujours... mais dans le brouillard

« Trop de bruit pour rien. » Le théâtre de la distribution française fait penser à la pièce de Shakespeare: des protagonistes qui s'entre-déchirent pour savoir qui gagnera la (les) belle(s), trahison, perfidie... nouveaux personnages venant compliquer l'intrigue... Mais à la fin, tout rentre dans l'ordre! Cette année, les champions de la distribution française ont le sentiment de jouer dans un nouvel épisode d'une pièce dont on entrevoit de moins en moins le dénouement. Toujours la crainte ou l'espoir d'être absorbé, la lutte pour la fidélité du réparateur face aux premiers coups de boutoirs de Distrigo et à ceux à venir d'Otop. On sent monter la fatigue chez les acteurs du marché PR. Il faut dire que depuis quatre ans, chaque nouvelle année apporte son lot de mauvaises nouvelles. 2014 annonçait l'arrivée inquiétante de LKQ, 2015 les premiers indices de la chute à venir des frontières protectrices entre IAM et OES, 2016 la confirmation des inquiétudes avec l'arrivée des premiers sites Distrigo et le rachat par PGA d'Aurilis, fleuron emblématique de l'indépendance. Et 2018, c'est l'e-commerce qui vient cette fois perturber le terrain avec Otop... qui cette fois soulève clairement du ressentiment avant même d'avoir performé. Et pourtant, notre Top 100 fait 21 % de mieux qu'il y a sept ans. Et pourtant, les grossistes s'activent. Plus uniquement en jouant la croissance externe, mais aussi en affinant leur modèle économique, réinventant leurs fondamentaux en y ajoutant une bonne dose de rationalisation. Ils se battent sur un terrain sans visibilité. Qui sera demain mon concurrent local – une filiale, une plateforme Distrigo... un centre de service Otop? Et qui gagnera? Du modèle traditionnel optimisé ou des nouveaux acteurs disruptifs que l'on voit comme des « tueurs de valeur » mais pressentant qu'ils préfigurent l'avenir. Pour autant, pas question de baisser les bras. Certains commencent à lever le poing de la révolte « positive », avec la ferme intention de transformer ce nouveau danger en opportunité. ●

## L'EUROPE DES DISTRIBUTEURS

- L'international de la pièce sur un an

## LA FRANCE DES DISTRIBUTEURS

- Les grossistes de plus en plus nombreux
- La France de la pièce sur un an

## LES 100 PREMIERS GROSSISTES FRANÇAIS

- État des lieux des ténors de la distribution PR



### 14 CLASSEMENT

#### Les leaders assignés à la conquête

Sur les sept années de performances auscultées par Zepros, le Top 100 a généré 21 % de croissance. Une belle performance, surtout face à des concurrences de plus en plus agressives et déstabilisantes. Pour rester au sommet, il leur faut partir à la conquête de nouvelles positions.

- Tradis et plateformes au coude-à-coude
- Gain de productivité dans le Top 10

## PAROLES DE PROS

### ANALYSE 18

#### Les indépendants vent debout

Jusqu'à ancrés sur l'autel de la pièce premium, de nombreux grossistes auraient la tentation de changer de religion! Après Distrigo l'an passé, cette année Otop, acteur intrusif du e-commerce. Ils semblent prêts à se mettre en ordre de marche pour contrer ces initiatives disruptives. Et ils en ont les moyens.



- Connectivité : Être attaquant, pas défenseur
- Internet : Otop a (re)mis la fièvre
- Constructeurs : Tous adeptes du one-stop-shopping
- La peinture rationalisée à tous les étages

## GROUPEMENTS

- Autodistribution, Précisium, Alliance Automotive Group, Agra, Alternative Autoparts, ID Rechange et Van Hech Interpieces affichent une certaine sérénité malgré l'arrivée de nouveaux entrants sur le marché.

## PLATEFORMES

- Les relais régionaux entrent en résistance
- Les plateformes régionales à la loupe

## TOUR DE FRANCE DES ENTREPRISES

### 79 | TOP 100

#### Le guide de A à Z

Toutes les données des entreprises du Top100: dirigeant(s), actionariat, nombre d'établissements, implantations, coordonnées du siège social, évolution du CA et de effectifs entre 2016 et 2017... Vous saurez tout (ou presque) sur les leaders de la distribution indépendante des pièces de rechange.

04

06

12

14

18

24

26

28

32

40

54

60



# L'international de

Acquisitions, nouvelles plateformes PR, intégration... et impactent les stratégies hexagonales. Coup

AOÛT-SEPTEMBRE

- Doyen package son offre API Drive au Benelux.
- L'Italien Novagroup monte au conseil d'administration de Temot International.

DÉCEMBRE

- Stahlgrüber entre dans la galaxie LKQ.
- NGK Spark Plugs ouvre sa première plateforme européenne en Allemagne.

FÉVRIER

- Le Polonais Intercars arrive en Grèce.
- PSA s'offre un distributeur PR chinois.
- Michelin monte au capital de l'enseigne de centres autos allemande ATU.
- LKQ offensif sur la Belgique avec Fource.

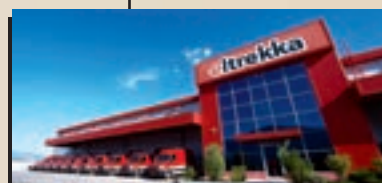
## 2017



Temot et Novagroup



NGK Spark Plugs



Intercars en Grèce



PSA en Chine



Stahlgruber et LKQ



Michelin et ATU



Atlas Europe



Amerigo



Autovak



Breezan Autoparts

NOVEMBRE

- Annonce du lancement d'Amerigo via Automotor France.
- Benelux: AD Autoparts absorbe Autovak.

JANVIER

- Zepros Auto sort son deuxième Atlas européen de la pièce.
- Belgique: Breezan Autoparts continue de grossir.

# la pièce sur un an

les choses bougent très vite sur la scène internationale d'œil sur l'activité mondiale de la pièce de rechange.

- Temot International pénètre en Australie.
- Tenneco s'offre Federal-Mogul.

AVRIL

- LKQ Europe investit dans Caruso.
- Autodis s'offre Geevers au Benelux et sa marque de PRE.

JUIN

## 2018



Temot Australie



Tenneco et Federal Mogul



LKQ et Caruso



Nexus place de marché Escribe



AD Italie et FGL



Geevers

- Amerigo officialisé.
- Naissance d'AD Parts Intergroup en Espagne.
- Nexus lance sa place de marché baptisée marketsparts.com.

MARS

- Autodis Italia rachète G-Group et FGL.

MAI

- Schaeffler centralise sa distribution européenne en Allemagne.

JUILLET

## UNE DYNAMIQUE TRÈS POSITIVE

Avec 404 créations d'entreprises répondant au code NAF 4531Z (grossistes automobiles) en 2017, le secteur connaît une nette accélération par rapport aux deux années précédentes (373 créations en 2015, 377 en 2016). Ce dynamisme est également notable au niveau du nombre de nouveaux établissements, à 556 ouvertures, soit 10 % de mieux qu'en 2016. Cette « bonne santé » est tirée par l'Île-de-France avec au total 115 créations d'entreprises à elle seule ! Une bonne nouvelle n'arrivant jamais seule, les défaillances sont en baisse, preuve d'une conjoncture revenue à de meilleurs sentiments...

		CRÉATIONS ENTREPRISES 2017	CRÉATIONS ÉTABLISSEMENTS 2017	DÉFAILLANCES ENTREPRISES 2017
01	Ain	9	12	0
02	Aisne	3	7	0
03	Allier	0	0	0
04	Alpes-de-Haute-Provence	0	2	0
05	Hautes-Alpes	0	0	0
06	Alpes-Maritimes	5	7	2
07	Ardèche	0	0	0
08	Ardennes	3	5	2
09	Ariège	1	2	0
10	Aube	4	7	0
11	Aude	0	1	3
12	Aveyron	2	2	1
13	Bouches-du-Rhône	13	20	7
14	Calvados	2	3	1
15	Cantal	0	0	1
16	Charente	0	1	0
17	Charente-Maritime	3	6	0
18	Cher	1	1	0
19	Corrèze	1	3	0
20	Corse	1	1	1
21	Côte-d'Or	8	10	1
22	Côtes-d'Armor	1	3	0
23	Creuse	1	1	0
24	Dordogne	0	2	1
25	Doubs	3	5	4
26	Drome	2	5	0
27	Eure	6	8	1
28	Eure-et-Loir	3	3	0
29	Finistère	1	4	1
30	Gard	6	8	0
31	Haute-Garonne	11	17	7
32	Gers	1	1	0
33	Gironde	8	11	2
34	Hérault	9	12	1
35	Île-et-Vilaine	9	13	5
36	Indre	0	0	0
37	Indre-et-Loire	1	2	0
38	Isère	6	8	0
39	Jura	1	3	0
40	Landes	1	1	0
41	Loir-et-Cher	1	1	1
42	Loire	2	2	0

# LES GROSSISTES D



Les distributeurs de pièces de rechange ont vu leur nombre croître fortement en 2017, avec 218 établissements de plus que l'année précédente, soit un total de 3522 grossistes automobiles dans l'Hexagone (+6,6% sur un an). Il s'agit de la plus forte progression enregistrée depuis 2010, après une année 2016 pourtant déjà très prometteuse. Cette croissance est en droite ligne de celle des

immatriculations de véhicules. En effet, selon les chiffres fournis par l'Insee, 2017 a été une année record en termes d'immats de VN avec 2141620 unités écoulées (+4,9%), mais aussi de VUL, à 449083 unités (+7,1%). Une prouesse équivalente est à mettre au crédit du marché des VO, avec 5683102 immatriculations (+0,7% par rapport à 2016, déjà une année record), dont encore 64,6% de diesel,

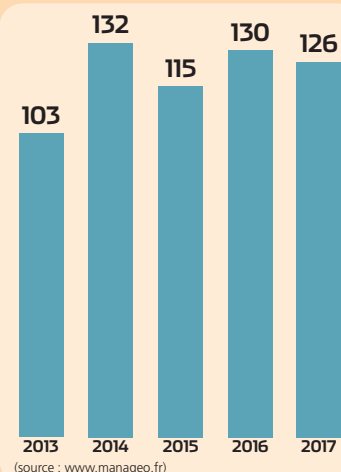
les motorisations essence étant pour leur part en hausse de 7,6%.

Cette bonne santé du marché des ventes de véhicules semble avoir joué à plein au niveau des grossistes automobiles... même si des disparités subsistent dans l'Hexagone selon les régions :

- L'Île-de-France reste encore et toujours en tête des régions comptant le plus de distri- '...

## LES DÉFAILLANCES REPARTENT À LA BAISSÉ

Ouf ! Après une hausse significative en 2016 marquée par 130 défaillances d'entreprises répondant au code NAF 4531Z (+15 par rapport à l'année précédente), l'année 2017 a été rassurante puisque le nombre de défaillances est en baisse, certes faible... En voyant le verre à moitié plein, l'épisode de 2016 pourrait passer pour un épiphénomène... d'autant qu'en y regardant plus attentivement, on remarque que par département, le nombre de défaillances reste limité. En moyenne, on dénombre entre 1 et 3 fermetures, à l'exception notable de la Mayenne qui affiche 7 défaillances en 2017 contre seulement 2 créations d'entreprises, soit un solde négatif de -5. À titre de comparaison, les Bouches-du-Rhône, la Haute-Garonne et le Rhône ont certes connu le même nombre de défaillances, mais ont dans le même temps enregistré respectivement 13, 11 et 14 créations d'entreprises. Ce qui, dans l'état actuel des forces en présence et de l'activité du secteur (rachat, cessation faute de reprenneur, concurrence), reste plus que raisonnable.



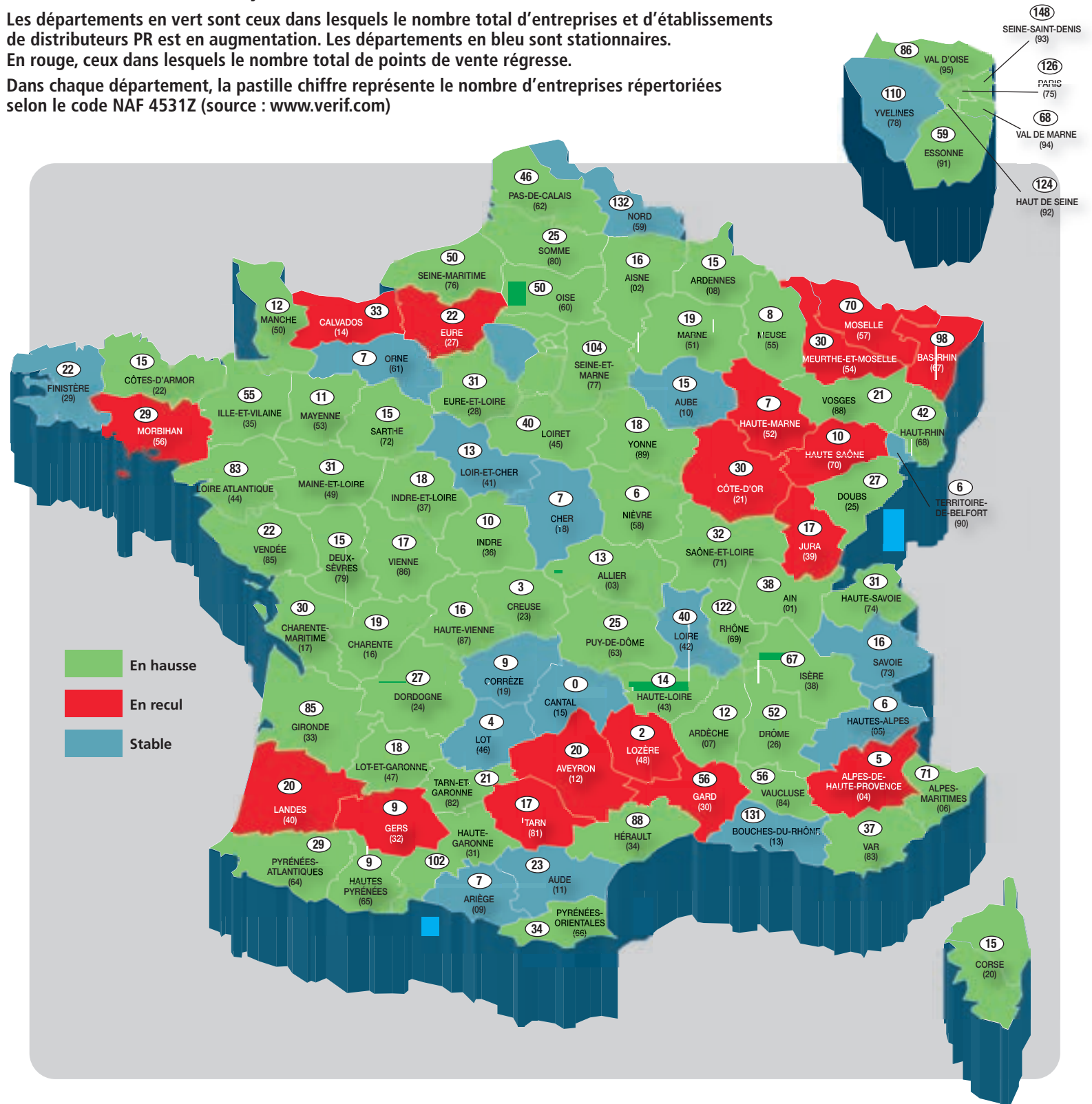
# DE PLUS EN PLUS NOMBREUX

## France métropolitaine : 3522 grossistes automobiles dénombrés en 2017

Instantané de la France au 1<sup>er</sup> janvier 2018 :

Les départements en vert sont ceux dans lesquels le nombre total d'entreprises et d'établissements de distributeurs PR est en augmentation. Les départements en bleu sont stationnaires. En rouge, ceux dans lesquels le nombre total de points de vente régresse.

Dans chaque département, la pastille chiffre représente le nombre d'entreprises répertoriées selon le code NAF 4531Z (source : www.verif.com)



# CHEZ PR



VOUS PROPOSER  
L'OFFRE DE PIÈCES  
LA PLUS COMPLÈTE  
DU MARCHÉ...

**C'EST  
NOTRE  
JOB**

# PRECISIUM

Chez votre Distributeur Précisium,  
question pièces,  
il y en a vraiment pour tous les goûts !



PIÈCES  
DE RÉEMPLOI



PIÈCES  
TECHNIQUES



PIÈCES  
ORIGINE



PIÈCES  
MULTIMARQUES



MARQUES  
DE DISTRIBUTION



PIÈCES  
DE CARROSSERIE

Venez découvrir l'intégralité de nos offres  
autour d'un café,  
c'est convivial et ça va vous simplifier la vie.



VOTRE QUOTIDIEN, C'EST NOTRE JOB

Pour plus d'informations, merci de nous contacter par téléphone 01 60 16 51 53  
ou par mail [contact@precisiumgroupe.com](mailto:contact@precisiumgroupe.com)

		CRÉATIONS ENTREPRISES 2017	CRÉATIONS ÉTABLISSEMENTS 2017	DÉFAILLANCES ENTREPRISES 2017
43	Haute-Loire	2	2	1
44	Loire-Atlantique	4	6	2
45	Loiret	5	5	0
46	Lot	0	1	0
47	Lot-et-Garonne	4	6	0
48	Lozère	1	1	0
49	Maine-et-Loire	3	6	2
50	Manche	2	2	0
51	Marne	3	6	3
52	Haute-Marne	0	0	1
53	Mayenne	2	3	7
54	Meurthe-et-Moselle	3	4	0
55	Meuse	3	6	1
56	Morbihan	2	2	0
57	Moselle	4	5	0
58	Nièvre	2	2	0
59	Nord	13	17	6
60	Oise	5	7	2
61	Orne	0	1	0
62	Pas-de-Calais	7	8	1
63	Puy-de-Dôme	3	4	0
64	Pyrénées-Atlantiques	1	2	0
65	Hautes-Pyrénées	1	2	2
66	Pyrénées-Orientales	2	3	1
67	Bas-Rhin	9	12	4
68	Haut-Rhin	5	6	2
69	Rhône	14	16	7
70	Haute-Saône	3	4	1
71	Saône-et-Loire	2	6	2
72	Sarthe	2	4	1
73	Savoie	0	2	0
74	Haute-Savoie	7	11	1
75	Paris	18	19	3
76	Seine-Maritime	7	10	0
77	Seine-et-Marne	18	20	1
78	Yvelines	15	16	3
79	Deux-Sèvres	1	1	0
80	Somme	2	5	0
81	Tarn	0	3	0
82	Tarn-et-Garonne	4	4	1
83	Var	9	9	1
84	Vaucluse	2	2	2
85	Vendée	2	4	0
86	Vienne	1	2	2
87	Haute-Vienne	1	1	2
88	Vosges	2	3	1
89	Yonne	2	1	1
90	Territoire-de-Belfort	0	1	0
91	Essonne	10	13	5
92	Hauts-de-Seine	11	18	2
93	Seine-Saint-Denis	24	25	5
94	Val-de-Marne	5	6	2
95	Val d'Oise	14	16	4
971	Guadeloupe	5	5	0
972	Martinique	3	4	0
973	Guyane	1	1	0
974	La Réunion	3	5	2
976	Mayotte	0	0	0
<b>TOTAL</b>		<b>404</b>	<b>556</b>	<b>126</b>

Source : Insee (créations d'entreprises et d'établissements), Manageo.fr (défaillances)



...buteurs automobiles, avec 721 grossistes dont 133 créations. Une dynamique cohérente avec le parc de véhicules particuliers de moins de quinze ans que compte la région, soit 5,1 millions de véhicules (dont 376 325 VN). En effet, un tel potentiel de véhicules qui peuvent passer par la case atelier représente un marché que les distributeurs ne peuvent ignorer... À noter : tous les départements franciliens connaissent une croissance du nombre de grossistes, à l'exception des Yvelines, en stagnation. Merci aussi les jobbers et leur toute petite structure qui gonflent les statistiques.

• En Normandie, les grossistes automobiles perdent du terrain,

notamment dans le Calvados et l'Eure. Ce recul ne sera-t-il qu'un épiphénomène ou continuera-t-il sur sa lancée, surtout avec l'ouverture en octobre dernier de la plaque de pièces de rechange PSA Retail Distrigo Normandie ? À suivre de près...

• Le bassin méditerranéen, depuis les Pyrénées-Orientales jusqu'aux Alpes-Maritimes, continue sa marche en avant. La région Paca totalise 306 grossistes automobiles, après avoir enregistré 290 distributeurs en 2016 et 268 en 2015. Soit une hausse continue, notamment tirée par les VUL dont les immatriculations en neuf ont augmenté de 8,8%. D'est en ouest, les Alpes-Maritimes, le Var et

les Bouches-du-Rhône totalisent à eux seuls trente-six nouveaux établissements pour seulement dix défaillances d'entreprises, ce qui en fait l'un des secteurs géographiques les plus dynamiques de l'Hexagone.

• A contrario, le Grand Est et la Bourgogne-Franche-Comté marquent le pas, bien que la baisse du nombre de grossistes reste limitée : - 1 en Moselle, - 2 dans le Bas-Rhin, - 2 en Meurthe-et-Moselle, - 1 dans la Haute-Marne, - 2 en Haute-Saône, idem en Côte-d'Or, - 1 dans le Jura. Ces deux régions semblent ainsi avoir atteint leur taille critique en termes de grossistes automobiles. ●

Jean-Philippe Scardina

CONTACTS

METIERS

DISTRIBUTEURS PR **zepros**

zepros.fr

RÉDACTION

**Caroline Ridet**

06 60 76 84 55

c.ridet@zepros.fr

**Muriel Blancheton**

06 60 77 30 07

m.blancheton@zepros.fr

PUBLICITÉ

**Sandrine Viallemonteil**

07 61 44 60 52

s.viallemonteil@zepros.fr

**Gilbert Karabulut**

06 66 06 80 35

g.karabulut@zepros.fr

# LAURENT AUTOMOBILE

## VOUS VOULEZ RESTER INDÉPENDANT ? REJOIGNEZ LE 1<sup>er</sup> RÉSEAU D’AFFILIÉS DE FRANCE

Choisissez votre modèle de  
**DISTRIBUTEUR EXCLUSIF LAURENT**

Une formule de distribution  
légère et innovante



Chef d'entreprise  
indépendant  
Pas de magasin  
Clientèle PRO

Une distribution traditionnelle  
en REPRISE ou en CRÉATION



Chef d'entreprise  
indépendant  
Magasin physique  
Clientèle PRO  
et PARTICULIERS

### DES OPPORTUNITÉS DE REPRISE ✓

ALBERTVILLE (73)  
ALÈS (30)  
AUBENAS (07)  
BRIOUDE (43)

ISSOIRE (63)  
PARAY LE MONIAL (71)  
VIENNE (38)

## DEVENEZ LE PROFESSIONNEL DE LA PIÈCE DÉTACHÉE AUTOMOBILE EN EXCLUSIVITÉ D'ENSEIGNE

UNE OFFRE HAUT DE GAMME  
EXTRÊMEMENT LARGE À DES PRIX  
TRÈS COMPÉTITIFS

TOUTES LES PLUS GRANDES MARQUES  
LEADERS ET RÉFÉRENTES SUR LE  
MARCHÉ

UNE LOGISTIQUE PERFORMANTE ET  
UNE GESTION DES STOCKS OPTIMISÉE

UNE STRATÉGIE DE COMMUNICATION  
EFFICACE ET PERTINENTE

DES MARGES FORTES POUR  
UNE RENTABILITÉ OPTIMALE

[www.laurent-automobile.com](http://www.laurent-automobile.com)

CONTACTEZ-NOUS  
AU  
**04 77 49 48 73**

**DEL**  
DISTRIBUTEUR EXCLUSIF LAURENT

# La France de la

Ça bouge dans la distribution PR en France ! Pour preuve, cette compilation séle  
Au menu : rachats, nouveaux acteurs et straté

AOÛT-SEPTEMBRE

- IDLP rachète Rial.
- Les ex **S'Énergie** s'unissent au sein de **GPI**, hors Autoreserve et Vercaigne.
- **Préférence Technique**: LH change de nom et de braquet.

NOVEMBRE

- **PAP** quitte Apprau et rejoint **Alternative Autoparts**.
- Trois plateformes **Orion** dans le giron d'Alternative Autoparts.
- **PSA Retail** inaugure en Normandie une nouvelle plateforme **Distrigo**.

JANVIER

- Le groupe **Laurent** restructure son activité Auto et cède le PL.
- **Alternative Autoparts** s'allie à **Nexus International**.

## 2017



Préférence Technique



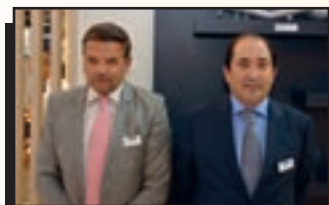
S'Énergie



PSA Retail



Alternative Autoparts



Veneporte



GPC



Agra



Otop

OCTOBRE

- **Alternative Autoparts** quitte **Autolia**.
- **Faurecia Service** aborde l'IAM via **Veneporte**.
- Présentation officielle sur Equip Auto de **GPC**, nouveau propriétaire d'AAG.
- **eBay** veut vendre la PR aux réseaux pros.
- **GPDA** rejoint **Alliance Automotive Group** via **Partner's**.

DÉCEMBRE

- L'**Agra** rachète la plateforme **Crea**.
- **PSA Retail** inaugure sa plaque PR Est **Distrigo** à Obernai.

FÉVRIER

- **Otop** débarque.
- **IDLP** rachète le Nantais **Riche Distribution**.

# pièce sur un an

ctive des événements et des mouvements depuis l'été dernier jusqu'à nos jours. gies logistiques constructeurs... Morceaux choisis.

MARS

- Autodistribution s'attaque à l'éco-entretien.
- ARA, la structure recyclage de Dubreuil, s'offre POP.

MAI

- Autodis stoppe son introduction en Bourse.
- Groupe Hubert: nouvelle stratégie pour Sergeant Est.

JUILLET

- Autodis lève 175 M€ sur le marché obligataire.
- Steco relance Bendix.

## 2018



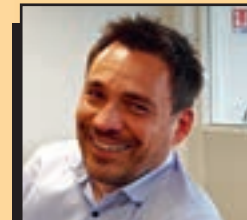
ARA acquiert POP



Autodis



Autodistribution Talbot



Van Heck Interpieces



Saci International



Groupe Hubert



Flauraud

AVRIL

- Saci International livre en Normandie.
- AFP intègre les rangs d'Alternative Autoparts.

JUIN

- Flauraud automatise sa plateforme.
- Exadis inaugure son site de Bordeaux.
- Van Heck Interpieces accélère sur son déploiement marketing.
- Autodistribution Talbot triple sa surface.



Le paysage macroéconomique de la pièce a beaucoup bougé depuis la première édition du Top 100 Zepros qui auscultait alors les chiffres 2010 ! Sur ces sept dernières années (nous publions ici les CA 2017), les 100 champions de la distribution ont généré une croissance de 21 %. Pas mal sur un marché mature et donc de plus en plus plat, et surtout face à des concurrences de plus en plus agressives et déstabilisantes. Finalement, la guerre du terrain a joué le rôle de catalyseur. Mais ne nous y trompons pas, si certaines gagnent, d'autres perdent... ou perdront à terme. Avancer, grossir n'est plus une option. Dorénavant, tous nous disent que tenir ses positions ne suffit plus, il faut en conquérir d'autres. État des lieux arithmétique de la planète « Rechange » en mouvement perpétuel. **Caroline Ridet**

**D**e l'avis de tous – et en premier lieu des fournisseurs – 2017 a été une année particulièrement active en matière de mercato et ceci après un 2016 riche en concentration. Si les groupements continuent d'être à la manœuvre, les indépendants ont clairement accéléré le mouvement.

• Résultats pour le Top 100, dix sorties de classement sur l'exercice 2017 : Orion Rial (n° 24 l'an passé) absorbé par IDLP, Sirius Crea (n° 54) repris par l'Agra, Hubert qui s'offre Sergeant (n° 81), Meaux Spécialités Auto (n° 93) racheté par le groupe Fauve. De même ont été repris par Alliance Automotive Group : Beauvais Pièces Auto (n° 42), Roussillon Freinage (n° 61), SD Decloux (n° 67), les Ets Barbier (n° 73), la Sodip

(n° 84). Autodis n'aurait fait sortir du classement par rachat que le groupe Niay (n° 87). Sans compter, les rachats d'entreprises passés inaperçus par l'équipe Zepros (on peut d'ailleurs s'interroger sur ceux n'ayant pas donné leurs chiffres 2017 !) ou celles dont le business est hors périmètre du Top 100. Une réalité clairement énoncée par les distribu-

tributeurs : il est crucial de faire de la croissance, or le marché peu porteur rend aléatoire la croissance organique, d'où la quête de chiffre complémentaire par rachat. *« Et cela présente également l'avantage d'étendre notre maillage, voire de consolider notre territoire. »*

• Alors que dans notre précédente édition, certains distribu-

teurs avaient grimpé fort dans le classement, pas de grande variation cette année avec un palmarès qui reste peu ou prou semblable à 2016. Et c'est plutôt en fin de classement que les mouvements se sont fait.

• À noter de nouvelles entrées : Comptoir Allard (n° 52), Pierre Auto (n° 54), Bellecave (n° 64), Ladrrière (n° 70), Maurer (n° 77), AFP (n° 78), CCA (n° 92) et CDLC (n° 94).

• Quid de l'an prochain ? Les supputations vont bon train sur les têtes de classement. IDLP atteindra-t-il assez vite la taille critique pour imposer son modèle alternatif resté familial face aux groupements financiers ? Vincent Laurent réussira-t-il la mutation totale du groupe familiale ou tombera-t-il définitivement dans l'escarcelle Renault ?

Aurilis va-t-il réussir son mariage avec PGA semblant vouloir concilier l'inconciliable – la fidélité aux marques constructeurs et celle à la réparation indépendante ? Un début de réponse en page 31 et 67 par les voix de Pierre-Michel Érard (PGA) et Erwann Chatelais (Flauraud) avec un PGA qui investit dans le dispositif du grossiste auvergnat. Enfin, Barrault sera-t-il encore indépendant, porté par MGA, ou racheté en même temps que le champion de la marque privé que tout le monde voit passer sous les fourches caudines d'un puissant groupement ? Si 2017 a été une année de forts mouvements, 2018 devrait plutôt être celle de la digestion-consolidation des achats, et 2019 pourrait être celle du retour des grandes manœuvres. ●



# LES LEADERS DU MARCHÉ FRANÇAIS

À 2,022 Md€, le business réalisé en 2017 par le Top 100 des grossistes indépendants est en progression de 4,4 % par rapport à l'année précédente. À lui seul, le Top 3 cumule 20 % du chiffre global, et fait 10 M€ de plus par rapport à N-1 (merci IDLP). La moitié du chiffre cumulé a été engrangée par les quatorze premiers du classement, comme pour le bilan 2016. En 2017, les filiales Autodis et Alliance Automotive Group ont cumulé

un business de 1,2 Md€, contre 1,1 Md€ en 2016. Leur performance n'est pas particulièrement notable car ces soixante-treize entités font la moitié du business réalisé par cent groupes ! Du côté des effectifs, le Top totalise 9120 salariés, soit 180 embauches par rapport à une année 2016 qui avait légèrement dégraissé. Pour rappel, notre Top 100 dépassait les 10 000 salariés en 2010 !

RANG	GROUPEMENT(S)	NOM	DIRIGEANT(S)	CA 2017 (k€)
1	ALTERNATIVE AUTOPARTS	IDLP	P. & F. GODEFROY	170600
2	LAURENT	LAURENT	V. LAURENT	136000
3	AUTOLIA	AURILIS GROUP	E. CHATELAI & T. FLAURAUD	91700
4	AUTODISTRIBUTION	NIORT FRÈRES	J.-F. NIORT	72540
5	AUTODISTRIBUTION - OREXAD	HUBERT	D. HUBERT	71500
6	AUTODISTRIBUTION	APA (GROUPE DUBREUIL)	P.-H. DUBREUIL	60913
7	ID RECHANGE	LEROY ACCESSOIRES DISTRIBUTION	J.-F. LEROY	59898
8	AUTODISTRIBUTION	DECHARENTON	P. RENAUT, J. CRESPIN, É. LUQUAS & R. ALLEAUME	57477
9	PRÉCISIUM	FERRON	H. & V. FERRON	56161
10	AUTODISTRIBUTION	TALBOT	T. & J.-L. TALBOT	54423
11	AUTODISTRIBUTION	FARSY	A. & F. FARSY	53981
12	AUTODISTRIBUTION - OREXAD	VILLEBENOIT*	J.-M. LETOUZÉ	50156
13	GROUPE AUTO - COLOR SERVICES	DURAND SERVICES	Y. & R. DURAND	47182
14	GROUPE AUTO - SOCCDA - COLOR SERVICES	RAGUES	M. & P. RAGUES	46940
15	GROUPE AUTO	ALLIANCE AUTO INDUSTRIE	V. OLIVES	45400
16	PRÉCISIUM	ODIS	L. DE LA MOTTE	40219
17	NEXUS	SACI	L. HABIERRE	38564
18	APPRAU	DASIR	P. LEFEUVRE	36000
19		NIPPON PIÈCES SERVICES	O. & J.-F. DESMET	35000
20	AUTODISTRIBUTION - OREXAD	FRADIS	T. MICHEL	29462
21	TF - AUTOLIA	BARRAULT	C. TARIS	28378
22	AUTODISTRIBUTION	DHENIN	P. DHENIN	27925
23	AUTODISTRIBUTION	GRANDBLAISE	G. LEROY	27564
24	GROUPE AUTO	DELESTREZ*	P. PETER	26536
25	PRÉCISIUM	RONDEAU	F. TEILLET	25500
26	AUTODISTRIBUTION - OREXAD	FICHOU	G. FICHOU	25171
27	NEXUS	ANIEL	V. BELHANDOUZ	23452
28	GPI	CDAL	O. MARETTI	23000
29	AUTODISTRIBUTION	GROSSMANN	J. GROSSMANN	23000
30	AUTODISTRIBUTION	ALSACE ÉLECTRO DIESEL	P. SPEISSER	22119
31		EST ENTREPOT	J.-L. & A. PICARD	17104
32	GROUPE AUTO	VESOUL ÉLECTRO DIESEL	J.-M. EUVRARD	16168
33	ALTERNATIVE AUTOPARTS	ATAC PIÈCES AUTO	G. PAPADOPOULOS, A. BOURGEOIS & C. DEROUCK	15870
34	CENTAURE	BRETEAULT	G. LEDUC	14498
35	GROUPE AUTO - PRÉCISIUM	CHANTERAUD	D. CHANTERAUD	14200
36	PARTNER'S	PYRAME	P. PYRAME	12804
37		NORD DISTRIBUTION*	M.-E. CAILLAUX	12753
38	APPRAU	ADIPA	L. FERRÉ	12500
39	GROUPE AUTO	MARTY TAILLEFER	M. CREUSY	11933
40	PRÉCISIUM	MANCHE Océan Automobiles	F. PICARD	11500
41	SOURCING AUTOMOTIVE	MÉGA 6 ORGANISATION	O. METZ	11350
42	PRÉCISIUM	CAL	S. PIZZITOLLA	11315
43	CENTAURE	ROMANO	J. ROMANO	10452
44	AGRA - AUTOLIA	SFAC	L. BRUTINEL	10100
45	CENTAURE	BEAL	C. COURT	9184
46	PRÉCISIUM	HAUTOT ET FILS	A. HAUTOT	9093
47	APPRAU	CHAUSSENDE	O. CHAUSSENDE	9000
48	GROUPE AUTO	DUBOIS	H. ARGUEL	8744
49	GROUPE AUTO	DESTRIEATS*	J.-P. DESTRIEATS	8622
50	TF - AUTOLIA	AUTOBAN	N. & A. BALYOZYAN	8423

\* Chiffres 2016

RANG	GROUPEMENT(S)	NOM	DIRIGEANT(S)	CA 2017 (k€)
51	CENTAURE	STIL	P. LEROUX	8400
52	ALTERNATIVE AUTOPARTS	COMPTOIR ALLARD	L. & C. ALLARD	8342
53	PRÉCISIUM	SOFAIR*	J. & M.-L. HERPIN	8068
54	AGRA	PIERRE AUTO	F. TOUSSAINT	8000
55	AUTODISTRIBUTION	DOUMENGINE *	M. DOUMENGINE	7764
56	PRÉCISIUM	OBJET PIÈCES AUTO (OPA)	P. & M. JUGIE	7722
57	PRÉCISIUM	CAPDEVILLE (CDA)	B. VILLETTE	7418
58	GROUPE AUTO	MARCEUL	J.-P. & D. MARCEUL	7413
59	CENTAURE - PRÉCISIUM	GROUPE FAUVE	M. RIGAL	7400
60	PRÉCISIUM	DUPEYRON CIA	P. DUPEYRON	7034
61	API - DOYEN	PROPIECE*	F. GORRIAS	7000
62	GROUPE AUTO	GUIPROMAN*	H. & R. PROTON	6885
63	CENTAURE	GOVIN	J. GOVIN	6870
64	PRÉCISIUM	BELLECAVE	Y. BELLECAVE	6800
65	GROUPE AUTO	RECHANGE AUTO SERVICE*	E. COUTON	6800
66	CENTAURE	EPS	É. MALLÉN	6328
67	PARTNER'S	SIAB	C. LAFFARGUE	6316
68	GROUPE AUTO	ARQUES ÉLECTRO DIESEL*	A. SENGEZ	6263
69	PRÉCISIUM	EUVRARD - ASD AUTO	A. EUVRARD	6243
70	VHIP	LADRIÈRE*	L. LADRIÈRE	6218
71	PRÉCISIUM - VHIP	FAAC	M. GRETH	6100
72	ALTERNATIVE AUTOPARTS	ARBONA*	B. ARBONA	6100
73	GROUPE AUTO	AUTO STYL	É. BERNARD	5975
74		CASTELLANOS DISTRIB. MIDI-PYRÉNÉES	T. CASTELLANOS	5875
75	PRÉCISIUM COLOR	SD LAQUES SYSTÈMES	J.-J. VAISSIÈRE	5787
76	PARTNER'S - DOYEN	JACQUES SCHMITT	T. & F. SCHMITT	5440
77	PRÉCISIUM COLOR	MAURER	M. MAURER	5420
78	ALTERNATIVE AUTOPARTS	AUTOMOTIVE FACTORY PARTS*	S. FALCO	5350
79	GROUPE AUTO VL	RAFAILLAC	P. RAFAILLAC	5202
80	ID RECHANGE	TECHNIC PIÈCES AUTO	D. FOURNIER	5140
81	PRÉCISIUM	SAUMUR ÉLECTRO DIESEL	H. GUILIANI	5105
82	CENTAURE	SPPV	J.-L. MARIA	5100
83	PRÉCISIUM	FRANCE PIÈCES AUTO*	E. TEILLET	4636
84	PRÉCISIUM	CRESPI*	J.-M. CRESPI	4375
85	PARTNER'S	GENELEC	J. & F. RIFFLART	4364
86	ID RECHANGE	COIGNIÈRES PIÈCES AUTO	P. GANDON	4180
87	ID RECHANGE	AUTO 2001*	F. DI IORIO	4120
88	AGRA	FORMULE PIÈCES AUTO	J.-L. CREPET	4100
89	AUTODISTRIBUTION	FRÈRE	J.-Y. FRÈRE	4011
90	CENTAURE - PARTNER'S	BONNAFOUS	P. BONNAFOUS	3967
91	AGRA	DUMAS-COLINOT*	F. COLINOT	3794
92	PRÉCISIUM COLOR	COMPTOIR CARROSSERIE AUTOMOBILE	E. ACHE	3000
93	CENTAURE	DICASE*	J.-Y. RONA	2863
94	PRÉCISIUM COLOR	CDLC (GROUPE BESSON)	J.-F. BESSON	2686
95	CENTAURE	TH PEINTURE	J.-N. HERRARD	2621
96	AGRA	NOYON ROULEMENTS ÉTANCHÉITÉ	P. PINTEAU	2607
97	AGRA	ACCESSOIRES AUTOMOBILES DU JURA*	Y. JEUNET	2500
98	ID RECHANGE	TYM AUTO*	G. TYMRAKIEWICZ	2455
99	AGRA	AUTO PIÈCES MURET*	E. CAZENAVE	2448
100	CENTAURE - PARTNER'S	LARTIGUE LAVIE	P. CAZEUX	2328

Dans le classement, les chiffres en vert signifient que le CA est en progression, en rouge qu'il est en baisse et en bleu qu'il est stable

## PROGRESSION CA LES 50 MEILLEURS

NOM	DIRIGEANT	ÉVOL. N-1
1 CDAL	O. MARETTI	32,76%
2 DURAND SERVICES	Y. & R. DURAND	25,66%
3 PIERRE AUTO	F. TOUSSAINT	23,08%
4 ANIEL	V. BELHANDOUZ & J.-M. ANIEL	20,03%
5 BARRAULT	C. TARIS	17,87%
6 BELLECAVE	Y. BELLECAVE	17,85%
7 SIAB	C. LAFFARGUE	14,84%
8 EST ENTREPOT	J.-L. & A. PICARD	14,75%
9 IDLP	P. & F. GODEFROY	14,50%
10 STIL	P. LEROUX	13,51%
11 COIGNIÈRES PIÈCES AUTO	P. GANDON	13,28%
12 TECHNIC PIÈCES AUTO	D. FOURNIER	12,94%
13 HUBERT	D. HUBERT	11,54%
14 FRADIS	T. MICHEL	11,46%
15 ALLIANCE AUTO INDUSTRIE	V. OLIVES	11,27%
16 SACI	L. HABIERRE	10,95%
17 OBJAT PIÈCES AUTO (OPA)	P. & M. JUGIE	10,22%
18 CHAUSSENDE	O. CHAUSSENDE	9,90%
19 LEROY ACCESSOIRES DISTRIBUTION	J. LEROY	9,12%
20 CAL	S. PIZZITOLLA	9,07%
21 TALBOT	T. & J.-L. TALBOT	8,57%
22 MAURER	M. MAURER	8,40%
23 HAUTOT ET FILS	A. HAUTOT	7,92%
24 AUTO STYL	E. BERNARD	7,89%
25 CHANTERAUD	D. CHANTERAUD	7,58%
26 BRETEAULT	G. LEDUC	7,02%
27 FORMULE PIÈCES AUTO	J.-L. CREPET	6,00%
28 ADIPA	L. FERRÉ	5,93%
29 DASIR	P. LEFEUVRE	5,88%
30 NIORT FRERES	J.-F. NIORT	5,74%
31 MARTY TAILLEFER	M. CREUSY	5,73%
32 APA (GROUPE DUBREUIL)	P.-H. DUBREUIL	5,73%
33 FICHO	G. FICHO	5,29%
34 ROMANO	J. ROMANO	4,52%
35 VESOUL ÉLECTRO DIESEL	J.-M. EUVRARD	4,31%
36 ATAC PIÈCES AUTO	G. PAPADOPOULOS, A. BOURGEOIS & C. DEROUCK	4,00%
37 GENELEC	J. & F. RIFFLART	3,78%
38 DUBOIS	H. ARGUEL	3,63%
39 FAAC	M. GRETH	3,39%
40 FARSY	A. & F. FARSY	3,36%
41 GROUPE GOVIN	F. GOVIN	2,88%
42 DUPEYRON CIA	P. DUPEYRON	2,51%
43 MARCEUL	J.-P. & D. MARCEUL	2,45%
44 ALSACE ÉLECTRO DIESEL	P. SPEISSER	2,40%
45 RAGUES	M. & P. RAGUES	2,27%
46 FRÈRE	J.-Y. FRÈRE	2,14%
47 CDLC (GROUPE BESSON)	J.-F. BESSON	1,82%
48 COMPTOIR ALLARD	L. & C. ALLARD	1,73%
49 FERRON	H. & V. FERRON	1,72%
50 EPS	É. MALLEN	1,46%

## Tradis et plateformes au coude-à-coude

Sur les 100 champions du classement, à peine une petite quinzaine annonce un recul de leur activité, compensé par 17 autres groupes affichant une progression à deux chiffres. À noter que le groupe Fauve piloté par Marc Rigal a tout simplement doublé la mise en intégrant Meaux Spécialités Auto. Pour des raisons techniques, nous n'avons malheureusement pas pu lui donner la place qui lui revenait dans ce classement !

■ À noter que la croissance est portée à quasiment même proportion par les champions du Top 10 et les 89 suivants.

■ Alors que la progression moyenne des 100 classés se situe à 5,25 %, les « 50 meilleurs progression de CA » performant avec une moyenne à 8,8 %, contre 9,35 % sur l'année N-1.

■ Le groupe Durand poursuit sa montée, passant de la 3<sup>e</sup> à la 2<sup>e</sup> place des plus belles progressions. Pour rappel, dans notre édition 2015, il occupait l'avant-dernière position. Sa plateforme lyonnaise ne doit pas être étrangère à ces performances ! IDLP revient dans ce classement et reprend sa position de 2015.

■ La plateforme CDAL, les distributeurs Pierre Auto et Bellecave, nouveaux entrants dans notre Top 100, prennent la tête des performeurs !



## Gain de productivité dans le Top 10

L'an passé, chaque salarié des entreprises classées dans le Top 100 a produit 235 000 € de business, un petit 3 % de plus que l'année précédente. En revanche, les « 50 meilleurs en productivité » grimpent à 284 000 € de moyenne (+ 6 %).

■ Leroy Accessoires Distribution garde toujours la pole position, très loin devant ses suivants.

■ Les plateformes restent les championnes toutes catégories sur la productivité avec une moyenne à 457 000 €, quand la norme admise par la distribution se situe autour des 200 000 €. Si l'an passé les plateformes avaient marqué légèrement le pas (hormis Est Entrepôt), elles affichent toutes des ratios à la hausse.

■ Les leaders du CA restent ici minoritaires mais sont plus nombreux à afficher une productivité remarquable. Ainsi, Idlp, Laurent, APA et Leroy Accessoires Distribution, déjà présents dans notre précédente édition, sont rejoints par Talbot et Hubert.

Seules les entreprises ayant donné leurs chiffres 2017 sont prises en compte dans ces deux tableaux.

## PRODUCTIVITÉ LES 50 MEILLEURS

NOM	DIRIGEANT	CA (k€)/SALARIÉ
1 LEROY ACCESSOIRES DISTRIBUTION	J. LEROY	1248
2 CDAL	O. MARETTI	767
3 EST ENTREPOT	J.-L. & A. PICARD	713
4 ADIPA	L. FERRÉ	431
5 DASIR	P. LEFEUVRE	400
6 GROUPE GOVIN	F. GOVIN	362
7 MÉGA 6 ORGANISATION	O. METZ	355
8 ANIEL	V. BELHANDOUZ & J.-M. ANIEL	350
9 MARTY TAILLEFER	M. CREUSY	314
10 EPS	É. MALLEN	301
11 IDLP	P. & F. GODEFROY	300
12 CHAUSSENDE	O. CHAUSSENDE	300
13 SPPV	J.-L. MARIA	300
14 BEAL	C. COURT	296
15 FRÈRE	J.-Y. FRÈRE	287
16 ODIS	L. DE LA MOTTE	268
17 BELLECAVE	Y. BELLECAVE	252
18 SACI	L. HABIERRE	244
19 SD LAQUES SYSTÈMES	J.-J. VAISSIERE	241
20 NIPPON PIÈCES SERVICES	O. & J.-F. DESMET	238
21 CHANTERAUD	D. CHANTERAUD	237
22 DURAND SERVICES	Y. & R. DURAND	235
23 BONNAFOUS	P. BONNAFOUS	233
24 AUTO STYL	E. BERNARD	230
25 PIERRE AUTO	F. TOUSSAINT	229
26 JACQUES SCHMITT	T. & F. SCHMITT	227
27 CAL	S. PIZZITOLLA	226
28 GRANDBLAISE	G. LEROY	219
29 TH PEINTURE	J.-N. HERRARD	218
30 GROSSMANN	J. GROSSMANN	215
31 TECHNIC PIÈCES AUTO	D. FOURNIER	214
32 TALBOT	T. & J.-L. TALBOT	213
33 FAAC	M. GRETH	210
34 RAFAILLAC	P. RAFAILLAC	208
35 ALSACE ÉLECTRO DIESEL	P. SPEISSER	207
36 LAURENT	V. LAURENT	207
37 CDLC (GROUPE BESSON)	J.-F. BESSON	207
38 DHENIN	P. DHENIN	204
39 BRETEAULT	G. LEDUC	199
40 CAPDEVILLE (CDA)	B. VILLETTE	195
41 FICHO	G. FICHO	194
42 APA (GROUPE DUBREUIL)	P.-H. DUBREUIL	190
43 FRADIS	T. MICHEL	190
44 COIGNIÈRES PIÈCES AUTO	P. GANDON	190
45 HUBERT	D. HUBERT	188
46 NOYON ROULEMENTS ÉTANCHÉITÉ	P. PINTEAU	186
47 COMPTOIR ALLARD	L. & C. ALLARD	185
48 VESOUL ÉLECTRO DIESEL	J.-M. EUVRARD	184
49 DUBOIS	H. ARGUEL	182
50 RAGUES	M. & P. RAGUES	181

# MÉTHODOLOGIE

## [DÉFINITION]

Le « Top 100 de la Rechange Indépendante » est la photographie annuelle des évolutions structurelles du commerce de gros automobile et des performances économiques des entreprises les plus dynamiques du secteur.

## [LE CHAMP DE L'ÉTUDE]

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

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

## [CHIFFRE D'AFFAIRES]

Le CA consolidé des groupes cités est calculé par addition des CA des sociétés entrant dans le périmètre desdits groupes. Le chiffrage est réalisé à partir de la dernière publication disponible des comptes d'exploitation (sources : Infogreffe.fr et Manageo.com) et de la déclaration des entreprises. Les entreprises dont nous ne disposons pas des chiffres 2017, et pour lesquelles nous avons opté pour la publication de leurs chiffres 2016, sont identifiées par un (\*).

## [MODE OPÉRATOIRE]

La détection des entreprises susceptibles de figurer dans le Top 100 s'est essentiellement appuyée sur les grands distributeurs indépendants et les plateformes régionales notamment 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 IDLP : **Patrice et Fabrice Godefroy** ; APA (Groupe Dubreuil) : **Alex Garcia** ; Alsace Électro Diesel : **Philippe Speisser** ; Pierre Auto : **Frédéric Toussaint** ; Talbot : **Pierre-Olivier et Thierry Talbot** ; FAAC : **Michel Greth** ; Autostyl : **Éric Bernard** ; Niort Frères : **Jean-François Niort** ; Hubert : **Didier Hubert** ; Aurilis Group : **Pierre-Michel Erard** ; Atac Pièces Auto : **Frédéric Derouck** ; EPS : **Éric Mallen** ; Fichou : **Gwenaëlle Fichou** ; CDLC : **Sébastien Roblin** ; Comptoir Carrosserie Automobile : **Eddie Achte** ; Breteault : **Didier Leduc** ; Barrault : **Stéphane Péronnet** ; Laurent : **Vincent Laurent** ; Maurer : **Michel Maurer**.
- Aux équipes de Zepros qui ont supporté (dans tous les sens du mot) cette aventure statistique.

CHASSIS-POWERTRAIN  
DRIVELINE-SERVICE  
VOS ENJEUX  
INSPIRENT NOS SOLUTIONS

**#SPECIALISTINSIDE**  
Avec vous, NTN-SNR développe la réponse la plus affûtée à chacune de vos applications en Powertrain, Driveline et Chassis. Issues de notre expertise en fabrication, nourries de notre double culture européenne et asiatique, nos pièces innovent. Nos équipes sont animées d'un sens de l'écoute unique. Nos solutions atteignent vos objectifs.

www.ntn-snr.com

**NTN SNR**  
With You



PIERRE-MICHEL ERARD  
(PGA)

« La réalité réside dans la concentration continue du secteur de la pièce avec des constructeurs qui franchissent la ligne IAM, les positions dominantes d'AAG et d'Autodis, l'arrivée de mastodontes américains, Nexus qui a fait bouger les lignes des centrales... Tout ceci concentre les flux. Mais fondamentalement, dans les réseaux de réparation, je n'ai vu aucune ligne bouger... De même, les disrupteurs apparus il y a dix ans n'ont pas non plus bouleversé le marché, malgré leur âge d'or des années 2012/2013. Mais aujourd'hui, ils marquent un pallier. »

ÉRIC GIROT  
(AAG)

« Par rapport aux autres marchés européens, la France est le laboratoire parfait : entrée de la grande distribution dans la pièce auto, arrivée des centres autos, d'Internet et enfin le plus gros constructeur français qui débarque sur la pièce IAM, et les garages indépendants sont toujours là ! »

PETER VANOSMAEL  
(VHI)

« L'avenir ? La concentration toujours. Quand je vois les investissements que nous faisons – une plateforme de 100 000 m<sup>2</sup> totalement automatisée à Birmingham – il y a tout de même une confiance dans le marché. Le marché est là. »

# LES INDÉPENDANTS

Jusque-là ancrés sur l'autel de la pièce premium, la tentation est forte chez les grands dans les racks Distrigo avait refroidi leurs ardeurs. Coup de grâce cette année avec massacrés. Le vent de la colère souffle. Les distributeurs semblent prêts à se mettre En attendant, le marché continue de se concentrer, de s'organiser

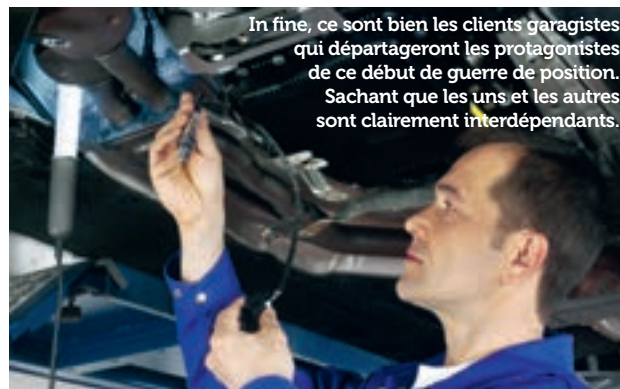
## GUERRE DES NERFS

# Des relations distributeurs-fournisseurs en hyper-tension

**P**as contents ! Distrigo avait allumé la mèche, Otop met le feu aux poudres. En effet, les distributeurs se plaignent d'une pièce premium dévoyée et les équipementiers ne sont pas très à l'aise avec cette pléthore de canaux à honorer ! Sur ces modèles qui remettent en cause les prés carrés du marché, la question est : y aller ou pas ?

### Les distributeurs trahis ?

Être multicanal, certes, mais il faut une cohérence de la politique commerciale des fournisseurs. « L'effet pervers des concepts qui arrivent est que la marque premium n'en a plus que le nom et plus le prix ! », commente Stéphane Péronnet (Barrault). Cette déferlante de pièces vendues « à vil prix » déstabilise leur propre politique tarifaire. « Malheureusement, le prix Internet devient la référence », regrette Philippe Speisser (AED). Et les distributeurs d'insister sur leur différence de niveau de service pour justifier leurs positions.



In fine, ce sont bien les clients garagistes qui départageront les protagonistes de ce début de guerre de position. Sachant que les uns et les autres sont clairement interdépendants.

« Notre métier est très spécifique en matière de garantie, de retour. Il faudrait une grande réactivité pour livrer, reprendre, recalculer les remises... Pas sûr que les acteurs Internet aient la souplesse pour nous égaler », rappelle Michel Greth (FAAC). Une fronde du terrain bien comprise par les groupements. « À se jeter sur toutes les formules qui bougent, les équipementiers mettent en danger le positionnement de leur marque et sa compréhension par les distributeurs traditionnels. Ce sont les équipementiers qui prennent le risque, mais c'est à eux de l'apprécier », met

en garde Stéphane Antiglio (Autodis).

### Fournisseurs : deux écoles

Message reçu 5/5 par certains équipementiers qui ont senti le risque d'aller récupérer du volume chez ces acteurs disrupteurs. Ils ont entendu les avertissements à peine déguisés des groupements et de certains distributeurs qui pourraient décider de remplacer ces fournisseurs aventuriers. « Sur les nouveaux concepts, nous y allons après réflexion sans pénaliser nos clients distributeurs. Et lorsque l'on y va, c'est avec une politique commerciale spécifique

et à un niveau tarifaire qui respecte le positionnement de la distribution traditionnelle. Et cela fonctionne ! Car il y a une clientèle sur le Net qui veut des pièces d'origine, et cela malgré des prix non dégradés », assure Olivier Berlioz (Hutchinson). Reste que la coupe déborde des deux côtés. Les sollicitations financières des groupements assèchent les fournisseurs qui basculeraient bien sur le digital pour faire des économies d'échelle. Équation prégnante pour les équipementiers pilotés de loin par des headquarters qui observent la « région France » et s'interrogent sur l'intérêt de poursuivre sur un marché IAM gourmand en coûts marketing qui ne présente plus l'intérêt de compenser les marges de l'OE. Pour certains les choses sont simples : aller voir ailleurs sur les marchés émergents qui laissent espérer de belles « rentas » ou réimaginer leur distribution en sautant certains échelons pour atteindre les économies d'échelle attendues en haut lieu. ●

Caroline Ridet



# TS VENT DEBOUT

assistés de changer de religion ! Déjà l'an passé, l'arrivée des pièces équipementiers Otop, acteur intrusif du e-commerce s'appuyant sur ces mêmes pièces, mais à prix en ordre de marche pour contrer ces initiatives disruptives. Et ils en ont les moyens. Coup de chaud passager ou vrai tournant ? La suite nous le dira.

## INTÉGRATION VERTICALE

# Filiales : entre croissance externe et consolidation

Pour l'exercice 2017, les filiales des deux groupements ont généré un business cumulé en hausse de 9%. Pas « une année record du point de vue du développement commercial », mais qui a permis de préparer 2018 et surtout la suite qui s'annonce particulièrement tendue en termes tarifaires. Du côté d'Autodistribution, pas de course au maillage l'an passé avec 25 entités filialisées pour 236 points de vente, ni de croissance explosive avec un business de 641,5 M€, soit 1,5 M€ de plus qu'en 2016. Les filiales ont en revanche affûté leur organisation en entrant dans un processus de spécialisation. « Nous avons des sites portant des activités mixtes PL et VL. Nous avons séparé les activités de nos sites portant une activité mixte. Nous avons décidé de séparer les métiers, car nous considérons qu'en focussant sur un métier, on a des chances de le faire efficacement », explique Frédéric Gaillard, DG des activités Distribution automobile. Les sites VP

ont ainsi transféré leur business PL aux sites spécialisés.

### Des rachats à venir

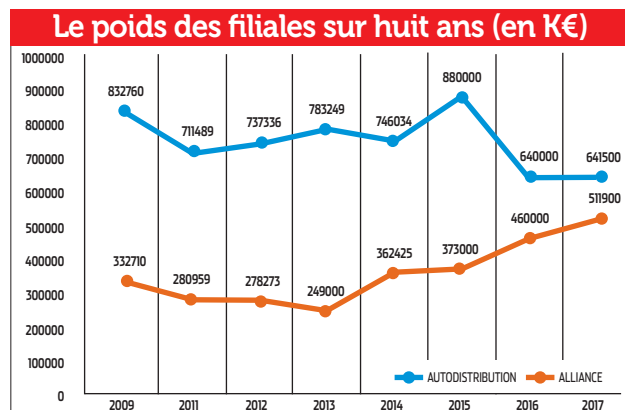
Autre changement dans l'organisation : outre le pilotage des filiales, Frédéric Gaillard est dorénavant en charge de l'animation fonctionnelle des distributeurs indépendants. « Cela permet un bon alignement entre les deux types de structure. Car nous rencontrons les mêmes problématiques. » L'enjeu : homogénéiser le modèle, car « sur un marché complexe, on n'a pas intérêt à moyenniser, il faut piloter avec

finesse ». Plus porteuse, l'année 2018 permet donc de repartir à la chasse ! Ainsi, trois acquisitions ont été réalisées (CAC à Saint-Gaudens, GPR Auto à Limoges et SFIA à Épernay), avec une quatrième qui doit bientôt se concrétiser. « La majorité des distributeurs à acheter font entre 2 et 3 M€. Il y a des opportunités de faire des acquisitions au niveau local pour renforcer nos positions. » D'autres achats devraient donc être réalisés. Parallèlement, les filiales ont ouvert six Proxi (comptoir dédié à la vente PR aux particuliers et bricoleurs) avec

dans le viseur dix sites opérationnels d'ici la fin de l'année. Enfin, Frédéric Gaillard poursuit le travail d'optimisation du modèle de distribution, car « avec la guerre des prix, le marché va être très tendu. Nous devons être irréprochables sur notre niveau de service avec des coûts maîtrisés. »

### Consolider les acquis

Du côté d'Alliance Automotive Group, on annonce un CA 2017 à 512 M€ (+11%), avec 49 entités pour 222 points de vente, soit 32 de plus. Et de la même façon, 2018 est répartie sur des acquisitions : Éco Pièces Auto et la Sofaib en distribution PR, la plateforme Aprevia en PL. Et, rappelle Éric Giroit, le DG d'AAG, le rachat par l'Américain GPC ne changera pas sa stratégie de croissance externe : enrichir le portefeuille métiers et produits, soit protéger le maillage (voire le gonfler) de l'enseigne. « Sachant que dans ce cas de figure, nous privilégions les rachats entre distributeurs avant de filialiser », tient-il à préciser. ● C. R.



### STÉPHANE PÉRONNET (BARRAULT)

« Un hiver sans période de grand froid, suivi par une période de contrôle technique renforcé qui a fait exploser les chiffres. Le marché 2018 est suffisamment atypique pour que l'on ne soit pas capable de prévoir l'atterrissage. Mais ce qui est pris est pris ! »

### OLIVIER BERLIOZ (HUTCHINSON)

« L'an passé, nous avons été touchés par les ruptures de livraison. Car nous avons été pénalisés par la première monte qui a un peu accaparé la capacité de production avec la reprise du marché automobile. Maintenant, nos entreprises ont investi. Cette année, je n'ai pas eu de remontées sur le sujet. »

### FRANCK ROGER (SKF)

« Les ruptures de livraison sont aussi dues à un manque de visibilité. Les industriels travaillent en flux tendu. Nous avons besoin de forecast de prévisionnels de commandes de la part de la distribution, or nous n'en avons quasiment jamais. Il est donc difficile d'alimenter nos usines en données marché leur permettant de cadencer la production. »

### LAURENT FERRÉ (ADIPA)

« Internet est un marché que l'on ne peut plus négliger ni repousser. »

**JEAN-LUC PICARD**  
(EST-ENTREPOT)

« Les problèmes de rupture nous pénalisent. Et cela s'accroît. C'est un vrai souci. Je veux stocker pour pouvoir absorber ces ruptures et pour éviter les conséquences sur la satisfaction client. »

**OLIVIER BERLIOZ**  
(HUTCHINSON)

« On ressent que cela se calme du côté des rachats de distributeurs. En 2017 c'était très important, et cela a été pénalisant pour nous qui travaillons beaucoup avec les indépendants. »

**JEAN-FRANCOIS NIORT**  
(NIORT FRERES)

« Une opération sur deux est stoppée en cours de route. Donc, le recul d'Autodis n'est pas unique. Globalement, il y a une reconnaissance au niveau boursier, malgré les alertes de baisse de prévisions indiquées par LKQ, freinant en partie l'entrée en bourse d'Autodis. Mais le produit reste crédible. Regardez ce qui s'est passé dans les gros rachats récents (LKQ/ Stahlgrüber, GPC/ AAG) avec des prix de ventes démultipliés. Le métier a pris de l'attrait car il se consolide. Je ne suis pas inquiet. Ils trouveront les ressources pour se financer. »

**ERIC GIROT**  
(AAG)

« Le marché indépendant a pris des parts de marché et s'est consolidé. Il est devenu visible pour les acteurs internationaux et ensuite les constructeurs. Nous n'en sommes qu'au tout début de la consolidation avec des marchés européens disséminés. En France, au sein même d'AAG et d'Autodis, il y a encore beaucoup d'indépendants. »

## FINANCE

# Ça chauffe en Bourse pour la pièce

L'arrêt du projet d'introduction en Bourse d'Autodis a déclenché de multiples commentaires. Pourtant, le cas du n°1 de la distribution hexagonale est loin d'être une exception. Ainsi, selon notre confrère *Les Échos*, sur le deuxième trimestre, 45% des entreprises ont reporté leur projet d'introduction en Bourse en Europe. Du jamais vu ! Le dernier record en date de recul d'IPO remonte au troisième trimestre 2015, qui ne dépassait pas les 25%. En cause : le retour de la volatilité dû aux craintes économiques et géopolitiques

qui ont rendu les investisseurs nerveux. « Repousser son projet d'introduction en Bourse n'est plus un tabou. Les investisseurs ne tiennent plus rigueur aux sociétés qui ont préféré repousser leur projet de cotation en raison des mauvaises conditions de marché. Les secondes tentatives sont les bonnes », note le journal économique. De quoi relativiser l'aventure Autodis.

**Peser le pour et le contre**  
Reste que dans près de 20% des cas, ces échecs d'IPO aboutissent à des opérations de fusion-



acquisition. De quoi alimenter la rumeur d'un prochain rachat du distributeur, aussitôt éteinte par la levée de fonds (175 M€) sur le marché obligataire. Cet épisode fait dire à beaucoup qu'entrer dans le jeu de la « haute » finance est dangereux ! LKQ en a fait les frais avec une perte de plus de 18% de sa valeur boursière sur l'année glissante. Pourtant, les investisseurs lui prédisent une

croissance de 33% sur les cinq prochaines années, sa rentabilité comme sa capacité à couvrir ses dettes sont bonnes. Moins de projets d'acquisition, coût de finalisation du rachat de l'Allemand Stahlgrüber... peuvent suffire à refroidir sa cote ! A contrario, pour l'instant, GPC (propriétaire d'Alliance Automotive Group) tient la sienne ! ●

C. R.

## PARTS DE MARCHÉ

# Autodis Group brigue le leadership avec AAG



Dans le cadre de son entrée en Bourse avortée, Autodis a hiérarchisé le poids des groupements dominants (sont pris en compte les prix de vente à réparateurs). Sur un business PR évalué à 5,7 Md€ en 2017, Autodis Group/Autodistribution (filiales + indépendants) est n°1 avec 29% de pdm pour un business de 1,65 Md€ (1,9 Md€ en y ajoutant le VI). Groupauto pèserait 16%, Précisium 6% et Partner's 4%. En consolidant, Alliance Automotive Group se placerait dans la roue du n°1 avec 26% de pdm sur un CA évalué à

1,48 Md€ (1,73 Md€ avec le VI). Enfin, viennent les leaders hexagonaux hors groupements : IDLP comme Laurent occuperaient chacun 4% de pdm et Flauraud 3%. À noter que l'Agra n'est pas classé dans cette analyse Autodis, faute de données ! Au total, ces cinq leaders français cumuleraient 66% de pdm. Les 34% restants se partageraient donc entre les adhérents de l'Agra et les 2000 réparateurs sans étiquette sous la barre du million d'euros, selon l'étude Autodis. Un vivier pour renforcer son maillage. ●

C. R.

## CONCENTRATION

# Pause sur les achats emblématiques

Après la déferlante 2017 et les dix sorties de notre classement, les choses semblent se calmer cette année. Sauf les rumeurs : MGA à vendre et pouvant intéresser Groupauto, qui n'a pas de marque privée. Le groupement pourrait ainsi piocher dans le catalogue de son propriétaire GPC, sa marque privée NAPA, très puissante aux États-Unis... ou non, faute de parcs concordants ! Et puis, il se murmure que l'Agra serait aussi sur le coup. L'Agra que l'on verrait bien aussi intégrer la planète AAG... Sans oublier les bruits autour d'Autodis qui volerait au secours d'un Oscar en perdition. Mais le même, Autodis, qui serait finalement absorbé par LKQ Europe... Autant de projections hypothétiques démontrant l'absence de visibilité sur le paysage

de demain, rendant très imaginaire certains esprits. En fait, on s'inquiète car rien de pire que l'incertitude. D'autant que ce jeu de concentration fait des victimes, notamment chez les fournisseurs et plateformes qui y perdent de fidèles clients. Les équipementiers sont également entrés en campagne de fusion-acquisition. Pour 2017, le cabinet M&A Worldwide recense 265 opérations dans le secteur au niveau mondial et déjà 67 sur le premier trimestre 2018 ! Dans ce lot, nous retenons Tenneco qui s'est offert Federal-Mogul. Hella Behr est passé Plastic Omnium et Mahle s'est offert BrainBee Group. Et d'autres grosses annonces devraient tomber d'ici la fin de l'année. La concentration a encore de beaux jours devant elle ! ●

C. R.



# DÉCOUVREZ LES FORCES D'AUTODISTRIBUTION



Autodistribution est le **leader français et européen** de la distribution indépendante de pièces détachées automobile et poids lourds toutes marques.

Depuis 1962, il est le partenaire de **référence des professionnels de la réparation** mécanique et carrosserie VL et PL et des gestionnaires de flottes.

- **Un réseau** de 100 distributeurs et 606 points de ventes en France.
- **Une large gamme multimarques** de plus de 3 millions de références, issues de 250 fournisseurs.
- **Une force logistique** avec un taux de disponibilité des pièces très élevé, livré 2 à 4 fois par jour chez le réparateur.
- **Des solutions innovantes** : outils de diagnostic, assistance technique, formations, extranet de commande de pièces, marque distributeur Isotech, Cora une solution unique pour les pièces de carrosserie, gammes de produits en échange standard... etc.



## autodistribution

LE SPÉCIALISTE DE LA PIÈCE AUTO ET POIDS LOURDS

Pour plus d'information rendez-vous sur  
[www.autodistribution.fr](http://www.autodistribution.fr)

LES PARTENAIRES PRIVILÉGIÉS DE VOTRE RÉSEAU :



PIERRE-MICHEL ERARD  
(PGA)

« Je ne crois pas au risque de dépréciation de la pièce d'origine, en vendant de la pièce équipementier. Les MDD de la grande distribution se vendent au même titre que les marques traditionnelles. Kléber a-t-il détruit Michelin? Non, donc il faut arrêter avec cela. Le marché est structuré autour d'offres segmentées pour un client qui n'est pas unique. C'est l'opposé qui n'existe pas. On ne peut pas avoir une offre unique pour un client unique. Très dangereux. »

FRÉDÉRIC DEROUCK  
(ATAC)

« Otop n'aborde finalement pas le marché de façon innovante, car le low cost a déjà été abordé avec la MDD mais sous des angles différents. Là, on parle de déshabillage du service. En revanche, l'approche marketing et la proximité de la livraison sont des nouveautés. Mais est-ce viable: avec si peu de marges (car prix plus qu'écrasés), comment financer ces charges supplémentaires? »

JEAN-FRANCOIS NIORT  
(NIORT FRÈRES)

« Nous allons à la rencontre de sacrés défis dans la mutation du marché. Les modes de consommation de la mobilité vont changer. Le véhicule autonome, j'y crois. Comment allons-nous intervenir dans ce nouveau paysage? Sur le service! Et selon moi, la technique est un moyen de résister. Il y a encore plein de choses à inventer. »

MICHEL GRETH  
(FAAC)

« La volonté des opérateurs tels que Mister-Auto, Amazon ou eBay m'inquiète forcément. On sait que c'est dans leurs cartons, mais pas sûr qu'ils aient la souplesse pour parvenir à nous égaler. »

## APPROVISIONNEMENT

# Livraison fournisseurs : la machine se grippe

« Il y a une grosse tension sur les ruptures de livraison des fournisseurs, notamment sur les pièces d'usure. C'est de plus en plus marqué. Nous devons surstocker. Parfois, nous devons même doubler ou quadrupler nos offres ! » Erwann Chatelais (Flauraud) résume une préoccupation entendue dans nos nombreux entretiens avec les distributeurs qui trouvent cela anormal. Qu'est-ce qui justifie cette défaillance des fournisseurs, jusque-là plutôt saisonnière mais qui devient récurrente? Origines industrielles, effets plaques constructeurs? En fait, un faisceau de causes est mis en avant par les fournisseurs pour expliquer ce phénomène.

### Attentisme de rigueur

La reprise du marché OE a clairement asséché les approvisionnements des marchés rechange. On constate un retard à l'allu-



La supply chain est grippée du fait d'une production en flux plus que tendu depuis la reprise chez les industriels du secteur.

mage des usines pour répondre aux demandes de la distribution européenne par des industriels qui attendaient que la reprise s'installe confortablement pour investir dans de nouvelles lignes de production. Même attentisme du côté des distributeurs européens. Résultats, les fournisseurs ont dû traiter un afflux de commandes venant de partout et en même temps! D'où des embouteillages et en bout de chaîne des retards de livraison. Il ne faut pas non plus occulter le fait que nos marchés matures sont moins

porteurs face à des pays émergents qui font briller les yeux des équipementiers, plus enclins à les choyer (avec un service prioritaire) pour cause d'espoir de très gros volumes à l'horizon. Plus anecdotique, mais qui devrait porter préjudice à la production, donc à la mise en stock... et durer des années : les fermetures de sites de production mondiaux pour une mise en conformité environnementale. Des pénuries seraient à prévoir sur certaines pièces! L'assemblage de gammes complexifie encore le

schéma faute de pouvoir maîtriser son sourceur.

### Trouver des alternatives

Enfin, les représentants rechange des équipementiers estiment que les distributeurs ne leur facilitent pas la tâche de respect de délais. Car faute de reporting des acheteurs-distributeurs de commandes de stocks passées bien en amont, ils manquent de visibilité pour commander à leur usine qui va alors calibrer ses chaînes sur les plus organisés. Cette situation, qui pourrait se pérenniser, amène les distributeurs à penser à des contre-feux. En premier lieu en stockant des marques moins soumises à ces « trous » de livraison (notamment celles non présentes en première monte), mais aussi en se penchant de plus en plus sur les marques privées dont ils pensent mieux maîtriser le flux. ●

C. R.

## MODÈLE ÉCO

# Les jobbers ne sont pas morts... ils s'intègrent

Le petit comptoir en centre-ville, indispensable des grandes métropoles, le « distributeur mobylette »... Un modèle qui n'a pas dit son dernier mot. Si les observateurs estiment que ce seront les premières victimes de l'arrivée du site d'e-commerce Otop, fort est de constater que les champions de la distribution se sont emparés du concept, histoire de recapter la clientèle des « bricoleurs ».



Ainsi, Autodistribution a relancé en 2015 son concept Proxi en déploiement dans le réseau. Et cette année, suite à l'acquisition du groupe Vercaigne, Alliance Automotive Group a rebondi sur les 80 petits magasins Pièces Auto, l'arme de guerre de l'ex-groupe nordiste. Pour lui donner un destin national, il va initier dès septembre une franchise proposée à des jobbers intéressés par une structure allégée et sans atelier, mais aussi à ses distributeurs pour s'implanter dans les zones urbaines. Enfin, quelques initiatives individuelles montrent l'intérêt de la formule. Ainsi, Didier Hubert (Autodistribution) a lancé Défi Pièces Auto, sa propre franchise de jobber. ●

C. R.

## TRANSMISSION

# Les successions se succèdent

La succession comme antidote à la vente! En ces périodes de rachats à la chaîne, les distributeurs semblent construire leur stratégie en fonction de leur arbre généalogique. « Aujourd'hui, je n'ai pas besoin de vendre car j'ai un successeur. Ce n'est pas la même chose pour ceux qui n'ont pas de succession et arrivent à un âge où il faut penser à lâcher les rênes », remarque Jean-Luc Picard (Est Entrepôt). Et de fait cette année, nombre de « fils et filles de » ont été mis sur le devant de la scène. Ainsi, Philippe Dhenin transmet à sa fille Louise, Bernard Farsy à ses deux fils Alexandre et Frédéric, Didier Leduc à son fils Guillaume... Ils viennent s'ajouter à ceux dont la reprise est assurée et qui tra-



Didier Leduc vient de transmettre à son fils Guillaume le groupe familial Breteault.

vallent en binôme : les familles Godefroy, Ragues, Durand, Guiproman, Talbot, Leroy, Allard, Govin, Riffart. Et à ceux qui ont déjà fait muter l'entreprise familiale : Vincent Laurent, Pascale Lefeuvre, Laurent Brutinel, Anne Bourgeois, Cécile Derouck... ●

C. R.

## COLLECTION

# La MDD en alternative au premium dévoyé

**D**e mal nécessaire, la marque privée pourrait bien gagner ses lettres de noblesse. Face à celles déployées par les constructeurs (Motrio, Euro-repar...), ces collections « à moins cher » et surtout ne subissant pas la comparaison avaient pu sortir du bois chez les champions de la défense de la marque premium. Mais c'est bien l'installation des marques équipementier sur les racks de Distrigo d'abord et d'Otop aujourd'hui qui pourrait lui donner une vraie ampleur. La réponse du berger (rechange indépendante) à la bergère (équipementier) qui risquerait de se transformer en boomerang. « Le fournisseur qui verrait monter les MDD au détriment de la valo-

risation de sa marque pourrait avoir la tentation d'infidélité », s'inquiète un observateur. C'est déjà fait, rétorquent les distributeurs « pas contents ». « Les MDD marquent leur présence depuis deux ans. Les mentalités changent », remarque un équipementier.

## Une présence prégnante

Les échanges avec les distributeurs semblent le confirmer. Tous brandissent ce joker pour contrer la perte de visibilité sur la pièce premium. « Les équipementiers vendent à tout le monde et ne maîtrisent plus leurs prix, à l'inverse d'une MDD qui est maîtrisée », note Erwann Chatelais (Flauraud), qui capitalise sur sa

marque Technik'a. Alternative Autoparts lance rapidement sa MDD One Parts. De longue date, l'Agra a parié sur TecDrive à laquelle il va ajouter Artec pour élargir son champ de clientèle. De même, Autodistribution gonfle ses familles Isotech à vitesse accélérée et Alliance Automotive Group recherche une solution pour Groupauto (Précisium dispose de sa marque Tech'In). « Je viens de rentrer largement des pièces MGA faute d'une offre de Groupauto. J'en avais assez de passer à côté de cette partie de la clientèle », explique Vincent Olives (Alliance Auto Industrie). Restera tout de même aux distributeurs à jouer le rôle de prescripteurs auprès des garagistes qui restent



Lors d'une enquête réalisée par Zepros en 2016, six réparateurs sur dix admettaient utiliser de la MDD suite à la préconisation de leur distributeur. Ce dernier a donc les cartes en main pour faire basculer ou non le marché.

rassurés par la marque premium (surtout à prix sacrifiés !) pour que la part de marché des MDD grimpe au-delà des 15 %.

## Les équipementiers aussi

Ce vent porteur se ressent aussi chez les équipementiers. Certains, qui n'avaient jusque-là jamais été fournisseurs de marque privée, commencent à sérieusement étudier le dossier. Et ils iront ! Mouvement de colère ou tendance de fond ? On verra, mais le danger est d'en arriver au marché bri-

tannique dominé par ces offres mettant à mal les positionnements premium. « Un danger pour qui ? Les équipementiers ? Et alors, ce sont eux qui se seront tiré une balle dans le pied en dévoyant la position de leur premium » Vraiment pas contents, les distributeurs ! « Dans ce contexte, Charles Taris ferait bien d'attendre de vendre MGA... Si le mouvement se confirme, il y a une belle croissances à la clé pour celui qui a le meilleur catalogue du genre ! » ●

C. R.

# APREVIA

PIÈCES DE RECHANGE VUL & PL

## LA SOLUTION PIÈCES DE RECHANGE POUR UTILITAIRES ET POIDS LOURDS



## LA BONNE PIÈCE AU BON PRIX

- MÉCANIQUE, CARROSSERIE, FREINAGE ...
- LIVRAISON J+1 AVANT 13H

☎ 04 66 28 86 10

399 rue Etienne LENOIR 30900 NIMES

WWW.APREVIA.COM

☎ 04 66 28 86 19

✉ commercial@aprevia.com

PIERRE-MICHEL ERARD  
(PGA)

« Largeur de gammes, sourcing, disponibilité, accompagnement, transparence sur le prix... resteront toujours au cœur des préoccupations du garagiste, plus que la data. Dans dix ans, en partant du principe que 100 % des véhicules commercialisés sont bloqués dès à présent en termes d'accès à la data, cela représentera 50 % du marché. Et d'ici là, d'autres facteurs auront encore changé la donne. Alors arrêtons de nous faire peur avec des scénarios catastrophes sur la fin du garagiste... »

ALEX GARCIA  
(APA CARMOINE)

« Il nous faut préparer nos réparateurs à ces nouvelles technologies, les faire monter en compétences. Nous avons le projet de boîtier connecté AD Connect. Il nous faut apporter les solutions à nos réparateurs et aux clients finaux, que ces derniers aient les informations sur leur smartphone. Les garagistes sont intéressés par ces nouvelles technologies, même s'ils voient plus de véhicules anciens dans leurs ateliers. »

STÉPHANE PERONNET  
(BARRAULT)

« La limite du modèle digital, c'est l'humain. C'est donc intelligent de la part d'Otop d'avoir comblé cette lacune. Mais je m'interroge sur la capacité d'offrir des produits premium à prix très remisé avec en plus du service, et de tenir sur la durée face à de très gros acteurs comme Oscaro, qui n'a pas à investir dans le service. C'est un véritable pari pour Otop. Ce concept prendra sans doute un canal. »

## MUTATION FILIÈRE

# Être attaquant, pas défenseur

Données, contrat stratégique, diesel, avenir de la filière, digital... Les sujets abordés pour la 3<sup>e</sup> édition du Forum automobile européen de Lille (FEAL) ont été nombreux. « Néanmoins, attention, il ne faut pas subir mais provoquer le changement », affirme Luciano Biondo. Dans l'œil du président de Toyota Motor France, l'hybridation, l'intelligence artificielle, le véhicule autonome... poussent les constructeurs à se muer en fournisseurs de mobilités.

### Transformation nécessaire

« Nous sommes dans une transition des métiers, des marges et des business models. Donc nous devons également transformer les compétences et trouver l'agilité nécessaire », estime le président. « Nous devons jouer collectif », a martelé pour sa part Luc Chatel. Le président de la PFA a lui aussi pointé du doigt le changement de dimension nécessaire de toute la filière. La diffusion de l'innovation dans tous ses pores pour arriver jusqu'aux territoires est essentielle. Et de réaffirmer que 600 M€ seront injectés sur les



« Dans dix ans, le véhicule électrique sera enfin compétitif et ne sera plus un produit subventionné », estime Louis Schweitzer.

prochaines années, avec 25000 personnes par an recrutées dans l'industrie durant les cinq prochaines années, et 45000 personnes par an également embauchées pour les services. « Soyez en position d'attaque. L'automobile a trop longtemps joué en défense. Or l'automobile n'est pas le problème mais la solution. Elle sera l'impulsion de la transition énergétique. » Endossant son rôle de président de la région Hauts-de-France, Xavier Bertrand a brandi la sécurisation des emplois comme vecteur de ses décisions politiques locales :

emplois directs et indirects, parcours formations aux métiers de l'auto (2,6 M€ investis en deux ans)... « Je suis l'avocat de ma région et de ses industries. Basculer dans le tout électrique comme le rêvent certains élus parisiens ? Ce n'est pas rentable en matière d'emploi : il faut sept fois moins d'ouvriers pour fabriquer un VE. Pousser l'hydrogène ? Les Hauts-de-France représentent l'écosystème idéal pour accueillir les usines fabriquant cette technologie. » Enfin, Louis Schweitzer, ancien patron de Renault et Grand Témoin de la FEAL, a sou-

ligné les conditions de la révolution automobile des années à venir : une production exponentielle dans les pays émergents (90 millions de VN par an en Chine), avec une prise de conscience locale des gaz à effets de serre et un basculement vers l'électrique.

### Des Français présents

Enfin, le véhicule autonome sera « une révolution dans l'innovation que les constructeurs sont parfaitement capables d'intégrer dans leur process industriel ». Pour Louis Schweitzer, l'innovation repose sur plusieurs atouts que possède la France : deux groupes nationaux « vigoureux et sortis des crises passées et sans fusionner ! », quatre équipementiers (Michelin, Faurecia, Plastic Omnium et Valeo) et un fort esprit compétitif en ingénierie. D'ailleurs, interpellé sur la domination potentielle de Google en matière de R&D et de position comme fournisseur de mobilités, Louis Schweitzer a simplement rétorqué que « Valeo est à ce jour le seul compétiteur de Google en France ». ●

Muriel Blancheton

## PLATEFORMES NEUTRES

### Data : une alternative à deux voix

D'un côté Caruso, plateforme unique de données imaginée en 2017 par TecAlliance et rassemblant les plus gros équipementiers allemands. De l'autre, Carmunication, alternative 100 % distri-

buteurs, non commerciale et ouverte à tous. Sur la question de l'accès à la data, chacun cherche sa voie et son indépendance. Ainsi, après Bosch, Continental, ZF et Schaeffler, des groupements comme ATR AG et LKQ

Europe, le groupe Wessels+Müller et le Français Mobivia ont choisi de rentrer dans les rangs de Caruso. En dépit de certaines voix réticentes de la recharge indépendante s'interrogeant sur le risque de devenir dépendant d'un seul système.

### Carmunication plébiscité

En clair, Caruso est alors loin de faire l'unanimité. D'où l'émergence quelques mois plus tard de Carmunication, association à but non lucratif, initiée au départ par un distributeur autrichien, le groupe Biner (trente points de vente). Deux objectifs pour cette deuxième solution : faire contre-

ponds à Caruso et empêcher les constructeurs de monopoliser les données véhicules. En quelques mois, elle a rallié Groupauto International, Nexus, Temot et AD International, ainsi que des assureurs, loueurs, équipementiers, start-up... La guerre de la plateforme est ouverte. Une troisième voie est-elle possible ? ●

M. B.



**VALEO** • GUILLAUME DEVAUCHELLE, DIRECTEUR DE L'INNOVATION

# « Avec le digital, l'atelier pourra personnaliser ses offres »

**Quelles sont les prochaines révolutions à attendre dans les ateliers ?**

**Guillaume Devauchelle :**

La première est l'électrification des moteurs et le niveau de tension caractérisant la capacité d'intervention de l'atelier avec le 48 volts et le 60 volts. La deuxième concerne le véhicule connecté et/ou autonome, avec notamment le placement de capteurs dans les boucliers. L'impact est énorme pour les carrossiers car cela demande de la technicité pour la recalibration, qui plus est sur ces éléments de sécurité. Très peu d'ateliers sont encore certifiés, réseaux primaires comme indépendants, mais tous devront acquiescer cette compétence car il est impensable qu'un choc de ce type dans la Creuse ne soit pas réparable et oblige de monter le véhicule jusqu'à Paris ! Enfin, la révolution digitale jouera un très grand rôle, ce qui est d'ailleurs déjà le cas avec le véhicule connecté, permettant les mises à jour à distance comme le fait couramment Tesla.

**Cette inflation d'organes va révolutionner la réparation et gonfler les coûts...**

**G. D. :** Le coût sera contenu car certaines opérations de maintenance n'existeront plus. Après,



« Ces nouveaux usages, c'est également au réparateur de les inventer car il a le contact avec les clients, plus que le constructeur. »

nous entrons dans le champ des assureurs : imaginons un véhicule avec un choc à 20 km/h mais un pare-chocs bourré de capteurs. Le véhicule est déclaré VEI ! Il faut bien se dire qu'avec ce type de véhicule, la probabilité d'avoir un choc diminue d'un facteur 10, ce qui aura nécessairement un impact sur la carrosserie. Mais tout ceci reste une vision à long

terme, avec un taux d'équipement du parc nécessitant une bonne dizaine d'années.

**Le réparateur indépendant aura-t-il sa place dans ces bouleversements ?**

**G. D. :** La réparation comme on la connaît aujourd'hui changera de visage, c'est certain, et la barrière OE et OES/IAM sera cassée.

Car le constructeur pourra pré-installer des équipements et faire la mise à jour ensuite par voie de soft, comme le font déjà les bouquets numériques via les box télé par exemple. Mais cela ouvre aux réparateurs des possibilités. Ce qui va sortir de son champ traditionnel sera compensé par d'autres activités. Prenons l'exemple du véhicule électrique : quand vous en faites 10 km par jour, il est inutile d'avoir un VE avec une autonomie de 500 km nécessitant une grosse batterie. Avec un petit véhicule adapté, il suffira de se rendre à l'atelier qui se chargera de gonfler son autonomie. En clair, l'atelier « customisera » ses offres pour son client. La révolution digitale rebat les cartes. Surtout, qu'il n'ait aucune crainte, ce n'est que le sens de l'histoire ! Des milliers d'applications de tous bords apparaîtront pour proposer du service au conducteur, faire du car-sharing avec son voisin sera possible via un boîtier qui donnera toutes les autorisations possibles pour ouvrir et démarrer le véhicule, gèrera la facturation, sa maintenance préventive... Je sais que cela peut paraître futuriste. Mais attention, demain arrive très vite. Ce sont toujours les plus dynamiques qui ont gagné. ●

M. B.

**PHILIPPE SPEISSER**

(AED)

« Autodistribution a passé des accords sur un boîtier connecté. Pour le reste (VE, connectivité...), nous n'en sommes qu'au début de l'histoire, il faudra rester attentif à l'évolution du marché. »

**GWENN FICHOU**

(AUTODISTRIBUTION)

« La connectivité des véhicules permet de connaître l'usure des pièces en temps réel, c'est l'avenir pour nos réparateurs. C'est pour cela que l'Autodistribution a pris des parts dans Oocar pour développer l'AD Auto Concept. Un changement dans la relation client. »

**PIERRE-MICHEL ERARD**

(PGA)

« On parle beaucoup de phygital. Et on se rend compte qu'un pure-player arrive finalement assez vite à une asymptote, parce qu'à un moment donné, le client a besoin de conseils, de services... C'est pourquoi les stars du Web arrivent à proposer des points physiques finalement. »

**ALEX GARCIA**

(APA CARMOINE)

« Internet n'est ni un danger, ni une opportunité. Nous sommes sur un autre modèle de proximité, axé sur la rapidité et la qualité d'un service complet. »

## DONNÉES TECHNIQUES

### Il a fallu sauver le soldat OBD

Année tendue et en dents de scie pour la prise de diagnostic, entre une fin certaine décrétée au printemps 2017 puis une renaissance ordonnée l'hiver suivant par le Parlement. La filière indépendante a eu gain de cause : le constructeur doit mettre en place les procédures nécessaires pour que les informations soient aisément accessibles à tous, et cela comprend les indépendants. Pour cela

ils devront privilégier les sites Internet utilisant un format « normalisé, rapide et non discriminatoire par rapport aux informations communiquées ou à l'accès accordé aux concessionnaires et aux réparateurs agréés ». La Commission européenne a même rajouté une couche supplémentaire d'obligations en estimant « non compétitive » l'offre actuelle des constructeurs sur la centralisation

des données via des serveurs neutres. Celle-ci ne peut donc pas être suffisante « pour assurer une concurrence équitable et non faussée entre prestataires de services ». Les constructeurs doivent donc revoir leur copie sur cet accès car la surveillance reste de mise de la part de la Commission, qui ne s'interdit pas d'étudier d'autres options pour mieux cadrer le partage des données. ●

M. B.



Le texte final rappelant les devoirs des constructeurs sur l'accès aux données doit entrer en vigueur au 1<sup>er</sup> septembre 2020.

On pensait qu'Oscaro avait cristallisé toutes les peurs à sa grande époque en vendant de la pièce équipementiers à des prix défilants toute concurrence. On pensait que la distribution traditionnelle avait admis avec le temps que les équipementiers se soient jetés dans le canal digital, même en mode masqué, pour leur business. Et on a vu cette même distribution traditionnelle, longtemps allergique au Web, l'appivoiser en adaptant diverses formules en pièces et à marges réduites. Le service restant la clé de la fidélisation du client.

### Un objectif de 3% de pdm

Fini les poussées épidémiques ? Non. Parce que visiblement occupés à scruter PSA et ses plaques Distrigo depuis deux ans, ils n'ont pas vu venir le modèle Otop ! Depuis six mois, la distribution bat froid cet acteur digital et les équipementiers – encore eux – pour leur présence certes disruptive mais « anticoncurrentielle ». Dans le panier d'Otop et pour légitimer un tarif pièce 30 % inférieur à un distributeur (et 10 % moins cher qu'Oscaro) : une offre 100 % digitale pour les pros, une référence unique à la commande, un dépôt à Orléans (45), une livraison en J+1 facturée 6,90 €, pas de délai de paiement, commandes payées à réception, 180 centres de proximité prévus



## OTOP A (RE)MIS LA FIÈVRE

pour livrer de 7h30 à 11h30, 6j/7, retours illimités et gratuits pendant quinze jours... Le tout pensé et calibré, entre autres, par d'anciens cadres de Doyen, avant son rachat par l'Autodistribution. Objectif : 3 % du marché PR. « Quand Oscaro est arrivé, il y a eu très peu de réactions dans la dis-

tribution PR. Mais il s'attaquait à 5 ou 10 % de notre marché (les particuliers). Là, Otop s'attaque à 90 % de la clientèle d'un distributeur ! » Peut-il fonctionner ?

### Quid des livraisons en H+4 ?

C'est le marché qui décidera, même si bon nombre reconnais-

sent que miser sur une frange du marché qui accepte d'attendre à J+1 avec un prix adapté, donc moins cher, est pertinent. « C'est un changement de prisme. Mais il ne peut fonctionner que sur la mécanique lourde ou de la carrosserie, quand le client n'attend pas son véhicule pour

le soir même, où la livraison de la pièce en H+4 n'est pas la clé. » « Sur le papier, c'est bien. Certes, ils ont pensé à des petits points de proximité, mais ces derniers ne vont-ils pas se mettre au H+4 ? 80 % des réparateurs veulent la pièce et être livrés deux fois par jour. Et certains distributeurs ont déjà ce type de service. » Autre doute: le concept permettra-t-il de faire vivre les concessionnaires Otop ? Or pour tous, c'est bien la clé du succès ! D'autant que certains distributeurs ont d'ores et déjà ce type de service. Le « Wait & See » semble de mise pour une distribution qui peut réagir. « Si les groupements prennent les choses en main, utilisent leur maillage de distributeurs et d'ateliers, ils peuvent les démolir très vite. » Aujourd'hui, on parle d'Otop comme on parlait d'Oscaro en son temps, mais attention, car demain, un autre disrupteur pourrait bien sortir du bois et faire très mal. « Amazon est en train de se rapprocher de nombreux équipementiers. Tout le monde se prépare et beaucoup iront. Car lorsque l'on voit leur niveau de performance sur les autres marchés, je n'ai pas de doute sur le fait qu'ils réussiront sur la pièce détachée. » Encore une autre poussée de fièvre à prévoir. ●

Muriel Blancheton

### Ze PETITES VOIX DU OFF

« Otop est une bonne idée. Mais comment vont-ils faire vivre leurs relais ? Car pour avoir et garder les bonnes personnes, il faut qu'elles gagnent leur vie ! »

« Amazon utilise des statistiques de ventes... avec l'objectif à terme de stocker, eux, les fast-movers... C'est donc dangereux pour nous d'y déposer nos stocks. »

« On sent la fronde des distributeurs, mais aussi une pression venant des gros acteurs sur les équipementiers qui seraient particulièrement séduits par les nouveaux concepts. »

« Oscaro est moins dans la grande braderie ! Ils ont également besoin de se refaire un peu en matière de marges. »

« À partir du moment où les distributeurs ont clairement affiché qu'ils fournissaient les sites d'e-commerce, ce n'était plus un argument commercial pour les équipementiers de dire qu'ils ne leur vendaient pas ! »

« Valeo est incontournable, mais ce n'est pas sûr qu'ils y gagnent, d'entrer en force dans les nouveaux concepts. »

« Concernant l'e-commerce, la vraie révolution serait que la distribution crée une marketplace accueillant toutes leurs offres des distributeurs. »

« Les équipementiers attendent aussi d'être représentés sur le terrain par les groupements. S'il n'a pas de contrat avec eux, il faut bien qu'il trouve un canal. Effectivement, certains grands veulent faire du multicanal... Mais l'équipementier intermédiaire, non référencé chez les deux grands ou référencé mais pas travaillé, va chercher ce que l'on ne veut pas lui donner via un autre modèle de distribution. »

« PSA Distrigo fait de la promotion agressive, c'est bien, mais comment assurent-ils ensuite

le SAV ? Et puis c'est un outil de négociation pour le réparateur vis-à-vis de son distributeur ? »

« Distrigo fait la promo des PR équipementiers qu'ils n'arrivent pas encore à servir correctement. »

Otop annonce clairement la couleur : j'ai un service dégradé, mais je joue le prix. Ça va fonctionner car certains garagistes vont mordre à l'hameçon et s'organiser en conséquence. »

Le réparateur est content d'avoir une « marque premium qui le rassure avec 65 % de remise. Mais nous sommes prescripteurs. Le garagiste doit nous faire confiance lorsqu'on lui propose une pièce sans le marketing, mais en revanche en offrant le bon service. Peut-être qu'il ne faut pas faire l'économie sur le paiement cash ou le délai de livraison, mais sur la marque. »



**EXIDE**<sup>®</sup>  
TECHNOLOGIES

130 ANS  
D'INNOVATION



**EXIDE**<sup>®</sup>  
BATTERIES  
Exide Technologies SAS

[www.exide.com](http://www.exide.com)

**EXIDE**<sup>®</sup>  
TECHNOLOGIES  
Service Clients : [serviceclients@eu.exide.com](mailto:serviceclients@eu.exide.com)

# Proxi

créateur de

## DES MARQUES INCONTOURNABLES

Additifs et aérosols



ADDITIFS  
MOTEUR

NETTOYANTS  
& AÉROSOLS

Batteries

# FIAMM



# FIAMM

Proxitech c'est aussi :

Fixeco



Réparation  
du pneu



PSH



Soufflets



ArmorAll



en route avec

**Proxitech**  
ESTRATÉGIE DE VENTE

# Proxitech®

les synergies

## RENABLES

### Lubrifiants

**CHAMPION**



### Filtres

**WIX**  
FILTERS



**WE  
LOVE  
ENGINES!**

### Protection de l'atelier



### Plaques



### Airman



### Permatex



### Colliers de serrage



**D**istrigo a fait couler beaucoup d'encre mais pas encore la recharge indépendante ! Depuis son offensive lancée en 2016, la machine de guerre de PSA Retail avance dans un climat anxiogène, mais deux ans plus tard, la lame de fond n'est pas passée... Enfin pas encore. « Au début, Distrigo a tapé fort sur les offres. Cela s'est un peu calmé. Pour l'instant, son impact est localisé autour des structures logistiques PSA déjà existantes et performantes », confie un distributeur local. Les chiffres du terrain remontent : en pièces IAM, certaines plaques oscillent entre 0,5 et 1 % de pdm sur leur périmètre – soit 1 M€ – et d'autres ont déjà franchi les 2%, un an après leur lancement. Et forcément, les ambitions du groupe ne vont pas s'arrêter là.

#### Accélération en cours

« Les plateformes Distrigo ont du sens malgré le traumatisme infligé aux réseaux de concessionnaires



**TOUS ADEPTES DU ONE-STOP-SHOPPING**

et d'agents. Ils améliorent leur logistique, sont très agressifs sur les prix et vont encore accélérer »,

souffle cet autre témoin. Et c'est le cas. Car si le groupe affirme ne pas être rentré sur le marché par

le prix, les campagnes de promotions commerciales en local ciblant les MRA sont vécues

comme « indécentes » pour certains distributeurs traditionnels.

#### Un Graal à atteindre

Distrigo a ouvert une brèche dans laquelle les autres constructeurs commencent déjà à s'engouffrer. Car la recharge indépendante croise le fer depuis longtemps avec les concessionnaires sur la pièce, mais côté constructeurs, Ford est le précurseur en se servant en pièces techniques depuis 2000 chez Exadis et ACR. Leur rachat respectif par Renault et l'Auto-distribution n'a même rien changé. Constructeurs, concessionnaires et distributeurs indépendants semblent tous vouloir atteindre un Graal unique : devenir le one-stop-shop du réparateur, ce fameux guichet unique du MRA. « Sauf que nous, nous le sommes vraiment », assène un brin provocateur Christophe Musy (PSA). ●

Muriel Blancheton

**MICHEL GRETH**  
(FAAC)

« Forcément on ressent un impact avec Distrigo, mais on ne peut pas encore le chiffrer, en particulier chez les agents Peugeot, où l'on constate une baisse des commandes. »

**FRÉDÉRIC DEROUCK**  
(ATAC)

« Avec Distrigo, c'est plus sur la pièce d'origine que la bataille se mène. La libre concurrence s'y installe ! En fait, on constate que les concessionnaires se battent entre eux pour la pièce d'origine, sur laquelle ils gagnent le plus. »

**PHILIPPE SPEISSER**  
(AED)

« Notre stratégie : renforcer les livraisons en passant de 13 à 16 livreurs. On va jusqu'à 4 fois par jour en ville pour les clients de proximité, on renforce les stocks... Je suis contre ces systèmes de robotisation tout en optimisant les flux, mais il faut garder les échanges humains. »

## PSA RETAIL • CHRISTOPHE MUSY, VICE-PRÉSIDENT PSA AFTERMARKET

### « Nous ne sommes pas agressifs sur les prix mais sur les services »

#### Quels nouveaux services sont mis en place chez Distrigo ?

**Christophe Musy :** Nous déployons deux outils pour améliorer la qualité des services. D'abord le Power Supply, qui aide nos opérateurs à connaître rapidement l'emplacement et la disponibilité d'une pièce dans tout l'écosystème PSA (magasins, plaques Distrigo et sur Mister-Auto). L'objectif est de faciliter l'inter-dépannage. C'est une vision à 360° pour améliorer la réactivité et donner la disponibilité immédiate. Nous l'avons testé sur la plaque de Morangis de PSA Retail et avons noté une baisse des réclamations assez significative. Ensuite, nous déployons un call center pour apporter la bonne réponse au réparateur.

#### D'autres services à venir ?

**C. M. :** Oui, mais il est encore trop tôt pour les évoquer. Nous nous installons et jouons sur les meilleurs outils à apporter aux

réparateurs. Nous suivons de près notre évolution auprès des nouveaux clients. Nos ratios mensuels montrent des gains significatifs, variables d'une plaque à l'autre, entre celles venant tout juste d'intégrer la pièce équipementier et les autres qui travaillaient déjà fortement leur business local avec les agents et les MRA.

#### Le point sur le déploiement des plaques ?

**C. M. :** Sur les trente-neuf Françaises, trente-deux sont déjà en « full multimarques » (pièces d'origine PSA, Eurorepar et équipementiers). Nous serons à 100 % d'ici la fin de l'année. Nous programmons l'entrée des pièces Opel d'ici deux ans. Il n'y aura plus qu'un seul réseau de distribution PR en Europe dans le groupe, comme prévu. Mais pour être prêt au 1<sup>er</sup> janvier 2020 voire par anticipation, nous avons révisé les contrats de distribution avec les distributeurs



« Nous programmons l'entrée des pièces Opel dans les rangs de Distrigo d'ici deux ans. »

Opel et devons sélectionner ceux répondant à nos critères pour devenir Distrigo.

#### Comment vont se répartir les forces ?

**C. M. :** En France, certains investisseurs comme les groupes Dubreuil ou Vulcain intègrent déjà la distribution des pièces Opel.

D'autres peuvent se greffer, il n'y a pas de limites, mais le territoire est déjà bien calibré et sans zone blanche. Le dispositif Distrigo peut encore être développé. Mais tout dépend encore une fois de la volonté et de la capacité des investisseurs de nous rejoindre. ●

M. B.

## POSITIONS

## PGA : Pas de confusion des genres avec Flauraud

**P**ourquoi le premier distributeur de France (138697VN et 122368VO en 2017), doté d'un CA de 5,13 Md€, s'est-il amarré au ponton de la rechange indépendante en rachetant Flauraud ? Logique, répond le marché, car les frontières s'écroulent et PGA a tout de suite vu l'IAM comme un sacré territoire de conquête. « *Le terrain de la pièce ouvre des perspectives intéressantes. Flauraud s'est trouvé là au bon moment, mais le message est identique à celui de Renault avec Exadis du groupe Laurent, ou PSA avec ses plaques Distrigo. Le marché de la pièce se concentre et cela n'a échappé à personne* », assène Pierre-Michel

Erard, nouveau pilote de la Business Unit Pièces et Services de PGA Motors (auparavant DG après-vente France de Renault). Dans tous les cas, cela souligne la veille pratiquée par le géant de la distribution sur l'ensemble de ses activités et les moyens rassemblés pour aller chercher la performance sur le terrain.

## Best practices encouragées

En effet, le groupe, passé dans les mains du Suisse Emil Frey en 2017, est à la tête de 250 concessions multimarques en Europe\* (BMW, Peugeot, Renault, Ford, Toyota...). Il n'est donc pas question de créer la confusion des genres avec la carte Flauraud.



« *Nous devons aller chercher la performance, celle que l'on doit aux constructeurs* », estime P.-M. Erard.

Chacun reste sur son territoire, garde ses pièces et ses clients après-vente ! « *Nous sommes là pour challenger la performance dans tous les réseaux. Il s'agit de*

*regarder ce qui peut être mis en commun pour plus d'efficacité (synergies de back-office), tout en restant respectueux des marques représentées. Regarder du côté des territoires où celles-ci ne sont pas présentes – parce que ce n'est pas leur core-business – peut créer l'avantage. Comme Flauraud par exemple.* » Aujourd'hui, les deux acteurs affichent leur avenir commun tout est restant chez soi (lire page 67). Et PGA investit sur ses propres plateformes (Poitiers, Clermont et Orthez) et sur celle mutualisée l'an passé avec le groupe Bernard dans l'Est. ●

M. B.

\*France, Pays-Bas, Belgique, Pologne, Italie et Espagne.

ALEX GARCIA  
(APA CARMOINE)

« *Nous avons mis des garde-fous avec les clients réparateurs du réseau, des contrats de partenariat qui incluent les RFA, le service, des tarifications adaptée pour solidifier les relations.* »

MICHEL GRETH  
(FAAC)

« *La plaque PR d'Obernai livre vers chez nous, à une heure de voiture. C'est une concurrence déloyale, ils peuvent faire pression sur les objectifs et les ristournes pratiquées sur les marques comme sur les pièces concurrencées. On touche le gros volume.* »

LAURENT FERRÉ  
(ADIPA)

« *Nos clients distributeurs restent vigilants face à Distrigo. Les plateformes qui viennent d'être créées commencent à se développer et celles des concessionnaires qui existaient déjà fonctionnent toujours bien. Ils vont prendre leur place dans la rechange indépendante.* »

PATRICE GODEFROY  
(IDL P)

« *Le dispositif PSA Distrigo comme les offres de e-commerce pour les pros nous obligent à baisser nos marges. Or, nous, nous devons porter un stock de 280 000 références et pas 30 000 !* »

ALEX GARCIA  
(APA CARMOINE)

« *Nous faisons 4 livraisons par jour sur tout le territoire, cela veut dire toutes les deux heures. Qu'est ce qui justifie six ou huit livraisons ? C'est un modèle de désorganisation. Mieux vaut avoir le stock disponible et livrer 4 fois, que ne pas avoir de stock et livrer 8 fois !* »

## CRÉATION

## Bodemer arrose la Bretagne



La plateforme emploiera environ trente-cinq personnes.

**L**e distributeur breton pousse lui aussi sa logistique en injectant 4,8 M€ dans un entrepôt de 8 000 m<sup>2</sup> sur une surface totale de 20 000 m<sup>2</sup> à Saint-Caradec (22). Objectif du groupe monomarque (Renault) : desservir via deux livraisons au minimum par jour ses filiales Auvendis et Arcadie et ses 575 clients pros situés dans les Côtes-d'Armor et le Morbihan. La plateforme démarrera avec 12 000 références et montera en cadence jusqu'à 20 000 à terme. Elle stockera 12 000 références en pneumatiques. Le groupe Bodemer, avec 550 M€ de CA pour trente-deux sites en Bretagne et en Normandie, compte parmi les groupes de distribution les plus importants du Grand Ouest. ●

## PLAQUE TOURNANTE

## Les groupes Bernard et PGA font « one-stop-shop » commun

**L**a plaque Distrigo Est PR de Belmont-Tramonet (73) est sortie de terre il y a un an et elle est sacrément bien lotie : ses deux parrains sont PGA, le numéro un des distributeurs VN en France, et le groupe Bernard, placé sur la troisième marche. Leur histoire commune initiée sur la pièce va même prendre une nouvelle ampleur puisque PGA vient d'entrer au capital de Bernard à hauteur de 40 % (reprise des actions cédées par le Belge Alcopa). Ce qui donne naissance à un conglomérat de près de 6,5 Md€ ! Le site a placé trente-cinq commerciaux sur le

terrain et vingt-cinq personnes sur son call-center. Résultat : 4 000 clients et 200 M€ de CA, répartis à hauteur de 40 % auprès des concessions, 40 % auprès des agents et 20 % auprès des MRA.

## Une part du gâteau non négligeable

Au cumul, cette implantation représenterait à elle seule 10 % des ventes des trente-huit plateformes Distrigo en France et répond à la préconisation de PSA Retail sur la nécessité d'avoir un « one-stop-shop » rassemblant les pièces PSA, Eurorepar, les

pièces équipementiers et bientôt les pièces Opel. Selon le pilote du site de Belmont-Tramonet, Bruno Gonel, ancien DG Pièces et Services de Citroën pour la région Sud-Est, les pièces Eurorepar représentent 10 % des ventes et les pièces équipementiers varient entre 0,5 et 1 % cette année. « *Cela peut paraître peu mais c'est tout de même 1 M€ de CA. Notre ambition est de monter à 2 % rapidement, ratio que certaines plaques Distrigo, comme celles de PSA Retail, ont déjà atteint* », a-t-il confié à notre confrère Autoactu. ●

M. B.



PGA et le groupe Bernard ont injecté 3 M€ pour faire tourner leur plaque et alimenter leurs concessions Peugeot et Citroën de Savoie, de Haute-Savoie, de l'Ain et d'Isère.

**A**vec près de 300 points de distribution pour répondre à une demande globalement en baisse, le marché français de peinture et para-peinture amorce sa concentration. Particularité : les grandes marques sont très répandues auprès d'environ 10000 petits et grands ateliers de réparation, eux-mêmes en cours de rationalisation. Comparé à ses voisins, le marché français est décalé. Ainsi, un fabricant comme Axalta commercialise ses produits en direct, via une vingtaine de points de vente en Allemagne et un seul aux Pays-Bas... Un modèle que la France ne suivra probablement pas au regard de la taille de ses groupements de distribution.

### Concentrations en cours

Cette tendance à la concentration touche aussi les fabricants mondiaux. La fusion de ces grands groupes devrait sérieusement impacter la distribution à terme avec des enjeux qui se joueront de plus en plus à l'échelle internationale. Ainsi, l'accord AAG/GPC-Valspar (propriété de Sherwin-Williams) a-t-il



## LA PEINTURE RATIONALISE À TOUS LES ÉTAGES

Du fabricant, jusqu'au distributeur et au réparateur, la qualité de toute la chaîne peinture dépend de la satisfaction du client final.

pu être favorisé par un partenariat déjà existant aux États-Unis Napa/GPC-Sherwin-Williams ? Ces grandes manœuvres ne changeront pas l'ADN du secteur : le produit peinture reste fragile, périssable et non-fini. Un triptyque qui rend incontournable le partenariat à trois : fabricant, distributeur et réparateur. Outre l'impératif technique accentué par la montée en puis-

sance des technologies, ce dernier bénéficie aussi du soutien des distributeurs pour la mise en place des machines (investissement de 10000 à 20000 €), les services (assistance, formation...). Car si le poste peinture ne représente que 11% de la facture du carrossier, sa qualité impacte l'ensemble du travail de l'atelier et la satisfaction client. Le tout dans un environnement où

la facture gonfle avec des tarifs produits affichant une inflation récurrente (+ 2,8 % en janvier). De quoi faire réagir les assureurs-payeurs des factures !

### Des prix poussés à la hausse

Attentif, Covéa a récemment annoncé la mise en place d'une plateforme Internet mettant en relation fournisseurs (de pièces et peinture) et réparateurs, pour

juguler les coûts de réparation... Mais surtout, les assurances signent des partenariats avec les fabricants qui leur reversent des royalties de référencement répercutées dans les tarifs. Un système clairement inflationniste. Le basculement d'AkzoNobel vers PPG et Axalta de Covéa vers PPG et Axalta de Covéa du début d'année entre dans ce schéma. Autant de surcoûts induits qui ouvrent la porte à la distribution sur Internet, obligeant les distributeurs à réagir. Dans ce contexte, les distributeurs comme les groupements adoptent des marques B. Accompagnées du minimum de services nécessaires, elles tendent à remettre à plat l'ensemble du marché. Dans ce contexte, pour sortir des progressions de business, les spécialistes comme les généralistes cultivent leur savoir-faire peinture. « Il n'y a pas de secret : nous nous occupons de cette spécialité en déployant du monde sur le terrain », affirme Julien Lefort (IDL/P/Ouest Injection)... Des moyens dans lesquels il faut néanmoins accepter d'investir. ●

Nicolas Girault

ÉRIC MALLEN  
(CENTAURE)

« Le temps des cathédrales – auquel j'ai aussi participé – est terminé. Les clients sont rassurés par la présence des stocks et des comptoirs. Le réparateur aime garder le contact avec le stockiste, en prenant un café avec lui... Il faut donc les maintenir – mais pas à tout prix non plus ! »

ALEX GARCIA  
(APA CARMOINE)

« Les distributeurs spécialisés ont d'énormes difficultés. Certains sont rachetés par les fabricants de peinture. Les marges ont diminué. On constate que les spécialistes commencent à s'orienter vers de la pièce de carrosserie. L'intégration verticale a une vertu dans la gestion des stocks, très sensible sur la peinture (à cause du vieillissement et de la péremption des produits). »

## TOP 25

**E**n 2018, Zepros passe du Top 20 au Top 25 des spécialistes peinture. De Breteault à Dhenin, leur CA 2017 s'échelonne de 14,5 à 2,1 M€ (13,5 à 1,9 M€ l'année précédente). Le Top 3 changera l'an prochain avec la montée en 2<sup>e</sup> position de Beal, qui aura intégré dans son CA celui de Dumoget pour avoisiner les 11 M€ et prendre le nom de Dumoget Peintures. Même effet de la vague d'acquisitions qui s'accélère sur le secteur avec Fauve passé de la 12<sup>e</sup> à la 8<sup>e</sup> place suite au rachat de Meaux Spécialités Autos. Côté progression, bien sûr Fauve en croissance externe, suivi d'IDL/P avec une remarquable croissance organique et en 3<sup>e</sup> place Alliance Auto Industrie. Côté évolution, Fauve (72 %) et IDLP (23 %) sont en tête. Seuls trois classés reculent. Et pour les oubliés, n'hésitez pas à nous le faire savoir. ●

RANG	GROUPEMENT(S)	NOM	DIRIGEANT(S)	CA 2017 (K€)	EVOL N-1
1	CENTAURE	BRETEAULT	D. & G. LEDUC	14498	7%
2	CENTAURE	ROMANO	J. ROMANO	10452	4,5%
3	CENTAURE	BEAL	C. COURT	9184	NC
4	CENTAURE	STIL	P. LEROUX & S. CARO	8400	13,5%
5	ALTERNATIVE AUTOPARTS	IDL/P	P. & F. GODEFROY	7400	23,3%
6	CENTAURE	GOVIN	F. & J. GOVIN	6870	2,9%
7	AUTODISTRIBUTION	FARSY	F. & A. FARSY	6682	-28,2%
8	CENTAURE-PRÉCISIUM	FAUVE	M. RIGAL	6400	73,0%
9	CENTAURE	EPS	É. MALLEN	6328	1,5%
10	PRÉCISIUM COLOR	SD LAQUES SYSTÈMES	J.-J. VAISSIÈRE	5787	-0,05%
11	GROUPE AUTO COLOR SERVICES	RAGUES	M. & P. RAGUES	5420	0,4%
12	PRÉCISIUM COLOR	MAURER	M. MAURER	5420	8,4%
13	CENTAURE	SPPV	J.-L. MARIA	5100	0,0%
14	GROUPE AUTO COLOR SERVICES	ALLIANCE AUTO INDUSTRIE	V. OLIVES	4500	18,4%
15	PRÉCISIUM COLOR	CRESPI*	J.-M. CRESPI	4375	NC
16	CENTAURE-PRÉCISIUM	BONNAFOUS	P. BONNAFOUS	3967	0,3%
17	PRÉCISIUM COLOR	LIBR'AUTO (MANCHE OCÉAN)*	M. BOURGEAT (famille Picard)	3850	NC
18	AUTODISTRIBUTION	FRADIS	T. MICHEL	3200	10,8%
19	PRÉCISIUM COLOR	CCA	E. ACHE	3000	NC
20	CENTAURE	DICASE*	D. HOARAU	2863	NC
21	PRÉCISIUM COLOR	CDLC (GROUPE BESSON)	S. ROBLIN	2686	1,8%
22	GROUPE AUTO COLOR SERVICES	CIB/CHANTERAUD	D. CHANTERAUD	2665	-1,3%
23	CENTAURE	TH PEINTURE	J.-N. HERRARD	2621	2,2%
24	CENTAURE - PARTNER'S	LARTIGUE LAVIE	P. CAZEAUX	2328	-4,9%
25	AUTODISTRIBUTION	DHENIN	P. DHENIN	2112	0,6%

\* Chiffres 2016

# LES *RETOUCHES MÉTAL* DEBEER FONT LA DIFFÉRENCE

## MÉTAL BRILLANT ULTRA FIN DEBEER

Pour une qualité exceptionnelle et une efficacité avérée des finitions métallisées, choisissez la teinte de base Métal Brillant Ultra Fin DeBeer - la solution simple et idéale pour toutes les applications, depuis les grandes surfaces jusqu'aux retouches localisées. Ce nouveau produit garantit une correspondance des teintes ; et offre une finition d'aspect soyeux, brillante et un effet miroir, tout en réduisant les temps de travail.

Découvrez la différence DeBeer.

[www.de-beer.com](http://www.de-beer.com)



**DEBEER**  
REFINISH

**GUILLAUME LEDUC**  
(BRETEAULT)

« La distribution de peinture est un métier dans lequel nous sommes loin d'être libres. Car nous dépendons à la fois des accords avec les fournisseurs et de ceux avec les assureurs. »

**LESLIE CHEN**  
(COLOR-BOX)

« L'audace de notre concept est de proposer un circuit court, pour remettre le carrossier au centre de la réparation peinture. À la création de Color-Box, nous sommes partis du constat que le client final était souvent oublié. Car en étant obligé de payer une cascade de marges à de multiples intermédiaires, le réparateur n'exerce pas un métier facile. Nous voulons lui rendre sa liberté. »

**SÉBASTIEN ROBLIN**  
(CDLC)

« Nous surveillons les éventuelles commandes sur Internet de nos clients. C'est simple à détecter à partir de leur CA. En cas de problème, nous leur envoyons immédiatement une mise en demeure pour faire respecter notre contrat de service... Avec menace de récupérer tout le matériel. Sur cinq ans, nous avons ainsi sacrifié quelques clients. »

**EDDIE ACHE**  
(CCA)

« À son démarrage, nous avons tous un peu subi le commerce de peinture sur Internet... Puis nous avons expliqué nos prix à nos clients. La majorité d'entre eux a pris conscience du coût de nos services et de la proximité avec eux. »

**ALEX GARCIA**  
(APA CARMOINE)

« Le marché global n'est pas en forte croissance. Les marques B vont manger dans la gamelle des marques premium. De notre côté, on essaie de promouvoir les marques premium. »

## PLATEFORMES

# Autodistribution et Alliance Automotive Group : deux stratégies pour un même objectif

Centraliser le stockage des produits peinture sur une plateforme dédiée et nationale afin de maîtriser les flux ou acheter des distributeurs spécialisés et encourager la spécialisation de ses grossistes, notamment via son réseau Précisium Color. Si les deux groupements leaders sont bien décidés à investir le marché de la peinture, chacun choisit sa voie.

### Rationalisation d'un côté

Avec ses 2500 références, la plateforme de produits peinture de Brie-Comte-Robert (77) Auto-distribution fournit ses clients en J+1. Elle approvisionne les distributeurs en fonction de l'évolution de leurs besoins. « Il faut la voir comme un outil logistique qui permet à nos adhérents d'être approvisionnés en peinture malgré les contraintes imposées par les fournisseurs en matière de minima de commande. Cela nous permet d'avoir chez les distributeurs des stocks locaux plus raisonnables qu'avant », précise Stéphane Antiglio, président d'Autodistribution. Les gros dépôts sont



Les réseaux de distribution doivent résoudre l'équation délicate impliquant un maintien coûteux des équipes terrain et la rationalisation logistique via les plateformes (ici celle d'Autodistribution).

supprimés ainsi que les produits dépassant leur date de péremption. Objectif atteint : rationaliser les flux et les stocks, mais aussi éviter les pertes de produits !

### Proximité de l'autre

De son côté, Alliance Automotive Group (AAG) réalise 20 % de son CA avec l'activité peinture. Mais dans le domaine de la logistique, le groupement marque une pause, après les efforts massifs qu'il a réalisés aux niveaux

régional et local dans le domaine des pièces avec la reprise stratégique de Saint-Amand Service. « Nous conservons un modèle de distribution directe. Cependant, nous n'excluons aucune option et nous expérimentons un stock pilote de peinture sur notre plateforme régionale de Niort (79) », explique Serge Boillot. Le directeur des activités peinture et carrosserie d'AAG précise que la tendance générale de la distribution est à la recherche d'économies

via la logistique de la distribution et l'optimisation des services... pour lesquels une plateforme nationale n'est pas nécessairement suffisante. Car « la peinture est un produit de proximité, spécifique, qui nécessite un accompagnement important. Par l'éloignement d'une plateforme centrale, on peut créer une distance... Alors que les liens sont très forts entre fabricants, distributeurs et réparateurs. »

N. G.

## SPÉCIALISTE

# Centaure encourage la fidélité achats

La marque T-euro a connu une croissance de 23 % en 2017. La marque distributeur de Centaure se porte bien, à l'image du groupement, le seul sur l'Hexagone à être spécialisé peinture. L'année dernière, ses trente-cinq adhérents ont cumulé un CA de 100 M€, en croissance de 10%. Ils rassemblent désormais quarante-sept points de vente dont vingt-trois sont actionnaires de Centaure, cinq venant d'entrer au capital. Parallèlement, cinq entreprises ont rejoint les rangs : CPS (Bordeaux), B2C (Bourges), le groupe Hayot (Martinique), ABP (La Rochelle) et une structure dans le Nord. Des ralliements qui permettent de gonfler les capacités d'achat du groupement, notamment via les grosses

structures, tout en soutenant les plus petites désirant développer leurs activités. Un point stratégique en ces temps de concurrence agressive sur lequel le groupement a largement insisté à l'occasion de son congrès organisé en juin à Monaco. Une fidélisation qui a

bénéficié aux marques référencées, dont les achats par les membres du réseau ont progressé de 11 %.

### La MDD pour sauver les marges

Même insistance sur l'importance de pousser sur la marque



À Monaco, Centaure a évoqué le renforcement des liens entre distributeurs et carrossiers du réseau Autoneo, notamment par le biais de réunions communes.

privée qui permet aux distributeurs de conserver de la marge sur certains consommables. Un jeu d'équilibriste car jouer la MDD ne doit pas se faire en pénalisant les fournisseurs agréés... et partenaires déclarés. Si le groupement insiste plus que jamais sur sa spécialisation dans la distribution de peinture, il ne peut pas nier l'intérêt de la diversification. Ainsi, certains de ses adhérents s'ouvrent à la distribution d'outillage – voire de pièces. Autre axe stratégique pour le groupement : le rachat en propre de ses membres voulant céder. « Cela pour éviter de les voir partir ou disparaître », conclut Éric Mallen, président du groupement.

N. G.



**CONSTRUISSONS ENSEMBLE  
NOS ATELIERS DE DEMAIN !**



AXIAL Profession Carrossier

Rejoignez le seul réseau de carrossiers indépendants.  
Pour tous renseignements, contactez le 03 26 36 00 00 ou [axial@edragroup.eu](mailto:axial@edragroup.eu)  
Retrouvez-nous également sur [www.axial.org](http://www.axial.org).

SÉBASTIEN ROBLIN  
(CDLC)

« En réalité, notre marque B concerne peu de clients. Nous pourrions nous en passer, grâce à notre notoriété... Cependant, elle nous permet de traiter avec des clients plus modestes, qui ne se dirigent pas d'emblée vers les marques premium. »

GWENN FICHOU  
(AUTODISTRIBUTION)

« Notre CA est étale, nous avons une équipe dédiée à cette activité (anciens carrossiers peintres). C'est un marché très bataillé sur le premium, avec un développement des marques de catégorie B. Les marques B nous permettent le développement chez des clients à faible volume, et les produits premium sont toujours présents chez les gros faiseurs. »

## MARCHÉ

# Les marques B intensifient leur offensive

Valspar, Palinal, Lechler, General Paint... Ces marques sont beaucoup moins diffusées que leurs homologues premium AkzoNobel, Axalta, BASF et PPG. Ces dernières sont pourtant de plus en plus coûteuses pour les carrossiers pour cause d'inflation de technicité et de services (formation, assistance technique, installation de machine, de stock, etc.). S'y ajoutent des accords avec les apporteurs d'affaires générateurs de surcoûts de distribution.

### Incontournables!

D'où la montée en puissance des secondes marques. «Les marques B représentent 5% du marché, mais on ne peut pas passer à côté. Elles monteront, un peu comme Dacia dans l'automobile. Considérée au départ comme une offre low cost, elle est devenue une marque à part entière et a sauvé Renault», démontre Éric Mallen,



Un pot de peinture premium peut atteindre 100 à 140 €, contre 40 à 80 € pour une marque B.

président de Centaure. Autre intérêt : faire barrage à la distribution sur Internet en répondant à des besoins réels. «Elle est liée à la structure des carrosseries. Les machines de peinture sont coûteuses à installer et la moitié le sont dans des sociétés avec un petit chiffre d'affaires. Il est donc nécessaire d'adapter économiquement l'offre à la demande»,

observe Serge Boillot, directeur peinture et carrosserie d'AAG.

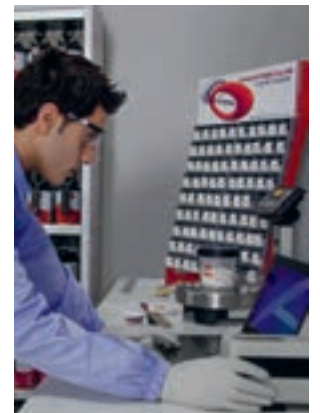
### Groupements sur les rangs

Autant d'arguments qui ont éveillé l'intérêt des groupements. Dès 2012, Centaure se lance avec Sherwin-Williams. Et malgré la fin d'une expérience qui s'est révélée malheureuse\*, le groupement de spécialistes peinture explore de nouvelles pistes avec la marque espagnole Sinnek et Syrox (par Axalta) tout en laissant ses adhérents choisir leurs propres solutions économiques (avec d'autres possibilités comme Valspar, etc.). En 2015, Précisium privatise Octoral (de Valspar). Dernier en date à se lancer : Autodistribution adopte Autolux pour en faire sa marque B exclusive. Fabriquée par PPG, elle est positionnée avec un tarif inférieur de 20 % par rapport aux autres marques. «Les marques B doivent préserver leurs marges en assu-

rant un service minimum, avec un bon outil couleur, des bases de données de teintes à jour, sans oublier la formation», explique Jean-Christophe Servant, DG de Valspar France. Avec cette équation, ces fabricants remettent le marché à plat. ●

Nicolas Girault

\* Quatre ans après avoir concédé à Centaure la distribution exclusive en France de ses produits, l'Américain décide en 2016 de se retirer du marché européen, abandonnant les 750 carrossiers.



## FABRICANTS

# C'est parti pour la concentration!

Ce n'est pas une pièce de Feydeau... mais la concentration mondiale des fabricants peinture y ressemble. On peine à entrevoir le dénouement tellement l'intrigue est complexe ! Avec 19,6 Md€ de CA, le Néerlandais AkzoNobel (Sikkens...) reste le fragile numéro un mondial. Affaibli l'année dernière par la tentative d'OPA de l'Américain PPG (Nexa Autocolor, Max Meyer...) et ses 14 Md€, il n'est pas parvenu à se consolider en s'unissant à Axalta (7 Md€ de capital), qui lui préférerait l'offre d'achat de Nippon Paint (9,1 Md€)... projet tombé à l'eau en moins d'un mois ! De son côté, l'Américain Sherwin-Williams a repris le sixième fabricant mondial, Valspar (DeBeer...), en juin 2017, donnant naissance à une entité cumulant un CA de 13,3 Md€. Il monte ainsi sur la deuxième

marche du podium mondial... Ces concentrations ne devraient pas impacter distributeurs et utilisateurs. Les multinationales mutualisent leurs services de gestion, de recherche et développement, ainsi que leurs achats. Mais les autorités de la concurrence veillent à éviter les dérives monopolistiques... Et les gains de rentabilité des marques ne devraient pas modifier leurs prix. Certains observateurs estiment d'ailleurs que le mouvement ne devrait pas s'arrêter, avec la perspective inquiétante d'un marché mondial dominé par trois industriels. ●

N. G.



Chers distributeurs, cet été vous ne voudrez pas seulement les vendre mais aussi les essayer.

DÉCOUVREZ LA GAMME COMPLÈTE DES COMPRESSEURS D'AIR CONDITIONNÉ DE CHEZ LIZARTE



SOLUTIONS DE QUALITÉ SUPÉRIEURE POUR L' AFTERMARKET



LIZARTE

info@lizarte.com  
www.lizarte.com



# Centaure

Le réseau de distributeurs spécialistes peinture

Map of France showing the distribution network of Centaure. Distributors are labeled across the country:

- ANTS
- Autobam
- BEAL Peintures
- Auto-Color
- B-Alpes Peintures
- Pôle Peintures
- Dumoget Peintures
- Bonnafous
- Breteault
- Cannes Color Peintures
- Carrosserie shop
- CDV Industrie
- EPS Valence
- EPS Avignon
- Lartigue Lavie
- Atlantic Barreau Peintures
- TH Peinture
- TED Auto
- SPPV
- SLS Diffusion
- Sud Peinture Diffusion
- Carrosserie Peinture System
- STPA
- Rolhion
- Meaux Spécialités Autos
- JMP Alsace
- Rigal Peinture
- Peintures Pièces Autos
- Michon peintures
- MC Color
- Color Distribution
- Rhône Peinture Automobile
- Pierre Auto
- Périgord Auto Pièces
- Groupe CPS/Neovista

**Autoneo** logo

**T-euro** logo

**ACADEMY FORMATION** logo

**centaure** (large watermark)

proximité,  
 écoute, services,  
 accompagnement terrain, SAV,  
 MDD renommée, 190 commerciaux,  
 80 techniciens, 53 points de vente,  
 2400 clients machine,  
 270 ateliers de réparation,  
 7 centres de formation

**Etre adhérent Centaure, nous unir toujours et encore...**

**Autoneo, notre réseau de carrossiers**

**T-euro, la marque préférée des carrossiers**

LESLIE CHEN  
(COLOR-BOX)

« Commander sur Color-Box, c'est réguler les prix du marché des marques premium et éviter de voir les réparateurs « switcher » sur les marques B. Le bouche-à-oreille fonctionne bien pour nous. Parmi nos nouveaux clients, nous comptons notamment des patrons qui emploient des apprentis venus nous voir sur Equip Auto et qui leur ont parlé de nous. »

ALEX GARCIA  
(APA CARMOINE)

« Le marché est relativement dilué sur une multitude de clients. Il va y avoir une concentration. Les carrosseries de petite taille ont moins d'avenir. Les apporteurs d'affaires se concentrent, ils cherchent des carrosseries de marques. Le marché est aussi dilué car de nombreux garages ont de petites activités carrosserie, qui sont un bon complément. Certains ne l'avaient pas et le développent. »

ÉRIC MALLEN  
(CENTAURE)

« Il est difficile aujourd'hui en tant qu'indépendant d'être uniquement présent sur le marché automobile. C'est même dangereux, compte tenu de la concentration et de la baisse annoncée du marché de la réparation. »

PHILIPPE SPEISSER  
(AED)

« La peinture représente 8 % du CA global pour peinture et carrosserie. Stable. Avec une équipe de deux personnes. C'est porteur, on y croit, on accompagne les clients, on a une cabine de peinture dédiée à la formation et aux essais produits. C'est une vraie demande du marché qui nous permet d'adapter aussi nos stocks et de répondre aux demandes de nos clients. »

## DIGITAL

# Revalorisation des services : merci Internet !

Internet s'est engouffré dans une brèche. Il fallait y penser... Mais leurs conditions d'achats ne sont pas les mêmes que les nôtres. Ils vendent des produits moins chers que les prix auxquels nous les achetons !», s'exaspère Éric Mallen, président du réseau Centaure. Depuis leur apparition sur le marché – en 2010 pour Color-Box.eu et Carross.eu – les sites de vente en ligne de peinture auto ont pris leur place dans le paysage de la distribution peinture pour capter environ 8 % de pdm. Carross.eu (référéncé par Nobilis) atteint environ 5 M€ de CA, tandis que Color-Box.eu – qui refuse de communiquer ses chiffres – caracolerait devant... Pas de quoi faire paniquer les distributeurs traditionnels qui semblent plus sereins qu'au moment de leur apparition voici huit ans. Mais cette concurrence pose problème. « Internet nous place en porte-à-

faux vis-à-vis des réparateurs. Pour eux, nous installons des machines, nous mettons en place un stock, nous distribuons des pistolets et mettons des services à leur disposition... Comment voulez-vous assumer tout cela s'ils s'approvisionnent ensuite sur Internet ? Il faut payer les personnes qui vous dépannent », martèle Éric Mallen. « Ces sites introduisent aussi un déséquilibre géographique : ils n'ont pas de frontière, alors que les distributeurs ont des zones à respecter », complète Didier Leduc, président d'Autoneo.

### Importance des volumes

Les distributeurs ont donc réagi. Désormais, ils surveillent attentivement les volumes achetés par « leurs » réparateurs. « En cas de manquement, nous envoyons une mise en demeure immédiate pour faire respecter notre contrat de service... Si nécessaire, nous récupérons tout le matériel chez



S'il s'approvisionne sur Internet, le réparateur plombe le système du distributeur, qui peut investir plus de 20 000 € dans une machine et un stock.

le carrossier. En cinq ans, nous avons ainsi « sacrifié » un ou deux clients », explique Sébastien Roblin, directeur de CDLC (Précisium Color). Une pratique qui se généralise... au risque de livrer ces clients à la concurrence ! Internet sert alors d'argument pour certains fabricants de peinture. « General Paint fait partie des rares marques non disponibles sur la Toile. Je connais donc des négociants qui l'installent chez des réparateurs ayant acheté sur Internet, plutôt que de simplement retirer les machines

de peinture », explique Sam Younès, dirigeant de General Paint France. L'autre réaction des distributeurs a été de valoriser clairement leurs services. Nombre d'entre eux éditent des factures avec le détail des coûts de leurs services, avec une remise finale à 100 %. Et cette pédagogie fonctionne. « Le côté positif d'Internet, c'est de nous avoir obligés à nous remettre en cause, à resserrer nos marges », conclut Éric Mallen. ●

Nicolas Girault

## SITE E-COMMERCE

# Color-Box court-circuite les habitudes

« En commandant sur notre site, nos clients font environ 30 % d'économie par rapport à un distributeur traditionnel », affirme Leslie Chen, responsable marketing de Color-Box.eu. Le premier site de vente en ligne de produits peinture mise à la fois sur ses tarifs réduits, sur les capacités de sa logistique, ainsi que sur sa disponibilité vis-à-vis de ses clients. Résultat : « Sur un marché stable ou en régression, notre CA est à huit chiffres, avec une progression exponentielle à deux chiffres depuis huit ans. Le second semestre 2017 a été exceptionnel », assure Leslie Chen. Mais elle donne peu de chiffres sur l'activité de son entreprise ! Néanmoins, son CA s'élevait à 1,87 M€ en 2012 (d'après le registre du commerce) et pourrait dépasser les 5 M€ aujourd'hui (en comparaison avec son concurrent Carross.eu). La responsable concède un panier moyen important s'élevant à 600 € HT. La part des consom-

mables y a fortement augmenté, approchant maintenant la moitié des commandes passées. Color-Box ratisse large avec une clientèle nationale aussi bien urbaine que rurale, et compte des petits et grands ateliers d'indépendants comme des concessionnaires.

### Réactivité optimisée

« Dans certains endroits enclavés, nous livrons plus rapidement que les distributeurs locaux », souligne

Leslie Chen. Elle annonce même dépanner des distributeurs ! « 95 % des commandes sont livrées sous 24 heures et jamais en plus de 48 heures. » Le site revendique le métier de stockiste, avec « un entrepôt situé près du périphérique parisien ». Au passage, la responsable marketing dément que les produits vendus sont des contrefaçons ou achetés dans des pays européens où les taxes sont moindres qu'en

France. Leur approvisionnement serait directement sourcé chez les fabricants. Pour justifier la place de site d'e-commerce dans la chaîne, elle tacle également les arguments des distributeurs traditionnels justifiant leurs prix par les services apportés aux carrossiers. « Le marché s'est concentré, il n'y a plus de place pour les amateurs. Les structures de réparation sont de plus en plus grosses et autonomes. Les ateliers sont si performants et leurs techniciens si ingénieux qu'ils refusent de voir inclus dans le produit le prix de services dont ils n'ont pas besoin », affirme-t-elle un brin provocatrice. Une opinion contestée par les fabricants, distributeurs et organisations professionnelles, qui dénoncent déficit de formation et pénurie de main-d'œuvre chez les carrossiers-peintres... Sans oublier que le réparateur achetant en ligne doit alors assumer seul d'éventuels problèmes de teinte. ●

N. G.



L'appli mobile de Color-Box aurait remporté un grand succès, « permettant au carrossier de commander ce qu'il veut, où il veut, quand il veut ».

# General Paint Automotive

## Une Approche Novatrice de la peinture automobile



Nous exportons vers plus de 70 pays

Fabriqués dans nos usines, tous les produits peinture destinés à la carrosserie sont élaborés et mis en œuvre par nos soins. Ils sont utilisés dans les ateliers de réparation (carrossiers, concessions et importateurs) de toutes les grandes marques automobiles.

Nos gammes de produits:

- Sous-couches (impression, apprêts, mastics,...)
- Bases solvantées, laque et bicouche GenRock (106 bases)
- Bases Hydrodiluable Gen20 (68 bases)
- Vernis (UHS, Anti-rayure, Séchage air,...)

Sont accompagnées de l'ensemble des outils et services :

- Spectrophotomètre
- Outils couleur (color box) (8150 lèches)
- Logiciel de gestion (GenMix Pro) (base de données de 95000 couleurs)

### NOTRE FORCE

Tous nos produits sont disponibles ...

au meilleur rapport  
**Qualité/Prix**

f |  |  General Paint Co.

**automechanika**  
FRANKFURT 11-15 Septembre 2018  
Hall 11.1 Stand E19



Color Box



GenMix Pro



Savant Spectrophotomètre



Gen20 Mix Machine

Filiale France: Générale de Peinture, 70 Rue Cortambert - 75116 PARIS, France  
Tel: +33 (0)6 07 87 13 41 - [contact@generalpaint.fr](mailto:contact@generalpaint.fr) - [www.generalpaint.biz](http://www.generalpaint.biz)

**A** lors que le marché bouge fort, que les concurrents sont toujours plus agressifs, que les acteurs viennent de se prendre une « claque » avec l'arrivée du trublion Otop, que les distributeurs sont en mode fronde, nos patrons de réseaux semblent sereins. Au moins pour les deux plus importants, qui ont avancé sur leurs dossiers stratégiques. À commencer par un maillage gonflé à coups de croissance externe. Cela devrait se poursuivre même si les acteurs observent un rythme ralenti en ce début 2018 après la frénésie de l'an passé. Ensuite, ils ont musclé leurs offres produits en intégrant de nouveaux univers (peinture, carrosserie, pneumatiques, vitrage...). Ces généralistes visent clairement le statut de multisécialiste pour devenir incontournables, « one-stop-shop », autrement dit « pas question de rater une vente ». Enfin, ils ont bouclé le dossier chaud de ces trois dernières années avec une logistique super-performante et aujourd'hui totalement opérationnelle. Ce point central ouvre plusieurs horizons.

### Service au top

En premier lieu, cela leur permet de fournir un service au top (disponibilité, délais de livraison...) à leurs points de distribution. Précieux face à une concurrence agressive encore en période de rodage (Distrigo) ou juste en devenir (Otop). En second lieu, cette performance logistique donne clairement des armes à leurs distributeurs pour encore faire la différence auprès



**SEREINS !**



du réparateur convoité de toute part. « Quand vous avez un groupement qui progresse sur la logistique, vous progressez également », assure Gwenn Fichou (Autodistribution). D'autant qu'à en croire un autre représentant du groupement n° 1, « la gouvernance

est structurée de façon à ce que la fidélité soit récompensée. Il y a des bonus pour les achats effectués dans le périmètre. » De quoi contrer les arguments des groupements alternatifs fustigeant l'absence de redescende de la marge vers les adhérents des deux grands

groupements ! Mais ils n'oublient pas le côté sombre de la force : la crainte d'être sous perfusion. « Maintenant, ils sont dépendants de la logistique de leur groupement. Il devient donc difficile pour eux d'améliorer leur compte de résultat », observe un acteur du

marché. De fait, profiter d'un approvisionnement efficace et de conditions acceptables n'encouragent pas les plus « indépendants » à perdre du temps à aller chercher mieux ailleurs. Et si quelques « dissidents » prennent encore ponctuellement des chemins de traverse, on n'a jamais autant senti souffler le vent de la fidélité. Et cela devrait encore renforcer la puissance des groupements en leur permettant de rendre de plus en plus vivant les contrats de référencement passés avec des équipementiers... qui en veulent pour leur argent !

### Alternatives crédibles

Restera-t-il à terme une place pour les fournisseurs non-référencés par ces deux leaders ? Oui auprès de distributeurs encore jaloux de leur capacité de choix, souhaitant construire une relation particulière et se démarquer de leurs « camarades » implantés à quelques encablures de leur territoire ! Mais également chez les quatre autres groupements qui revendiquent une place non négligeable dans le paysage. Et eux aussi sont sereins. Ils ont su être une alternative crédible pour les distributeurs, mais aussi les fournisseurs. Ils se positionnent en garant

d'une indépendance assurée. Ils avancent en voitures-balais, récupérant les déçus des leaders, mais pas que... Eux aussi achètent pour renforcer leur maillage, construisent leur logistique. Bref, ils avancent. ●

Caroline Ridet

### Ze PETITES VOIX DU OFF

« Le recul en Bourse d'Autodis ? Franchement, je m'en fous ! Je suis un commerçant de quartier. Je ne navigue pas dans les hautes sphères. »

« Distrigo a désinhibé les concessionnaires qui viennent beaucoup plus facilement acheter chez nous depuis que les constructeurs ont déclaré leur amour à la pièce équipementier. Le verrou a sauté. »

« Quitte à faire du low cost comme Otop, pourquoi rester sur de la pièce premium ? Pourquoi ne pas aller au bout de la démarche et choisir directement

son fabricant ? Car il ne faut pas se tromper, aujourd'hui les fournisseurs – dits premium avec des prix élevés et qui polluent la distribution – ne fabriquent pas tout et font aussi de l'assemblage ! »

« Les grands équipementiers nous tiennent par leur système de multi-familles (dont ils sourcent une grande partie) avec des systèmes de conditions nous incitant à tout prendre pour bénéficier des marges arrière. »

« Les distributeurs se sont fait mettre sous perfusion avec la logistique puissante de leur

groupement... Maintenant, ils en sont dépendants, difficile pour eux d'améliorer leur compte de résultat. »

« Oscaro est la succursale digitale de l'Autodistribution. Ce n'est un secret pour personne. Et en ce moment, il n'a pas la meilleure santé financière pour investir ! D'ailleurs, il a été cédé de fait, non ? »

« Certains distributeurs font du franco un système quelle que soit la commande. Livrer des pièces lourdes fait perdre de l'argent car les frais de transport à la demi-journée tournent entre 10 et 30 € selon la destination. À un moment il faut faire les comptes ! »





**POUR TOUS  
LES VÉHICULES...  
OU PRESQUE!**

## La qualité Schaeffler pour tous !

Responsable du marché de la rechange dans le monde entier, Schaeffler fournit des solutions de réparation innovantes en qualité origine. Avec nos quatre marques LuK, INA, FAG et Ruville, nous proposons des solutions dédiées à la transmission, au moteur ainsi qu'au châssis. Tous les composants sont optimisés afin d'être complémentaires et permettre un remplacement rapide et professionnel.

Plus d'informations :

[www.schaeffler.fr/aftermarket](http://www.schaeffler.fr/aftermarket)



**SCHAEFFLER**

ALEX GARCIA  
(APA CARMOINE)

« En logistique, nous sommes en ordre de marche depuis quatre ans. Notre stock reste au même niveau, on améliore nos collections. Notre efficacité logistique ne se dément pas. Nous avons 40 tournées en propre, ce qui représente 90 % de nos livraisons. 10 % sont faites par des prestataires. C'est indispensable (l'internalisation) pour la qualité du service, le respect des horaires, la gestion des retours. Cela fluidifie la relation avec le client. »

PATRICE GODEFROY  
(IDL P)

« Le marché a glissé jusqu'à imposer 2 à 4 livraisons par jour. C'est de la folie. On ne peut pas résister longtemps à ce rythme. Nous tentons de limiter à quatre fois par jour. »

JEAN-FRANCOIS NIORT  
(NIORT)

« La plateforme de Réau concentre les fournisseurs avec des gammes longues, un niveau de performance assez haut, et des conditions financières similaires à la commande directe. Cela nous permet de travailler sur la largeur de gammes et un peu moins sur la profondeur puisque l'on peut se réapprovisionner plus souvent. L'économie logistique est réelle car plus nous achetons sur la plateforme, plus nous sommes avantagés sur les RFA... »

MICHEL GRETH  
(FAAC)

« Notre fréquence de livraison dépend des secteurs: deux, essentiellement trois ou quatre livraisons par jour. On est passé d'une sous-traitance de cinq personnes à une gestion directe de six personnes. Le coût et la qualité de service sont bien meilleurs en interne. La qualité de service est meilleure. »

AUTODISTRIBUTION • STÉPHANE ANTIGLIO, PRÉSIDENT DU DIRECTOIRE

## « Autodis peut continuer cette aventure en restant indépendant »

**D**e l'action à l'obligation... Autodis a fait l'actu en s'invitant dans la chronique financière, faisant monter les « fantasmes ». Stéphane Antiglio balaie ces analyses et explique la voie choisie pour financer les développements d'un groupe en marche.

**La suspension de l'introduction en Bourse : une manœuvre de communication ?**

**Stéphane Antiglio :** Non, ce n'était pas une façon de se faire connaître, même si effectivement cela a été le cas ! Il y avait une vraie volonté et nous sommes allés loin. Mais les conditions générales de marché se sont révélées moins bonnes que prévu. Cela ne veut pas dire que les marchés boursiers s'effondrent, mais que les investisseurs s'intéressent aux nouvelles sociétés entrant en Bourse étaient plus frileux. Près d'un projet d'IPO sur deux en Europe a été repoussé ou arrêté sur le deuxième trimestre. Ce n'est pas spécifique à Autodis. Nous avons confiance dans l'avenir, notre actionnaire a préféré suspendre le projet en attendant un moment plus propice.

**Un moyen de se prémunir d'un hypothétique rachat par LKQ Europe ?**

**S. A. :** Il ne s'agit pas de se prémunir. Je comprends que la rumeur tourne, car lorsque l'on regarde la présence européenne de LKQ, il y a toujours un pays qui manque ! Cependant, nous sommes présents en Italie, au Benelux, comme LKQ. Cela pose tout de même un problème ! Nous pensons pouvoir continuer cette aventure en restant un groupe indépendant. La preuve, nous trouvons de l'argent pour cela.

**Effectivement, début juillet vous avez réalisé une levée de fonds de 175 M€ sur le marché obligataire.**

**S. A. :** Nous sommes allés rechercher d'autres moyens de financer notre développement par une dette sous la forme d'obligations cotées. C'est bouclé. Tant que l'on reste dans des ratios d'endettement raisonnables par rapport à notre résultat, il est plus intéressant pour l'actionnaire de nous faire procéder par endettement que par remise de capital. Concrètement, nous avons gardé la confiance des investisseurs qui nous connaissent maintenant, car cela fait quatre ans qu'Autodis est sur ces marchés de dettes sous forme d'obligations. Ils ont vu le groupe progresser, garder une santé financière.

**Les développements vont concerner le hors frontières, ou également l'Hexagone ?**

**S. A. :** Une partie de cet argent va permettre de rembourser une dette plus coûteuse. Le reste nous donne de la flexibilité et de la latitude pour continuer à investir. La France reste notre pays principal. Nous y avons une belle position, mais nous ne sommes pas localement leader partout. De même, nous devons nous renforcer sur certaines familles de produits. C'est ce que nous avons fait en reprenant Mondial Pare-Brise et récemment Glass Auto Service, qui nous apportent une expertise renforcée sur la partie vitrine, ou encore avec notre prise de participation dans une société de pneumatiques... Mais si notre marché domestique reste central, nous regardons les pays limitrophes, sur l'Italie où nous avons réalisé de belles acquisitions et le Benelux avec la reprise récente de Geevers.

**Justement à ce sujet, Geevers est présent sur la PRE. Autodistribution va-t-il investir ce marché qui lui manque ?**

**S. A. :** Geevers vend extrêmement peu de PRE, il n'est pas déconstructeur automobile.



« Je comprends que la rumeur tourne, car lorsque l'on regarde la présence européenne de LKQ, il y a toujours un pays qui manque : la France ! »

Mon avis est qu'il y a toujours le même problème sur la PRE avec un déficit chronique et structurel entre la demande potentielle et l'offre. À organiser comme un business national ou international, cela porte en soi ses limites. Déficit structurel d'offres, problématique de distance et de multiplicité des approvisionnements, qualité des produits qui peut avoir une incidence sur un coût de réparation et un bilan carbone désastreux. Vouloir la généraliser est une fausse bonne idée.

**Les distributeurs Autodistribution développent de plus en plus d'initiatives individuelles... Est-ce un souci pour la centrale ?**

**S. A. :** Tout cela est fait de façon transparente, concertée et partagée. Au contraire, la force d'un groupement comme le nôtre réside dans notre forte homogénéité et la capacité d'expérimenter, de tester de nouvelles choses et de pouvoir ensuite en partager les résultats pour voir s'il y a lieu de l'étendre.

**Votre commentaire sur l'arrivée des nouvelles concurrentes (Otop, Distrigo...) ?**

**S. A. :** Nous observons avec attention les nouvelles initiatives prises sur le marché. Elles sont toujours une force d'aiguillon qui doit nous pousser à être encore meilleur sur nos fondamentaux. Après, on verra bien qui réussit à s'imposer ou pas. Cela dit, il y a des projets qui me semblent plus ou moins pertinents.

**Mais qui séduisent certains équipementiers, ce qui pose questions aux distributeurs !**

**S. A. :** La centrale, qui est le reflet de ses distributeurs, peut partager les critiques de certains de nos distributeurs. Les marchés sont libres et les équipementiers font ce qu'ils veulent. Mais certains feraient bien de réfléchir avant de saisir tout de suite la tentation de volume additionnel, car cela peut à terme poser des problèmes de positionnement de leur marque, et d'incompréhension de la part de leurs clients traditionnels. Cela peut inciter à des changements de marque de certains et tendre à l'accélération du développement de MDD. Aux équipementiers de trouver le positionnement adapté en fonction des différents canaux.

Caroline Ridet

# GAMME COMPLETE FREINAGE 2018

**akebono**  
BRAKE EXPERTS

*Sécurité absolue, contrôle inégalé*



PLAQUETTES  
DE FREIN



DISQUES  
DE FREIN



KITS  
DE FREIN



ETRIERS  
DE FREIN

- Partenaire privilégié des plus grands constructeurs, équipementiers automobiles et écurie de F1.
- Une gamme complète de qualité d'origine pour les applications européennes et asiatiques.
- Une marque japonaise premium avec un site de production en France.

Pour en savoir plus sur la gamme complète freinage 2018 de la marque AKEBONO pour la rechange indépendante

AKEBONO EUROPE S.A.S.  
6 avenue Pierre Salvi  
95505 Gonesse Cédex

Tél : 06 14 39 63 70  
Fax : 01 34 45 17 71  
[www.akebono-europe.com](http://www.akebono-europe.com)

ALEX GARCIA  
(APA CARMOINE)

« Ces systèmes qui proposent de la pièce en J+1 ne nous effraient pas, nous sommes en H+2. Je continue de penser qu'on a de gros atouts avec notre modèle et notre stock sur place. Pour Otop, le prix ne fait pas tout. Ils ont une agressivité tarifaire mais ne livrent que de 7h30 à 11h30. Le concept est attractif mais la mise en œuvre sera plus compliquée. Chez nous, Autossimo est connecté au stock. Nous n'avons pas changé notre organisation. »

PIERRE-MICHEL ERARD  
(PGA)

« Une étude PwC montre qu'à horizon 20 ans, le parc européen va diminuer d'un tiers (70 millions de véhicules), mais que l'âge va augmenter, tiré par le kilométrage moyen lui-même en hausse, du fait de l'autopartage. C'est la vraie tendance de fond qui changera le comportement des clients. »

ERIC GIROT  
(AAG)

« Segmenter ses services pour mieux les valoriser est très malin de la part des distributeurs. Tracer les pièces : un phénomène ancien, poussé par le Web car certains distributeurs observaient des taux de retour phénoménaux de leurs pièces chez certains réparateurs. »

LAURENT DUMONT  
(NTN-SNR)

« NTN-SNR est resté dans une distribution classique. Nous ne sommes pas directement sur les sites Internet, ni chez Distrigo. Nous suivons un schéma très terrain, axé sur les distributeurs. De même, nous sommes bien stockés sur les plateformes, avec des longueurs et hauteurs de gammes fortement représentées. Donc indirectement, le distributeur traditionnel y trouve son compte. »

PRÉCISIUM GEFA • FLORENCE GALISSON, DIRECTRICE GÉNÉRALE

## « Nous devons travailler dans la projection »

**M**arketing revu, logistique gonflée, portefeuille de pièces élargi... Les distributeurs Précisium et Gefa ont à présent toutes les cartes en main pour affronter une concurrence affûtée et un marché embrasé depuis cinq ans. Objectif : l'avenir.

**Quel bilan tirer de votre réorganisation structurelle, un an après sa mise en place ?**

**F. G. :** Au cœur du système, nous avons priorisé l'animation des points de vente et le renforcement de notre MDD. Un travail de fond a été réalisé par les pôles marketing et communication sur Tech'in avec la refonte complète des gammes en profondeur et en largeur, un nouveau packaging, de nouvelles plaquettes commerciales à distribuer aux réparateurs... Les effets ont été immédiatement visibles sur le terrain puisque nous mesurons chaque action via des reportings de performance. Un baromètre capital pour voir ce qui fonctionne très bien chez les Gefa ou moins bien chez les Précisium et inversement... Ainsi, nous travaillons mieux chaque cible. Tout est fait pour que nos 147 Gef'Auto et 270 Précisium avancent. La dernière réunion nationale avec les distributeurs a montré que nous avons fait les bons choix.

**Quels autres facteurs ont facilité vos plans d'actions ?**

**F. G. :** En premier lieu, notre puissance logistique, poussée par AAG, avec une vraie optimisation et une rationalisation des cartes. C'est phénoménal et inégal : nous sommes passés du stock central historique de Sainte-Geneviève-des-Bois à quinze plateformes nationales ! De cette révolution découlent pour nos adhérents des services transverses qui les emmènent loin sur des territoires différents : Préférence Technique (ex-LH) par



« Sur un marché hyperconcurrenté et plat, nos adhérents doivent ouvrir leur périmètre, comme le font les constructeurs sur l'IAM. »

exemple a mis en place de nouvelles gammes, des hotlines dédiées mais également des concepts personnalisés pour chaque distributeur avec des plans de formation pour les accompagner sur la pièce technique. La pièce de réemploi est également une aubaine, avec une offre hyperstructurée, des plateformes spécialisées, un hub de commandes, une traçabilité des produits, des outils de recherche...

**Cette ouverture est-elle assumée par tous les distributeurs ?**

**F. G. :** C'est une opportunité pour eux. Tout bouge dans tous les sens. Le pro est malmené et il doit sans cesse se remettre en question pour se demander quelle est sa valeur ajoutée, sur quoi il doit capitaliser pour être plus fort. Sachant que ce qu'il fait mieux que tout le monde et depuis toujours, c'est apporter

le conseil et la proximité. Le marché s'est embrasé depuis cinq ans. Jamais je n'aurais imaginé que nos adhérents puissent avoir autant de cartes en main aujourd'hui. Clients pros ou particuliers doivent repartir avec une solution donnée par le distributeur. Les équipes au comptoir peuvent proposer une alternative et travailler en entonnoir avec un argumentaire... Ce sont des années de techniques de vente à faire évoluer.

**Ont-ils revu leur manière de travailler au sein de leur entreprise ?**

**F. G. :** Certains ont repensé le catalogue électronique car ils veulent une approche différente, avec des conditions particulières pour la commande en ligne. Cela sous-entend une refonte de leur politique commerciale, avec moins de saisie de la part des équipes, donc plus de ressources réattribuées sur le conseil lors

de la vente au comptoir pour gagner en vente additionnelle. D'autres retravaillent leur politique de marge car ils évoluent dans un univers commercial fonctionnant avec des marges arrière, des RFA, des challenges... et ils sont poussés par la concurrence du Web qui travaille en prix net.

**La marche en avant de Distrigo a-t-elle fait des ravages ?**

**F. G. :** Certaines plaques, notamment dans l'Ouest, sont avancées et font du mal aux distributeurs, en effet. D'autres moins. C'est très local. La puissance de PSA a provoqué une réelle inquiétude lors de son annonce de conquête il y a deux ans, mais les choses sont allées très vite trop vite pour eux également, je pense. La pièce reste un métier à part. Le distributeur doit tirer parti de ce point fort. Ne travaillons pas dans l'action mais dans la projection ! Cela déstresse tout de suite parce que le grosiste est soumis à beaucoup de pression.

**Une analyse des mutations du marché ?**

**F. G. :** On ne peut plus dire que nous sommes sur un secteur où il ne se passe rien. En revanche, ne nous trompons pas de combat. Cette guerre du prix est stérile. Nous sommes dans une profession technique, avec de la compétence et du savoir-faire, une maîtrise de la logistique, des références. Le prix est important, mais je ne vois pas l'intérêt des nouveaux acteurs de n'apporter que cela. Cela casse toute une profession qui du coup focalise également sur le prix et doit sans cesse se justifier alors qu'il a tant d'autres choses à valoriser... Mais ce qui me rassure, c'est que les réparateurs qui ont testé cette stratégie reviennent toujours aux fondamentaux... ●

Muriel Blancheton

# PIUSI

## PIUSI vous offre le **KIT VIDANGE MANUELLE**

pour tous achats de Delphin PRO  
(version filaire, batterie ou IBC)  
depuis un des distributeurs  
agréés PIUSI  
(France Métropolitaine)

Validité de l'offre:  
10.06 - 30.09.2018

**AVEC MCO 2.0 VOUS POUVEZ CONTRÔLER ET GÉRER LA CONSOMMATION  
D'HUILES ET DE LUBRIFIANTS DE VOTRE GARAGE À PARTIR DU PC  
AVEC UN SIMPLE CLIC!**

### PIUSI DONGLE 2.0

Mini-ordinateur pour la visualisation des données



### SOFTWARE MCO2.0

Logiciel principal version PC



### CONTROL UNIT 2.0

Dispositif de contrôle  
tactile

### GPV

Électrovanne avec  
compteur ou  
débitmètre intégré

### EASY VIEW

Pistolet de distribution  
avec afficheur.



### DELPHIN PRO

Système étanche pour le ravitaillement  
automatique de l'AdBlue®



**LE RAVITAILLEMENT D'ADBLUE® N'A JAMAIS  
ÉTÉ AUSSI RAPIDE ET PROPRE: UN CLIC ET  
EN 2 MINUTES LA VOITURE SERA PRÊTE  
SANS ODEURS, VAPEURS ET RÉSIDUS.  
LE TEMPS D'UN CAFÉ.**

[piusi.com](http://piusi.com)

ÉRIC GIROT  
(AAG)

« Tous ceux qui sont arrivés avec un modèle innovant sont arrivés par le prix. Nous, nous sommes arrivés par l'offre : plusieurs livraisons par jour, offre produits... sachant que l'idée est de pouvoir tout fournir, et nous tendons vers cela, avec nos offres de formations et nos animations. »

STEPHANE ROBERT  
(FLAURAUD)

« PGA a revitaminé l'enseigne. Au sein des équipes, il y a eu plus de traumatisme dans le déménagement de Flauraud en 2012 que son rachat par PGA en 2016. Et on ne peut pas demander à des gens d'atteindre des objectifs quand on ne leur donne pas les moyens. Aujourd'hui, nous avons les moyens pour faire mieux ! »

ERWANN CHATELAIS  
(FLAURAUD)

« Les équipementiers vendent à tout le monde et ne maîtrisent plus leurs prix, à l'inverse d'une MDD qui est maîtrisée. »

STÉPHANE PERONNET  
(BARRAULT)

« Les marges ne sont clairement pas sur une tendance de progression, surtout si l'on cherche à vendre un prix avec la même marque que les autres. »

GWENN FICHOU  
(AUTODISTRIBUTION)

« Notre taux de marge diminue chaque année, nous devons optimiser nos charges fixes pour pallier cela. »

PHILIPPE SPEISSER  
(AED)

« Suivant les fournisseurs, il serait bon d'inclure une partie de la RFA dans la construction du prix tout au long de l'année. »

**ALLIANCE AUTOMOTIVE GROUP** • ÉRIC GIROT, DIRECTEUR GÉNÉRAL

## « Ne se laisser déstabiliser ni par PSA, ni par les autres »

**A**lliance Automotive Group, devenu filiale de GPC, œuvre depuis un an sur plusieurs chantiers : étude des multiples synergies possibles avec son propriétaire américain et poursuite des acquisitions européennes, enrichissement des contenus dans ses offres produits, lancement d'une enseigne de jobbers... Pour Éric Girot, l'objectif reste la consolidation des fondamentaux.

**Quels grands chantiers avez-vous ouverts depuis l'entrée de GPC au capital d'AAG ?**

**Éric Girot :** Nous avons mis en place des réunions par métier pour voir comment mieux travailler chaque dossier : accords fournisseurs, accords grands comptes, outils logistiques, la MDD aussi... La notoriété de GPC est énorme aux États-Unis avec la marque Napa. Et son approche dans la gestion de la vente et de l'animation des distributeurs est très intéressante, avec des showrooms ressemblant à des centres autos, sachant que le do-it est très fort là-bas. Il y a peut-être des choses à benchmarker de ce côté-là. Mais nous nous donnons le temps de faire les choses. Je rappelle seulement qu'il n'y a pas eu de « coup boursier » dans le rachat d'AAG, avec une échéance courte de vente à trois ans. GPC est un acteur industriel âgé de 90 ans, issu du sérail, avec, lui aussi, des indépendants et des filiales, une gestion de réseaux d'ateliers mécanique et carrosserie. Mais il le fait à plus grande échelle et sur un autre continent. Il n'y a pas eu de Big Bang ! AAG est simplement devenu l'antenne officielle de GPC pour l'Europe. Son objectif était de s'y développer. Preuve en est, l'intégration très récente du distributeur allemand Hennig Fahrzeugteile (162 M€) nous permettant de doubler de taille outre-Rhin.



« Nous n'avons pas d'enseigne de jobbers. Avec Pièces Auto, c'est fait. Elle devrait être officiellement lancée à la rentrée. »

**Quelles sont vos dernières acquisitions en France ?**

**E. G. :** Nous en comptons trois depuis janvier 2018 : Eco Pièces Auto et la Sofaib en distribution PR, et la plateforme Aprevia en PL. Nous avons deux autres projets d'acquisition d'ici la fin de l'année. Nous comptons actuellement 1045 points de vente adhérents (Groupauto, Précisium, Partner's et Gefa) dont 222 filiales. Le fait que nous soyons une filiale de GPC n'a pas changé notre stratégie de croissance externe basée sur les deux mêmes principes : enrichir nos métiers et nos produits au bénéfice des distributeurs et des filiales, ou augmenter le maillage si un indépendant émet le souhait de vendre son point de vente. Sachant que nous privilégions les rachats entre distributeurs avant de filialiser.

**Vous avez intégré la logistique du groupe Vercaigne et**

et sans atelier. Cette franchise est intéressante car elle est unique sur le marché, seulement concentrée sur la vente PR. Parallèlement, nous la proposons à nos distributeurs et filiales souhaitant s'implanter dans des zones urbaines pour capter une nouvelle clientèle avec un positionnement et une animation dédiés. Nous n'avions pas d'enseigne de jobbers. Avec Pièces Auto, c'est fait. Elle devrait être officiellement lancée à la rentrée.

**Quelles nouvelles cartes pourraient être ajoutées à votre portefeuille produits ?**

**E. G. :** Le vitrage et les pneumatiques sont clairement deux axes de développement chez nous. Mais il est vraiment trop tôt pour évoquer une stratégie précise. Rachat ou stockage, rien n'est défini aujourd'hui. Dans tous les cas, nous enrichissons en permanence nos autres offres, comme la pièce de réemploi par exemple... Nous ne laisserons rien de côté.

**Quel est votre sentiment sur l'installation de PSA Distrigo depuis deux ans ?**

**E. G. :** C'est définitivement un acteur à intégrer dans le paysage de la distribution. À nous de savoir réagir. Je n'ai pas vu le raz-de-marée annoncé, mais tout cela nous oblige à être meilleur. Certaines plateformes existaient déjà auparavant en régions, soit en filiales soit détenues par des concessionnaires, mais aucune n'avance à la même vitesse et n'a la même cible. Ils se réorganisent encore vis-à-vis des RA1 et des RA2. Ils sont déterminés mais ils sont encore en période de rodage. Et nous profitons de cette période pour nous affûter et nous préparer. L'objectif est de ne pas se laisser déstabiliser ni par PSA, ni par les nouveaux intervenants d'ailleurs. ●

Muriel Blancheton

**Eco**  
nettoyage  
moteur®

01 janvier 2019 : CT renforcé  
2 millions de véhicules  
à **dépolluer**  
êtes-vous prêts ?

**Pratique & Autonome**  
Travaille en temps masqué

**360<sup>1 2 3 4</sup>EVO**

Injection • Admission • Turbo • FAP

Déjà **6000**  
**Eco-partenaires**  
45 experts en dépollution  
à votre service

+ Centre  
de formation  
intégré

03 72 60 60 60  
[econettoyage.com](http://econettoyage.com)



Partenaires de la  
Distribution indépendante  
depuis 1954



PETER VANOSMAEL  
(VHIP)

« Je ne crois pas au modèle Otop, car l'une des missions essentielles du grossiste est son expertise technique. Tous les autres sites de e-commerce stagnent et j'ai du mal à croire que l'on peut convaincre un garagiste de payer en avance, d'avoir une unique livraison quotidienne. Et son modèle de proximité avec des points de livraison, je ne le comprends pas non plus économiquement. Ses tarifs sont basés sur Oscaro, alors comment financer des services supplémentaires ? »

PIERRE-MICHEL ERARD  
(PGA)

« La data, c'est juste un outil marketing et le RGPD (réglementation générale sur la protection des données) ouvre la voie sur le fait que c'est le client qui choisira. À nous d'être le choix du client ! »

ALEX GARCIA  
(APA CARMOINE)

« Sur les RFA, il n'y a pas d'énormes changements dans ce domaine. Les ratios sont les mêmes que par le passé. Il ne faut pas prétendre l'amputer. Cela nous permet de garantir nos résultats. On est dans la même logique que les constructeurs avec les ventes de véhicules. La gouvernance Autodistribution est structurée de façon à ce que la fidélité soit récompensée. Il y a des bonus de fidélité pour les achats effectués dans le périmètre. »

LAURENT FERRÉ  
(ADIPA)

« On peut servir tout le monde mais il faut le faire avec intelligence et appliquer une politique commerciale différenciée selon le client. »

AGRA • ANDRÉ BRUTINEL, PRÉSIDENT

## « Nous surstockons pour contrebalancer les ruptures »

Le réseau de plateformes Sirius qui rebat les cartes dans le Nord, le déploiement de la marque privée Artec, l'arrivée par la porte belge sur le marché de la carrosserie... Le président fait le point sur les avancées du groupement, dont on ne saura jamais le poids économique (clin d'œil). Il livre aussi ses exaspérations sur le positionnement des équipementiers.

**Le renforcement de votre réseau de plateformes est au cœur de la stratégie d'Agra. Où en êtes-vous ?**

**André Brutinel :** En 2017, nous avons racheté Crea à Rennes et installé Drop Pièces Autos à Gennevilliers qui fonctionne bien. Dès septembre, nous ouvrirons une filiale à Lille (\*). Il ne nous manque plus qu'une implantation du côté de Nantes, difficile à livrer à partir de Rennes comme de Bordeaux. Si une occasion se présente... on en profitera ! Mais l'on va d'abord bien s'installer sur l'Ile-de-France, lancer Lille avant de se pencher sur Nantes. Et hors plateforme, nous avons racheté le Belge APC qui présente l'intérêt de fournir beaucoup de consommables carrosserie également en France. C'est un business qui nous intéresse. Nous avons intégré les stocks sur notre plateforme nationale de Meyzieu d'où partiront les livraisons de la clientèle française existante d'APC, avant de faire du développement.

**On dit Agra à vendre ?**

**A. B. :** Il y a beaucoup de bruits. Nous ne sommes pas à vendre... et ce n'est pas pour demain ! Nos développements et nos investissements le prouvent ! Il n'y a pas besoin de vendre car si j'arrête demain, cela va continuer de fonctionner, les distributeurs seront là ! Il ne faut pas oublier que les capitaux, ce sont eux qui les ont apportés.



« On va d'abord bien s'installer sur l'Ile-de-France, on lance Lille avant de se pencher sur Nantes. »

**Vous semblez contrarié par les ruptures des fournisseurs. Cela s'aggrave ?**

**A. B. :** Il n'y a plus un équipementier capable de nous livrer correctement. On doit apporter des taux de service plus qu'importants (95 à 98 %) alors que les équipementiers ont des niveaux de service de plus en plus bas. Pour contrer cela, nous avons entré des produits équivalents dans d'autres marques de façon à contrebalancer les ruptures et pouvoir livrer nos adhérents. Pour compenser les défaillances de nos fournisseurs, nous sommes donc contraints de gonfler nos stocks. C'est anormal.

**Un levier pour contrer ces défaillances est la marque privée. Où en est l'Agra ?**

**A. B. :** Nous venons de lancer une seconde marque privée. Ainsi, à côté de TecDrive, exclusivité de nos adhérents (et garages Proximeca) stockée à Meyzieu, sur toutes les plateformes nous allons déployer

Artec [N.D.L.R. : marque reprise au moment du rachat de Drop Pièces Autos]. Elles livreront l'ensemble de la clientèle hors adhérents. Avoir deux marques – qui disposeront des mêmes gammes – a de l'intérêt pour se différencier. Chez nous, cela fait longtemps que notre stratégie marque privée fonctionne. Car contrairement à beaucoup, dès le début nous avons développé des gammes longues.

**Distrigo a-t-il réussi cette année à prendre les indépendants de vitesse ?**

**A. B. :** Pour l'instant, il ne s'est pas produit le raz-de-marée que l'on craignait l'an passé. Et comme c'est parti, je pense qu'il n'y en aura pas. Car ils viennent de se rendre compte que la distribution indépendante est un vrai métier, qui a des coûts de logistique très importants et que pour les tenir, il faut de la marge. À cela s'ajoute la relation client qui est très forte chez le distributeur. Nos fondamentaux tiennent toujours.

**Quels commentaires faites-vous face aux équipementiers livrant la plateforme d'e-commerce Otop ?**

**A. B. :** On peine à comprendre la logique des fournisseurs. Ils nous demandent d'avoir des stocks, des longueurs de gammes, de tenir la totalité de leurs lignes en stock, et parallèlement, Otop annonce qu'il va choisir chez chaque fournisseur la pièce la moins chère et livrer le client qui va à peine savoir ce qu'il va recevoir. Nous trouvons ça assez phénoménal : Otop va livrer le réparateur qui paye (comptant) et nous, distributeur traditionnel, on va nous laisser le garagiste qui ne paye pas et n'est pas capable de s'organiser et nécessitant une livraison dans les deux heures ! Cela ne va pas. Les équipementiers feraient bien d'y réfléchir. Quand ils auront perdu leurs clients distributeurs, on verra si Otop suffira à les nourrir. Mais en attendant, on risque de subir un nouvel écroulement du marché.

**Comment réagir face à cette nouvelle approche ?**

**A. B. :** En premier lieu, tous les fournisseurs n'y sont pas allés. Mais certaines marques incontrournables, qui sont sur tous les coups, bons et mauvais, s'y précipitent. Tous ces gros équipementiers n'ont que quelques produits où ils sont leaders, fabricants première monte. En y regardant de près, la partie où ils sont indispensables se rétrécit. Sur leurs extensions de gammes, sourcées pour aller chercher du chiffre d'affaires, ils ont besoin de nous. Ne plus les porter est un levier que nous pouvons actionner. Parallèlement, nous montons nos MDD qui font aujourd'hui 25 à 30 % de nos CA ! Et voilà où on en arrive. ●

Caroline Ridet

(\*) Suite au départ de Nord Equip'Auto du réseau Sirius.



**EST ENTREPOT**

LE RENDEZ-VOUS DES GRANDES MARQUES DE PIÈCES AUTOMOBILES

# ★ Champion du Monde ★ des équipementiers français



47, Boulevard Lobau - 54000 NANCY  
Tél. 03 83 37 30 67 // [est.entrepot@wanadoo.fr](mailto:est.entrepot@wanadoo.fr) // [www.est.entrepot.fr](http://www.est.entrepot.fr)

STÉPHANE ANTIGLIO  
(AUTODIS)

« Nous sommes tous des vendeurs de pièces. Mais il est différent de vendre une pièce et d'être capable de la livrer en 2 heures partout en France, que de la livrer le lendemain de façon un peu imprécise. Forcément, les coûts de mise en œuvre ne sont pas les mêmes. Otop est tout simplement une formule diffé- »

MICHEL GRETH  
(FAAC)

« La pièce premium au prix Internet est une réalité, et ça tire vers le bas. Mais on peut se poser des questions sur le comportement des fabricants dont on voit la même pièce à l'étranger à des tarifs bien inférieurs, en particulier dans l'UE. Dans le cadre de la mondialisation, je ne vois pas la justification de telles différences de prix (ex. la Belgique). Également, la concentration des fabricants et la position monopolistique de certains, comme sur l'embrayage essentiellement allemand, impactant le prix final pour notre client et le sien. »

PIERRE-MICHEL ERARD  
(PGA)

« La surenchère sur les délais de livraison, les remises, la volumétrie de gros opérateurs... Il y a marge et qualité de produit. La valeur de mon offre est-elle justifiée aux yeux du client ? S'il pense que oui, alors on a gagné. »

PETER VANOSMAEL  
(VHI)

« Les groupes de concessions étaient une partie de notre cible clientèle. Certains sont badgés VHIP. Donc plutôt une opportunité. Mais à terme, cela pourrait se retourner. Ils ont l'expertise, ils connaissent le marché ! »

## ALTERNATIVE AUTOPARTS

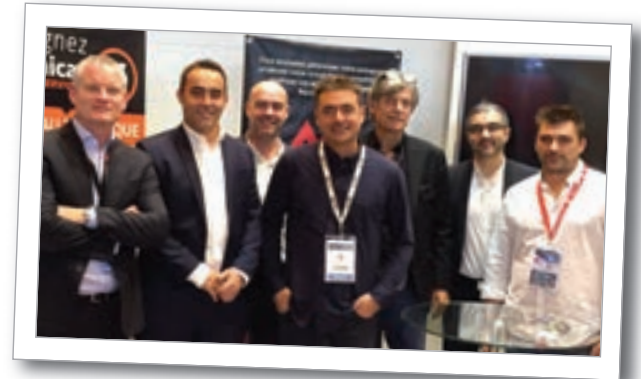
## « Nous avançons à notre rythme, c'est le prix de l'indépendance »

« Le développement d'Alternative Autoparts (AA) est très satisfaisant. Heureusement que son déploiement n'est pas trop rapide, car nous n'aurions pas pu suivre en termes de logistique. Il vaut toujours mieux se développer à notre rythme et avec nos moyens pour assurer un service de qualité », assure Patrice Godefroy, président du groupement. Au rythme de treize recrutements d'adhérents en 2017, et onze de plus sur les six premiers mois de 2018, le groupement tient sa feuille de route. Il annonce ainsi trente-trois adhérents, soixante-quinze points de vente, vingt-deux relais techniques, une plateforme nationale et six plateformes régionales. Si la jeune organisation attire dans ses rangs plutôt des plus petites structures (sous les 5 M€ de CA), notion que récuse Fabrice

Godefroy, quelques « belles prises » sont à mettre à son actif : Allard ou Tecnic Auto Cognac l'an passé, et cette année, outre PAP Gennevilliers (groupe IDLP) passé aux couleurs AA, l'ex-Précisium Accessoires Auto Sports (CA de 6,1 M€ en 2016) ou encore l'ex-Orion Automotive Factory Parts (5 M€ de CA 2017) dirigé par Serge Falco. Sur un an, le groupement est ainsi passé de 200 à 280 M€ de puissance d'achat.

## De nouvelles perspectives grâce à Nexus

Autre étape d'importance en début d'année, AA a rejoint Nexus après avoir quitté Autolia (adhérent de Temot International). Outre le fait de s'ouvrir les portes des sacro-saintes conditions améliorées permises par ces organisations centralisatrices de business au niveau européen,



L'équipe Alternative Autoparts (de gauche à droite) : Julien Lefort, Yannick Fichot, Frédéric Derouck, Fabrice Godefroy, Patrice Godefroy, Julien Merlaud et Julien Kubler.

voire mondial, AA bénéficie d'une position particulière notamment pour le pilotage des programmes de formation sur l'univers hyper-technique de la Nexus Academy. De plus, AA s'ouvre à de nouveaux clients, sa logistique (plateforme de Fresnes...) servant en pièces techniques les adhérents Nexus en France et à l'international.

## La technique mise en avant

Car si son modèle alternatif est axé sur la redistribution « maximum de marges aux adhérents », un autre point fort du groupement est l'accompagnement technique, servi par un IDLP reconnu en la matière. Et là, le lancement

des relais techniques a bien fonctionné avec vingt-cinq sites estampillés experts depuis le lancement en octobre dernier sur Equip Auto. Autre point en développement : la diversification. Outre le diesel, la tête de réseau va mettre l'accent sur les technologies d'injection directe essence, le bioéthanol, l'électrification. Leur mantra : aider ceux qui tiennent à leur indépendance – distributeurs et réparateurs – à le rester sans passer à côté d'un marché en pleine mutation. Et en octobre prochain, le groupement va réunir ses troupes lors de sa première convention nationale. ●

Caroline Ridet



## ID RECHANGE

## Changement de pilote mais pas de direction

L'information n'a pas été diffusée officiellement, mais elle tourne depuis quelques mois sur le marché : le groupement alternatif créé en 2012 aurait changé de propriétaire. Jean-Louis Bégard aurait cédé au

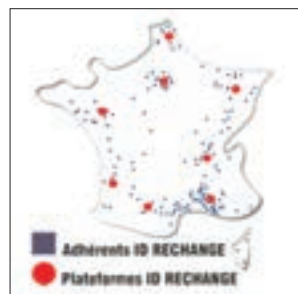
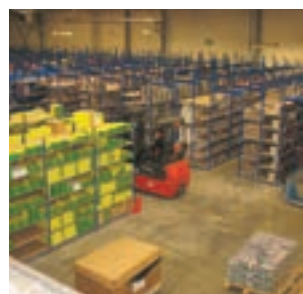
multi-entrepreneur (trente-quatre sociétés recensées) Bruno Manta. À l'heure où nous publions, le patron de Safa serait toujours président d'ID Rechange, mais le marché parle d'un possible remplacement.

Pour certains, ce changement capitalistique ne devrait rien changer en matière opérationnelle. De fait, la structure, qui annonce 198 adhérents (200 points de vente) pour une puissance d'achat de 340 M€, a ouvert une nouvelle plateforme logistique dans le Nord (3 000 m<sup>2</sup> de stockage, 20 000 références). Elle vient remplacer Nord Equip'Auto qui quitte le groupement, selon notre confrère J2R. Implantée à Loison-sur-Lens (59), Safa Nord vient compléter le dispositif logistique de huit plateformes offrant une belle



couverture de l'Hexagone. Safa dispose ainsi de quatre entrepôts régionaux (Carpentras, Toulouse, Lyon, Loison-sur-Lens). S'y ajoutent Codifa à Gennevilliers, Car Est à Nancy, LAD à Segré et TND à Bordeaux. ●

C. R.



# Gaz R.134A disponible!



Contact // 06.09.48.26.23



**EST ENTREPOT**

LE RENDEZ-VOUS DES GRANDES MARQUES DE PIÈCES AUTOMOBILES

**VAN HECK INTERPIECES** • PETER VANOSMAEL, DIRECTEUR FRANCE

# « Nous devons explorer d'autres pistes pour accélérer le développement »

**A**vec LKQ Europe qui montre des velléités de consolidation express, VHIP doit accélérer son développement. Le numéro un européen veut maintenant faire passer ses troupes de la fonction de négoce pure à une vision plus moderne largement teintée de marketing. Mission de la filiale française : emmener ses troupes de distributeurs à passer le cap.

## Comment évolue le maillage de VHIP en France ?

**Peter Vanosmael** : BPN (Business Partners Network) a recruté six adhérents, ce qui nous permet de passer à quarante-six partenaires. D'ici la fin 2018, si nous en recrutons cinq de plus, cela me conviendra. L'objectif que nous nous étions fixé est atteint, mais il est important d'avoir de bons partenaires. Ce n'est pas seulement la quantité mais aussi la qualité.

## Et le business ?

**P. V.** : Ces recrutements nous ont permis de rattraper la perte

de CA constatée l'an passé du fait de la concurrence du e-commerce, mais également des nombreuses sociétés qui étaient des clientes mais reprises par Alliance Automotive Group. Nous avons été victimes de la concentration ! [sourire] Plus encore, nous sommes sur une tendance à + 5%. Je pense donc finir l'année sur de la croissance. Nous visons 62 M€ pour 2018, contre 58 M€ en 2017.

## Où en êtes-vous dans votre dispositif logistique ?

**P. V.** : Noyelles-Godault, Nancy et Lyon sont opérationnels. En revanche, il n'y aura pas pour l'instant d'ouverture à Marseille comme nous l'envisageons. Car avant d'y implanter un dépôt, nous devons consolider un volant suffisant d'affaires dans le Sud-Est. Pour l'instant, cette clientèle est servie à partir de Lyon. Reste Paris où nous n'avons pas trouvé d'entrepôt. Là encore, je préfère consolider nos bases. Pour l'heure, notre dispositif est suffisant d'autant que nous utilisons le sys-



« À long terme, cela devient difficile de rester marginal sur un marché. »

tème de sas de nuit pour livrer les distributeurs. Le Nord et l'Est sont déjà bien implantés, mais nous avons encore besoin de convaincre dans le Sud et l'Ouest. Mais l'évolution est positive.

## Quid de la feuille de route 2018 ?

**P. V.** : Trois axes importants sont au programme. Nous avons investi dans l'équipe commerciale, avec sept personnes sur

le terrain. Le deuxième axe est le développement des réseaux BPN pour les grossistes et pour les garagistes d'Auto First pour lequel nous visons soixante enseignes d'ici la fin de l'année (ils étaient trente en juin). Enfin, nous travaillons à compléter l'assortiment, notamment avec des consommables, éventuellement des produits pour la carrosserie... Car LKQ/Sator est propriétaire d'une petite société aux Pays-Bas qui fait de la carrosserie.

## LKQ fait toujours preuve de patience en France ?

**P. V.** : Évidemment qu'ils doivent regarder s'il y a des possibilités de croissance en France ! Mais ils sont contents de notre développement, qui s'auto-finançe. C'est sain. Reste qu'à long terme, cela n'est pas possible de demeurer marginal sur un marché. Il va donc nous falloir explorer d'autres pistes pour accélérer le développement. ●

Caroline Ridet

JEAN-FRANÇOIS NIORT  
(NIORT FRÈRES)

« À un moment donné, les centrales et les groupements ont un peu abandonné l'effort de stock, car cela représentait des liquidités bloquées. Ce qui entraînait un taux de service dégradé, faisant la vie belle aux plateformes. Depuis maintenant cinq ans, l'effort a été repris par les groupements, court-circuitant ainsi ces plateformes régionales. Pour elles, c'est donc devenu dangereux. Elles doivent se réinventer. Se réinventer ou disparaître, c'est notre lot à tous. »

## CONSOLIDATION

# LKQ Europe veut se faire un nom

**L**es programmes français – mais aussi des autres pays – sont en phase de refonte. Objectif de LKQ : après une approche « négoce » de conquête, passer à une stratégie marketing plus offensive. « Van Heck Interpieces a une vraie volonté d'accélérer sur la stratégie marketing, le marché le demande », assure Gert Baudoncq, le nouveau directeur marketing du groupement pour le Benelux et la France. Mais aussi parce que son propriétaire LKQ veut déployer des solutions globales (système informatique, marketing...) au niveau européen. Et le dispositif Fource est en charge du back-office des acquisitions européennes de LKQ,

notamment avec la partie achats. « Fource fusionne les réflexions des différentes entités européennes pour élaborer des solutions en partie communes à tous », décrypte Gert Baudoncq. Si le groupement doit jouer au maximum les synergies offertes par le groupe n°1 européen, pas question de gommer les différences locales (par pays) et de faire une croix sur les grossistes. « LKQ s'est rendu compte qu'en Europe, la distribution PR passe par eux. » Au contraire, il s'agit de renforcer leurs moyens d'action.

## Spécificités conservées

Il s'agit également de renforcer les liens et les campagnes d'accom-

pagnement avec les équipementiers partenaires. Et cela au moment où LKQ commence à regarder pour concentrer ses référencements européens, « mais avec le principe qu'une marque très demandée sur un marché local ne sera pas retirée de ce marché faute d'un référencement global Europe ». Dans le cadre d'une stratégie plus globalement européenne, Van Heck Interpieces doit donc passer à la vitesse supérieure pour rester visible. Et, ce n'est pas anodin, en Belgique où VHIP est une marque connue, le groupe n'a pas hésité à basculer les sites intégrés sous le panneau LKQ Belgique, la filiale née en avril dernier. « Nous menons une



Gert Baudoncq, directeur marketing Van Heck Interpieces pour le Benelux et la France.

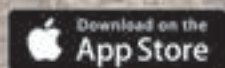
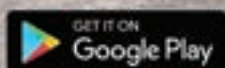
réflexion pour l'étendre également aux structures tenues par des indépendants. » Pour l'instant la France reste Van Heck Interpieces, mais jusqu'à quand ? La consolidation est donc bel et bien en route pour LKQ Europe. ●

C. R.

# L'UN DES PLUS GRANDS FOURNISSEURS D'AMORTISSEURS AU MONDE



Découvrez la nouvelle application KYB  
Disponible sur App Store & Google Play



**EST ENTREPOT**

LE RENDEZ-VOUS DES GRANDES MARQUES DE PIÈCES AUTOMOBILES

**KYB**  
Suspension Solutions

On les retrouve toujours dans le Top 50 des meilleures progressions de CA 2017, et certains se classent même dans les dix premiers ! Pourtant, les turbulences du marché ne les ont pas épargnées. La concentration et la captation des flux logistiques par les dispositifs déployés par Autodistribution et Alliance Automotive Group ont produit leurs premiers impacts. À cela s'ajoute l'effet déstabilisant pour les plateformes, grosses pourvoyeuses des acteurs du e-commerce de la pièce, qui ont muté leurs approvisionnements – comme Mister-Auto entré dans le giron PSA – ou ceux ayant affiché des difficultés de paiement, Oscaro en l'occurrence. Pas facile donc de conserver une place chèrement conquise sur la dernière décennie.

### Une lutte permanente

Les plateformes doivent batailler et réinventer leur modèle pour pérenniser leur business et leur indépendance. Il se dit qu'Apprau a été dans la tourmente avec quelques couacs de positionnement de ses membres. À quoi s'est ajouté le départ de PAP



## LES RELAIS RÉGIONAUX ENTRENT EN RÉSISTANCE

Gennevilliers (groupe IDLP) qui a opté pour le groupement maison Alternative Autoparts, lequel a immédiatement appliqué une politique conquérante sur ses

plateformes déstabilisant ses anciens alliés. Il n'en fallait pas plus pour que certains s'interrogent sur l'avenir d'Apprau ! Ainsi, comme Sirius absorbé (l'Agra en

2017), certains prophétisent que le même destin attend le groupement qui à défaut risque l'explosion ! Quand les matchs ont un fort enjeu, les bookmakers

se déchainent ! Mais foi du président (et des vigies du marché), les choses ont été reprises en main au sein du premier regroupement d'entrepôts régionaux, lesquels ont su réagir. « Il y a besoin d'acteurs indépendants, et aujourd'hui aucun groupement n'est encore en mesure de remplacer Apprau », remarque un fournisseur éclairé.

### Retour aux fondamentaux

En attendant, GPI se muscle pour être prêt à occuper le cas échéant une place laissée vacante. Et courtisé de toute part, Est Entrepôt poursuit sa route, seul et avec succès. « Une histoire d'homme, toujours », insiste Jean-Luc Picard. « Et de proximité. Notre rôle n'est pas de faire de la grosse cavalerie, mais d'accompagner nos clients fidèles et nos fournisseurs », complète en écho Laurent Ferré (Adipa/Apprau). Autre joker sorti de la manche pour garder la main : revenir aux fondamentaux de dépanneur de pièces C et D et redéfinir le portefeuille clients. Choix parfois douloureux mais vital et efficace. Les plateformes sont à la croisée de leur route ! ●

Caroline Ridet

ALEX GARCIA  
(APA CARMOINE)

« On se sert sur les plateformes indépendantes, mais de façon moins importante. On privilégie le J+1 sur notre plateforme nationale. Les plateformes continuent d'avoir des collections pertinentes et nous continuons à nous servir chez eux. Ils ont cette qualité de service, de proximité. Mais on a diminué le dépannage par 4 ou 5. »

LAURENT FERRÉ  
(ADIPA)

« Sauf exception, les membres des grands groupements n'ont pas interdiction d'aller se dépanner sur les plateformes indépendantes. »

PHILIPPE SPEISSER  
(AED)

« Plus notre plateforme Autodistribution sera forte, moins on aura besoin des plateformes indépendantes. »

## ALTERNATIF

### GPI consolide sa position

Un an et demi après sa création, le Groupement des plateformes indépendantes\* fait ses comptes. Aux associés historiques – CDAL (Lyon - 69), CDAL Sud (Marseille - 13), DCA Plateforme (Gennevilliers - 92), DCA Rennes (35), Altone (Toulouse - 31), Béziate (Bègles - 33) et Métropole Dépôt (Saint-Herblain - 44) – s'est rattaché Central Dépôt (Vierzon - 18). S'y ajoutent l'adhérent Plateforme 1878 (Leers - 62) et Logic System (Vitrolles - 13), racheté en janvier par DCA. Au total, avec ses dix plateformes, GPI annonce une couverture nationale pour une puissance d'achat de 70 M€ en 2017 et une progression de 46 % au premier trimestre 2018. Reste à couvrir l'est de la France. Rien dans les cartons pour l'instant !

### Homogénéisation en cours

Le groupement semble donc avoir trouvé ses marques.

« Avec nous, les fournisseurs ont trouvé une alternative », explique Olivier Maretti, président de GPI. De quoi passer à l'étape supérieure. Ainsi, le groupement a engagé un travail pour homogénéiser les stocks. « Lorsque nous signons avec un fournisseur, nous essayons que tout le monde

travaille avec. Mais nous n'avons pas tous des stocks, ni des trésoreries extensibles. De même, par région, il y a des marques fortes que l'on ne peut pas supprimer pour remplacer par celles que nous aurions référencées. Nous essayons d'aller au maximum tous dans le même sens, mais en

même temps chacun reste patron chez lui ! » Enfin, GPI est toujours à la recherche d'un groupement international auquel s'accrocher. Le dossier devrait être bouclé au 1<sup>er</sup> janvier prochain. ●

C. R.

\* Fondé fin 2016 par les anciens de S'Énergie.



CDAL, la structure du président du Groupement des plateformes indépendantes, vient d'investir dans l'automatisation de son entrepôt et s'apprête à l'agrandir de 5 000 m<sup>2</sup>.

# Silence et Confort, le mix parfait!



## Transmission et Antivibratoire



**Hutchinson, seul fournisseur d'origine**  
en transmission et antivibratoire, met ses compétences  
au service de la rechange pour proposer des produits offrant  
silence et confort optimum.



**Un service logistique H+4**  
grâce à ses 8 dépôts régionaux.



**Une marque française**  
avec 30 sites de production en France.

We make it **possible**



N°1 mondial  
de l'étanchéité moteur



Das Original

Ils sont notre réseau, ils portent notre maillot  
et nous en sommes fiers

**MAHLE Aftermarket France SAS**

Parc d'Activités des Pivolles, 6 Rue de Catalogne - 69150 Décines

Tél. : +33 4 72 15 68 68

**ADIPA**

10 Rue du Lamineur - 44800 Saint-Herblain

Tél. : +33 2 40 92 21 21

**Automotive Factory Parts**

11-19 Boulevard Gallieni - 92230 Gennevilliers

Tél. : +33 1 55 02 05 10

**BEZIAT**

34 Rue Marcel Delattre - 33130 Bègles

Tél. : +33 5 56 49 54 44

**CHAUSSENDE**

Rue Federico Garcia-Lorca - 31200 Toulouse

Tél. : +33 4 90 45 15 15

**CHAUSSENDE**

12 Boulevard Frédéric Sauvage - 13014 Marseille

Tél. : +33 4 91 02 45 09

**DASIR**

5, Rue de Catalogne - 69150 Décines Charpieu

Tél. : +33 4 72 04 84 80

**DASIR**

Zone sud, 2 avenue du Président Kennedy - 87000 Limoges

**EST ENTREPOT**

47 Boulevard Lobau - 54000 Nancy

Tél. : +33 3 83 37 30 67

**FLAURAUD**

14, Rue Pierre Boulanger - 63017 Clermont-Ferrand

Tél. : 04 73 42 04 10

**1878**

16 rue Trieu du Quesnoy, ZI Roubaix Est - 59115 Leers

Tél. : +33 3 20 60 33 33



ElringKilinger AG

Brodard Stanislas / Directeur France

Max-Eyth-Straße 2

72581 Dettingen Baden-Württemberg

Deutschland

Tél. : +33 (0)5 55 53 60 96

stanislas.brodard@elringklinger.com | www.elring.fr



Das Original

## RECENTRAGE

## Apprau en mode rebond

**L**a sortie de PAP en novembre a clairement eu un impact. Nous avons perdu 30% de notre CA. Mais les fournisseurs ont joué le jeu et nous ont soutenus. Nous sommes repartis sur des bases saines.» Laurent Ferré admet une période compliquée pour le groupement, qui est passé d'un CA de 135 M€ à 100 M€ l'an passé. «Je m'attendais à un marché plus porteur sur 2018, boosté par le nouveau contrôle technique, mais c'est plutôt mou. Le marché est difficile.» Les quatre adhérents d'Apprau ont tous été aux premières lignes de la mutation du marché. «Nous avons perdu de la clientèle sur le 20/80, mais nous augmentons sur les fonds de gamme. À un moment, nous vendions des produits A qui n'étaient pas notre vocation, mais il s'agissait aussi de rendre service au marché», décrit le président d'Apprau.

## Copie retravaillée...

Pour tenir, Adipa a ouvert son capital à hauteur de 34 %, «autrement j'aurais dû vendre. On a pu prendre le virage.» Dsir, qui travaillait beaucoup avec Mister-Auto (intégré à la galaxie

PSA), a aussi perdu du chiffre. «Pascale Lefevre a retravaillé ses fondamentaux : le service, le stock. Elle a su faire face. Ce n'était pas facile, car la région lyonnaise, c'est la plateforme des plateformes.» Motorparts a été mobilisé sur son déménagement. Enfin, Olivier Chaussende, seul aux commandes, «se développe et continue à agrandir ses stocks et ses entrepôts». Pour passer le cap, les quatre Apprau ont donc retravaillé leur copie. «Nous sommes revenus sur notre métier d'origine. Aujourd'hui, nous gardons l'avantage car nous restons maîtres du choix d'investir dans nos stocks. Nous acceptons toujours de stocker les faibles rotations. Ce qui est plus compliqué pour les grosses machines qui ont des stocks partout en France. Nous arrivons encore à nous démarquer par rapport à cela», rassure L. Ferré. Certains ont aussi dû ouvrir leur portefeuille à la clientèle du retail, jusque-là non travaillée. «Il s'agissait de faire intelligemment pour ne pas gêner les clients distributeurs historiques.» Pas question de fournir le même niveau de service, disponibilité et prix à tous. «Nous parlons



L'accompagnement marketing des partenaires équipementiers a contribué à les convaincre de continuer à accorder leur confiance à Apprau.

avec nos clients et analysons leurs flux pour caler notre service et nos conditions en fonction de leur capacité et envie de développer un produit, une marque...»

## ... et nouveaux services

Et la machine repart, à en croire le président. Ainsi, Apprau poursuit son plan de développement marketing d'accompagnement des fournisseurs, «l'équipementier du mois, de la semaine...». «Une formule lancée voici deux ans... et qui plaît ! La preuve, nous sommes imités par certains !»

Nouvelle approche service orientée distributeur cette fois : la mise en place d'un référent technique afin d'accompagner la montée en puissance des pièces techniques (jusqu'aux turbos, crémaillères...) des plateformes Apprau. Leur mission : fournir une aide à l'identification de la pièce. «Tous les clients n'en ont pas besoin, mais certains n'ont ni les moyens, ni le temps de former leurs équipes. Nous sommes là pour aider à prendre une décision.» Les Apprau restent donc en marche. ●

C. R.

## FRÉDÉRIC DEROUCK

(ATA)

«Otop dit viser 3 % du marché PR. Une grosse partie de ce qu'il vise a déjà échappé au distributeur. Se positionner sur une offre similaire en répondant à l'ensemble des attentes de nos clients réparateurs, c'est aller reconquérir ces parts de marché perdues au profit du e-commerce.»

## JEAN-FRANCOIS NIORT

(NIORT)

«Nous nous orientons de plus en plus vers la plateforme pour nos commandes de stocks, et nous concentrons aussi nos achats via un système de SAS pour nos dépannages. Cela complète notre propre logistique puisque nous avons également notre stock central et tous nos sites sont reliés deux fois par jour, le matin et l'après-midi.»

## PHILIPPE SPEISSER

(AED)

«Avec l'arrivée de Reau, nous avons un outil très performant qui nous permet d'être livré de nuit, ce qui nous permet de traiter les livraisons à partir de 7h30.»

## DÉMÉNAGEMENT



Après trois ans de bataille, Jean-Luc et Arnaud Picard ont enfin trouvé leur plateforme XXL à même d'absorber confortablement la croissance d'Est Entrepôt.

## Est Entrepôt : le maître des clés à l'Est

**F**ini l'entrepôt trop exigu des faubourgs de Nancy (54), la plateforme lorraine, pilotée par Jean-Luc Picard et son fils Arnaud, prendra entre mi-juillet et septembre ses nouveaux quartiers à Jarville-La-Malgrange. Si seulement 4 km séparent ses nouveaux locaux des anciens, Est Entrepôt gagne un espace de 8800 m<sup>2</sup> auxquels seront rajoutés 2000 m<sup>2</sup> de mezzanine. La plateforme sera en partie automatisée – «c'est une question de gain de productivité, mais aussi de confort de travail pour les équipes». De quoi absorber la croissance de la plateforme qui a fait «une belle année 2017 (+15%) et 2018 devrait être sur la même tendance». Un triplement de surface d'exploitation

qui va lui permettre de continuer à gonfler ses stocks, qui devraient dépasser les 100 000 références. «Celui qui a raison est celui qui a le stock !» Le patron en profite pour se lancer dans les lubrifiants : «Vu les volumes que l'on fait en filtres, nous sommes légitimes sur l'huile !» De même, Est Entrepôt va intégrer en 2019 deux nouveaux fournisseurs, «des marques premium bien connues. Nous en reparlerons en septembre.»

## Principal atout : l'agilité

Au total, l'an prochain, ses stocks devraient être gonflés de 10 %, «mais aussi nos gammes déjà stockées augmentent». Et il va continuer de travailler les niches. Son dernier «coup» : le gaz pour clim', «qui fonctionne très bien».

Malgré un marché tendu, des ruptures de livraison à répétition «qui nous sanctionnent», Jean-Luc Picard est serein pour l'avenir. La recette du succès : «On travaille, on se bat. Et j'ai une équipe jeune, dont mon fils Arnaud, qui amène un autre regard.» L'agilité de sa structure est pour lui un atout maître. «Lorsqu'un client me demande quelque chose, je suis superréactif. Il a la réponse tout de suite sans passer par les fourches caudines d'une hiérarchie pyramidale. C'est une histoire d'hommes, un relationnel.» L'indépendance également comme arme de conquête ! «Je ne vais rentrer dans aucun groupement. Je veux garder mon indépendance.» ●

C. R.

# Plateformes

Indépendantes et/ou fédérées, les implantations logistiques de la distribution PR, hors constructeurs, soulignent un « effet plaque » concentrant les stocks sur huit points névralgiques du territoire. De vrais carrefours de la pièce qui ont vu ces plateformes gonfler, se démultiplier et changer de main en à peine six ans...

**ALLIANCE AUTOMOTIVE GROUP**  
92309 LEVALLOIS-PERRET  
[www.groupauto-legroupe.fr](http://www.groupauto-legroupe.fr)  
Implantation : 13, 31, 33, 35, 36, 41, 44, 57, 59, 67, 72, IDF.

- **LE RHEU**  
35651 LE RHEU
- **BLOIS**  
41000 BLOIS
- **PLATEFORME PRÉFÉRENCE GRAND OUEST**  
44806 SAINT-HERBLAIN
- **PLATEFORME NATIONALE SGDB**  
91700 SAINTE-GENEVIÈVE-DES-BOIS  
Web : [www.precisiumgroupe.com](http://www.precisiumgroupe.com)
- **PLATEFORME PRÉFÉRENCE OCCITANE**  
31200 TOULOUSE
- **PLATEFORME PRÉFÉRENCE GRAND EST**  
Dirigeant : Rémi Nominé  
57000 METZ
- **PLATEFORME PRÉFÉRENCE SEINE**  
Dirigeant : Franck Baduel  
92230 GENNEVILLIERS
- **PRÉFÉRENCE CARROSSERIE**  
91140 VILLEBON-SUR-YVETTE
- **THERET (MECASTOCK)**  
Dirigeant : Franck Baduel  
36250 SAINT-MAUR  
Web : [www.mecastock.com](http://www.mecastock.com)
- **PLATEFORME PRÉFÉRENCE AQUITAINE**  
33270 FLOIRAC
- **PLATEFORME PRÉFÉRENCE MÉDITERRANÉE**  
13005 MARSEILLE
- **PRÉFÉRENCE TECHNIQUE**  
Dirigeant : Franck Mauboussin  
72100 LE MANS  
Web : [www.plateformelh.com](http://www.plateformelh.com)
- **PRÉFÉRENCE NORD**  
59273 FRETIN
- **PRÉFÉRENCE STRASBOURG**  
67720 HGERDT  
Web : [www.idea-est.fr](http://www.idea-est.fr)
- **PRÉFÉRENCE GRAND OUEST RENNES**  
35000 RENNES
- **JVP PLATFORM**  
59390 LYS-LEZ-LANNOY  
Tél. : 03 20 45 34 20

**Apprau**  
C'est dispo!

Président : Laurent Ferré  
44819 SAINT-HERBLAIN  
[www.apprau.fr](http://www.apprau.fr)  
Implantation : 13, 31, 44, 59, 69, 92

- **MOTOR PARTS**  
Dirigeant : David Cousin  
59290 WASQUEHAL
- **DASIR**  
Dirigeant : Pascale Salut  
Site 1 : 69130 DÉCINES-CHARPIEU  
Site 2 : 87000 LIMOGES  
Web : [www.dasir.fr](http://www.dasir.fr)
- **CHAUSSENDE**  
Dirigeant : Olivier Chausse  
Site 1 : 13300 SALON-DE-PROVENCE  
Site 2 : 31000 TOULOUSE  
Web : [www.chausse.com](http://www.chausse.com)
- **ADIPA**  
Dirigeant : Laurent Ferré  
44819 SAINT-HERBLAIN  
Web : [www.adipa.fr](http://www.adipa.fr)

**autodistribution**  
GROUPE AUTODISTRIBUTION

94742 ARCUEIL  
Tél. : 01 69 79 89 89  
[www.groupe-autodistribution.com](http://www.groupe-autodistribution.com)  
Implantation : 84, 76, 86, 13, 31, 44, 54, 69, 59, 33, 89, IDF.

- **LOGISTEO**  
Dirigeant : Dominique Comte  
77550 RÉAU
- **CORA**  
Dirigeant : Auguste Amieuv  
69970 CHAPONNAY  
Web : [www.cora-auto.fr](http://www.cora-auto.fr)
- **AD MONTAJAULT**  
Dirigeant : Frédéric Martin  
86440 MIGNE-AUXANCES
- **ACR SYSTEM**  
Dirigeant : Patrice Astor  
92230 GENNEVILLIERS  
Web : [www.acrystem.fr](http://www.acrystem.fr)
- **AUTOMAX**  
Dirigeant : Patrice Astor  
13010 MARSEILLE
- **DOYEN AUTO FRANCE**  
31620 CASTELNAU-D'ESTRÉTEFONDS  
Web : [www.doyen-auto.com](http://www.doyen-auto.com)

**iD RECHANGE**

30000 NÎMES  
[www.idrechange.fr](http://www.idrechange.fr)  
Implantation : 33, 49, 54, 84, 92.

- **SAFA +**  
Dirigeant : Jean-Louis Bégard  
84200 CARPENTRAS  
(+ SAFA TOULOUSE, LYON, et NORD)
- **CODIFA**  
Dirigeant : Philippe Le Lay  
92230 GENNEVILLIERS
- **CAR EST**  
54270 ESSEY-LES-NANCY
- **TND**  
33130 BÈGLES
- **LAD**  
49500 SEGRÉ

**ALTERNATIVE AUTOPARTS**

Président : Patrice Godefroy  
94832 FRESNES  
Mail : [contact@alternative-autoparts.fr](mailto:contact@alternative-autoparts.fr)

**ATAC**  
Dirigeant : Anne Bourgeois  
45130 BACCON  
Web : [www.atac-pieces-auto.fr](http://www.atac-pieces-auto.fr)

**idlp**  
Dirigeant : Patrice et Fabrice Godefroy  
94832 FRESNES  
Web : [www.idlp.fr](http://www.idlp.fr)

**Groupe idlp PAP**

Implantation : 13, 31, 69, 92

- **PAP GENNEVILLIERS**  
Dirigeant : Philippe Gougeon  
92230 GENNEVILLIERS
- **PAP SUD LYON**  
69150 DÉCINES-CHARPIEU
- **PAP SUD TOULOUSE**  
31200 TOULOUSE
- **AFP**  
Dirigeant : Serge Falco  
92230 GENNEVILLIERS
- **PAP SUD MARSEILLE**  
13127 VITROLLES



# régionales





Le groupement à taille humaine

---



Président : André Brutinel  
69007 LYON  
www.sirius-groupe.com  
Implantation : 13, 31, 35, 54

- **AGRA**  
Dirigeant : André Brutinel  
69330 MEYZIEU  
Web : www.groupe-agra.fr  
Implantation : 35, 69, 92
- **DROP PIÈCES AUTO**  
92230 GENNEVILLIERS
- **CREA**  
35000 RENNES  
Web : www.crea-sirius.com
- **DAPAM**  
Dirigeant : Philippe Pechberty  
31200 TOULOUSE  
Web : www.dapam-sirius.fr
- **FED ALAUREX**  
Dirigeant : Philippe Perillon  
54180 HEILLECOURT  
Web : www.fedalaurex-sirius.com
- **MARSEILLE DÉPÔT**  
Dirigeant : Anne Del Aguila  
13003 MARSEILLE  
Web : www.marseilledepot-sirius.com
- **SBD**  
Dirigeant : François Chevreux  
33270 FLOIRAC  
Web : www.sbd-sirius.com



Président : Olivier Maretti  
17220 Sainte-Soulle  
Implantation : 13, 18, 31, 33, 44, 59, 69

- **CDAL LYON**  
Dirigeant : Olivier Maretti  
69800 SAINT-PRIEST  
Web : www.cdal-lyon.fr
- **CDAL SUD**  
Dirigeant : Éric Viot  
13014 MARSEILLE
- **MÉTROPOLE DÉPÔT**  
Dirigeants : Arnaud et Aurélien Demeiller  
44800 SAINT-HERBLAIN
- **ALTONE**  
Dirigeant : Edmond Benchetrit  
31200 TOULOUSE

- **BÉZIAT**  
Dirigeant : Michel Béziat  
33130 BÈGLES
- **1878/STOCK LOGISTIC**  
Dirigeant : Arnaud Stock  
59115 LEERS
- **CENTRALE DÉPÔT**  
Dirigeants : Christian et Nicolas Raimond  
18100 VIERZON
- **DCA PLATEFORME**  
92230 GENNEVILLIERS  
35000 RENNES  
13127 VITROLLES  
Web : www.dca-plateforme.fr
- **EST ENTREPÔT**  
Dirigeant : Jean-Luc Picard  
54000 NANCY  
Web : www.est-entrepot.fr
- **NORD DISTRIBUTION**  
Dirigeant : Malo-Edwin Caillaux  
59790 RONCHIN  
Web : www.nord-distribution.com



- **GRUPE LAURENT**  
Dirigeant : Jean-Marie Tolle  
69800 SAINT-PRIEST  
Web : www.exadis.fr  
Implantation : 13, 31, 33, 42, 44, 54, 59, 69, 92



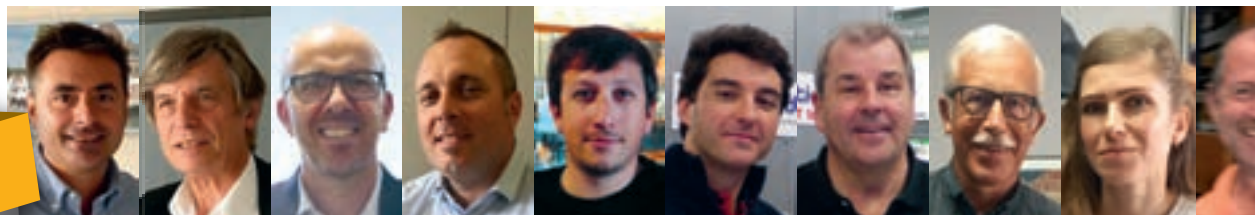
- **VAN HECK INTERPIECES**  
Dirigeant : Peter Vanosmael  
62950 NOYELLES-GODAULT  
Web : www.vhip.fr  
Implantation : 54, 62, 69



- **FLAURAUD**  
Dirigeant : Erwann Chatelais  
63017 CLERMONT-FERRAND  
Web : www.flauraud.fr
- **LNA**  
Dirigeant : Philippe Dhenin  
59110 LA MADELEINE
- **BARRAULT**  
Dirigeant : Stéphane Péronnet  
79000 NIORT  
Web : www.barrault.com  
Implantation : 38, 79



- **AUTOMAXX NORD-EST**  
Dirigeant : Didier Hubert  
57100 MANOM



# TOUR DE FRA

Stratégie, évolution, perspectives : les leaders du

## Sommaire

IDLP	60
APA Carmoine	61
Alsace Électro Diesel	62
Pierre Auto	62
Talbot	64
FAAC	64
Autostyl	65
Niort Frères	66
Hubert	66
Aurilis Group	67
Atac Pièces Auto	68
EPS	68
Fichou	70
CDLC	70
CCA	72
Breteault	72
Barrault	73
Laurent	74
Maurer	76

ILE-DE-FRANCE, PAYS DE LOIRE, NORMANDIE, PACA

## IDLP se réorganise et consolide

**1** **Changer de périmètre et jouer la croissance externe nécessitent de repenser l'organisation. C'est ce qu'a fait IDLP.** « Nous avons profité de la sortie de PAP de Gennevilliers d'Apprau pour réorganiser le groupe. Nous l'avons ainsi scindé en deux entités : la partie société de distribution et la partie plateforme », explique Patrice Godefroy, le président d'IDLP. Une restructuration nécessaire avec l'intégration de Riche Diffusion (44) dans le groupe prenant l'enseigne PAP Ouest. L'entité est venue compléter le dispositif logistique : le stock central de Fresnes (94), PAP Gennevilliers (92) dirigé par Philippe Gougeon suite au départ à la retraite d'Alain Gouhier, et PAP Sud (Marseille, Toulouse et Lyon via le rachat du groupe Rial

en 2017). Ne manque plus que l'Est et le Nord pour assurer à IDLP une couverture nationale. « Nous allons privilégier les partenariats comme avec la structure parisienne AFP dirigée par Serge Falco et qui a intégré les rangs d'Alternative Autoparts. »

### Jouer les synergies

Dans la foulée, une direction commerciale a été créée, pilotée par Sébastien Rouberty, « un collaborateur qui a démarré chez IDLP il y a une vingtaine d'années. Notre culture est vraiment de faire évoluer en interne », insiste Patrice Godefroy, qui se souvient avoir lui-même démarré sa carrière comme réceptionnaire atelier. Objectif de cette réorganisation : consolider les bases et mobiliser toutes les forces du groupe pour jouer les synergies.



Faute de pouvoir l'agrandir, la plateforme de Fresnes s'est équipée de racks à palettes mobiles qui éliminent les allées. Résultat : un gain de 500 m<sup>2</sup> en espace de préparation et 2000 mètres linéaires de « picking ». Le stock de Fresnes regroupe 220 000 références.



« S'étendre à l'international ? Faisons déjà bien ce que l'on fait en France avant d'aller ailleurs », expliquent Patrice et Fabrice Godefroy.

« Jusque-là, les plateformes ne travaillaient qu'en local. Elles pouvaient même se concurrencer entre elles ! Nous offrons un meilleur service, d'autant que nos plateformes n'ont pas toutes les mêmes cartes. Nos douze commerciaux terrain ont ainsi un portefeuille portant une offre globale. » Dans la foulée, les conditions, les procédures... ont été uniformisées. « Cela nous donne une meilleure force de frappe. C'est une petite révolution pour nos équipes », complète le patron. En réflexion, la création d'un département dédié à la gestion des retours qui représentent 6 % du CA et qu'il est nécessaire d'optimiser.

### Croissance organique

Après les grosses campagnes de croissance externe de 2017 et

début 2018, IDLP semble vouloir faire une pause pour entrer dans une phase de consolidation des acquis. « Toutes nos structures sont en croissance organique. Notre groupe continue d'évoluer, d'absorber les baisses de marges tout en subissant le marché. » Donc « pas d'achat en vue, mais les choses vont tellement vite aujourd'hui ! » Enfin, à la question qui taraude le marché en cette période de chasse aux trésors : IDLP pourrait-il être à vendre ? « Non, sans hésitation. Cela n'aurait pas de sens d'avoir quitté un groupement financier afin de rester indépendant pour ensuite se vendre ! Les choses sont claires : c'est une affaire familiale, nous n'avons donc pas de pression et avançons avec nos moyens. » Fin du débat !

Caroline Ridet



# NCE DES LEADERS

TOP 100 grossistes PR nous parlent de leur entreprise et de leur vision de l'avenir.

LOIRE-ATLANTIQUE

## APA Carmoine n'a « pas atteint sa taille critique »

**6** Le distributeur s'attache à capter de nouveaux clients sur ses zones moins maillées, le Sud nantais et surtout le nord de l'Ille-et-Vilaine depuis l'agence ouverte l'an dernier sur le pôle auto de Saint-Grégoire (35). « Nous ciblons aujourd'hui les agents de marque. Le sens de l'histoire va vers le multimarque », estime Alex Garcia. Pour le directeur général du distributeur Autodistribution, le développement de la filiale du groupe Dubreuil passera aussi par de la croissance externe avec des « cibles identifiées » et de nouveaux investissements.

« Car nous n'avons pas atteint notre taille critique. Nous pourrions monter à 100M€ de CA. Il faudra investir encore dans nos outils pour aller chercher de la croissance. »

**Un CA en hausse continue**  
Le particulier pourra aussi constituer un relais de croissance : APA est depuis cet été pilote Autodistribution sur le Click&Collect. L'idée étant de « pouvoir livrer nos clients particuliers en immédiat sur le magasin choisi et sur une gamme de produits limitée », à savoir des gammes courtes en Isotech (la MDD du groupement) pour des véhicules de plus de cinq ans.

« Ce marché a été abandonné aux pure-players. On ne va pas y aller sur les mêmes gammes, mais nous avons une carte à jouer sur des gammes bien maîtrisées, à des prix compétitifs. » Auto Pièces Atlantique Carmoine a bouclé l'année 2017 sur un CA non consolidé de 60,9 M€ (+5,7 %). Il y a trois ans, ce chiffre était à 48 M€, rappelle le DG qui vise les 65 M€ pour 2018. Mais cette progression valide définitivement le modèle choisi en 2013 : un stock central de 12 M€ à Grandchamps-des-Fontaines (44), un centre d'appels performant (trente-deux conseillers vendeurs) et des livraisons



quatre fois par jour, à 90 % en interne. La bonne santé du distributeur est aussi liée à celle de son réseau, avec une progression de 14 % chez les clients AD. APA Carmoine s'appuie sur une

équipe de quatre personnes pour animer un réseau de 204 garages, les accompagnant sur le marketing, la montée en compétences, les outils digitaux... ●

Thierry Goussin

ZE PETITES VOIX DU OFF

« Exadis va devenir le Distrigo de Renault, comme Flauraud veut l'être pour PGA. »

« On parle beaucoup du Web depuis l'arrivée d'Oscaro... Mais comment ose-t-on mettre en benchmark des modèles toujours déficitaires ! C'est la grande question... »

« Les équipementiers se plaignent que nous ne sommes pas capables de leur donner des prévisionnels ! Mais aujourd'hui, c'est bien leur manque de réactivité qui met en déroute nos propres prévisionnels. Quelques fois, ils font plus que doubler le timing à partir d'un délai moyen de commande de sept jours. »

« La chute des marges ! La profession est en pleine surenchère de groupement à groupement. On est saturé d'offres. Nous ne sommes plus sur une différenciation de service, mais de marges. »

« Les grands groupements demandent davantage de remises arrière avec des niveaux de prix délirants. Effectivement, les volumes sont énormes mais en termes de marge on ne gagne plus rien [...], on ne peut plus à la fois être présents sur les plateformes des grands groupements et maintenir les équipes terrain. Et le jour ou l'on perd un référencement, sans équipe sur le terrain on disparaît purement et simplement. »

« Distrigo s'était calmé, mais la folie reprend. Il lance actuellement une campagne avec des remises au-delà de 15 %... sortant pour les réparateurs de meilleurs niveaux de prix de ce que nous, distributeurs, avons. »

« Quand le distributeur n'a pas la pièce, le garagiste va chercher du prix. Cette recherche devient alors la sanction. »

« Les équipementiers nous promettent des taux de couverture de 80 à 98 %. Mais c'est souvent faux. Car si un équipementier peut avoir un bon taux de couverture sur une marque constructeur, dans sa communication il transpose ce taux flateur sur les autres marques auto ! »

« Certains garagistes, qui ont leur atelier plein, gagnent très bien leur vie. C'est normal, ils sont devenus les champions de la chasse à la remise. »

« Ceux qui se battent exclusivement sur les prix ne tiendront pas longtemps. Et in fine, ils feront le jeu de PSA qui a les moyens de perdre de l'argent pour gagner des parts de marché. »



BAS-RHIN

# Alsace Électro Diesel prône le conseil et la logistique

30

**Philippe Speisser a fait d'AED l'une des plus belles enseignes PR d'Alsace.** Créée en 1959 par son père, l'entreprise affiche aujourd'hui un CA de 22 M€ pour 107 salariés. Face à l'offensive de PSA – celle de Distrigo Est PR d'Obernai est à

quelques encablures – l'adhérent Autodistribution n'entend pas rester les bras croisés. D'abord sur le plan digital. « *Tous les commerciaux seront équipés de terminaux pour des prises de commandes livrables en trois heures* », explique le président. Tout en étant ouvert au « drop-shopping » et

autres modalités en e-commerce telles que le Clic&Collect, déjà pratiqué pour les pros, AED veut surtout privilégier le contact et la relation directe avec les clients. « *Le pure-player nous a peut-être fait perdre 3 à 4% de particuliers, mais pas de professionnels. Ces derniers ne stockent quasiment plus de pièces et ont besoin d'être livrés dans les deux à trois heures, ce qui n'est pas possible avec le Web grand public* », souligne Philippe Speisser.

## Des livraisons jusqu'à quatre fois par jour

Certes, la tendance à la concentration et l'agressivité sur les prix des plaques PR constructeurs impactent les distributeurs indé-

pendants, souligne P. Speisser, mais AED a augmenté ses capacités de stockage sur ses deux magasins de Geispolsheim et de Hœrdt. Concrètement, il a renforcé ses livraisons : « *Nous sommes passés de treize à seize livreurs, on va jusqu'à quatre fois par jour en ville pour les clients de proximité*. » Et puis, avec la mise en place de Réau (77), la plateforme nationale d'Autodistribution, AED est livré la nuit, lui permettant de traiter les livraisons à partir de 7h30. « *Il faut miser sur la relation humaine : je suis contre*



Pour Philippe Speisser, le conseil technique associé à la logistique a toujours fait la différence.

les systèmes de robotisation. Nous sommes des techniciens à côté de nos clients pour les appuyer en conseils dans les domaines qui sont les leurs et les nôtres, l'automobile et le PL », conclut Philippe Speisser. Autrement dit, pas seulement des vendeurs de pièces! ●

Christophe Nagyos



OLIVIER BERLIOZ  
(HUTCHINSON)

« Finir par aller sur le Net (Oscaro) nous a permis de gagner en visibilité... vis-à-vis des distributeurs traditionnels. »

LAURENT FERRÉ  
(ADIPA)

« Nous travaillons dans un monde de fous ! Le réparateur veut la pièce tout de suite même s'il ne la monte que trois jours après. »

ERWANN CHATELAIS  
(FLAURAUD)

« Les retours sont estimés à 10% en moyenne mais jusqu'à 30% sur certaines pièces. Deux à trois pièces pour être sûr, c'est du commerce et du deal avec le réparateur. Et il faut savoir ce que l'on met dedans : des retours ou des consignes... »

FRÉDÉRIC DEROUCK  
(ATAC)

« La taille critique, c'est la capacité à être autonome. »

CHARENTE

## Pierre Auto : un tri s'opère chez les grossistes

54

« Ce qui au départ était une stratégie offensive est devenu une opération défensive. »

Début janvier, en déménageant Pierre Auto dans un nouveau bâtiment de 9000 m<sup>2</sup>, Frédéric Toussaint, patron du groupe TIC (Agra) basé au Gond-Pontouvre, a eu le nez creux. Mais le jeune entrepreneur, qui souhaitait grâce à cette extension s'imposer face à ses concurrents, a quelque peu changé sa vision du marché avec l'arrivée de concurrents nationaux comme PSA Retail. « *Internet avait fait une brèche mais nous*

avons résisté car il n'y avait rien autour. Aujourd'hui, PSA et d'ailleurs tous les autres constructeurs vont finir de percer le trou. » Alors va-t-on observer le même phénomène que celui qui a touché les agences immobilières avec la crise de 2008 ? Frédéric Toussaint le pense : « *Avec un marché de plus en plus difficile et des acteurs de plus en plus nombreux, un tri est en train de s'opérer chez les grossistes. L'avenir n'est pas radieux pour les petites entreprises et celles de taille moyenne.* » S'il est quelque peu défaitiste, le patron de Pierre Auto n'est pas

pour autant résigné. Il a choisi de mettre en place une nouvelle stratégie offensive afin d'être « *incontournable sur le marché charentais* ».

### La dispo pour se distinguer

Une stratégie qui s'appuie sur deux mots-clés : stock et services. Le stock, c'est d'ailleurs une partie de la réputation de l'entreprise qui affiche plus de 50000 pièces en magasin. « *Les pros, même ceux qui ne sont pas des clients réguliers, viennent chez nous car ils savent que nous avons la pièce qu'ils cherchent.* »

Le service est basé sur deux entreprises rachetées par F. Toussaint et dont les activités ont été rapatriées dans les nouveaux locaux de Pierre Auto : Boutant Radiateurs et Rectimo 16 (rectification moteur), des marchés de niche. Créée dans les années 1970, Pierre Auto a été reprise, il y a quatorze ans, par le père de l'actuel dirigeant qui l'a rachetée il y a cinq ans. Aujourd'hui, TIC compte quatre entités (Cognac Pièces Auto complète la liste) qui emploient trente-cinq personnes pour un CA d'environ 8 M€. ●

Jean-Sébastien Thomas



« Le salut passera par un SAV irréprochable, de la réactivité, un stock important et des compétences techniques sur d'autres activités », résume Frédéric Toussaint, patron de Pierre Auto.





**MAHLE**

# DES SOLUTIONS MODERNES. POUR VOTRE RÉUSSITE.

## TOUJOURS LA BONNE GAMME DE PRODUITS

Avec MAHLE, vous pouvez compter sur un partenaire solide pour tous les concepts de mobilité. Bénéficiez du savoir-faire de MAHLE, le pionnier du développement, et de sa gamme de produits complète et régulièrement élargie pour :

- Pièces moteur & turbocompresseurs
- Filtres
- Refroidissement moteur & climatisation
- Équipement d'atelier
- Démarreurs & alternateurs
- Électromobilité & électronique

[www.mahle-aftermarket.com](http://www.mahle-aftermarket.com)  
[www.mpulse.mahle.com](http://www.mpulse.mahle.com)

**BEHR**<sup>®</sup>

  
**BrainBee**  
WORKSHOP SOLUTIONS

**CLEVITE**<sup>®</sup>

  
**IZUMI**<sup>®</sup>

  
**KNECHT**  
FILTER<sup>®</sup>

  
**METAL**  
LEVE<sup>®</sup>

**MAHLE**<sup>®</sup>



Autodistribution Talbot a fait de la proximité et de la formation sa signature pour attirer et conserver les MRA, indiquent Pierre-Olivier et Thierry Talbot.

**10** À 60 ans, l'entreprise deux-sévrienne ne se laisse pas impressionner par la multiplication des acteurs, ni par les grosses enseignes nationales. Rien n'éffraie Thierry et Pierre-Olivier Talbot, les dirigeants de ce groupe sous enseigne Autodistribution. « Pour nous, Peugeot

Retail est un non-événement ! Sortir des moyens financiers importants est une chose, mais le travail de proximité quotidien, c'est très lourd. Il faut se remettre en question en permanence. » Dans cette logique, le groupe de Thouars s'est imposé des règles de cohérence comme celle de ne s'adresser qu'aux pros : « On ne

## CHARENTE-MARITIME

## Talbot : pas un client à plus de 30 kilomètres

peut pas d'un côté aller prospecter les pros et de l'autre, accueillir le particulier avec les mêmes remises. Par ailleurs, nous ne sommes pas là pour entrer en concurrence avec nos clients. Car c'est ce que les constructeurs vont faire à terme en fournissant les MRA, leurs agents et leurs concessionnaires. Nous travaillons au contraire en partenariat avec les pros en leur apportant des outils supplémentaires comme la formation, la force et le dynamisme d'un réseau.»

### Une cinquantaine de véhicules pour la livraison

Pour satisfaire à cette philosophie, le groupe a mis en œuvre

une logistique performante avec comme mot d'ordre : pas un client à plus de 30 km d'un magasin. Pour desservir son réseau, une cinquantaine de véhicules livrent les réparateurs deux à cinq fois par jour. Cette organisation demande en interne des magasins modernes dont certains servent également de base logistique. « En 2017, nous avons ouvert un nouveau magasin à Angoulême qui nous sert de base pour la Charente. Nous avons également inauguré une nouvelle surface de vente à côté de Royan. Le gros chantier de 2018 sera le déménagement du magasin de Saintes qui sera reconstruit sur

le modèle d'Angoulême », expliquent les dirigeants. Leur ambition n'est pas de s'étendre en dehors de leur zone « mais bel et bien de continuer à la développer ». Aujourd'hui, Autodistribution Talbot compte quatorze sites sur cinq départements. Il emploie 255 personnes pour un CA de 54,4 M€. ●

J.-S. T.



JEAN-LUC PICARD  
(EST-ENTREPOT)

« Celui qui a raison, c'est celui qui a le stock. »

LAURENT DUMONT  
(NTN-SNR)

« La pièce ne se vendra pas deux fois. Otop risque de faire souffrir les jobbers en région parisienne, en Rhône-Alpes, à Marseille... »

FREDERIC DEROUCK  
(ATAC)

« L'actuelle tension sur les prix fait peur. Car la plupart des distributeurs qui se font cette guerre tarifaire n'ont rien changé dans leur organisation. Ils ne pourront pas tenir longtemps. »

OLIVIER BERLIOZ  
(HUTCHINSON)

« Certes, les jobbers ne sont pas en train de se développer, mais ce n'est pas pour cela qu'ils vont décliner. Car dans les grandes villes, il y aura toujours un marché. »

## HAUT-RHIN

## FAAC sur la route du renouvellement

**71** « Nous sommes indépendants ! Ce qui compte, c'est le service, le contact et la réactivité. Le prix, les marges, c'est un sujet important mais il faut d'abord augmenter les services avec les stocks, la rapidité, la disponibilité et la livraison. » En quelques mots, Michel Greth, le dirigeant de l'enseigne FAAC (Précisium et VHIP), au nord de Mulhouse, résume l'essentiel. Comme le Bas-Rhin, le Haut-Rhin est impacté par la massification des

distributeurs et la plaque de PSA, Distrigo Est PR d'Obernai, à une heure d'Illzach, distribue aussi la région mulhousienne. « Ils intègrent dans leur activité toutes les pièces et pas seulement celles de leurs marques. C'est une concurrence déloyale parce qu'ils peuvent faire pression sur les objectifs et les ristournes pratiquées sur les marques et sur les pièces concurrencées », proteste Michel Greth. La peinture – 30% de son activité – est un autre sujet de préoccupation pour le patron. « Les fabricants ne reconnaissent

pas notre travail de proximité. Ils fournissent les carrossiers directement par Internet et sont donc concurrents avec nous. Or ils n'investissent rien chez le carrossier

contrairement à nous qui offrons des services colorimétriques, du matériel pour les teintes de base, l'armoire chauffante... pour un coût très important totalement absent sur Internet ! »

### Digitalisation en cours

Face à la concurrence, il importe au dirigeant de se moderniser. Les quatre commerciaux seront donc prochainement tous digitalisés. Côté Web, « nous avons un service en ligne depuis cinq ans,



« Nous avons augmenté les tournées par secteur, de trois à quatre pour la proximité ou de deux à trois sur les secteurs les plus éloignés », expliquent Michel Greth et sa fille Pamela.

ce qui a forcément impacté positivement notre organisation et a permis quelques petites économies de personnel compte tenu de l'émission directe du bon de commande. Nous avons également une demi-personne en plus au téléphone. » Par ailleurs, la livraison est désormais assurée par six chauffeurs recrutés spécialement, et non plus par un prestataire externe. ●

C. N.



## BOURGOGNE

## Autostyl : plus de services, moins de marge



Éric Bernard a intégré Groupauto l'an passé. Le comptoir de Bourg-en-Bresse (01) est l'un des cinq points de vente de l'enseigne. Il fédère vingt-trois Top Garage et deux Garage Premier.

**73** L'an dernier, Éric Bernard était en pleine phase d'intégration au sein de Groupauto après sa sortie du réseau Agra.

Le patron des sociétés Auto Styl et APS 71 (site racheté en 2017, basé à Chalon-sur-Saône) approvisionne cinq points de vente et a réussi le tour de force de fédérer vingt-trois MRA devenus Top Garage ainsi que deux sous le panneau Garage Premier. À court terme, APS 71 sera intégré à Autostyl. « Aujourd'hui, tous les achats sont consolidés. Je garde encore quelque temps les deux structures pour des questions fiscales, mais à terme il n'y en aura qu'une. » Auto Styl respecte son plan de marche avec un CA proche de 6 M€ et une activité consolidée de 10 M€. Le patron a revu à la baisse ses prévisions de panneaux à l'horizon 2019 : ce sera plutôt trente que quarante, car il se focalise « sur des professionnels qui ont vraiment envie de faire vivre le réseau ». L'inquiétude est plutôt ailleurs, du côté de la rentabilité, avec « une tendance à la baisse

des marges » parce que le distributeur est engagé dans la spirale infernale du « toujours plus de services ».

### Objectif : limiter le nombre des retours

Le problème est donc moins sur la tarification que sur les coûts induits. Les outils d'identification de pièces comme le catalogue, l'inflation du nombre de livraisons de « deux ou quatre voire cinq fois par jour et toujours en franco » pèsent de plus en plus. Et il n'y a pas que cela. L'accompagnement dans la gestion des problèmes techniques et la garantie « deviennent systématiques » et lourds. Car une fois livrées, les pièces ont tendance à revenir à l'expéditeur et le service Retour doit gérer toujours plus de commandes inappropriées. « Est-ce que cela sera viable très longtemps ? » En attendant, Éric Bernard gère la formation technique de ses magasiniers, confrontés à un marché de pièces techniques en progression continue. ●

Vincent Riberolles

**ADDITIFS CARBURANTS  
LUBRIFIANTS SPÉCIAUX  
PRODUITS DE MAINTENANCE  
HAUTES PERFORMANCES**

**MADE IN FRANCE**

**MécaTech**

**NOUVEAU !**

**NOTRE GAMME :**

- ADDITIFS DIESEL/ESSENCE
- ADDITIFS MOTEUR
- ADDITIFS REFRIGÉRATION
- PRODUITS DE LANCÉ
- DÉPOLLUTION MOTEUR
- TRAITEMENTS CHASSISSE

**INTÉGREZ LE RÉSEAU :**

**MécaTech DÉPOLLUTION**

**NETTOYAGE :**

- **ADMISSION EGR/TURBO**
- **INJECTION**
- **FAP/CATALYSEUR**

**01/18**

**euro6**

**Solutions adaptées aux nouvelles normes et législations anti-pollution (Contrôle Technique 2018).**

**Proposez les prestations :**

**ATELIER PRO' DÉPOLLUTION**

**& CENTRE EXPERT DÉPOLLUTION**

**DES SOLUTIONS CLÉS EN MAIN : produits et équipements.**

**Déjà 70 centres de dépollution répartis sur TOUTE LA FRANCE !**

**18 Technico-commerciaux à votre service !**

**www.mecatech-depollution.com**

MécaTech® PERFORMANCE - 6 rue Jules GUESDE - ZI le Pontet  
FR - 69360 St-Symphorien d'Ozon • Tél. : +33(0)437 25 16 16

NORMANDIE, ILE-DE-FRANCE

# Jean-François Niort : « Je ne crois toujours pas au déclin technique »



**À 70 ans, la carte technique reste la valeur ajoutée du groupe normand.** Adosser le service à la logistique assure à Niort Frères de rester performant face à des prix et des marges en baisse. En 2017, Jean-François Niort a déménagé son activité sur l'équipement de garage de Rouen vers La Vaupalière (76). Un déplacement nécessaire de quelques kilomètres pour donner de l'ampleur – 2500 m<sup>2</sup> – à un segment dédié au VL, PL et industrie (ponts élévateurs, machines haute pression, cabines de peinture, soudure...).

« Nous avons 32 salariés dédiés, un showroom, et une activité réalisant presque 6M€ de CA. Nous sommes les seuls à proposer la vente de station-service complète pour les pros (équipements techniques et informatiques) », indique le patron.

## Rechercher les synergies

Ce dernier réfléchit à la refonte du site Web pour agréger de nouveaux services comme la vente de matériel d'occasion. Et en octobre prochain, Niort réitère son salon régional, largement axé sur l'éco-entretien cette année

(plus de 2000 visiteurs attendus). « Je ne crois pas au déclin technique. Nous sommes poussés par la dynamique de l'Autodistribution – le Click&Collect est un exemple – et par nos réflexions en interne pour améliorer notre performance et nos flux. Cela passe par la baisse du prix de revient, un travail sur la productivité, sur les délais de livraison en deux heures... Cette synergie nous différencie et nous permet de contrer les attaques extérieures, notamment du Web qui ne peut toujours pas livrer en moins de 24 heures. Nous ajoutons à tout cela un panel de services complémentaires comme l'éco-entretien, le nettoyage du FAP... »

## Accent mis sur la peinture

Autre atout du groupe : la peinture, dont le groupe s'est fait une spécialité. Distributeur Cromax et Glasurit, Niort a dédié cinq

techniciens et un chef des ventes, développé une politique réseau, de la formation, des partenariats avec des lycées pros... « L'arrivée d'une marque B au sein de l'Autodistribution est pertinente. Nous l'avons déjà avec DeBeer via le rachat d'AD Fortia. Une marque générique cible une clientèle précise et c'est un bon outil de négociation. Tout est lié entre la vente de peinture, les pièces, les accords-cadres... » Seul agacement pour Jean-François Niort, ses difficultés pour recruter des techniciens. « Il faut être séduisant pour attirer les candidats. Nous mettons l'aspect



« La vente de pièces va diminuer. Nous devons trouver de la rentabilité ailleurs », estime Jean-François Niort.

familial du groupe en avant, car c'est rassurant. Et en interne, nous dynamisons notre politique du personnel : promotion interne, formation, intéressement (15% du résultat est reversé aux salariés). Cela donne le sens de savoir où l'on va dans une entreprise. » ●

Muriel Blancheton



STÉPHANE PERONNET  
(BARRAULT)

« Face à l'attaque tarifaire des marques Premium, c'est une énorme force de disposer d'une marque différenciante comme MGA qui n'est pas qu'un bon produit mais aussi une aide à la vente avec des équipes sur le terrain. »

ERWANN CHATELAIS  
(FLAURAUD)

« Il y a une grosse tension sur les ruptures de livraison des fournisseurs, notamment sur les pièces d'usure. C'est de plus en plus marqué. Nous devons surstocker. Certaines fois, nous devons même doubler ou quadrupler nos offres ! Au moins, avec notre marque privée Technik'a, en maîtrisant de A à Z notre sourcing, nous n'avons pas de rupture. »

LORRAINE

## Avec Défi Pièces Auto, le groupe Hubert fait le job



**L'année devrait se terminer sur un CA à 74 M€ ! « À mi-parcours, le groupe affiche 37,5 M€, c'est possible, le marché n'est pas si mauvais depuis deux ou trois ans. »**

Didier Hubert, le patron du groupe lorrain éponyme (Autodistribution), est confiant et surtout prévoyant. Son leitmotiv : toujours avoir un coup d'avance. Après l'acquisition en 2016 du groupe Berwald, ses dix points de vente et ses 18 M€ de CA, le Lorrain met la main l'année suivante sur quatre points de vente du distributeur Précisium Sergeant Est (Nancy, Toul, Lunéville et Neufchâteau) affichant 5 M€. « En 2018, nous avons mis tout cela en mouvement, cela n'a pas été simple mais la machine est lancée. » Le site de Nancy vient d'entrer depuis le 1<sup>er</sup> juillet dans le réseau Auto-



Avec Défi Pièces Auto, Didier Hubert structure son réseau. « Ces jobbers me permettent de capter une clientèle que je n'aurai jamais vue. »

distribution après un relifting total, une logistique optimisée et un renforcement des stocks avec de nouvelles références, histoire d'améliorer la disponibilité. « Ce centre fait de la distri-

bution aux professionnels. C'est un métier à part. »

## Structuration en cours

Le gros coup de cette année, c'est le tiercé des autres centres

toulois, lunévillois et néocastrien. Ils intègrent son récent réseau interne de distribution Défi Pièces Auto. « Ces petits centres de proximité ne livrent pas les pros. Ce sont des vrais jobbers car c'est le client qui vient à eux. » La structuration est en marche après de belles opérations de croissance externe les années passées. La question légitime est de savoir si d'autres acquisitions sont en vue. « Avec plus de 70M€ sur deux départements, je commence à être au taquet dans la région. » Reste l'attrait du proche voisin luxembourgeois où il a déjà une présence, mais juste commerciale. « J'ai une petite tentation pour le Luxembourg. Je regarde, j'ai des contacts. C'est un marché complémentaire. Ce n'est pas impossible, un jour. » La marche en avant du groupe Hubert est loin d'être terminée... ●

Emmanuel Varrier

AUVERGNE

# « On peut parler de Flauraud sans parler de PGA »

**3** Le n° 3 de la distribution indépendante (91,7 M€ de CA 2017), racheté en 2016 par le n° 1 de la distribution VN, poursuit son développement en toute autonomie. En clair, pas question de faire la stratégie du coucou en s'invitant chez un client captif. « Trop facile ! Et le groupe est plus ambitieux que cela », lance Pierre-Michel Erard. La plus grosse filiale de PGA vit en mode autonome ! Ainsi, pour le directeur de la BU Pièces et Services de PGA Motors, Flauraud ne se substitue pas à PGA en IAM avec les marques qu'il représente sur ses canaux de distribution. « Les synergies sont là, en addition, jamais en cannibalisation. Nous pouvons avoir une approche globale sur l'utili-

lage par exemple, du plus petit au plus gros. Nous ne sommes pas là pour détruire de la valeur. » Un état de fait abondé par Erwann Chatelais, le directeur général de Flauraud, rappelant que le distributeur fournissait déjà PGA depuis quatre ans en pièces.

## Logistique développée

Aujourd'hui, Flauraud annonce 22 points de vente (en comptant l'acquisition d'AID) et 216 Club Auto Conseil, son réseau de réparation. Surtout, en toile de fond, les effets de son intégration sont déjà visibles grâce aux investissements démultipliés. Ainsi, 3 M€ ont été injectés sur sa plateforme de Clermont-Ferrand désormais automatisée, pour une capacité à terme de 110 000 références

stockées (+ 20 %). Elle sera achevée avant la fin de l'année, au moment d'Inotech, son salon emblématique, qui fêtera sa 32<sup>e</sup> édition, les 26 et 27 octobre à Clermont-Ferrand. Les développements ont aussi touché son offre PR, avec l'ajout de l'embrayage, de la filtration, de la distribution... Sa marque d'outillage AmPro a été revitaminée en passant de 600 à 1200 références, à laquelle s'est ajoutée une marque de consommables dédiée aux carrossiers (XPR Pro). Flauraud s'appuie toujours sur ses deux fondamentaux que sont Technik'a (6 700 références) – « une marque à part entière tirée par une vraie demande du marché », rappelle Stéphane Robert, directeur marketing de Flauraud – et



De g. à dr. : Pierre-Michel Erard (PGA Motors), Erwann Chatelais (DG de Flauraud) et Stéphane Robert (directeur marketing de Flauraud).

son catalogue électronique Mecasystems. « C'est le seul catalogue digitalisé en one-stop-shopping pour le pro, avec du pneu, de la pièce, du consommable, de l'équipement, du vitrage, un état du stock, des données techniques... Un vrai outil commercial différenciant ! D'ailleurs, nous enregistrons 15% de progression tous les ans. » Et si le CA de Flauraud a effectivement reculé de 5% en

2017, le distributeur explique qu'il s'agit d'une baisse d'activité chez les fast-fitters et les centres autos car il n'a pas résigné d'accords triennaux avec certaines plateformes qui imposaient des conditions inacceptables. « Nous n'avons pas voulu participer à la surenchère du prix toujours plus bas. Un choix douloureux mais nécessaire », conclut Erwann Chatelais. ●

M. B.

**Banner inside: BMW, VW, AUDI, PORSCHE, MERCEDES, SEAT, ASTON MARTIN, SUZUKI, ...**



# Banner

**THE POWER COMPANY**



**LES CONSTRUCTEURS FONT CONFIANCE A BANNER.  
PUISSANCE. QUALITE. FIABILITE.**

La compétence Banner - Made in Austria. Banner produit des batteries à la pointe de la technologie, comme les batteries AGM ou EFB pour les véhicules équipés de système start&stop. Des froids du grand nord aux chaleurs caniculaires du continent africain, la qualité de nos batteries permet de démarrer en toute sérénité. C'est pour cette raison que les plus grands constructeurs nous font confiance !

[bannerbatterie.com](http://bannerbatterie.com)

LEADING COMPANIES OF 

LOIRET

# Atac Pièces Auto contre-attaque



« Historiquement axés sur la vente au comptoir à particuliers, nous nous sommes mobilisés sur le service aux professionnels. Aujourd'hui, ils représentent 60% de la clientèle », explique Frédéric Derouck, responsable Achats & Développement. Celui qui dirige Atac Pièces Auto avec Anne Bourgeois et Cécile Derouck se lance dans la foulée dans l'animation d'un réseau d'ateliers via l'enseigne Technicar Services, portée par Alternative Autoparts qu'Atac a cofondé avec IDLP. Aujourd'hui, il fédère dix-huit réparateurs. « Nous sommes passés d'une clientèle fidèle à très fidèle ! », se réjouit-il. L'année 2018 oblige le distributeur orléanais à intégrer une nouvelle mutation pour s'adapter une fois de plus aux évolutions du marché, bousculé par des concurrents parfois violentes : Distrigo bien sûr, mais surtout plus récemment Otop. Car c'est sur le territoire d'Atac que le site de vente de pièces



Anne Bourgeois (directrice marketing) porte avec Frédéric Derouck le concept de magasin spécialisé « 100 % batterie ». Après le site de Saint-Jean-de-la-Ruelle, Pithiviers va ouvrir. Intérêt : gonfler les ventes de batteries (+ 30 % pour Atac) et s'ouvrir à une nouvelle clientèle locale. D'autres ouvertures sont programmées.

en ligne a démarré le déploiement de son maillage de centres de livraison de proximité. « Si nous ne nous sommes pas lancés plus tôt dans l'e-commerce, la raison en est simple : nous étions dans une zone de confort.

L'arrivée d'Otop nous catalyse pour réagir. »

## Solution d'e-commerce en cours de développement

Les équipes travaillent donc actuellement sur une contre-

offensive de ce nouveau venu « qui aborde le marché différemment », sous forme d'une solution d'e-commerce. L'idée est de segmenter ses offres. « Atac veut répondre à tous les clients, à ceux qui veulent du service comme à

ceux qui chassent le prix. Et je pense que nous avons les moyens de faire du premium et du low cost. Nous devons donc nous positionner. Le projet sera différent », promet-il. Car le low cost peut se faire de différentes manières : enlever le service en gardant une marque premium, comme Otop, ou sélectionner les fournisseurs prêts à les accompagner dans la démarche. « Schaeffler et Dayco font partie des équipementiers qui préfèrent accompagner la distribution traditionnelle dans sa mutation vers le Net, plutôt que de participer à un projet qui va à l'encontre de leurs clients », explique Frédéric Derouck. Le projet est donc en cours de construction, et « si cela fonctionne, nous le partagerons avec les membres de notre groupement Alternative Autoparts », promet-il. Avec Nexus, peut-être... « Ils peuvent nous accompagner si nous sommes novateurs ! » Nexus qui couve Otop dans sa pouponnière à start-up ! ●

C. R.

FRÉDÉRIC DEROUCK  
(ATAC)

« Les ruptures de livraison des fournisseurs lissent le problème lorsque l'on a du stock. Chez Atac, nous avons toujours fait de grosses commandes trimestrielles nous permettant d'obtenir des conditions intéressantes et de tenir en cas de rupture. »

JEAN-FRANÇOIS NIORT  
(NIORT FRÈRES)

« Aux États-Unis, la pièce auto représente 15 % du CA d'Amazon. Mais les distributeurs se portent bien car ils sont très forts sur la largeur de gammes, de la disponibilité avec quatre à huit livraisons par jour... Ceci étant dit, Amazon ne livre pas dans l'heure et le prix ne vient pas en premier chez un réparateur prêt à payer pour réparer son client dans la journée. C'est là-dessus que nous jouons. »

AUVERGNE-RHÔNE-ALPES

## EPS s'étend jusqu'à Nice



« Il n'y a pas que les bilans qui comptent ! Les rapports humains

sont aussi très importants », affirme Éric Mallen. Le P-DG d'Espace Auto Couleurs (EAC) dans la banlieue de Nice (06), en juin dernier. Cette reprise échappe ainsi aux grands groupements, à l'heure où la lutte est rude pour reprendre des affaires de distribution viables sur l'ensemble du territoire. Avec cette acquisition, le distributeur valentinois étend sa zone de chalandise sur le littoral méditerranéen, jusqu'à la frontière italienne. Tandis que jusqu'à maintenant, son siège social de Valence (26) et son site d'Avignon (84) lui permettaient de rayonner dans toute la vallée du Rhône. Un territoire dans laquelle l'activité de ses vingt-et-un salariés a repré-

senté un CA supérieur à 6,3 M€ en 2017. Mais désormais, il couvre les Alpes-Maritimes, l'Ardèche, la Drôme, le Var et le Vaucluse... « Je ne veux pas abîmer une si belle entreprise et nous ne changerons rien à cette structure... En revanche, en concentrant nos achats nous allons nous donner les moyens d'acheter mieux », assure-t-il. Avec treize salariés, EAC distribue les marques PPG, Max-Meyer, Lechler, Standox et Octoral – la marque B de Précisium dont elle est membre.

## Objectif de 10 M€ de CA

Localisée dans une zone particulièrement dynamique, cette société devrait permettre au groupe d'atteindre un CA global de 10 M€. « Alors que le marché de la réparation baisse, nous sommes contraints de grossir




Avec l'acquisition d'EAC, le groupe piloté par Éric Mallen pourrait atteindre les 10 M€ de CA pour son 40<sup>e</sup> anniversaire, en 2019.

pour rester attractif », explique Éric Mallen. Autre actualité pour le spécialiste peinture : le développement du négoce de matériel de garage (postes à souder, ponts élévateurs, etc.) pour lequel il a fait construire un bâtiment dédié à Valence et mis en place une équipe de six personnes pour assurer le SAV. « La peinture est devenue si technologique que nous devons

aussi proposer le matériel nécessaire à cette activité : pistolets, réseaux d'air, consommables... Mais en vendant d'autres outils, je conserve des clients en étendant mes services à des activités hors peinture », explique le patron. Toutefois, celui qui préside aussi le réseau Centaure compte bien rester d'abord un spécialiste de la peinture. ●

N. G.



**mongrossiste.fr**

**Des solutions  
pour les garagistes  
pour gagner en efficacité**

**Commandez vos pièces de rechange sur [www.mongrossiste.fr](http://www.mongrossiste.fr)  
et profitez d'un service de livraison ultra-rapide !**

**Demandez votre accès sur [WWW.MONGROSSISTE.FR/COMPTE](http://WWW.MONGROSSISTE.FR/COMPTE)**

**MONGROSSISTE.FR contient entre autre :**

- Catalogue PR ultra complet
- Commande d'outillage
- Informations techniques
- Temps barémés
- Module de devis
- Plans et schémas
- Modifications techniques
- Rappels des constructeurs
- Cadeaux de fidélité
- Formations techniques

**Augmentez la satisfaction de vos clients avec [mongrossiste.fr](http://mongrossiste.fr) !**

E-mail : [info@mongrossiste.fr](mailto:info@mongrossiste.fr)

Téléphone : 03 21 13 67 62

**van heck**  
interpieces

## BRETAGNE

# Fichou, connecté et digitalisé



**Extension des gammes, renforcement logistique et surtout digitalisation : le groupe finistérien dirigé par Gwenaëlle Fichou (25 M€ de CA, en progression de 5,2%) a entamé plusieurs gros chantiers.** « Les acteurs du e-commerce captent le marché du J+1. Nous voulons devenir spécialistes du H+2. » Le groupe travaille constamment à allonger les gammes de produits et à optimiser la logistique et les délais de livraison. « Nous voulons reprendre la main sur les livraisons par l'optimisation de notre propre flotte de 50 véhicules et la mise en place de deux nouvelles tournées sur Quimper. » Pour la dirigeante, à la tête de 130 salariés, il faut répondre aux clients de plus en plus exigeants sur les délais de livraison. La pérennité de son entreprise familiale passe donc par l'accompagnement et le service à valeur ajoutée. En toile de fond, Gwen Fichou a démarré



Le groupe Fichou ne cesse de s'adapter pour répondre aux nouveaux besoins du marché.

un chantier essentiel : la refonte complète de son informatique et la digitalisation de ses process de travail. Son groupe vient ainsi de migrer son ERP sur un Cloud, hébergé dans des data centers de Brest et de Paris et directement reliés par fibre optique. « Nous disposons désormais d'un système ultra-sécurisé et performant qui fiabilise les échanges de données entre toutes les agences et avec nos clients. » Des investissements

dans les matériels d'identification des colis et dans les interfaces avec la plateforme de commande en ligne Autosimo de l'Autodistribution permettent d'automatiser tous les process. « Nous observons une forte progression des achats sur le portail Autosimo. »

## Logistique optimisée

Résultat, dès qu'un client passe commande, le process logistique

est enclenché automatiquement, de la commande à la livraison, avec scan des bons de livraison et remontée automatique de la traçabilité des produits. « J'ai embauché une personne aux appros pour retravailler toutes les collections, les commandes sont maintenant automatisées, les manutentionnaires n'ont plus à aller au stock pour les valider. » Fichou a également mis en place la facture dématérialisée.



Les commerciaux sont équipés de tablettes interfacées à l'ERP et accèdent à tout moment aux familles de produits, au CA, aux données

techniques pour renseigner les clients. « Tout le monde gagne à la digitalisation qui est juste indispensable et offre des gains rapides. Le travail de nos équipes est simplifié et la productivité améliorée. Et les clients reçoivent leurs pièces beaucoup plus rapidement. Mais elle ne doit pas se faire au détriment de l'humain qui reste notre valeur ajoutée. L'accompagnement au changement est primordial pour faire adhérer les équipes mais il faut aussi mixer les compétences et les canaux de vente face aux clients réfractaires au digital. » Et ce n'est pas fini ! Le groupe déploie la téléphonie sur IP en septembre pour optimiser sa hotline technique et son centre d'appels. ●

Renaud Chaslé

ERWANN CHATELAIS  
(FLAURAUD)

« La qualité du catalogue est fondamentale. Il faut investir dans les bases de données constructeurs pour être capable de bien identifier la pièce. Car mieux identifier la pièce permet de diminuer les retours, donc d'augmenter la productivité des clients mais aussi de mieux calibrer nos stocks. Aujourd'hui, à part nous et l'Autodistribution, tout le monde sous-traite son catalogue. »

MICHEL GRETH  
(FAAC)

« La guerre qui se déroule actuellement est due à tous les acteurs de la filière, et pas seulement les distributeurs. Nous sommes certainement ceux qui avons le moins de volonté d'aller dans la guerre des remises ! »

## AQUITAINE, LIMOUSIN, POITOU-CHARENTES

# CDLC se diversifie et s'étend au Nord



**Ce spécialiste de la peinture revendique environ un quart des parts de marché de son secteur.**

Il a intégré le groupe Besson depuis deux ans. CDLC a ainsi été repris par l'un de ses clients, important concessionnaire Renault Trucks basé à Rouillet-Saint-Estèphe (16). Ce membre Précisium Color et Five Star est basé à La Rochelle (17), distribuant les marques d'Axalta sur les deux départements, ainsi que dans les Deux-Sèvres et en Vendée. « Jean-François Besson, le président du groupe, développe une politique d'autonomie de chaque activité du groupe. Il investit dans la distribution car cela permet aux concessions d'acheter en interne et d'assurer une activité... Mais nous voulons aussi développer l'activité en implantant des magasins dans des zones non couvertes par Axalta et en reprenant éven-

tuellement d'autres sociétés de distribution », explique Sébastien Roblin, directeur de CDLC. Ainsi, le distributeur a passé un accord avec le groupe Dours – autre concessionnaire Renault Trucks basé dans le Loiret et les départements adjacents – pour lequel il a embauché un commercial. Celui-ci couvrira aussi l'Eure-et-Loire, l'Indre-et-Loire et le Loiret-Cher. En dehors de l'activité liée aux concessions PL, il démarche les carrossiers les plus importants de la zone. Un magasin devrait logiquement y être prochainement implanté.

## Valeur ajoutée monnayée

En parallèle, alors que le marché de la carrosserie est très disputé, le distributeur, dont l'activité VL reste majoritaire, se diversifie. Déjà actif dans l'industrie et le bâtiment, il investit pour développer le nautisme « de Brest à

Bayonne ». En complément, il fournit certains clients spécifiques, comme la Société Nouvelle Laurent (fabricant de caravanes poids lourds pour les forains), en grandes quantités de peinture prête à être appliquée... Il propose aussi ce service de « boitage » à de petites carrosseries. « La valeur ajoutée de nos services est notre principal axe de travail. Nos techniciens expérimentés fournissent des services qui ont un prix », insiste Sébastien Roblin.

Cette stratégie de conquête repose sur un renforcement de la logistique de l'entreprise. Depuis 2016, la valeur de son stock est passée d'environ 450 à 500-600 K€ HT. La nouvelle génération de logiciel ERP développée avec Alliance Automotive Group est en cours d'installation. De même, il a augmenté sa capacité de stockage afin d'être en capacité d'approvisionner les clients en moins de 24 heures. ●

N. G.



Sébastien Roblin, directeur de CDLC, explique approvisionner les plus gros réparateurs de son secteur – beaucoup Five Star.



herthandbuss.com

## Une marque. Deux grandes gam- mes de produits!

Dans la gamme Elparts, vous trouverez toutes les pièces d'électricité automobile, qu'il s'agisse de voitures de tourisme ou de véhicules utilitaires. Notre gamme de pièces de rechange Jakoparts et son vaste programme, et de part son actualisation, nous permet d'être les premiers sur le marché. Ceci représente notre point fort. C'est pour cette raison que nous devrions être votre premier choix.

Passt immer!



Herth+Bus France SAS  
Tél 04 75 02 79 87 | Fax 04 75 72 48 17  
info@herthandbuss.com

## HAUTS-DE-FRANCE

# CCA se donne les moyens de conserver son indépendance



«**Pour les fabricants de peinture, passer par les distributeurs indépendants est une bonne stratégie car beaucoup de réparateurs – indépendants – préfèrent travailler avec quelqu'un qui leur ressemble plutôt que de se fournir directement auprès des industriels**», affirme Eddie Achte, président de CCA. Membre de Précisium, son entreprise basée à Loos-en-Gohelle (62) approvisionne aussi le réseau Five Star en produits des marques Axalta. Ses treize salariés sont répartis entre le siège et sa succursale de Saint-Pol-sur-Mer (59). Leur activité a généré un CA de 3 M€.

## Un potentiel à exploiter

Dirigeant sa société depuis dix ans, cet indépendant précise qu'il

a été approché par de gros acheteurs intéressés par sa reprise. Mais ce n'est pas d'actualité ! Cela même s'il admet que le métier est plus difficile que lorsqu'il a débuté et qu'aujourd'hui une création est compliquée, ne serait-ce que par le poids d'un stock très coûteux. Il a encore un beau potentiel de réparateurs nordistes à courtiser, et cela malgré la concentration qui sévit aussi dans les ateliers. D'autant qu'au besoin, les fabricants de peinture sont là pour soutenir financièrement le développement des clients. Reste qu'il lui faut aussi «*se donner les moyens d'évoluer en suivant le marché*». «*Les produits peinture étant de plus en plus techniques, nous formons de plus en plus nos clients en les tenant informés de l'état général du marché. Nous les voyons*

*évoluer et progresser dans la gestion de leur entreprise et de l'accueil des clients. En retour, ils nous permettent d'accroître notre CA.*» Cette évolution laisse des cartes intéressantes à jouer pour les distributeurs indépendants !

## De l'importance de la proximité avec le client

Toutefois, Eddie Achte insiste sur l'importance de rester proche de ses clients – notamment vis-à-vis de la concurrence du Web. Cette approche lui a permis de limiter l'évaporation de sa clientèle... À commencer par les carrossiers indépendants, plus faciles à fidéliser que les concessionnaires. Il tient aussi à rester un pur spécialiste et à se concentrer sur l'augmentation de la vente de volume... «*Il ne faut pas*



Piloté par Eddie Achte, CCA reste arqué sur sa spécialité peinture.

*tout mélanger. Aux clients qui me demandent un pont, je leur donne les coordonnées d'un spécialiste de l'outillage. Car ce type d'activité impose un SAV diffé-*

*rent, avec des risques de perdre des clients s'ils sont mécontents.» Une position de moins en moins tenable dans d'autres régions. ● N. G.*

FRÉDÉRIC DEROUCK  
(ATAC)

«*Le réparateur qui nous commande la pièce et que nous livrons à H+2 construit sa facture sur notre tarif, nous renvoie la pièce parce qu'entre-temps il l'a achetée sur un site de e-commerce, et notamment chez Otop ! C'est simple : je vends une pièce avec un service, et je n'ai pas vocation à devenir loueur de pièces, donc je sors de mon portefeuille les marques sur lesquelles je suis en concurrence frontale avec ces sites.*»

LAURENT FERRÉ  
(ADIPA)

«*La construction logistique du marché a impacté les plateformes indépendantes. Des portes se sont fermées après des décennies de partenariat. Cela est toujours déstabilisant mais il faut rebondir. Les adhérents Apprau ont su le faire.*»

## CENTRE-VAL DE LOIRE, PAYS DE LA LOIRE

# « Breteault reste une affaire de famille »



«**À 37 ans, Guillaume a choisi de poursuivre notre travail à la tête de la société Breteault. Elle reste donc une entreprise familiale. Cela aurait été différent si nous l'avions vendue à un groupement**», affirme Didier Leduc, en parlant de son fils. Le président du premier spécialiste de peinture français lui a passé le relais le 1<sup>er</sup> juin dernier. Une succession qu'ils ont préparée ensemble, Guillaume Leduc ayant intégré depuis huit ans l'entreprise familiale fondée en 1998. Il s'était auparavant forgé une expérience professionnelle extérieure dans un cabinet d'expertise comptable. «*Être n°1 n'est pas ce à quoi j'aspire le plus. Ma priorité est de pérenniser l'activité pour les hommes qui y travaillent. Je tiens aussi à ce qu'ils y soient heureux*», affirme-t-il.

## Former les réparateurs

Autre priorité pour le jeune dirigeant : valoriser ses services, dont

la formation, au cœur de l'ADN du groupe, auprès de réparateurs n'ayant pas toujours conscience de leur coût. Il pense aussi alléger la structure (sur le plan immobilier) qui pèse sur les résultats. Via ses neuf sites (69 salariés), Breteault couvre le Grand Ouest

jusqu'au Val de Loire. En 2017, le groupe a enregistré une croissance de 7 %, avec un CA de 14,4 M€ généré à 70 % sur l'auto, le reste se répartissant entre bâtiment et industrie... Il distribue les marques AkzoNobel, Axalta, PPG, ainsi que Lechler sur une

partie de son secteur. Une approche « multi-monogroupe » primordiale à l'heure où fabricants de peinture et (surtout) apporteurs d'affaires pilotent le marché. Au cœur de l'activité : 300 machines et 1200 clients.

## La carte diversification

Mais si Breteault est un spécialiste peinture, il joue également la diversification. En 2016, il teste la vente PR avec la création d'un comptoir sous panneau API (Doyen) implanté à Rouen (76). Une affaire rentable depuis l'année dernière. De quoi lui donner envie de réitérer l'expérience ! L'an passé, il a intégré une entreprise spécialisée dans le bâtiment à Chartres (28). Quant à Didier Leduc, maintenant assuré de la pérennité de son entreprise, il peut se consacrer à la présidence du réseau de réparateurs Autoneo, ainsi qu'au groupement Centaure. ● N. G.



Didier Leduc vient de passer le flambeau de l'entreprise familiale à son fils Guillaume, qui y travaille depuis 2010.

POITOU-CHARENTES, NOUVELLE AQUITAINE

## Barrault : « Si on arrête de se mettre en mouvement, on se met en danger »

**21** « Nous avons fait un gros travail de fond pour mettre Barrault sur les rails, mais il faut continuer. »

Stéphane Péronnet, le DG du groupe, pilote donc le groupe hors de ses frontières historiques. Avant de pouvoir parler d'une couverture nationale, il renforce ses positions prises l'an passé sur le Sud-Ouest et en Rhône-Alpes. Ainsi, en début d'année, Barrault a ouvert une deuxième

agence à Bordeaux (33) et une à Bergerac (24) pour renforcer celle de Périgueux (24). Un déploiement rendu possible par l'installation de la plateforme logistique de Bourgoin-Jallieu (38) en complément de l'historique de Niort (79).

### Extension du maillage...

« Aujourd'hui, nous ciblons la région Rhône-Alpes. Avant l'automne, nous devrions ouvrir

deux autres agences en propre pour installer notre concept avant que des entrepreneurs privés reconnaissent l'intérêt de notre franchise pour y investir. » Pour rappel, en fin d'année dernière, Charles Taris (patron de MGA et propriétaire de Barrault) exposait à Zepros sa volonté d'étendre son maillage de comptoirs (300 m<sup>2</sup> pour un CA moyen prévisionnel de 1,2 M€ par an) en recrutant « des commerciaux bien implantés localement » en les salariant ou en leur proposant une franchise simplifiée. Ainsi, Barrault disposera avant la fin de l'année de ses vingt magasins poitevins et trois rhônalpins avec en ligne de mire d'atteindre les cinq ou six sites.

### ... et renforcer l'existant

Et pour 2018, pas d'autres projets dans le business plan ! Car si

l'ouverture de magasins reste primordiale (Rhône Alpes et nord de Niort), Barrault renforce également l'existant, « en réinvestissant tout ce qui a été gagné ! ». Ainsi, un call center de quatre personnes est opérationnel depuis avril dernier « pour décharger les magasins dont le métier n'est pas de répondre au téléphone ». De même, la plateforme de Niort a été réaménagée pour gagner de la place – « lorsque l'on affiche une croissance de 18%, cela impacte la logistique » – mais également pour optimiser les postes de travail des préparateurs. Toujours être en mouvement pour ne pas se mettre en danger ! Car les équipes savent que rôle autour d'eux une rumeur persistante de vente du groupe pour cause d'âge du capitaine (Taris) ! « À ma connaissance, Charles Taris n'a toujours pas l'intention



« La croissance de Barrault est autofinancée », précise S. Péronnet.

de vendre ! Et lorsque l'on voit les résultats des indépendants comme nous face aux grands groupes – qui font mieux que tout le monde mais oublient l'humain, or c'est toujours un homme qui achète la pièce – on espère rester longtemps du côté des irréductibles Gaulois ! » ●

C. R.



Les agences Barrault sont en mode conquête sur le Sud/Sud-Ouest.

www.osram.fr

Nous, chez Osram, c'est comme beaucoup d'autres choses, on aime que ça dure plus longtemps...  
 Choisissez la gamme UltraLife® pour plus de luminosité et une durée de vie jusqu'à 4 fois plus longue <sup>1)</sup>

Light is OSRAM®

**OSRAM**

1) The support aux lampes est en base.



## MIEUX QUE L'ŒIL HUMAIN.

### Solutions couleurs Glasurit digitales

Jusqu'à aujourd'hui, l'œil expert du carrossier était considéré comme inégalé. Mais avec le nouveau spectrocolorimètre Glasurit RATIO Scan 12/6, Glasurit vous fait entrer dans une nouvelle ère digitale, avec une identification des teintes entièrement numérique et autonome, sans intervention humaine. Ses algorithmes d'identification et d'ajustage brevetés en font un outil hyper performant, fiable et puissant.

ProFit with Glasurit.



A brand of  
**BASF**  
We create chemistry.

Glasurit, BASF France SAS - Division Coatings  
Z.I. de Breuil-le-Sec - Rue André Pommeroy - 60840 Breuil-le-Sec  
Tél. (33) (0)3 44 77 77 76 - www.glasurit.com

## RHÔNE-ALPES

# Laurent se mobilise sur les plateformes



Il y a un an, Vincent Laurent annonçait son changement de cap six mois après l'entrée de Renault et ses concessionnaires

dans le capital de sa filiale logistique à hauteur de 35%. Aujourd'hui, le groupe a totalement changé de configuration. Exit le maillage de magasins en propre, le groupe est en recherche active de candidats à la franchise pour animer quarante-cinq points de vente Laurent, le groupe en conservant une douzaine. Deuxième étape du plan de mutation : la cession de l'activité PL. Deux sites ont été rachetés par Autodistribution. En revanche, pas d'annonces sur l'avenir des autres sites, ni de Cap VI, la plateforme PL propriété du groupe.

### Objectif : agrandir sa zone au niveau national

Le patron avait clairement annoncé son plan : « se concentrer sur l'automobile » pour être en mesure de se donner un destin national, le périmètre régional ne suffisant plus à la croissance du numéro deux français des grossistes indépendants (136 M€ en 2017). Le nouveau cap suivi par Vincent Laurent s'axe sur la force



### Carte des plateformes.


historique du groupe : sa puissance logistique. Aujourd'hui, Exadis est à la tête de neuf entrepôts\* (15 000 références stockées dans chaque) dont le dernier, installé à Bordeaux (33), est opérationnel depuis avril. Son dispositif est renforcé par cinq stocks régionaux (7 000 à 8 000 références) – Chalons-sur-Saône (71), Clermont-Ferrand (63), Grenoble (38), Montélimar (26) et Saint-Étienne (42). Reste maintenant à voir comment le groupe va négocier ce virage qui le fait sortir de son périmètre régional pour atteindre un destin national et du rôle de distributeur à celui de logisticien. ●

C. R.

\* Lille, Paris, Nantes, Nancy, Lyon, Saint-Étienne, Marseille, Toulouse et Bordeaux.



Le 9<sup>e</sup> entrepôt Exadis annonce une surface de stockage de 1 600 m<sup>2</sup>, exploitable sur deux niveaux, pour plus de 15 000 références disponibles.

The DENSO logo is displayed in white, italicized capital letters on a red background with a white curved element on the left side.A detailed illustration of a car's engine compartment, showing various components like the alternator, starter motor, and cooling system. The image is set against a dark blue background with glowing blue lines representing energy or airflow.

**ALTERNATEURS <**  
**BALAIS ESSUIE-GLACE <**  
**BOUGIES D'ALLUMAGE <**  
**BOUGIES DE PRÉCHAUFFAGE <**  
**CLIMATISATION <**  
**DÉMARREURS <**  
**GESTION MOTEUR <**  
**INJECTION DIESEL <**  
**REFROIDISSEMENT MOTEUR <**  
**SONDES LAMBDA <**

## DENSO, VOTRE MOTEUR DE CROISSANCE

Avec 6.2 milliards USD de chiffre d'affaires\* réalisés sur le marché européen soit près de 15% de croissance comparativement à la précédente année fiscale, DENSO se positionne comme un équipementier incontournable sur le marché de l'après-vente. Pour s'en convaincre, regardez simplement dans le compartiment moteur. 9 véhicules sur 10 sur les routes disposent à l'origine de pièces DENSO.

En après-vente, DENSO propose une large gamme de pièces de rechange pour des véhicules courants du parc français et élargit en permanence son offre composée de plus de 12 000 références. Nos pièces répondent à nos standards qualité OE, fiables et les meilleures sur le marché.

Les plus grands constructeurs font confiance à DENSO. Pourquoi par vous ?

\* pour l'année fiscale achevée le 31/03/2015

### DENSO Aftermarket France

Service Clients | tél. 01.55.02.57.77 | fax 01.55.02.57.87  
aftermarket.france@denso-ts.it

Driven by  
**Quality**



# #unique



Quel **groupement** considère chacun de ses adhérents ?

Pour le **Groupe AGRA**, chaque expérience est essentielle et contribue au développement de tous.

[www.groupe-agra.fr](http://www.groupe-agra.fr)

**AGRA**  
ASSOCIATIVE GROUP RECHANGE AUTOMOTIVE  
Le groupement à taille humaine.



# NE PAS JOUER AVEC LA SÉCURITÉ CHOISIR LA PERFORMANCE



Découvrez les avantages des plaquettes de frein Ferodo® bénéficiant de la technologie d'origine ECO-FRICTION® : freinage performant, distances de freinage réduites et sécurité. Gardez la maîtrise, même dans les situations les plus exigeantes, tout en préservant l'environnement grâce à la technologie à teneur nulle ou faible en cuivre. Plus d'informations sur cette technologie protégeant l'environnement sur [ferodo.fr](http://ferodo.fr)



[www.ferodo.fr](http://www.ferodo.fr)



# LE GUIDE DE A à Z

## CLASSEMENT PAR RAISON SOCIALE

ACCESSOIRES AUTOMOBILES DU JURA	P. 108	FORMULE PIÈCES AUTO	P. 105
ADIPA SAS	P. 90	FRADIS	P. 84
ALLIANCE AUTO INDUSTRIE	P. 83	FRANCE PIÈCES AUTO	P. 103
ALSACE ÉLECTRO DIESEL	P. 86	FRÈRE	P. 105
ANIÉL	P. 86	GENELEC	P. 105
APA (GROUPE DUBREUIL)	P. 80	GRANDBLAISE	P. 84
ARBONA	P. 100	GROSSMANN	P. 86
ARQUES ÉLECTRO DIESEL	P. 100	GROUPE GOVIN	P. 99
ATAC PIÈCES AUTO	P. 88	GUIPROMAN	P. 99
AURILIS GROUP	P. 80	HAUTOT ET FILS	P. 92
AUTO 2001	P. 105	HUBERT	P. 80
AUTO PIÈCES MURET	P. 108	IDLP	P. 80
AUTO STYL	P. 102	JACQUES SCHMITT	P. 102
AUTOBAN	P. 94	LADRIERE	P. 100
AUTOMOTIVE FACTORY PARTS	P. 102	LARTIGUE LAVIE	P. 108
BARRAULT	P. 84	LAURENT	P. 80
BEAL	P. 92	LEROY ACCESSOIRES DISTRIBUTION	P. 81
BELLECAVE	P. 99	MANCHE OCÉAN AUTOMOBILES	P. 90
BONNAFOUS	P. 105	MARCEUL	P. 97
BRETEAULT	P. 88	MARTY TAILLEFER	P. 90
CAL	P. 90	MAURER	P. 102
CAPDEVILLE (CDA)	P. 97	MEGA 6 ORGANISATION	P. 90
CASTELLANOS DISTRIB. MIDI-PYRÉNÉES	P. 102	NIORT FRERES	P. 80
CDAL	P. 86	NIPPON PIÈCES SERVICES	P. 84
CDLC (GROUPE BESSON)	P. 106	NORD DISTRIBUTION	P. 90
CHANTERAUD	P. 88	NOYON ROULEMENTS ÉTANCHÉITÉ	P. 106
CHAUSSENDE	P. 92	OBJAT PIÈCES AUTO (OPA)	P. 97
COIGNIÈRES PIÈCES AUTO	P. 105	ODIS	P. 83
COMPTOIR ALLARD	P. 94	PIERRE AUTO	P. 94
COMPTOIR CARROSSERIE AUTOMOBILE	P. 106	PROPIÈCE	P. 99
CRESPI	P. 103	PYRAME	P. 88
DASIR	P. 83	RAFAILLAC	P. 103
DECHARENTON	P. 81	RAGUES	P. 83
DELESTREZ	P. 84	RECHARGE AUTO SERVICE	P. 99
DESTRIEATS	P. 94	ROMANO	P. 92
DHENIN	P. 84	RONDEAU	P. 86
DICASE	P. 106	SACI	P. 83
DOUMENGINE	P. 97	SAUMUR ELECTRO DIESEL	P. 103
DUBOIS	P. 92	SD LAQUES SYSTÈMES	P. 102
DUMAS-COLINOT	P. 106	SFAC	P. 92
DUPEYRON CIA	P. 97	SIAB	P. 100
DURAND SERVICES	P. 83	SOFAIR	P. 94
EPS	P. 99	SPPV	P. 103
EST ENTREPOT	P. 88	STIL	P. 94
EUVRARD - ASD AUTO	P. 100	TALBOT	P. 81
FAAC	P. 100	TECHNIC PIÈCES AUTO	P. 103
FARSY	P. 81	TH PEINTURE	P. 106
FAUVE	P. 97	TYM AUTO	P. 108
FERRON	P. 81	VESOUL ÉLECTRO DIESEL	P. 88
FICHO	P. 86	VILLEBENOIT	P. 81

## CLASSEMENT PAR DIRIGEANT

ACHTE E.	P. 106	HABIERRE L., LE HENAFF E.	P. 83
ALLARD L. & C.	P. 94	HAUTOT A.	P. 92
ARBONA B.	P. 100	HERPIN J. & M.-L., CROSETTI L.	P. 94
ARGUEL H.	P. 92	HERRARD J.-N.	P. 106
BALYOZYAN N. & A.	P. 94	HUBERT D., CONRAD P., BERWALD P.	P. 80
BELHANDOUZ V.	P. 86	JEUNET Y.	P. 108
BELLECAVE Y.	P. 99	JUGIE M. & P.	P. 97
BERNARD É.	P. 102	LADRIERE L.	P. 100
BESSON J.-F., ROBLIN S.	P. 106	LAFFARGUE C.	P. 100
BONNAFOUS P.	P. 105	LAURENT V.	P. 80
BRUTINEL L. & D.	P. 92	LEDUC G.	P. 88
CAILLAUX M.-E.	P. 90	LEFEUVRE P., KA A.	P. 83
CASTELLANOS T.	P. 102	LEROUX P. & P., CARO S.	P. 94
CAZEUX P., VACHERON S.	P. 108	LEROY G. & J.	P. 84
CAZENAVE E., ASSANELLI F., STEIN A.	P. 108	LEROY J.-F.	P. 81
CHANTERAUD D.	P. 88	LETOUZÉ J.-M.	P. 81
CHATELAIS E., FLAURAUD T.	P. 80	MALLEN É.	P. 99
CHAUSSENDE O.	P. 92	MARCEUL J.-P. & D., GOUCHAULT F.	P. 97
COLINOT F.	P. 106	MARETTI O., VIOT É.	P. 86
COURT C., GALLAND Y.	P. 92	MARIA J.-L.	P. 103
COUTON É. & A., DUVERNOY C.	P. 99	MAURER M.	P. 102
CREPET J.-L.	P. 105	MICHEL T., JOUAS M.	P. 84
CRESPI J.-M.	P. 103	NIORT J.-F.	P. 80
CREUSY M.	P. 90	O.METZ	P. 90
DE LA MOTTE L.	P. 83	OLIVES V.	P. 83
DESMET O. & J.-F. & N.	P. 84	PAPADOPOULOS G., BOURGEOIS A., DEROUCK C.	P. 88
DESTRIEATS J.-P.	P. 94	PETER P.	P. 84
DHENIN P.	P. 84	PICARD F., GUYVARCH J.-C.	P. 90
DI IORIO F.	P. 105	PICARD J.-L. & A., CHARO S.	P. 88
DOUMENGINE M.	P. 97	PINTEAU P.	P. 106
DUBREUIL P.-H., GARCIA A.	P. 80	PIZZITOLLA S.	P. 90
DUPEYRON P., SERENG A. & D.	P. 97	PROTON H. & R.	P. 99
DURAND Y. & R. & D.	P. 83	PYRAME P. & R. & F.	P. 88
EUVRARD A.	P. 100	RAFAILLAC P., DUTERTRE D.	P. 103
EUVRARD J.-M. & A., VALENTIN R.	P. 88	RAGUES M. & P. & J.	P. 83
FALCO S.	P. 102	RENAULT P., CRESPI J., LUQUAS É., ALLEAUMER.	P. 81
FARSY A. & F.	P. 81	RIFFLART F. & J.	P. 105
FERRE L.	P. 90	RIGAL M.	P. 97
FERRON H. & V.	P. 81	ROMANO J.	P. 92
FICHO G.	P. 86	RONA J.-Y.	P. 106
FOURNIER D.	P. 103	SCHMITT T. & F.	P. 102
FRÈRE J.-Y. & K.	P. 105	SENGEZ A. & M.	P. 100
GANDON P.	P. 105	SPEISSER P.	P. 86
GODEFROY P. & F.	P. 80	TALBOT T. & J.-L. & P.-O.	P. 81
GORRIAS F.	P. 99	TARIS C., MICALLEF C., PERONNET S.	P. 84
GOVIN J., ROMANO R.	P. 99	TEILLET E.	P. 103
GRETH M.	P. 100	TEILLET F.	P. 86
GROSSMANN J.	P. 86	TOUSSAINT F. & M.	P. 94
GUILIANI H. & P.	P. 103	TYMRAKIEWICZ G.	P. 108
		VAISSIERE J.-J.	P. 102
		VILLETTE B.	P. 97



## IDLP

- **Sociétés entrant dans le périmètre :** IDLP, NED, CPA, BEAD-PUEYO, HDI, PAP, OUEST INJECTION, DR ELECTRODIESEL, POPS, PAP SUD
- **Implantation géographique :** 11 - 13 - 27 - 31 - 34 - 44 - 49 - 69 - 78 - 83 - 91 - 92 - 93 - 94 - 95
- **Dirigeant(s) :** Patrice Godefroy, Pdt - Fabrice Godefroy, DG
- **Date de création :** 1946
- **Holding :** Europe Diesel
- **Actionnariat :** Famille Godefroy
- **Nbre de sites :** 22
- **Faits marquants :** Alternative Autoparts sort du groupement Autolia Group, PAP sort du groupement Apprau, rachat de trois plateformes Rial-Espace Dépôt devenues PAP SUD



	2016	2017	Evol. n-1
<b>CA consolidé</b>	149 000	170 600	+ 14,50 %
<b>Effectif</b>	520	568	+ 9,23 %

Clôture bilan : 31 décembre

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



## LAURENT

- **Sociétés entrant dans le périmètre :** EXADIS, CAP VI, FIRST EQUIPEMENTS, COLAUR, LAURENT AUTOMOBILE, LAURENT POIDS LOURD, LUBE&FLUID, EGS FORMATIONS
- **Implantation géographique :** 01 - 03 - 05 - 07 - 13 - 15 - 21 - 26 - 30 - 31 - 35 - 38 - 42 - 43 - 44 - 48 - 54 - 59 - 63 - 69 - 71 - 73 - 74 - 84 - 92
- **Dirigeant(s) :** Vincent Laurent, P-DG
- **Date de création :** 1937
- **Actionnariat :** Famille Laurent
- **Nbre de sites :** 93
- **Faits marquants :** Création de quatre stocks régionaux, commercialisation de magasins Laurent Automobile, lancement du réseau de distributeurs affiliés Laurent Automobile



	2015	2016	Evol. n-1
<b>CA consolidé</b>	135 000	136 000	+ 0,74 %
<b>Effectif</b>	658	658	0 %

Clôture bilan : 31 décembre

42 boulevard Jules Janin - BP 527 - 42007 Saint-Étienne  
Tél. : 04 77 49 49 49 - Fax. : 04 77 49 48 32  
Mail : contact@groupe-laurent.com - Web : www.groupe-laurent.com



## AURILIS GROUP

- **Sociétés entrant dans le périmètre :** FLAURAUD, AURILIS GROUP
- **Implantation géographique :** 12 - 15 - 19 - 24 - 31 - 33 - 44 - 46 - 48 - 57 - 63 - 69 - 81 - 91
- **Dirigeant(s) :** Erwann Chatelais, DG - Thomas Flauraud, Dir. Com.
- **Date de création :** 1932
- **Holding :** Aurilis Group
- **Actionnariat :** PGA Motors
- **Nbre de sites :** 21 + 1 plateforme



	2016	2017	Evol. n-1
<b>CA consolidé</b>	97 000	91 700	- 5,46 %
<b>Effectif</b>	550	550	0 %

Clôture bilan : 31 décembre

14 rue Pierre Boulanger - 63017 Clermont-Ferrand  
Tél. : 04 73 42 04 10 - Fax. : 04 73 24 27 32  
Mail : flauraud@flauraud.fr - Web : www.flauraud.fr



## NIORT FRÈRES

- **Sociétés entrant dans le périmètre :** NIORT FRÈRES DISTRIBUTION, AD FORTIA, NIORT FRÈRES COMMUNICATION, DPAN
- **Implantation géographique :** 27 - 76 - 78
- **Dirigeant(s) :** Jean-François Niord, Pdt
- **Date de création :** 1946
- **Holding :** Financière Niort
- **Actionnariat :** Famille Niort
- **Nbre de sites :** 10
- **Faits marquants :** Ouverture d'un site dédié à l'équipement d'atelier et à l'industrie à La Vaupalière (76)



	2016	2017	Evol. n-1
<b>CA consolidé</b>	68 600	72 540	+ 5,74 %
<b>Effectif</b>	480	489	+ 1,88 %

Clôture bilan : 31 mars

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



## HUBERT

- **Sociétés entrant dans le périmètre :** AD THOMÉ, AD BERWALD, AUTOMAX, PARTECH, SERGEANT, DÉFI PIÈCES AUTO
- **Implantation géographique :** 54 - 57 - Luxembourg
- **Dirigeant(s) :** Didier Hubert, Pdt - Pierre Conrad - Pierre Berwald
- **Date de création :** 1893
- **Holding :** Hubert Participations
- **Actionnariat :** Jean-Paul Hubert (36 %), Didier Hubert (64 %)
- **Nbre de sites :** 26
- **Faits marquants :** Reprise d'un atelier PLS à Forbach (57) et du réseau de magasins de proximité en franchise Défi Pièces Auto



	2016	2017	Evol. n-1
<b>CA consolidé</b>	64 100	71 500	+ 11,54 %
<b>Effectif</b>	360	380	+ 5,56 %

Clôture bilan : 31 décembre

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



## APA (GROUPE DUBREUIL)

- **Sociétés entrant dans le périmètre :** AUTO PIÈCES ATLANTIQUE CARMOINE
- **Implantation géographique :** 35 - 44 - 49
- **Dirigeant(s) :** Paul-Henri Dubreuil - Alex Garcia
- **Date de création :** 1928
- **Holding :** Groupe Dubreuil
- **Actionnariat :** Groupe Dubreuil
- **Nbre de sites :** 12
- **Faits marquants :** Ouverture d'un site sur le pôle auto Nord de Rennes (35)



	2016	2017	Evol. n-1
<b>CA consolidé</b>	57 614	60 913	+ 5,73 %
<b>Effectif</b>	320	320	0 %

Clôture bilan : 31 décembre

ZAC Erette Grand'Haie - 11 rue Olivier de Serres - 44119 Grandchamps-des-Fontaines  
Tél. : 02 40 13 49 30 - Fax. : 02 51 36 05 09  
Mail : contact@apa-carminoie.fr - Web : www.auto-pieces-atlantique.autodistribution.fr



## LEROY ACCESSOIRES DISTRIBUTION

- Sociétés entrant dans le périmètre : LEROY ACCESSOIRES DISTRIBUTION
- Implantation géographique : 48 - 49
- Dirigeant(s) : Jean-François Leroy, gérant
- Date de création : 1991
- Nbre de sites : 2



	2016	2017	Evol. n-1
CA consolidé	54 892	59 898	+ 9,12 %
Effectif	49	48	- 2,04 %

Clôture bilan : 31 mars

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



## DECHARENTON

- Sociétés entrant dans le périmètre : AUTODISTRIBUTION DÉSERT, AUTODISTRIBUTION DECHARENTON, LEROUX BROCHARD, SODIAMA
- Implantation géographique : 14 - 27- 35 -50 - 61
- Dirigeant(s) : Pascal Renault, Pdt - Jérôme Crespin, DG - Éric Luquas, DG - Richard Alleaume, DG
- Date de création : 1981
- Holding : Groupe Decharenton
- Actionnariat : Decharenton Management
- Nbre de sites : 11



	2016	2017	Evol. n-1
CA consolidé	57 947	57 477	- 0,81 %
Effectif	430	424	- 1,40 %

Clôture bilan : 30 septembre

2 rue Dumeyer - BP 21 - 61102 Flers-de-l'Orne  
Tél. : 02 33 64 63 00 - Fax. : 02 33 96 14 23  
Mail : decharenton@decharenton.fr - Web : www.decharenton.fr



## FERRON

- Sociétés entrant dans le périmètre : ETS FERRON, PIECES&PNEUS.COM, FOI 53, FOI 44, MAP 49, MAP 53
- Implantation géographique : 35 - 44 - 49 - 53
- Dirigeant(s) : Hervé Ferron, Pdt - Vincent Ferron, DG
- Date de création : 1974
- Holding : Ferron
- Actionnariat : Hervé et Vincent Ferron



	2016	2017	Evol. n-1
CA consolidé	55 212	56 161	+ 1,72 %
Effectif	NC	330	-

Clôture bilan : 31 décembre

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



## TALBOT

- Sociétés entrant dans le périmètre : AUTODISTRIBUTION TALBOT, AUTODISTRIBUTION TALBOT 86, AUTODISTRIBUTION TALBOT 16/17, TMR
- Implantation géographique : 16 - 17 - 79 - 85 - 86
- Dirigeant(s) : Thierry Talbot, Pdt - Jean-Luc Talbot, Pdt de TMR - Pierre-Olivier Talbot, DG
- Date de création : 1954
- Actionnariat : Thierry et Jean-Luc Talbot
- Nbre de sites : 15
- Faits marquants : Création d'un nouveau site à Royan (17) et sur Saintes (17)



	2016	2017	Evol. n-1
CA consolidé	50 127	54 423	+ 8,57 %
Effectif	250	255	+ 2 %

Clôture bilan : 31 décembre

ZI Thouars Lousy - 7 rue du Grand Rose - BP 103 - 79103 Thouars  
Tél. : 05 49 66 02 12 - Fax. : 05 49 96 26 19  
Mail : thierry.talbot@grouptalbot.com - Web : www.talbot.autodistribution.fr



## FARSY

- Sociétés entrant dans le périmètre : AD FARSY, AD NEOPARTS
- Implantation géographique : 11 - 13 -30 - 34 -84
- Dirigeant(s) : Alexandre Farsy - Frédéric Farsy
- Date de création : 1928
- Holding : Alteo
- Actionnariat : Famille Farsy
- Nbre de sites : 26
- Faits marquants : Absorption de RMAVI dans SAS Farsy, sortie définitive du capital d'Automax



	2016	2017	Evol. n-1
CA consolidé	52 225	53 981	+ 3,36 %
Effectif	330	325	- 1,52 %

Clôture bilan : 31 décembre

4 boulevard des Acières - BP 119 - 13363 Marseille Cedex 10  
Tél. : 04 91 75 80 00 - Fax. : 04 91 75 80 43  
Mail : contact@ad-farsy.com - Web : www.ad-farsy.com



## VILLEBENOIT

- Sociétés entrant dans le périmètre : VILLEBENOIT, SENS ÉLECTRO DIESEL, VILLEBENOIT SUD SOUTY, AUTO COMPTOIR DE L'YONNE, VILLEBENOIT HYDRAULIQUE, TACHY SERVICE, VILLEBENOIT NORD, CORBESS
- Implantation géographique : 89, 77, 91
- Dirigeant(s) : Jean-Marc Letouzé, Pdt
- Date de création : 1917
- Nbre de sites : 6



	2016	2017	Evol. n-1
CA consolidé	50 156	NC	-
Effectif	181	NC	-

Clôture bilan : 31 décembre

22 rue des Carrières - 89107 Sens Cedex  
Tél. : 03 86 95 70 00 - Fax. : 03 86 95 70 45

# Avis de Recherche



Pour toutes informations  
s'adresser à votre Relai Régional Apprau

A l'impossible nul n'est tenu



ADIPA | CHAUSSENDE | DASIR | MOTORPARTS

**Apprau**.fr

*c'est dispo!*

**13** DURAND SERVICES

- Sociétés entrant dans le périmètre : DURAND SERVICES, PLATEFORME PAVI
- Implantation géographique : 01 - 38 - 69 - 74
- Dirigeant(s) : Yves Durand, P-DG - Ronald Durand, DG - David Durand, DG
- Date de création : 1975
- Holding : Financière Yves Durand
- Actionnariat : Famille Durand
- Nbre de sites : 9

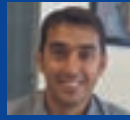

	2016	2017	Evol. n-1
CA consolidé	37546	47182	+ 25,66 %
Effectif	183	201	+ 9,84 %

Clôture bilan : 31 décembre

ZI du Leval - 301 rue Louis Néel - 38146 Rive-sur-Fure  
Tél. : 04 76 91 46 02 - Fax. : 04 76 91 10 52  
Mail : info@durandservices.fr - Web : www.durandservices.fr

**14** RAGUES

- Sociétés entrant dans le périmètre : RAGUES PLUS, RAGUES ROUEN, COMPTOIR PIÈCES AUTO, RAGUES HÉROUVILLE, GOSSELIN, LEBOURGEOIS, RAGUES CHERBOURG, RAGUES ARGENTAN, RAGUES BAYEUX, AOI RENNES, AOI MALOUINE, AOI FOGÈRES, AOI SERVICE
- Implantation géographique : 14 - 35 - 50 - 61 - 76
- Dirigeant(s) : Marcel Ragues, Pdt - Pierre Ragues, DG - Juliette Ragues, DRH
- Date de création : 1950
- Holding : Sofira
- Actionnariat : Famille Ragues
- Nbre de sites : 11



	2016	2017	Evol. n-1
CA consolidé	45900	46940	+ 2,27 %
Effectif	250	260	+ 4 %

Clôture bilan : 31 décembre

ZI Caen Sud - 2 rue des Frères Lumière - 14120 Mondeville  
Tél. : 02 31 72 78 00 - Fax. : 02 31 72 78 18  
Mail : pierre@ragues.fr - Web : www.ragues.fr

**15** ALLIANCE AUTO INDUSTRIE

- Sociétés entrant dans le périmètre : ALLIANCE AUTO INDUSTRIE
- Implantation géographique : 09 - 11 - 31 - 32 - 40 - 47 - 64 - 65 - 66 - 82
- Dirigeant(s) : Vincent Olives, P-DG
- Date de création : 2011
- Actionnariat : Vincent Olives
- Nbre de sites : 28



	2016	2017	Evol. n-1
CA consolidé	40800	45400	+ 11,27 %
Effectif	280	280	0 %

Clôture bilan : 31 décembre

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

**16** ODIS

- Sociétés entrant dans le périmètre : COMPTOIR AUTO PARIS-RENNES (CAPR), APPR'ODIS, DIFAC, SOCIÉTÉ INDUSTRIELLE DE MÉCANIQUE AUTOMOBILE (SIMA), BERTHO LAMOUR, ODIS 35, ODIS OUEST INJECTION 35, COMPTOIR DE L'OUEST, DIFAC SUD
- Implantation géographique : 35 - 44 - 49 - 50 - 56
- Dirigeant(s) : Laurie de la Motte, Pdt
- Date de création : 1950
- Holding : Financière Delaunay
- Actionnariat : Laurie de la Motte
- Nbre de sites : 11

	2016	2017	Evol. n-1
CA consolidé	41267	40219	- 2,54 %
Effectif	150	150	0 %

Clôture bilan : 31 décembre

11 rue de la Longeraie - 35760 Saint-Grégoire  
Tél. : 02 99 36 42 36 - Fax. : 02 99 87 23 00  
Mail : achats@groupe-odis.fr - Web : www.odispro.fr

**17** SACI

- Sociétés entrant dans le périmètre : SACI
- Implantation géographique : Guadeloupe, Martinique, Guyane, Saint-Martin, Saint-Barthélemy
- Dirigeant(s) : Laurent Habierre, Dir. Com. et Achats - Edwige Le Henaff, DAFRH
- Date de création : 1983
- Holding : AGI, société du groupe Loret
- Actionnariat : AGI
- Nbre de sites : 8
- Faits marquants : Création de la plateforme Saci International au Havre (76)




	2016	2017	Evol. n-1
CA consolidé	34 757	38 564	+ 10,95 %
Effectif	132	158	+ 19,70 %

Clôture bilan : 31 décembre

Parc de Hode - Route industrielle accès portuaire 5515 - 76430 Saint-Vigor-d'Ymonville  
Tél. : 02 79 18 01 20 - Fax. : 02 79 18 01 29  
Mail : laurent.habierre@loret.net - Web : www.saci-web.com

**18** DASIR

- Sociétés entrant dans le périmètre : DÉPÔTS AUTOS SPORTS INDUSTRIES RHODANIENS (DASIR)
- Implantation géographique : Rhône-Alpes
- Dirigeant(s) : Pascale Lefeuvre, Pdt - Aline Ka
- Date de création : 1956
- Nbre de sites : 1




	2016	2017	Evol. n-1
CA consolidé	34 000	36 000	+ 5,88 %
Effectif	90	90	0 %

Clôture bilan : 31 décembre

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



## NIPPON PIÈCES SERVICES

- **Sociétés entrant dans le périmètre :** NIPPON PIÈCES SERVICES
- **Implantation géographique :** 13 - 31 - 59 - 62 - 69 - 92 - DOM-TOM - Espagne - Portugal - Belgique - Tunisie - Madagascar - Bénin - Serbie - Japon - Gabon
- **Dirigeant(s) :** Olivier Desmet, gérant - Jean-François Desmet, co-gérant/Dir. Com. - Nicole Desmet
- **Date de création :** 1993
- **Nbre de sites :** 36



	2016	2017	Evol. n-1
<b>CA consolidé</b>	35000	35000	0 %
<b>Effectif</b>	147	147	0 %

Clôture bilan : 31 décembre

170 rue de la Voyette - 59273 Fretin  
Tél. : 08 20 00 30 04 - Fax. : 08 20 00 30 05  
Mail : contact@nippon-pieces.com - Web : www.nippon-pieces.com



## FRADIS

- **Sociétés entrant dans le périmètre :** FRANCE DISTRIBUTION, AUTODISTRIBUTION FRADIS
- **Implantation géographique :** 02 - 60 - 95
- **Dirigeant(s) :** Thierry Michel, Pdt - Marc Jouas, DG
- **Date de création :** 1975
- **Holding :** Ofima
- **Actionnariat :** Famille Michel
- **Nbre de sites :** 13
- **Faits marquants :** Reprise d'un magasin API à Beauvais (60)



	2016	2017	Evol. n-1
<b>CA consolidé</b>	26432	29462	+ 11,46 %
<b>Effectif</b>	155	155	0 %

Clôture bilan : 31 décembre

3 rue Ferdinand de Lesseps - CS 10007 - 95190 Goussainville  
Tél. : 01 39 33 08 00 - Fax. : 01 39 33 08 19  
Mail : fradis@a-d.fr - Web : www.fradis.autodistribution.fr



## BARRAULT

- **Sociétés entrant dans le périmètre :** GROUPE BARRAULT
- **Implantation géographique :** 16 - 17 - 24 - 33 - 38 - 47 - 79 - 85 - 86
- **Dirigeant(s) :** Charles Taris, Pdt - Christophe Micallef, DAF - Stéphane Peronnet, DG
- **Date de création :** 1923
- **Nbre de sites :** 25
- **Faits marquants :** Extension de couverture en Dordogne, dans le Lot et en Rhône-Alpes



	2016	2017	Evol. n-1
<b>CA consolidé</b>	24075	28378	+ 17,87 %
<b>Effectif</b>	NC	NC	-

Clôture bilan : 28 février

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



## DHENIN

- **Sociétés entrant dans le périmètre :** DHENIN AUTOMOBILES, AUTODISTRIBUTION DHENIN, LOGISTIQUE NORD AUTO (LNA)
- **Implantation géographique :** 59
- **Dirigeant(s) :** Philippe Dhenin, Pdt - Louise Dhenin
- **Date de création :** 1963
- **Holding :** Dhenin Auto
- **Actionnariat :** Philippe Dhenin
- **Nbre de sites :** 8



	2016	2017	Evol. n-1
<b>CA consolidé</b>	27778	27925	+ 0,53 %
<b>Effectif</b>	138	137	- 0,72 %

Clôture bilan : 30 septembre

7 rue du Pré Catelan - 59110 La Madeleine  
Tél. : 03 20 12 11 50 - Fax. : 03 20 15 11 59



## GRANDBLAISE

- **Sociétés entrant dans le périmètre :** AUTODISTRIBUTION GRANDBLAISE & LEROY, AUTODISTRIBUTION SCHOETTLÉ 68
- **Implantation géographique :** 68 - 88
- **Dirigeant(s) :** Gauthier Leroy, P-DG - Jacques Leroy, DG
- **Date de création :** 1930
- **Actionnariat :** Famille Leroy
- **Nbre de sites :** 5



	2016	2017	Evol. n-1
<b>CA consolidé</b>	27532	27564	+ 0,12 %
<b>Effectif</b>	121	126	+ 4,13 %

Clôture bilan : 31 décembre

ZI La Vaxenaire - 40 rue du 12<sup>e</sup> Régiment d'Artillerie - BP 35 - 88100 Saint-Dié Cedex  
Tél. : 03 29 55 35 35 - Fax. : 03 29 55 13 14  
Web : www.grandblaise-leroy.fr



## DELESTREZ

- **Sociétés entrant dans le périmètre :** ETS F. DELESTREZ, CLC, FD AUTO, TECHNO PLUS AUTOMOBILE, DELESTREZ QUAD
- **Implantation géographique :** 60 - 80
- **Dirigeant(s) :** Philippe Peter, Pdt
- **Date de création :** 1950
- **Nbre de sites :** 8



	2016	2017	Evol. n-1
<b>CA consolidé</b>	26536	NC	-
<b>Effectif</b>	188	NC	-

Clôture bilan : 31 décembre

165 rue Dejean - 80000 - 80040 Amiens  
Tél. : 03 22 97 67 60 - Fax. : 03 22 96 31 25  
Web : www.delestrez.fr

**dafconseil**  
Expert en Services Automobiles

**my** DIAG+

## MyDIAG+, REPAREZ AUTREMENT GRACE A UN SERVICE D'ASSISTANCE TECHNIQUE INTERACTIF

### SIMPLICITÉ

- Une tablette tactile
- Une application à télécharger
- Une connexion internet



### EFFICACITÉ

- Chat et vidéo streaming pour mieux échanger
- Réalité augmentée pour mieux comprendre



### ILLIMITÉ

- Plus de fil, plus de téléphone
- Service multilingue partagé
- Archivage des dossiers en temps réel



**automechanika**  
FRANKFURT

DAF Conseil & eXponentia seront présents à automechanika  
**HALL 2.0 STAND A75** 11 - 15 SEPTEMBRE 2018

**dafconseil**  
6, rue Bernard Palissy  
91070 BONDOUFLE

Tél 01 74 05 63 00  
Fax 01 60 86 32 44  
[www.dafconseil.com](http://www.dafconseil.com)  
[contact@dafconseil.com](mailto:contact@dafconseil.com)

Shareholder of

**eXponentia**  
Beyond automotive



## RONDEAU

- Sociétés entrant dans le périmètre : RONDEAU FRÈRES, RONDEAU VACQUIER
- Implantation géographique : 85
- Dirigeant(s) : Francis Teillet, DG
- Date de création : 1973
- Holding : Fast
- Actionnariat : Groupe Fast
- Nbre de sites : 6



	2016	2017	Evol. n-1
CA consolidé	25575	25500	- 0,29 %
Effectif	180	180	0 %

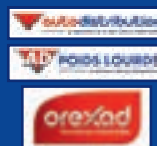
Clôture bilan : 31 août

ZI du Bois Joly - 2 rue Gustave Eiffel - 85505 Les Herbiers  
Tél. : 02 51 61 44 00 - Fax. : 02 51 64 92 92  
Mail : negoce@rondeau.fr - Web : www.rondeau.fr



## FICHOU

- Sociétés entrant dans le périmètre : AUTODISTRIBUTION FICHOU
- Implantation géographique : 29
- Dirigeant(s) : Gwënaelle Fichou, Pdt
- Date de création : 1926
- Holding : Comptoir Breton de la Pièce Détachée (CBPD)
- Actionnariat : Famille Fichou
- Nbre de sites : 5



	2016	2017	Evol. n-1
CA consolidé	23907	25171	+ 5,29 %
Effectif	120	130	+ 8,33 %

Clôture bilan : 30 septembre

ZI Kergonan - 20 rue Gustave Zede - BP 80024 - 29801 Brest Cedex 9  
Tél. : 02 98 42 42 43  
Mail : ad.fichou@a-d.fr - Web : www.autodistribution.fichou.fr



## ANIEL

- Sociétés entrant dans le périmètre : ANIEL SAS
- Implantation géographique : 83
- Dirigeant(s) : Vincent Belhandouz, Pdt
- Date de création : 1968
- Holding : Groupe Faubourg
- Actionnariat : Groupe Faubourg
- Nbre de sites : 3
- Faits marquants : Acquisition d'un nouveau bâtiment



	2016	2017	Evol. n-1
CA consolidé	19539	23452	+ 20,03 %
Effectif	60	67	+ 11,67 %

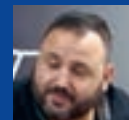
Clôture bilan : 31 décembre

ZI Toulon Est - 757 avenue Jolliot Curie - 83130 La Garde  
Tél. : 04 94 75 22 58 - Fax. : 04 94 75 74 83  
Mail : service.commande@aniel.fr - Web : www.aniel.fr



## CDAL

- Sociétés entrant dans le périmètre : CDAL SAINT-PRIEST, CDAL SUD
- Implantation géographique : 13 - 69
- Dirigeant(s) : Olivier Marette, DG - Éric Viot, Pdt
- Nbre de sites : 2



	2016	2017	Evol. n-1
CA consolidé	17325	23000	+ 32,76 %
Effectif	25	36	+ 44 %

Clôture bilan : NC

8 rue de Bourgogne - 69800 Saint-Priest  
Tél. : 04 37 56 15 15 - Fax. : 04 37 56 15 16  
Web : www.cdal-lyon.com



## GROSSMANN

- Sociétés entrant dans le périmètre : AUTODISTRIBUTION VA FIV, VERSAILLES ACCESSOIRES, AUTODISTRIBUTION SPAA, AD LOIR SA
- Implantation géographique : 78 - 91 - 94
- Dirigeant(s) : Joseph Grossmann, Pdt
- Date de création : 1980
- Nbre de sites : 4



	2016	2017	Evol. n-1
CA consolidé	23000	23000	0 %
Effectif	107	107	0 %

Clôture bilan : 31 décembre

4 Rue des Transports - 94150 RUNGIS  
Tél. : 01 45 12 19 19 - Fax. : 01 49 79 96 24  
Web : www.autodistributionva-fiv.fr



## ALSACE ÉLECTRO DIESEL

- Sociétés entrant dans le périmètre : ALSACE ÉLECTRO DIESEL, AUTODISTRIBUTION AED
- Implantation géographique : 67
- Dirigeant(s) : Philippe Speisser, Pdt
- Date de création : 1959
- Holding : Mach
- Actionnariat : Mach Holding
- Nbre de sites : 2



	2016	2017	Evol. n-1
CA consolidé	21600	22119	+ 2,40 %
Effectif	110	107	- 2,73 %

Clôture bilan : 31 décembre

Rond-point de la Vigie - Geispolsheim Gare - BP 50435 - 67412 Illkirch Cedex  
Tél. : 03 88 66 08 45 - Fax. : 03 88 67 11 52  
Mail : aedsgeis@a-d.fr - Web : www.alsace-electro-diesel.fr

# CHEZ CHIMIREC LES CLIENTS AUSSI SONT BIEN TRAITÉS

300 000 TONNES DE DÉCHETS GÉRÉS PAR AN  
94 % DE CLIENTS SATISFAITS\*



## CHIMIREC, la gestion de vos déchets

Spécialiste de la collecte et du traitement des déchets issus de tous secteurs d'activités, CHIMIREC propose à ses 42 000 clients des solutions de gestion de leurs déchets, Dangereux et Non Dangereux, et offre un service de proximité grâce à ses nombreuses plates-formes en France.



\* Selon l'enquête de juin 2018 portant sur 24 800 clients (réalisée dans le cadre de la politique Qualité)



**GROUPE  
CHIMIREC**

La gestion haute proximité de vos déchets

**0 825 00 60 60**

Service 0,15 € / appel  
\* prix appel



## EST ENTREPOT

- Sociétés entrant dans le périmètre : EST ENTREPOT
- Implantation géographique : 54
- Dirigeant(s) : Jean-Luc PICARD - Arnaud PICARD - Stéphane CHARO
- Date de création : 1989
- Actionnariat : Famille Picard
- Nbre de sites : 1



	2016	2017	Evol. n-1
CA consolidé	14 905	17 104	+ 14,75 %
Effectif	22	24	+ 9,09%

Clôture bilan : 31 décembre

47 boulevard Lobau - 54000 Nancy  
Tél. : 03 83 37 30 67 - Fax. : 03 83 32 07 98  
Mail : c.avert@est-entrepot.fr - Web : www.est-entrepot.fr



## VESOUL ÉLECTRO DIESEL

- Sociétés entrant dans le périmètre : VESOUL ÉLECTRO DIESEL, DAMOIS & MELLEKER, DAURELLE POIDS LOURD DIESEL ELECTRIC, SOVEPAC
- Implantation géographique : 21 - 25 - 52 - 70 - 90
- Dirigeant(s) : Jean-Marie Euvrard, Pdt du conseil d'admin. - Arnaud Euvrard, DG - Régis Valetin, DG délégué
- Date de création : 1969
- Holding : SA Euvrard
- Actionnariat : Jean-Marie et Arnaud Euvrard
- Nbre de sites : 8



	2016	2017	Evol. n-1
CA consolidé	15 500	16 168	+ 4,31 %
Effectif	88	88	0 %

Clôture bilan : 31 décembre et 30 septembre (VED)

Parc d'activité Vesoul Technologia - BP 70035 - 70001 Vesoul  
Tél. : 03 84 75 63 01 - Fax. : 03 84 75 08 03  
Web : www.vesoul-electro-diesel.fr



## ATAC PIÈCES AUTO

- Sociétés entrant dans le périmètre : ATAC PIÈCES AUTO
- Implantation géographique : 18 - 28 - 37 - 41 - 45 - 56 - 91
- Dirigeant(s) : Georges Papadopoulos, Pdt - Anne Bourgeois, DG - Cécile Derouck, DG
- Date de création : 1985
- Actionnariat : Famille Papadopoulos
- Nbre de sites : 15



	2016	2017	Evol. n-1
CA consolidé	15 260	15 870	+ 4 %
Effectif	103	101	- 1,94 %

Clôture bilan : 31 mars

2 rue de la Batardière - 45140 Saint-Jean-de-la-Ruelle  
Tél. : 02 38 46 67 27 - Fax. : 02 38 46 67 26  
Web : www.atac-pieces-auto.fr



## BRETEAULT

- Sociétés entrant dans le périmètre : SAS BRETEAULT, PAB (API)
- Implantation géographique : 14 - 28 - 35 - 44 - 49 - 72 - 76
- Dirigeant(s) : Guillaume Leduc, Pdt
- Date de création : 1998
- Holding : DLCG FINANCE
- Actionnariat : Guillaume Leduc (75 %)
- Nbre de sites : 9
- Faits marquants : Reprise d'une activité bâtiment à Chartres (28), Didier Leduc transmet l'entreprise à son fils Guillaume et prend sa retraite



	2016	2017	Evol. n-1
CA consolidé	13 547	14 498	+ 7,02 %
Effectif	68	73	+ 7,35 %

Clôture bilan : 31 décembre

ZAC de la Pointe - 4-6 rue des Noisetiers - 72190 Sargé-lès-le-Mans  
Tél. : 02 43 16 03 03 - Fax. : 02 43 50 30 31  
Mail : contact@breteault.fr - Web : www.breteault.fr



## CHANTERAUD

- Sociétés entrant dans le périmètre : FEA, ETS, SOFAS, EQUIPAUTO CIB SUD-OUEST, PPA
- Implantation géographique : 16 - 17 - 24
- Dirigeant(s) : Didier Chanteraud, gérant
- Date de création : 1985
- Holding : Chanteraud
- Nbre de sites : 6
- Faits marquants : Rachat de PPA à Saint-Jean-d'Angély (17) par SOFAS, ouverture d'une agence FEA à Cognac (16)



	2016	2017	Evol. n-1
CA consolidé	13 200	14 200	+ 7,58 %
Effectif	56	60	+ 7,14 %

Clôture bilan : 31 décembre

ZI Angoulême N° 3 - 24 impasse de la Vallancéaude - BP 70560 - 16160 Gond-Pontouvre  
Tél. : 05 45 69 39 00 - Fax. : 05 45 69 07 87  
Mail : d.chanteraud.fea@holding-chanteraud.fr - Web : www.pieces-detachees.fea.fr



## PYRAME

- Sociétés entrant dans le périmètre : ETS PYRAME & FILS, PYRAME PLUS, PYRAME MAINTENANCE ÉQUIPEMENTS (PME), PYRAME SIM
- Implantation géographique : 13
- Dirigeant(s) : Pascal Pyrame - Raoul Pyrame - Franck Pyrame
- Date de création : 1928
- Holding : Pyrame Mone
- Actionnariat : Pyrame Mone
- Nbre de sites : 6



	2016	2017	Evol. n-1
CA consolidé	13 881	12 804	- 7,76 %
Effectif	96	100	+ 4,17 %

Clôture bilan : 31 décembre

470 Rue Victor Baltard - BP 30273 - 13797 Aix-en-Provence  
Tél. : 04 42 90 75 20 - Fax. : 04 42 90 75 29  
Mail : info@pyrame.fr - Web : www.pyrame.fr

# « LES MÉTIERS DE L'AUTO SONT PASSIONNANTS MAIS DE PLUS EN PLUS CHALLENGÉS »

Alain Bessin, président du GIE Five Star

## POURQUOI LE RÉSEAU FIVE STAR A-T-IL ACCEPTÉ D'ÊTRE PARTENAIRE DES ZE AWARDS DE L'AUTO ?

Nous voulons mettre en avant des entreprises méritantes, le réseau Five Star et plus généralement la profession qui mérite d'être mieux reconnue. Ces trophées sont la reconnaissance et la mise en lumière d'entreprises et de compétences qui ne sont pas assez connues du grand public.

## COMMENT QUALIFIERIEZ-VOUS LES MÉTIERS DE L'AUTO AUJOURD'HUI ?

Ils sont passionnants mais de plus en plus « challengés ». La compétition entre les différents acteurs est de plus en plus exacerbée. La profession de carrossier est particulièrement exposée aux nouvelles technologies, et plus particulièrement en ce qui concerne la complexité des véhicules liée à l'électronique embarquée et aux nouvelles relations avec les clients avec l'arrivée du digital. Tout ceci constitue de nouveaux défis à relever.

## ZEPROS VEUT DÉFENDRE UNE PROFESSION ATTAQUÉE PAR DE « L'AUTO-BASHING » PERMANENT. QU'EN PENSEZ-VOUS ?

C'est une très bonne initiative car comme tous les métiers manuels et notamment ceux du secteur automobile, cette profession est dévalorisée depuis de trop nombreuses années.

## POUVEZ-VOUS DÉCRIRE VOTRE ENTREPRISE EN QUELQUES LIGNES ?

Five Star est un réseau de carrossiers indépendants de plus de 450 membres qui prône la qualité des réparations et le service client sur la base d'un recrutement de ses adhérents à partir de critères objectifs de qualité et de service.



# ZE

## AWARDS de L'AUTO

« NOUS VOULONS METTRE EN AVANT DES ENTREPRISES MÉRITANTES »





## NORD DISTRIBUTION

- Sociétés entrant dans le périmètre : NORD DISTRIBUTION
- Implantation géographique : 59 - 62
- Dirigeant(s) : Malo-Edwin Caillaux
- Date de création : 1977
- Actionnariat : Grégory Amari
- Nbre de sites : 1
- Faits marquants : Rachat par centrale Internet d'achat (WebdealAuto)

	2016	2017	Evol. n-1
CA consolidé	12 753	NC	-
Effectif	NC	NC	-

Clôture bilan : 31 décembre

25 rue Chalant - 59790 Ronchin  
Tél. : 03 20 52 62 60 - Fax. : 03 20 52 50 60  
Mail : norddistri@free.fr - Web : www.nord-distribution.com



## ADIPA SAS

- Sociétés 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, gérant
- Date de création : 1986
- Nbre de sites : 1



	2016	2017	Evol. n-1
CA consolidé	11 800	12 500	+ 5,93 %
Effectif	29	29	0 %

Clôture bilan : 31 octobre

10 rue du Lameneur - BP 20381 - 44819 Saint-Herblain Cedex  
Tél. : 02 40 92 21 21 - Fax. : 02 40 92 23 24  
Mail : laurent.ferre@adipa.fr - Web : www.new.adipa.fr



## MARTY TAILLEFER

- Sociétés entrant dans le périmètre : TAILLEFER SAS
- Implantation géographique : 34
- Dirigeant(s) : Marcel Creusy, DG
- Date de création : 1987
- Holding : Sofimar SAS
- Nbre de sites : 1



	2016	2017	Evol. n-1
CA consolidé	11 286	11 933	+ 5,73 %
Effectif	40	38	- 5 %

Clôture bilan : 31 décembre

1056 rue François-Joseph Gossec - BP 95520 - 34071 Montpellier Cedex 3  
Tél. : 04 67 69 00 69 - Fax. : 04 67 27 48 43  
Web : www.taillefer-trucks.fr



## MANCHE OCÉAN AUTOMOBILES

- Sociétés entrant dans le périmètre : ARMOR PIÈCES AUTOS, LIBR'AUTO LDP, MANCHE OCÉAN AUTOMOBILES
- Implantation géographique : 22 - 29
- Dirigeant(s) : François Picard - Jean-Charles Guyavarch
- Date de création : 2001
- Holding : Cobredia SAS
- Actionnariat : Ronan et François Picard
- Nbre de sites : 3



	2016	2017	Evol. n-1
CA consolidé	11 712	11 500	- 1,81 %
Effectif	NC	NC	-

Clôture bilan : 31 décembre

18 rue de l'Eau Blanche - 29200 Brest  
Tél. : 02 98 41 29 88 - Fax. : 02 98 41 29 92  
Mail : moa.administratif@orange.fr - Web : www.mancheoceanautomobiles.com



## MÉGA 6 ORGANISATION

- Sociétés entrant dans le périmètre : MÉGA 6 ORGANISATION, CAFAI
- Implantation géographique : 67
- Dirigeant(s) : Olivier Metz, Pdt
- Date de création : 1989
- Actionnariat : Olivier Metz
- Nbre de sites : 2



	2016	2017	Evol. n-1
CA consolidé	11 250	11 350	+ 0,89 %
Effectif	32	32	0 %

Clôture bilan : 31 mars

39 rue du Maréchal Lefebvre - 67100 Strasbourg  
Tél. : 03 88 40 77 70 - Fax. : 03 88 40 08 82  
Mail : mega6@mega6.fr - Web : www.sourcing-automotive.fr



## CAL

- Sociétés entrant dans le périmètre : CAL
- Implantation géographique : 30 - 34
- Dirigeant(s) : Serge Pizzitolla, gérant
- Date de création : 1978
- Nbre de sites : 3
- Faits marquants : Ouverture d'un site à Béziers (34)



	2016	2017	Evol. n-1
CA consolidé	10 374	11 315	+ 9,07 %
Effectif	50	50	0 %

Clôture bilan : 31 décembre

792 avenue du Marché Gare - 34070 Montpellier  
Tél. : 04 67 65 81 00 - Fax. : 04 67 65 95 70  
Mail : cal34@wanadoo.fr - Web : www.calsarl.com

# « NOUS SOUTENONS LES INITIATIVES QUI PEUVENT AIDER L'APRÈS-VENTE À VENDRE PLUS ET MIEUX »

Gildas du Cleuziou, directeur général France de bilstein group

## POURQUOI BILSTEIN GROUP A-T-IL ACCEPTÉ D'ÊTRE PARTENAIRE DES ZE AWARDS ?

Parce que nous nous engageons depuis des années sur le terrain et dans tous les événements qui récompensent les réseaux et les acteurs qui font évoluer chaque jour le marché de l'après-vente. Digitalisation, fidélisation, innovation, services à valeur ajoutée sont les grands enjeux d'aujourd'hui, et ces trophées s'inscrivent dans cette dynamique à laquelle nous nous associons.

## COMMENT QUALIFIERIEZ-VOUS LES MÉTIERS DE L'AUTO AUJOURD'HUI ?

L'après-vente évolue fortement ces dernières années avec notamment les frontières entre constructeurs et indépendants qui disparaissent, ou encore l'internationalisation des marchés. Mais l'attachement à des exigences de qualité dans le choix de ses partenaires reste une constante forte. bilstein group s'engage pour l'ensemble de la filière en proposant de larges gammes de produits, au juste prix, et des solutions efficaces allant de l'identification à la livraison des pièces, en passant par la formation technique et l'accompagnement terrain, jusqu'aux réparateurs.

## ZEPROS VEUT DÉFENDRE UNE PROFESSION ATTAQUÉE PAR DE « L'AUTO-BASHING » PERMANENT. QU'EN PENSEZ-VOUS ?

Ce marché a toujours su évoluer. Fidélisation de la clientèle, relation client forte et durable, professionnalisme et savoir-faire sont les grandes valeurs de la filière sur lesquelles nous devons nous appuyer. C'est aussi notre ADN et c'est pourquoi nous soutenons toutes les initiatives qui peuvent aider l'après-vente à vendre plus et mieux, notre leitmotiv depuis des années.

## POUVEZ-VOUS DÉCRIRE VOTRE ENTREPRISE EN QUELQUES LIGNES ?

bilstein group est un groupe familial indépendant au service de l'après-vente. Depuis 170 ans, et avec ses marques febi, SWAG et Blue Print, nous nous engageons pour faire continuellement évoluer son offre produits et services. Le groupe propose une gamme de plus de 55000 références pour l'ensemble des véhicules du marché (européens, asiatiques, américains ou encore britanniques). Cette offre unique est complétée par des services et des solutions disponibles jusque dans les ateliers de réparation.



« NOUS NOUS ENGAGEONS DEPUIS DES ANNÉES SUR LE TERRAIN »

ZE  
AWARDS  
de L'AUTO



## ROMANO

- Sociétés entrant dans le périmètre : RHÔNE PEINTURE AUTO (RPA), MC COLOR, COLOR DISTRIBUTION, MICHON SAS
- Implantation géographique : 01 - 03 - 43 - 63 - 69 - 71 - 73 - 74
- Dirigeant(s) : Jérôme Romano, P-DG
- Date de création : 1983
- Holding : HGR
- Actionnariat : Daniel Romano, Jérôme Romano
- Nbre de sites : 5



	2016	2017	Evol. n-1
CA consolidé	10 000	10 452	+ 4,52 %
Effectif	31	31	0 %

Clôture bilan : 31 août

Porte du Grand Lyon - ZAC du Champ Périer - 01700 Neyron  
Tél. : 04 37 85 16 16 - Fax. : 04 37 86 16 19  
Web : www.rhonepeintureautomobile.fr



## SFAC

- Sociétés entrant dans le périmètre : SOCIÉTÉ DE FOURNITURES POUR L'AUTOMOBILE ET LA CARROSSERIE (SFAC), SFAC-DR, AXE AUTOS
- Implantation géographique : 04 - 05 - 84
- Dirigeant(s) : Laurent Brutinel, Pdt - Didier Brutinel, DG
- Date de création : 1964
- Nbre de sites : 6



	2016	2017	Evol. n-1
CA consolidé	10 300	10 100	- 1,94 %
Effectif	NC	NC	-

Clôture bilan : 31 janvier

Quartier Patac - Boulevard Bernard Givaudan - 05000 Gap  
Tél. : 04 92 51 86 58 - Fax. : 04 92 53 58 91  
Web : www.groupe-sfac.com



## BEAL

- Sociétés entrant dans le périmètre : AUTO COLOR, B-ALPES PEINTURES, POLE PEINTURES, ETS DUMOGET, BEAL PEINTURE SAINT-ÉTIENNE
- Implantation géographique : 07 - 26 - 38 - 42 - 43 - 73 - 74
- Dirigeant(s) : Christian COURT, Pdt - Yvette GALLAND, Daf -
- Holding : GCVL
- Nbre de sites : 7



	2016	2017	Evol. n-1
CA consolidé	NC	9 184	-
Effectif	NC	31	-

Clôture bilan : Beal et Auto Color 31 décembre, B-Alpes 30 juin, Pole Peintures 31 septembre

ZAC Malacussy - Rue Agricole Perdiguier - 42100 Saint-Étienne  
Tél. : 04 77 81 50 30 - Fax. : 04 77 81 30 18  
Mail : beal.peintures@groupebeal.fr



## HAUTOT ET FILS

- Sociétés entrant dans le périmètre : HAUTOT ET FILS
- Dirigeant(s) : Alexandre Hautot, P-DG
- Date de création : 1975



	2016	2017	Evol. n-1
CA consolidé	8 426	9 093	+ 7,92 %
Effectif	56	NC	-

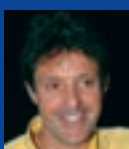
Clôture bilan : 31 mars

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



## CHAUSENDE

- Sociétés entrant dans le périmètre : CHAUSENDE & FILS
- Implantation géographique : 13 - 31
- Dirigeant(s) : Olivier Chaussende, P-DG
- Date de création : 1985
- Actionnariat : Famille Chaussende et Patrice Godefroy
- Nbre de sites : 3



	2016	2017	Evol. n-1
CA consolidé	8 189	9 000	+ 9,90 %
Effectif	NC	30	-

Clôture bilan : 31 mars

ZI de la Gandonne - 7 rue de l'Estamaire - 13300 Salon-de-Provence  
Tél. : 08 25 81 38 14 - Fax. : 04 90 42 20 18  
Mail : info@chaussende.fr - Web : www.chaussende.com



## DUBOIS

- Sociétés entrant dans le périmètre : ETS DUBOIS
- Implantation géographique : 34
- Dirigeant(s) : Hugues Arguel, Pdt
- Date de création : 1966
- Holding : Dubois
- Actionnariat : Famille Dubois
- Nbre de sites : 2



	2016	2017	Evol. n-1
CA consolidé	8 438	8 744	+ 3,63 %
Effectif	48	48	0 %

Clôture bilan : 31 décembre

Espace Les Montels - Rue Montels Eglise - 34970 Lattes  
Tél. : 04 67 06 01 01 - Fax. : 04 67 06 01 02  
Web : www.dubois-sas.com

# « IL Y A VINGT ANS, L'AUTOMOBILE ÉTAIT CONSIDÉRÉE COMME UNE VOIE DE GARAGE ! AUJOURD'HUI, C'EST UNE FILIÈRE DE HAUTE TECHNICITÉ ! »

Cédric Waucquier, directeur général de Launchpro France

## POURQUOI LAUNCH A-T-IL ACCEPTÉ D'ÊTRE PARTENAIRE DES ZE AWARDS DE L'AUTO ?

Nous participons à cet événement car il s'agit d'une mise en avant de notre travail pour innover et proposer des solutions dans les ateliers. Notre marque tient plus que jamais à proposer des solutions accessibles pour les mécaniciens, électroniciens et carrossiers. Performance économique, dynamisme digital, start-up innovantes... C'est l'association de ces valeurs qui doit être notée, car les réparateurs sont des entreprises privées et ont besoin de rentabilité autant que d'innovations.

## COMMENT QUALIFIERIEZ-VOUS LES MÉTIERS DE L'AUTO AUJOURD'HUI ?

Un peu trop mouvementé. Les constructeurs ne cessent de produire des innovations dans la course à la technologie, mais ne s'assurent pas systématiquement des conséquences sur le marché de l'après-vente, que ce soit en termes de coûts ou de faisabilité des réparations.

## ZEPROS VEUT DÉFENDRE UNE PROFESSION ATTAQUÉE PAR DE « L'AUTO-BASHING » PERMANENT. QU'EN PENSEZ-VOUS ?

Voilà un grand sujet ! Il y a vingt ans, on disait à un mauvais élève à l'école qu'il ferait mécano ! Aujourd'hui, l'automobile est une filière de haute technicité ! Il faut donc se serrer les coudes pour former, équiper et moderniser les ateliers. En apportant un meilleur service, plus de confiance et moins de critiques, nous pouvons redresser l'image de la profession.

## POUVEZ-VOUS DÉCRIRE LAUNCH EN QUELQUES LIGNES ?

Nous développons du matériel technique et électronique pour la réparation depuis plus de vingt-cinq ans, partout dans le monde. Nous avons créé la société LAUNCHPRO France Sas afin d'assurer pour la marque LAUNCH un réseau de distributeurs offrant services techniques et après-vente à leurs clients sur toute la France. Notre ambition est de toujours proposer des équipements techniques et technologiques avec un bon rapport qualité/performance/prix.



# ZE

AWARDS  
de L'AUTO

« LES RÉPARATEURS ONT BESOIN DE RENTABILITÉ AUTANT QUE D'INNOVATIONS »

**LAUNCH**



## DESTRI BATS

- Sociétés entrant dans le périmètre : STOCKS PIÈCES AUTOS (SPA)
- Implantation géographique : 40
- Dirigeant(s) : Jean-Philippe Destribats, Pdt
- Date de création : 1937
- Nbre de sites : 3



	2016	2017	Evol. n-1
CA consolidé	8622	NC	-
Effectif	67	NC	-

Clôture bilan : 31 décembre

39 rue Georges Chaulet - 40100 Dax  
Tél. : 05 58 74 85 79 - Fax. : 05 58 56 14 07  
Web : www.spadestribats.com



## AUTOBAN

- Sociétés entrant dans le périmètre : AUTOBAN
- Implantation géographique : 06
- Dirigeant(s) : Nuran Balyozyan, Pdt - Arakel Balyozyan, DG
- Date de création : 1976
- Holding : Autoban
- Actionnariat : Nuran et Arakel Balyozyan
- Nbre de sites : 4



	2016	2017	Evol. n-1
CA consolidé	8751	8423	- 3,75 %
Effectif	62	57	- 8,06 %

Clôture bilan : 31 décembre

39 Boulevard Grosso - 06000 Nice  
Tél. : 04 93 88 08 50  
Mail : arakel@autoban.fr - nuran@autoban.fr - Web : www.autoban.fr



## STIL

- Sociétés entrant dans le périmètre : STPA, CPS, FAST&NET
- Implantation géographique : 31 - 33 - 64 - 66
- Dirigeant(s) : Philippe Leroux - Sébastien Caro - Patricia Leroux
- Date de création : 1983
- Holding : STIL
- Actionnariat : Familial
- Nbre de sites : 4



	2016	2017	Evol. n-1
CA consolidé	7400	8400	+ 13,51 %
Effectif	30	NC	-

Clôture bilan : 31 décembre

38 chemin de Montredon - 31200 Toulouse  
Tél. : 05 61 26 29 16 - Fax. : 05 61 26 29 17  
Mail : philippe.leroux@stpa31.fr



## COMPTOIR ALLARD

- Sociétés entrant dans le périmètre : COMPTOIR ALLARD, CAP AUTO
- Implantation géographique : 06 - 83
- Dirigeant(s) : Laurent Allard - Christiane Allard - Julia Allard
- Date de création : 1900
- Holding : Julia Allard
- Nbre de sites : 4



	2016	2017	Evol. n-1
CA consolidé	8200	8342	+ 1,73 %
Effectif	43	45	+ 4,65 %

3 Allée des Cormorons - ZI LA Frayère - 06150 Cannes  
Tél. : 04 93 47 00 07  
Mail : magasin@comptoirallard.fr



## SOFAIR

- Sociétés entrant dans le périmètre : SOCIÉTÉ OUTILLAGE ET FOURNITURES AUTOMOBILES ET INDUSTRIELLES ROCHELAISE (SOFAIR)
- Implantation géographique : 17 - 79 - 85
- Dirigeant(s) : Jacques Herpin, Pdt - Marie-Laure Herpin, DG - Laurent Crosetti, Dir. Com.
- Date de création : 1979
- Actionnariat : Jacques et Marie-Laure Herpin
- Nbre de sites : 5



	2016	2017	Evol. n-1
CA consolidé	8068	NC	-
Effectif	37	NC	-

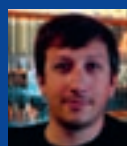
Clôture bilan : 31 décembre

ZAC Belle Air Nord - 13/14 rue Léonard de Vinci - 17440 Aytré  
Tél. : 05 46 44 50 44 - Fax. : 05 46 45 09 83  
Web : www.sofair.fr



## PIERRE AUTO

- Sociétés entrant dans le périmètre : PIERRE AUTO, COGNAC PIÈCES AUTO, RECTIMO 16, RADIATEURS BOUTANT
- Implantation géographique : 16
- Dirigeant(s) : Frédéric Toussaint - Marc Toussaint
- Date de création : 1987
- Holding : MFLF/TIC
- Actionnariat : TIC
- Nbre de sites : 4
- Faits marquants : Nouveau bâtiment de 9000 m<sup>2</sup>



	2016	2017	Evol. n-1
CA consolidé	6500	8000	+ 23,08 %
Effectif	25	35	40 %

Clôture bilan : 31 mars

Route de l'Isle d'Espagnac - 16160 Gond-Pontouvre  
Tél. : 05 45 69 08 09 - Fax. : 05 45 69 11 04  
Mail : f.toussaint@groupe-tic.fr - Web : www.groupe-tic.fr

# « FAISONS TAIRE LES GRINCHEUX ET PARLONS PLUS FORT QU'EUX »

Thomas Rouxel, directeur de la communication du Groupe Vernet

## POURQUOI VERNET A-T-IL ACCEPTÉ D'ÊTRE PARTENAIRE DES ZE AWARDS DE L'AUTO ?

Nous souhaitons nous associer à un événement unique et d'envergure. Nous voulions également communiquer autrement en soutenant le dynamisme des « pros de l'auto ». Notre communication via ce partenariat matérialise notre positionnement et notre marque Calorstat By Vernet, ainsi que nos valeurs que sont l'excellence de nos produits, l'innovation, l'engagement et le respect des personnes.

## ZEPROS VEUT DÉFENDRE UNE PROFESSION ATTAQUÉE PAR DE « L'AUTO-BASHING » PERMANENT. QU'EN PENSEZ-VOUS ?

Il n'y a pas de secret : pour redorer le blason de ce secteur, il faut mettre en avant les qualités des femmes et des hommes qui travaillent chaque jour pour en faire une belle profession ! Alors faisons taire les grincheux et parlons plus fort qu'eux. L'anti auto-bashing pourrait devenir tendance !

## LES MÉTIERS DE L'AUTO, UN SECTEUR EN ÉVOLUTION ?

Le secteur aura toujours beaucoup d'avenir s'il se remet en question : les prochains défis se concentreront sur des véhicules moins polluants, plus économiques et plus autonomes. Les métiers de l'auto vont donc évoluer mais rester indispensables. Calorstat By Vernet s'intègre dans cette démarche en mettant à disposition ses produits le plus rapidement possible sur le marché, tout en accompagnant la filière sur l'évolution technologique des produits.

## QUELQUES MOTS SUR LE GROUPE VERNET ?

Depuis 1927, le groupe s'est imposé comme un leader mondial dans le secteur auto en conjuguant esprit familial et ambition internationale. Vernet a été la première entreprise à créer un élément thermostatique à dilatation de cires. En s'appuyant sur sa marque Calorstat By Vernet et sa gamme de pièces de rechange, nous répondons aux plus hautes attentes des constructeurs. Notre marque est synonyme de garantie, d'efficacité et de fiabilité.



# ZE

## AWARDS de L'AUTO

« NOUS VOULONS SOUTENIR  
LES PROS DE L'AUTO »



DEVENEZ ARTISAN

DE LA LUTTE CONTRE LE CANCER !



Rejoignez le réseau des Artisans engagés et agissez en proposant à vos clients de faire un don lors d'un paiement par carte bancaire. Plus d'informations sur [www.onsengage.fr](http://www.onsengage.fr) ou par mail à [onsengage@ligue-cancer.net](mailto:onsengage@ligue-cancer.net)



## DOUMENGINE

- Sociétés entrant dans le périmètre : SAS DOUMENGINE
- Implantation géographique : 64
- Dirigeant(s) : Michel Doumengine, P-DG
- Date de création : 1966
- Nbre de sites : 2

	2016	2017	Evol. n-1
CA consolidé	7764	NC	-
Effectif	44	NC	-

Clôture bilan : 31 décembre

ZI Le Forum - 4 rue du Marais de l'Estunard - BP 217 - 64102 Bayonne Cedex  
Tél. : 05 59 31 21 00 - Fax. : 05 59 31 21 09  
Web : www.doumengine.fr



## OBJAT PIÈCES AUTO (OPA)

- Sociétés entrant dans le périmètre : OPA SAS, OBJAT PIÈCES AUTO
- Implantation géographique : 19 - 24 - 46 - 47 - 87
- Dirigeant(s) : Michel Jugie - Patricia Jugie
- Date de création : 1984
- Holding : OPA SAS
- Actionnariat : Famille Jugie
- Nbre de sites : 6



	2016	2017	Evol. n-1
CA consolidé	7006	7722	+10,22 %
Effectif	44	NC	-

Clôture bilan : 31 décembre

32 bis avenue Raymond Poincaré - BP 54 - 19130 Objat  
Tél. : 05 55 25 09 72 - Fax. : 05 55 25 01 65  
Mail : objat@o-p-a.fr - Web : www.o-p-a.fr



## CAPDEVILLE (CDA)

- Sociétés entrant dans le périmètre : COMPTOIR DE DISTRIBUTION AUTOMOBILE (CDA), CAPDEVILLE AUTO INDUSTRIE
- Implantation géographique : 33 - 47
- Dirigeant(s) : Bertrand Villette
- Date de création : 1987
- Actionnariat : Bertrand Villette
- Nbre de sites : 5



	2016	2017	Evol. n-1
CA consolidé	7519	7418	-1,34 %
Effectif	39	38	-2,56 %

Clôture bilan : 31 décembre

ZAC Giroufat - Route de Bordeaux - 47202 Marmande Cedex  
Tél. : 05 53 76 08 50 - Fax. : 05 53 64 17 03  
Web : www.capdeville.fr



## MARCEUL

- Sociétés entrant dans le périmètre : MARCEUL AUTO INDUSTRIE, MARCEUL SA
- Implantation géographique : 37
- Dirigeant(s) : Jean-Paul Marcelul, Pdt - Didier Marcelul, DG - Françoise Gouchault, DG délégué
- Date de création : 2004
- Nbre de sites : 4



	2016	2017	Evol. n-1
CA consolidé	7236	7413	+2,45 %
Effectif	NC	50	-

Clôture bilan : 31 mars

140 avenue du Grand Sud - 37170 Chambray-lès-Tours  
Tél. : 02 47 80 00 08 - Fax. : 02 47 28 23 36  
Web : www.marceul.fr



## FAUVE

- Sociétés entrant dans le périmètre : RIGAL PEINTURE, JMP ALSACE, MEAUX SPÉCIALITÉS AUTOS
- Implantation géographique : 02 - 51 - 52 - 54 - 55 - 57 - 60 - 67 - 68 80 - 88
- Dirigeant(s) : Marc Rigal, Associé - Gérant
- Date de création : 2003
- Nbre de sites : 2



	2016	2017	Evol. n-1
CA consolidé	3700	7400	+100,00 %
Effectif	14	35	+150,00 %

Clôture bilan : 31 décembre

7 rue de Fusiliers - 77100 Meaux  
Tél. : 01 64 34 31 63 - Fax. : 01 60 25 52 61  
Mail : marc.rigal@groupefauve.fr - Web : www.groupefauve.fr



## DUPEYRON CIA

- Sociétés entrant dans le périmètre : COMPTOIR INDUSTRIEL AUTOMOBILE (CIA)
- Implantation géographique : 32
- Dirigeant(s) : Pascal Dupeyron, Pdt - Aymeric Sereng, Dir. Opé. - David Sereng, Dir. Equip. Garage
- Date de création : 1960
- Actionnariat : Pascal Dupeyron
- Nbre de sites : 3
- Faits marquants : Rénovation du magasin d'Auch (32), création d'une plateforme de réception d'appels téléphoniques



	2016	2017	Evol. n-1
CA consolidé	6862	7034	+2,51 %
Effectif	43	43	0 %

Clôture bilan : 31 mars

ZI de l'Hippodrome - 19 rue Roger Salengro - 32000 Auch  
Tél. : 05 62 60 16 00 - Fax. : 05 62 63 63 77  
Mail : contact@cia32.fr - Web : www.cia32.com

# zepros

DÉCLARÉ D'UTILITÉ PROFESSIONNELLE

GRATUIT

METIERS  
**CARROSSERIE zepros**  
zepros.fr

Toute l'actualité de la carrosserie

4 numéros en 2018 - 19 000 exemplaires



Un journal donnant la parole  
à ceux qui font vivre  
les ateliers de carrosserie.

Vous souhaitez le recevoir  
gracieusement et/ou  
être annonceur dans  
ce journal ?

Contactez  
**Sandrine Viallemonteil :**  
[s.viallemonteil@zepros.fr](mailto:s.viallemonteil@zepros.fr)  
07 61 44 60 52

61

## PROPIÈCE

- Sociétés entrant dans le périmètre : PROPIÈCE, PROPIÈCE LILLE, PROPIÈCE AMIENS
- Implantation géographique : 59 - 62 - 80
- Dirigeant(s) : Frédérick Gorrias, gérant
- Date de création : 2001
- Holding : Proparts
- Actionnariat : MB Gorrias
- Nbre de sites : 3



	2016	2017	Evol. n-1
CA consolidé	7000	NC	-
Effectif	29	NC	-

Clôture bilan : 31 décembre

ZA de la Palmeraie - Rue Casimir Beugnet - 62160 Grenay  
Tél. : 03 21 45 83 83 - Fax. : 03 21 45 83 84  
Mail : remy.propiece@wanadoo.fr - Web : www.pro-piece.com

62

## GUIPROMAN

- Sociétés entrant dans le périmètre : GUIPROMAN-B&M, DPL, DURAND DIFFUSION
- Implantation géographique : 04 -13 - 84
- Dirigeant(s) : Henri Proton, P-DG - Romain Proton, DG
- Date de création : 1999
- Holding : Financière Proton
- Actionnariat : Henri Proton



	2016	2017	Evol. n-1
CA consolidé	6885	NC	-
Effectif	41	NC	-

Clôture bilan : 30 septembre

Avenue du Camp de Menthe - 13090 Aix-en-Provence  
Tél. : 04 42 20 01 60 - Fax. : 04 42 20 34 57  
Mail : contact@guiproman.fr - Web : www.guiproman-bm.fr

63

## GOVIN

- Sociétés entrant dans le périmètre : CONSEIL PEINTURE SERVICE (CPS), NEOVISTA, TL
- Implantation géographique : 60
- Dirigeant(s) : Jérémy Govin - Romain Romano
- Date de création : 2000
- Holding : Govin & Fils
- Actionnariat : Famille Govin
- Nbre de sites : 1
- Faits marquants : Regroupement des sites sur celui de Creil (60)



	2016	2017	Evol. n-1
CA consolidé	6678	6870	+ 2,88 %
Effectif	20	19	- 5 %

Clôture bilan : 31 décembre

ZAET Saint Maximin - 251 rue Henry Bessemer - BP 1527 - 60100 Creil  
Tél. : 03 44 28 91 08 - Fax. : 03 44 28 91 23  
Mail : cps60@g-groupe.fr

64

## BELLECAVE

- Sociétés entrant dans le périmètre : ÉTABLISSEMENTS BELLECAVE
- Implantation géographique : 64
- Dirigeant(s) : Yon Bellecave, Pdt
- Date de création : 2004
- Nbre de sites : 1



	2016	2017	Evol. n-1
CA consolidé	5770	6800	+ 17,85 %
Effectif	24	27	+ 12,50%

Clôture bilan : 31 décembre

ZAC de Donzacq - 36 chemin De Sabalce - 64108 Bayonne  
Tél. : 05 59 46 30 60  
Mail : y.bellecave@orange.fr

65

## RECHARGE AUTO SERVICE

- Sociétés entrant dans le périmètre : RECHARGE AUTO SERVICE, RECHARGE AUTO INDUSTRIE
- Implantation géographique : 17 - 79
- Dirigeant(s) : Éric Couton, P-DG - Alain Couton, DG - Christine Duvernoy, DG
- Date de création : 1980
- Actionnariat : Famille Couton
- Nbre de sites : 3



	2016	2017	Evol. n-1
CA consolidé	6800	NC	-
Effectif	31	NC	-

Clôture bilan : 31 décembre

11 rue Pascal, ZAC Belle Aire Nord - 17440 Aytré  
Tél. : 05 46 44 26 81  
Mail : contact@rechargeautoservice.com

66

## EPS

- Sociétés entrant dans le périmètre : ÉQUIPEMENT PEINTURE SERVICE
- Implantation géographique : 07 - 26 - 84
- Dirigeant(s) : Éric Mallen
- Date de création : 1979
- Actionnariat : Familial
- Nbre de sites : 2



	2016	2017	Evol. n-1
CA consolidé	6237	6328	+ 1,46%
Effectif	21	21	0 %

Clôture bilan : 31 décembre

169 rue de la Forêt - 26000 Valence  
Tél. : 04 75 82 42 01 - Fax. : 04 75 55 58 38  
Mail : contact@eps-peinture.fr - Web : www.eps-peinture.fr



## SIAB

- Sociétés entrant dans le périmètre : SIAB, SIAL, FIAC, AUTO PIÈCES 64
- Implantation géographique : 31 - 64 - 65
- Dirigeant(s) : Christophe Laffargue
- Date de création : 2008
- Holding : Financière Hugo
- Nbre de sites : 5



	2016	2017	Evol. n-1
CA consolidé	5500	6316	+ 14,84 %
Effectif	35	NC	-

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



## ARQUES ÉLECTRO DIESEL

- Sociétés entrant dans le périmètre : ARQUES ÉLECTRO DIESEL
- Implantation géographique : 59 - 62
- Dirigeant(s) : Annie Sengez, Pdte - Marc Sengez, DG
- Date de création : 1968
- Holding : Holding Sengez
- Nbre de sites : 2



	2016	2017	Evol. n-1
CA consolidé	6263	NC	-
Effectif	44	NC	-

Clôture bilan : 31 mars

ZI du Lobel - Chemin du Lobel - 62510 Arques  
Tél. : 03 21 98 40 11 - Fax. : 03 21 98 51 58



## EUVRARD - ASD AUTO

- Sociétés entrant dans le périmètre : ASD AUTO CHAVELOT, ASD AUTO SAINT-DIÉ, ASD AUTO HEILLECOURT
- Implantation géographique : 54 - 88
- Dirigeant(s) : Arnaud Euvrard
- Date de création : 1989
- Holding : SA Euvrard
- Actionariat : Groupe Euvrard
- Nbre de sites : 3



	2016	2017	Evol. n-1
CA consolidé	6358	6243	- 1,81 %
Effectif	38	40	+ 5,26 %

Clôture bilan : 30 mars

15 Rue du Pré Droue - BP 21 - 88150 Chavelot  
Tél. : 03 29 31 01 10 - Fax. : 03 29 34 69 71  
Mail : arnaud.euvrard@wanadoo.fr - Web : www.asdauto.com



## LADRIÈRE

- Sociétés entrant dans le périmètre : APS AUTO PEINTURE SERVICES, RAYON AUTO MAUBEUGE, NORD BATTERIES, RAYON AUTO CAMBRAI
- Implantation géographique : 59
- Dirigeant(s) : Lionel Ladrière
- Date de création : 1986



	2016	2017	Evol. n-1
CA consolidé	6218	NC	-
Effectif	NC	NC	-

2 Pont Villars - 59300 Valenciennes  
Tél. : 03 27 46 52 52



## FAAC

- Sociétés entrant dans le périmètre : FOURNITURE ACCESSOIRES AUTOMOBILES ET CARROSSERIE (FAAC)
- Implantation géographique : 68
- Dirigeant(s) : Michel Greth, P-DG
- Date de création : 1947
- Nbre de sites : 1



	2016	2017	Evol. n-1
CA consolidé	5900	6100	+ 3,39 %
Effectif	26	29	+ 11,54 %

Clôture bilan : 31 décembre

14 Avenue d'Italie - 68110 Illzach  
Tél. : 03 89 61 80 91 - Fax. : 03 89 61 88 81  
Mail : faac@faac.fr - Web : www.faac-68.fr



## ARBONA

- Sociétés entrant dans le périmètre : ACCESSOIRES AUTO SPORTS, SAAS MAINTENANCE, SAINT-VICTOIRE DISTRIBUTION,
- Implantation géographique : 13
- Dirigeant(s) : Barthélémy Arbona, Pdt
- Date de création : 1967



	2016	2017	Evol. n-1
CA consolidé	6100	NC	-
Effectif	33	NC	-

Clôture bilan : 31 décembre

ZI Sud - Rue Jose Noble - 13500 Martigues  
Tél. : 04 42 81 49 61 - Fax. : 04 42 81 57 71  
Mail : saas13@wanadoo.fr

November  
28-30  
2018

Grimaldi Forum  
MONACO

Under the High Patronage  
of H.S.H Prince Albert II  
of Monaco



# DAYONE

TAKING KEY DECISIONS  
TO HELP THE WORLD TO ADAPT.

IT STARTS TODAY!

Main Partner

**DAYONE**  
Reassuring the world with  
**Allianz**

In collaboration with **INRC**  
FOUNDATION

Our Partners: **accenture**



**BNP PARIBAS**  
The bank for a changing world.



[www.dayone-event.com](http://www.dayone-event.com)



## AUTO STYL

- Sociétés entrant dans le périmètre : AUTO STYL BOURG, AUTO STYL ARBENT, AUTO STYL MÉXIMIEUX, AUTO STYL SANCÉ
- Implantation géographique : 01 - 71
- Dirigeant(s) : Éric Bernard
- Date de création : 1990
- Nbre de sites : 4



	2016	2017	Evol. n-1
CA consolidé	5538	5975	+ 7,89 %
Effectif	25	26	4 %

Clôture bilan : 30 septembre

15 avenue D'Arsonval - 01000 Bourg-en-Bresse  
Tél. : 04 74 22 55 65 - Fax. : 04 74 92 11 41  
Mail : bourg@auto-styl01.fr - Web : www.auto-styl01.fr



## CASTELLANOS DISTRIB. MIDI-PYRÉNÉES

- Sociétés entrant dans le périmètre : CASTELLANOS DISTRIBUTION MIDI-PYRÉNÉES
- Dirigeant(s) : Thibault Castellanos, DG
- Date de création : 2007

	2016	2017	Evol. n-1
CA consolidé	6871	5875	- 14,50 %
Effectif	35	33	- 5,71 %

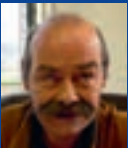
Clôture bilan : 31 mars

Avenue Léon Jouhaux - 31140 SAINT-ALBAN  
Tél. : 05 34 27 57 50



## SD LAQUES SYSTÈMES

- Sociétés entrant dans le périmètre : SD LAQUES SYSTÈMES, RAINBOW REFINISH
- Implantation géographique : 01 - 07 - 21 - 25 - 26 - 38 - 39 - 42 - 43 - 63 - 69 - 71 - 73 - 74
- Dirigeant(s) : Jean-Jacques Vaissière, P-DG
- Holding : Financière Vaissière
- Actionnariat : Jean-Jacques Vaissière + OSEO
- Nbre de sites : 3



	2016	2017	Evol. n-1
CA consolidé	5790	5787	- 0,05 %
Effectif	24	24	0 %

Clôture bilan : 31 décembre

Chemin des Batterses - 01700 Saint-Maurice-de-Beynost  
Tél. : 04 72 25 08 52 - Fax. : 04 72 25 01 97  
Mail : sdlaques@sdlaques.fr



## JACQUES SCHMITT

- Sociétés entrant dans le périmètre : ETS JACQUES SCHMITT
- Implantation géographique : 68
- Dirigeant(s) : Thierry Schmitt - Fabien Schmitt
- Date de création : 1977



	2016	2017	Evol. n-1
CA consolidé	5380	5440	+ 1,12 %
Effectif	24	24	0 %

Clôture bilan : 31 décembre

5 rue de Londres - 68110 Illzach  
Tél. : 03 89 31 03 90 - Fax. : 03 89 61 70 40  
Mail : contact@schmittsa.fr - Web : www.schmittsa.fr



## MAURER

- Sociétés entrant dans le périmètre : MAURER
- Implantation géographique : 03 - 23 - 46 - 63
- Dirigeant(s) : Michel Maurer
- Date de création : 1984



	2016	2017	Evol. n-1
CA consolidé	5000	5420	+ 8,40 %
Effectif	17	NC	-

301 Rue de l'Oradou - 63000 Clermont-Ferrand  
Tél. : 04 73 27 10 66



## AUTOMOTIVE FACTORY PARTS

- Sociétés entrant dans le périmètre : AFP 92, AMG
- Implantation géographique : 92
- Dirigeant(s) : Serge Falco, DG
- Date de création : 2009
- Nbre de sites : 1



	2016	2017	Evol. n-1
CA consolidé	5350	NC	-
Effectif	NC	NC	-

11 bd gallieni - 92230 Gennevilliers  
Tél. : 01 55 02 05 10  
Web : sfalco.afp@orange.fr

**79**

## RAFAILLAC

- Sociétés entrant dans le périmètre : RAFAILLAC SAS
- Implantation géographique : 24
- Dirigeant(s) : Pierre Raillacl, Pdt - Didier Dutertre, DG
- Date de création : 1948
- Nbre de sites : 1

	2016	2017	Evol. n-1
CA consolidé	5314	5202	- 2,11 %
Effectif	26	25	- 3,85 %

Clôture bilan : 31 décembre

Avenue Firmin Bouvier - 24750 Boulazac  
Tél. : 05 53 09 90 00 - Fax. : 05 53 09 90 01  
Mail : commercial@rafaillac.com - Web : www.rafaillac.com

**80**

## TECHNIC PIÈCES AUTO

- Sociétés entrant dans le périmètre : TECHNIC PIÈCES AUTO
- Implantation géographique : 07 - 26
- Dirigeant(s) : Didier Fournier, gérant
- Date de création : 1968
- Nbre de sites : 1

	2016	2017	Evol. n-1
CA consolidé	4551	5140	+ 12,94 %
Effectif	21	24	+ 14,29 %

Clôture bilan : 31 décembre

7 avenue de Verdun - 26000 Valence  
Tél. : 04 75 56 12 12 - Fax. : 04 75 56 67 93  
Mail : tpa26@orange.fr

**81**

## SAUMUR ÉLECTRO DIESEL

- Sociétés entrant dans le périmètre : SAUMUR ÉLECTRO DIESEL (SED)
- Implantation géographique : 49
- Dirigeant(s) : Hervé Guiliani, Pdt - Pierre Guiliani, DG
- Date de création : 1969
- Actionnariat : Hervé et Pierre Guiliani
- Nbre de sites : 1
- Faits marquants : Rachat d'APS 71 à Châlon-sur-Saone (71)

	2016	2017	Evol. n-1
CA consolidé	5184	5105	- 1,52 %
Effectif	39	39	0 %

Clôture bilan : 30 septembre

Lieu-dit Le Fief aux Moines - 49400 Distré  
Tél. : 02 41 40 50 20 - Fax. : 02 41 40 50 29  
Mail : contact@ets-guiliani.fr - Web : www.ets-guiliani.fr

**82**

## SPPV

- Sociétés entrant dans le périmètre : PHOCÉENNE PEINTURE ET VERNIS (SPPV)
- Implantation géographique : 2A - 2B - 13 - 83 - 84
- Dirigeant(s) : Jean-Luc Maria
- Date de création : 1947
- Nbre de sites : 2

	2016	2017	Evol. n-1
CA consolidé	5100	5100	0 %
Effectif	15	17	+ 13,33 %

Clôture bilan : 31 décembre

ZAC de la Billonne - 7 boulevard de la Capelane - 13170 Les Pennes-Mirabeau  
Tél. : 04 42 77 10 20 - Fax. : 04 42 77 10 15  
Mail : sppv@sppv.fr

**83**

## FRANCE PIÈCES AUTO

- Sociétés entrant dans le périmètre : FRANCE PIÈCES AUTO (FPA)
- Implantation géographique : 75 - 78 - 92 - 93 - 94 - 95 + export (Sénégal et Mali)
- Dirigeant(s) : Emmanuel Teillet
- Nbre de sites : 9

	2016	2017	Evol. n-1
CA consolidé	4636	NC	-
Effectif	28	NC	-

Clôture bilan : 31 décembre

9 rue Louis Vion - 92600 Asnières-sur-Seine  
Tél. : 01 47 99 43 22  
Mail : fpaidf@free.fr - Web : www.fpiecesauto.com

**84**

## CRESPI

- Sociétés entrant dans le périmètre : GIRARDIN COLOR'TECH, LACOUR COLOR'TECH
- Implantation géographique : 18 - 36 - 63 - 86
- Dirigeant(s) : Jean-Michel Crespi
- Date de création : 1973
- Holding : Color'Tech Investissements
- Actionnariat : Color'Tech Investissements
- Nbre de sites : 2

	2016	2017	Evol. n-1
CA consolidé	4375	NC	-
Effectif	23	NC	-

Clôture bilan : 31 décembre

ZI de la République - 3 rue du Thalweg - 86000 Poitiers  
Tél. : 05 49 41 68 66 - Fax. : 05 49 88 37 24  
Mail : jm.crespi@colortech.fr - Web : www.colortech.fr

# Vous souhaitez offrir un nouveau service utile et gratuit à vos clients ?

• DÉJÀ PRÉSENT DANS 2 000 POINTS •  
Offre gratuite réservée aux grossistes



Proposez-leur les seuls journaux professionnels gratuits de votre secteur et rejoignez notre réseau de 2 000 partenaires-diffuseurs ZePros


Contactez

Sandrine Viallemonteil  
au 07 61 44 60 52 ou [s.viallemonteil@zepros.fr](mailto:s.viallemonteil@zepros.fr)

**85** ★★★★★

## GENELEC

- Sociétés entrant dans le périmètre : GENELEC, CER
- Implantation géographique : 59 - 62
- Dirigeant(s) : Frédérique Riffart, P-DG - Jacques Riffart
- Date de création : 1929
- Holding : CER
- Actionnariat : Famille Riffart
- Nbre de sites : 4



	2016	2017	Evol. n-1
<b>CA consolidé</b>	4 205	4 364	+ 3,78 %
<b>Effectif</b>	32	30	- 6,25 %


Clôture bilan : 31 mars

122 rue du Temple - CS 40235 - 62004 Arras Cedex  
Tél. : 03 21 60 42 22 - Fax. : 03 21 60 42 39  
Web : www.genelec.fr

**86** ★★★★★

## COIGNIÈRES PIÈCES AUTO

- Sociétés entrant dans le périmètre : COIGNIÈRES PIÈCES AUTO (CPA)
- Implantation géographique : 78
- Dirigeant(s) : Patrick Gandon, gérant
- Date de création : 2001
- Nbre de sites : 1



	2016	2017	Evol. n-1
<b>CA consolidé</b>	3 690	4 180	+ 13,28 %
<b>Effectif</b>	21	22	+ 4,76 %


Clôture bilan : 31 décembre

8 avenue de la Gare - 78310 Coignières  
Tél. : 01 30 05 12 74 - Fax. : 01 30 62 18 33

**87** ★★★★★

## AUTO 2001

- Sociétés entrant dans le périmètre : AUTO 2001
- Implantation géographique : 95
- Dirigeant(s) : Francesco Di Iorio, Pdt
- Date de création : 1981
- Nbre de sites : 1




	2016	2017	Evol. n-1
<b>CA consolidé</b>	4 120	NC	-
<b>Effectif</b>	18	NC	-

RN 370 - Les Tulipes de France - 95500 Gonesse  
Tél. : 01 39 87 48 33 - Fax. : 01 39 85 20 67  
Mail : contact@auto2001.fr - Web : www.auto2001.fr

**88** ★★★★★

## FORMULE PIÈCES AUTO

- Sociétés entrant dans le périmètre : FORMULE PIÈCES AUTO
- Implantation géographique : 42
- Dirigeant(s) : Jean-Louis Crepet
- Date de création : 1997
- Nbre de sites : 2



	2016	2017	Evol. n-1
<b>CA consolidé</b>	3 868	4 100	+ 6 %
<b>Effectif</b>	24	24	0 %

6 rue de l'Artisanat - 42600 Savignieux  
Tél. : 04 77 96 81 60 - Fax. : 04 77 96 81 69  
Mail : formule.pieces.auto@fpa42.fr - Web : www.formule-pieces-auto.fr

**89** ★★★★★

## FRÈRE

- Sociétés entrant dans le périmètre : ETS FRERE SAS
- Implantation géographique : 35
- Dirigeant(s) : Jean-Yves Frère, Pdt - Kevin Frère, DG
- Date de création : 1976
- Holding : France Autopieces et Accessoires
- Nbre de sites : 1



	2016	2017	Evol. n-1
<b>CA consolidé</b>	3 927	4 011	+ 2,14 %
<b>Effectif</b>	14	14	0 %


Clôture bilan : 31 décembre

8 rue Jules Verne - 35000 Rennes  
Tél. : 02 99 67 46 74 - Fax. : 02 99 67 46 79  
Mail : frere-rennes@wanadoo.fr - Web : www.autopieces-online.fr

**90** ★★★★★

## BONNAFOUS

- Sociétés entrant dans le périmètre : MAISON BONNAFOUS SARL
- Implantation géographique : 46 - 47 - 82
- Dirigeant(s) : Philippe Bonnafous
- Date de création : 1919
- Nbre de sites : 2



	2016	2017	Evol. n-1
<b>CA consolidé</b>	3 957	3 967	+ 0,25 %
<b>Effectif</b>	16	17	+ 6,25 %

Clôture bilan : 31 décembre

ZI Nord - 1200 avenue de Cos - 82000 Montauban  
Tél. : 05 63 03 29 90 - Fax. : 05 63 20 15 29  
Mail : bonnafous.maison@wanadoo.fr - Web : www.maison-bonnafous.fr



## DUMAS-COLINOT

- Sociétés entrant dans le périmètre : DUMAS-COLINOT
- Implantation géographique : 58
- Dirigeant(s) : François COLINOT
- Date de création : 1958



	2016	2017	Evol. n-1
CA consolidé	3794	NC	-
Effectif	24	NC	-

16 rue Gay Lussac - 58640 Varennes-Vauzelles  
Tél. : 03 86 71 92 12 - Fax. : 03 86 71 92 13  
Mail : dumas.colinot@free.fr - Web : www.dumas-colinot.fr



## COMPTOIR CARROSSERIE AUTOMOBILE

- Sociétés entrant dans le périmètre : COMPTOIR CARROSSERIE AUTOMOBILE
- Implantation géographique : 62
- Dirigeant(s) : Eddie Achte, Pdt
- Holding : SCM Edvinvest
- Date de création : 1985
- Nbre de sites : 2



	2016	2017	Evol. n-1
CA consolidé	NC	3000	-
Effectif	13	14	+ 7,69 %

82 ter route de Béthone - 62750 Loos-en-Cohelle  
Tél. : 03 21 78 91 91 - Fax. : 03 21 42 45 33  
Mail : cca.loosengohelle@cca62.fr



## DICASE

- Sociétés entrant dans le périmètre : DICASE
- Implantation géographique : 33 - 40 - 64 - 65
- Dirigeant(s) : Jean-Yves Rona, P-DG
- Date de création : 1978
- Nbre de sites : 1



	2016	2017	Evol. n-1
CA consolidé	2863	NC	-
Effectif	12	NC	-

Clôture bilan : 31 mars

74 avenue Jean Jaurès - 33600 Pessac  
Tél. : 05 56 45 64 68 - Fax. : 05 56 46 07 09



## CDLC (GROUPE BESSON)

- Sociétés entrant dans le périmètre : COMPTOIR DE LA CARROSSERIE (CDLC)
- Implantation géographique : 16 - 17
- Dirigeant(s) : Jean-François Besson, DG - Sébastien Roblin, directeur CDLC
- Date de création : 1982
- Nbre de sites : 2
- Faits marquants : Embauche d'un commercial pour les secteurs 28, 37, 41 et 45



	2016	2017	Evol. n-1
CA consolidé	2638	2686	+ 1,82 %
Effectif	12	13	+ 8,33 %

Clôture bilan : 31 décembre

98 avenue de Romsay - 17000 La Rochelle  
Tél. : 05 46 27 25 68 - Fax. : 05 46 27 05 96  
Mail : sebastienroblin@cdlc.com.fr - Web : www.cdlc.com.fr



## TH PEINTURE

- Sociétés entrant dans le périmètre : TH PEINTURE
- Implantation géographique : 30
- Dirigeant(s) : Jean-Noël Herrard, DG
- Date de création : 1996
- Actionariat : Société civile financière Thérout
- Nbre de sites : 2



	2016	2017	Evol. n-1
CA consolidé	2587	2621	+ 1,31 %
Effectif	12	12	0 %

Clôture bilan : 31 décembre

100 chemin du Mas de Cheylon - 30000 Nîmes  
Tél. : 04 66 29 15 85 - Fax. : 04 66 29 40 83  
Mail : thpeinture.nimes@orange.fr



## NOYON ROULEMENTS ÉTANCHÉITÉ

- Sociétés entrant dans le périmètre : NOYON ROULEMENTS ÉTANCHÉITÉ
- Implantation géographique : 60
- Dirigeant(s) : Pierre Pinteau
- Date de création : 1982
- Nbre de sites : 1



	2016	2017	Evol. n-1
CA consolidé	2734	2607	- 4,65 %
Effectif	12	14	+ 16,67 %

ZAC du Mont Renaud - 60400 Noyon  
Tél. : 03 44 44 14 94  
Web : www.noyon-roulements-etancheite.com

# Même après minuit

foncez avec le 1<sup>er</sup> réseau social  
des professionnels de l'automobile



**tokster**   
1<sup>er</sup> réseau social professionnel

[www.tokster.com](http://www.tokster.com)

Ils nous font confiance :



**97** ACCESSOIRES AUTOMOBILES DU JURA

- Sociétés entrant dans le périmètre : ACCESSOIRES AUTOMOBILES DU JURA
- Implantation géographique : 39
- Dirigeant(s) : Yannick Jeunet
- Date de création : 1970
- Nbre de sites : 1

**AUTOLIA**  
**AGRA**

	2016	2017	Evol. n-1
CA consolidé	2500	NC	-
Effectif	12	NC	-

Clôture bilan : 31 décembre

22 avenue du Stade - 39001 Lons-le-Saunier Cedex  
Tél. : 03 84 24 15 90  
Web : www.pieces-auto-jura.com

**98** TYM AUTO

- Sociétés entrant dans le périmètre : TYM AUTO
- Implantation géographique : 13
- Dirigeant(s) : Geneviève Tymrakiewicz
- Date de création : 1997
- Nbre de sites : 1

**in**

	2016	2017	Evol. n-1
CA consolidé	2455	NC	-
Effectif	NC	NC	-

Avenue Félix Gouin - 13800 Istres  
Tél. : 04 42 55 30 65 - Fax. : 04 42 55 79 77

**99** AUTO PIÈCES MURET

- Sociétés entrant dans le périmètre : AUTO PIÈCES MURET
- Implantation géographique : 31
- Dirigeant(s) : Emmanuel Cazenave - Frédéric Assanelli - Alexandre Stein
- Date de création : 2010
- Nbre de sites : 1

**AUTOLIA**  
**AGRA**

	2016	2017	Evol. n-1
CA consolidé	2448	NC	-
Effectif	NC	NC	-

40 boulevard de Joffrey - 31600 Muret  
Tél. : 05 61 16 80 00 - Fax. : 05 61 16 00 59  
Mail : autopiècesmuret@orange.fr - Web : www.autopiècesmuret.jimdo.com

**100** LARTIGUE LAVIE

- Sociétés entrant dans le périmètre : LARTIGUE ETS
- Implantation géographique : 40 - 64
- Dirigeant(s) : Philippe Cazeaux, P-DG - Stéphane Vacheron, Dir. Com.
- Date de création : 1931
- Holding : FICAR SA
- Actionnariat : Philippe Cazeaux
- Nbre de sites : 1

**C**  
**Partner's**

	2016	2017	Evol. n-1
CA consolidé	2448	2328	- 4,90 %
Effectif	13	11	- 15,38 %

Clôture bilan : 30 septembre

10 rue de la Galupe - 64100 Bayonne  
Tél. : 05 59 50 36 30 - Fax. : 05 59 50 36 35  
Mail : lartigueauto@wanadoo.fr

CONTACTS

— METIERS —  
DISTRIBUTEURS PR

zepros.fr

zepros

## RÉDACTION

Caroline Ridet  
06 60 76 84 55  
c.ridet@zepros.frMuriel Blancheton  
06 60 77 30 07  
m.blancheton@zepros.fr

## PUBLICITÉ

Sandrine Viallemonteil  
07 61 44 60 52  
s.viallemonteil@zepros.frGilbert Karabulut  
06 66 06 80 35  
g.karabulut@zepros.fr