



autodistribution

LE SPÉCIALISTE DE LA PIÈCE AUTO ET POIDS LOURDS

CONFÉRENCE DE PRESSE

14 AVRIL 2016



VIDÉO

AUTODISTRIBUTION

ORDRE DU JOUR



15H30 – 18H00

● INTRODUCTION

1 ACTUALITÉS ET RÉSULTATS

2 CONTEXTE MARCHÉ ET ENJEUX 2016

3 STRATÉGIE SOURCING ET LOGISTIQUE

4 FOCUS LOGISTÉO

● VISITE DE LOGISTEO

5 RÉAU : LE NOUVEAU MODÈLE LOGISTIQUE

● VISITE DU SITE EN CONSTRUCTION DE REAU

ORDRE DU JOUR



15H30 – 18H00

● INTRODUCTION

1) ACTUALITÉS ET RÉSULTATS

2) CONTEXTE MARCHÉ ET ENJEUX 2016

3) STRATÉGIE SOURCING ET LOGISTIQUE

4) FOCUS LOGISTEO

● VISITE DE LOGISTEO

5) REAU : LE NOUVEAU MODÈLE LOGISTIQUE

● VISITE DU SITE EN CONSTRUCTION DE REAU

» ADI MEMBRE DE 1 PARTS LTD : UNE STRATÉGIE MONDIALE



Fondé en septembre 2014 par
AD International et Pronto National
Association.



Objectifs :

- ▶ Accélérer le développement de ses membres par une stratégie de marque commune et une gestion de fournisseurs conjointe dans le cadre d'accords mondiaux avec les équipementiers.
- ▶ Harmoniser des solutions commerciales performantes et échanger les connaissances et les expériences.

» FOCUS SUR LA VIE DU GROUPEMENT EN 2015

- **Reprise des établissements MACHU** par la nouvelle société spécialement créée **AUTODISTRIBUTION MANCHE CALVADOS** (Filiale d'Autodistribution Normandie Maine) :
 - Reprise de 67 salariés,
 - Déménagement de 5 sites sur 6 entre mars et septembre 2015

- **Cession par AUTODISTRIBUTION Armorique du site de Redon** au Distributeur Indépendant AUTO PIECES ATLANTIQUE (APA), effective au 1^{er} juin 2015.

» FOCUS SUR LA VIE DU GROUPEMENT EN 2015

Acquisition de 70% des titres de la société AUTOMAX par ACR, effective depuis le 1er janvier 2016 (Messieurs B. Farsy et C. Radouan restent présents et associés minoritaires).

Activité de plateforme de dépannage sur Marseille :

- ✓ Maintien des deux sites marseillais : au NO / SE de cette agglomération
- ✓ Effectif : 22 personnes

» FOCUS SUR LA VIE DU GROUPEMENT

Cession de l'enseigne BERWALD au 1^{er} janvier 2016

Cession de 10 fonds de commerce du département 57 (Moselle) à

THOMÉ sur Moselle 57 – 54 Meurthe et Moselle

» RÉSULTATS 2015 GROUPEMENT



autodistribution = 1,43 Md€

GROUPEMENT D'ACHAT

Centrale d'achat | Cora | Fonctions supports | Direction filiales | Directions réseaux VL et PL | ACR

DISTRIBUTEURS FILIALES

- ▶ 28 distributeurs VL sur 234 points de ventes
- ▶ 26 distributeurs PL sur 77 points de ventes
- ▶ **54 distributeurs VL et PL sur 307 points de ventes**

880 M€*

DISTRIBUTEURS INDÉPENDANTS

- ▶ 32 distributeurs VL sur 122 points de ventes
- ▶ 21 distributeurs PL sur 52 points de ventes
- ▶ **53 distributeurs PL et VL sur 174 points de ventes**

550 M€*

*Chiffres d'affaires du Groupement 2015- VL et PL - ACR inclus dans les filiales

» RÉSULTATS 2015 - AUTODIS GROUP

- **CA 2015** : 1222 M€ (dont 1109 M€ en France), soit +4,5% vs. 2014
- **EBITDA 2015 ajusté** : 86 M€, soit +24% vs. 2014
- **Marge d'EBITDA ajusté** : 7% vs. 5,9% en 2014
- **Résultat Net** : 37 M€ vs. 31,1 M€ en 2014

ORDRE DU JOUR



15H30 – 18H00

● INTRODUCTION

1 ACTUALITÉS GROUPE

2 CONTEXTE MARCHÉ ET ENJEUX 2016

3 STRATÉGIE SOURCING ET LOGISTIQUE

4 FOCUS LOGISTEO

● VISITE DE LOGISTEO

5 REAU : LE NOUVEAU MODELE LOGISTIQUE

● VISITE DU SITE EN CONSTRUCTION DE REAU

» TENDANCES MARCHÉ



Un marché atone qui redémarre lentement sur l'entretien courant (+0,9%) et qui reste très fragile sur la carrosserie (-0,8%)*



Des évolutions technologiques importantes et des impacts législatifs à anticiper (ex. e-call et voiture connectée)



Le Digital de + en + présent et des nouvelles habitudes de consommation
→ le Client multi-canal



Des nouveaux acteurs et des rapprochements

qui bousculent les canaux traditionnels (distribution et réparation)



» NOS ENJEUX MAJEURS SUR 2016

LES RÉSULTATS 2015 SONT BONS...
... ET NOUS AVONS ENCORE DES MARGES DE PROGRÈS



- ▶ Accentuer une **approche client segmentée** :
MRA / RA2 / Magasins / Grands Comptes
- ▶ Développer l'**offre** et notre part de marché sur les fonctions produits vitrage, pneus et peinture
- ▶ Améliorer encore la **disponibilité produit** et la **qualité de service** pour les clients

» NOS ENJEUX MAJEURS SUR 2016

LES RÉSULTATS 2015 SONT BONS...
... ET NOUS AVONS ENCORE DES MARGES DE PROGRÈS



- ▶ Accentuer une **approche client segmentée** :
MRA / RA2 / Magasins / Grands Comptes
- ▶ Développer l'**offre** et notre part de marché sur les fonctions produits vitrage, pneus et peinture
- ▶ Améliorer encore la **disponibilité produit** et la **qualité de service** pour les clients

ORDRE DU JOUR



15H30 – 18H00

● INTRODUCTION

1 ACTUALITÉS GROUPE

2 CONTEXTE MARCHÉ ET ENJEUX 2016

3 STRATÉGIE SOURCING ET LOGISTIQUE

4 FOCUS LOGISTEO

● VISITE DE LOGISTEO

5 REAU : LE NOUVEAU MODELE LOGISTIQUE

● VISITE DU SITE EN CONSTRUCTION DE REAU

» ENJEUX DE LA LOGISTIQUE



**RÉPONDRE AUX
BESOINS CLIENTS**

ELARGISSEMENT DE L'OFFRE

Une **disponibilité produit** sans faille :

- Sur l'ensemble du parc roulant
- Sur toutes les fonctions produits
- En quantité
- Avec un choix de fournisseurs

SERVICE IRREPROCHABLE

Une **qualité** et **rapidité** de livraison pour minimiser le temps d'immobilisation des véhicules en atelier

» ENJEUX LOGISTIQUE



**REPONDRE AUX
BESOINS CLIENTS**

ELARGISSEMENT DE L'OFFRE

Une **disponibilité produit** sans faille :

- Sur l'ensemble du parc roulant
- Sur toutes les fonctions produits
- En quantité
- Avec un choix de fournisseurs

SERVICE IRREPROCHABLE

Une **qualité et rapidité** de livraison pour minimiser le temps d'immobilisation des véhicules en atelier

» EN 2015 : LANCEMENT DU VITRAGE



- 2 200 pare-brise
- 1 500 lunettes arrières
- 8 300 glaces latérales

(dont 4 333 références captives constructeurs)

Réalisé 2015 :

5 M€

**100 000 unités
dont 40 000 pare-brise !**

» PNEUS : 2 PARTENAIRES HISTORIQUES



▪ MICHELIN GROUPE

- Leader du marché français
- Accompagne & supporte AUTODISTRIBUTION dans sa transition
- Supporte commercialement le réseau (animations, expertise produit et technique, salons...)

▪ DIPROPNEU

- Importateur exclusif de la marque TOYO
- Partenaire de longue date du groupe AUTODISTRIBUTION
- Source de diversification & de différenciation commerciale



» DÉBUT 2016 : PARTENARIAT SUR LE PNEU

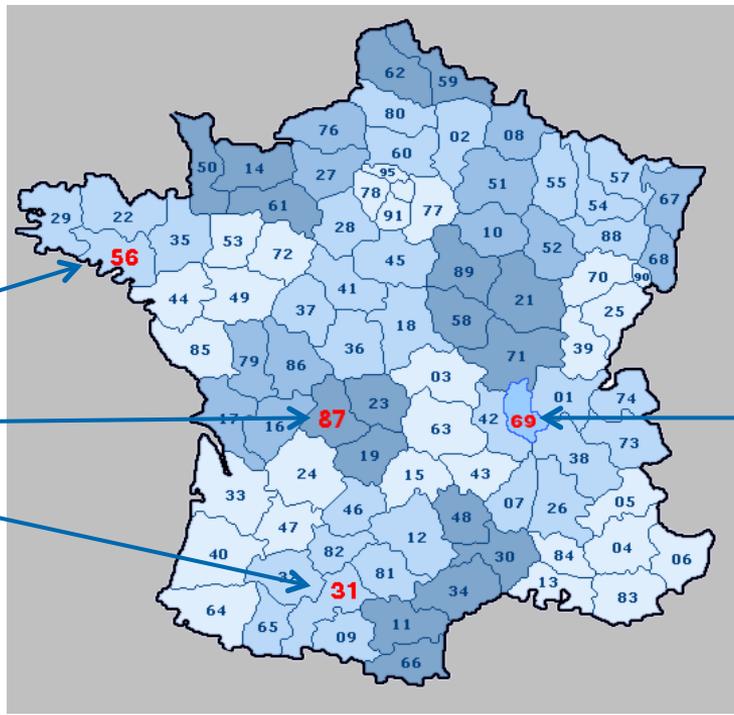


10 ans d'expérience
30 M€ de CA

3 plateformes :

- Moreac (56)
- Limoges (87)
- Toulouse (31)

100 000
références
stockées



25 ans d'expérience
21 M€ de CA

1 nouvelle plateforme de
5 000 m2 :

- St Laurent de Mure (69)

100 000
références
stockées

» PNEUS : POURQUOI CE PARTENARIAT ?



Attentes des MRA et RA2 :

Le prix d'achat sur facture	70%
Garantie stock et délai de livraison	50%
N'avoir qu'un seul interlocuteur	30%

1 réparateur sur 2 achète sur des Sites de vente en ligne.

Pourquoi ?

Prix et disponibilité (standard j+1)

» NOUVELLE OFFRE PNEUS

Une relation étroite avec tous les plus grands manufacturiers

PREMIUM



QUALITY



REFERENCE

BUDGET



BEST LOW COST



» DÉBUT 2016 : PLATEFORME NATIONALE PEINTURE

Un nouveau modèle privilégiant le service sur la 3^{ème} famille en CA (70 M€)

► Commandes de stock :

- Toutes marques, sans cloisonnement géographique
- Livraison j+2/3 des sites distributeurs stockistes
- ➔ **stocks distributeurs mieux adaptés aux ventes (max 2 mois) avec gestion de la péremption produit**

► Dépannages :

- A l'unité
- Livraison en J+1 avant 8h en sas



La logistique

- Prestataire logistique (site SEVESO 3)
- Expérimenté sur les produits dangereux
- Gestion des dates de péremption
- 3 000 m² de stockage dédiés Autodistribution



» ELARGISSEMENT DE L'OFFRE

Pour couvrir l'ensemble des besoins des clients, Autodistribution propose **une plus grande largeur d'offre** au travers de **plateformes nationales spécialisées selon les produits** et assure un **service de livraison rapide** pour coller au plus près des besoins de nos clients réparateurs



ORDRE DU JOUR



15H30 – 18H00

● INTRODUCTION

1 ACTUALITÉS GROUPE

2 CONTEXTE MARCHÉ ET ENJEUX 2016

3 STRATÉGIE OURCING ET LOGISTIQUE

4 FOCUS LOGISTEO : LA QUALITE DE SERVICE

● VISITE DE LOGISTEO

5 REAU : LE NOUVEAU MODELE LOGISTIQUE

● VISITE DU SITE EN CONSTRUCTION DE REAU

» ENJEUX DE LA LOGISTIQUE



**RÉPONDRE AUX
BESOINS CLIENTS**



ELARGISSEMENT DE L'OFFRE

Une disponibilité produit sans faille :

- Sur l'ensemble du parc roulant
- Sur toutes les fonctions produits
- En quantité
- Avec un choix de fournisseurs



SERVICE IRREPROCHABLE

Une **qualité** et **rapidité** de livraison pour minimiser le temps d'immobilisation des véhicules en atelier

» LOGISTEO

Logisteo est la plateforme logistique dédiée aux pièces d'entretien et de réparation VL.

Chiffres clés :

- **200 M€** de chiffre d'affaires
- **20 000 m²** de surface de stockage
- **55 000** références stockées
- **250** collaborateurs
- **12 millions** de produits préparés par an



» 2016 : DE NOUVEAUX SERVICES

- Les commandes passées jusqu'à 18h sont livrées **systematiquement en SAS de nuit** avant l'ouverture des enseignes





VISITE

LOGISTEO

MOISSY-CRAMAYEL

ORDRE DU JOUR



15H30 – 18H00

● INTRODUCTION

1 ACTUALITÉS GROUPE

2 CONTEXTE MARCHÉ ET ENJEUX 2016

3 STRATÉGIE SOURCING ET LOGISTIQUE

4 FOCUS LOGISTEO

● VISITE DE LOGISTEO

5 RÉAU : LE NOUVEAU MODÈLE LOGISTIQUE

● VISITE DU SITE EN CONSTRUCTION DE REAU

» NOTRE AMBITION



EN 2015 ...

- ▶ 55 000 références stockées
- ▶ 30 000 lignes traitées / jour
- ▶ 200 M€ de CA

doubler la collection

100 000 références stockées accessibles en enseigne en J+1 avant 8h en SAS

doubler le nombre de lignes préparées

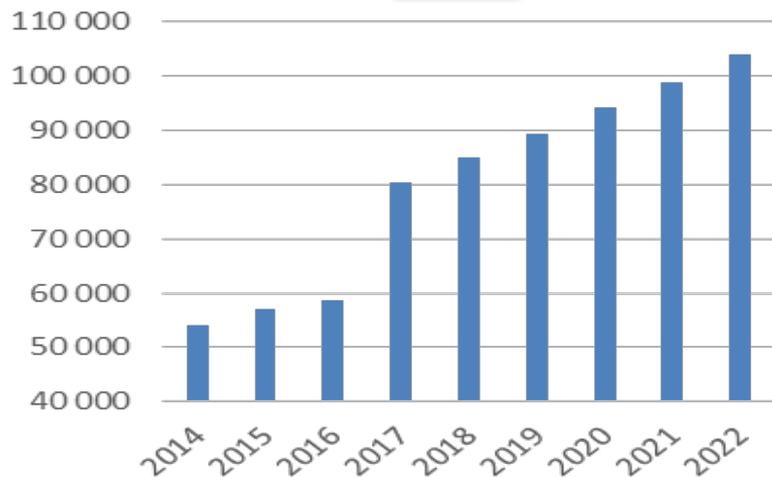
60 000 lignes / jour dont une capacité de 3 000 lignes de dépannage / heure

➤ LA PLATEFORME S'ADAPTE AU **NOUVEAU MODÈLE DE DISTRIBUTION AUTODISTRIBUTION ET À SES ENJEUX** ◀

» NOTRE AMBITION

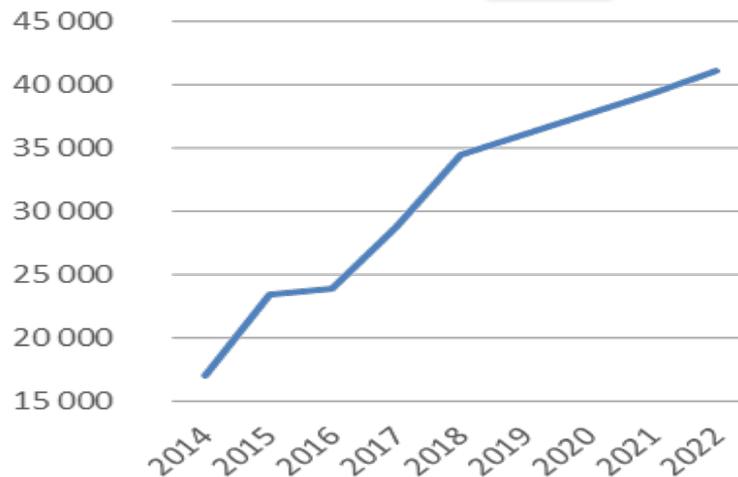
Collection

x2



Lignes
préparées

x2



+ DE BESOINS MARCHÉ COUVERTS, **+ D'AFFECTATIONS** VEHICULES COUVERTES ET TOUJOURS LE NIVEAU DE **SERVICE J+1 AVANT 8H**

Le projet



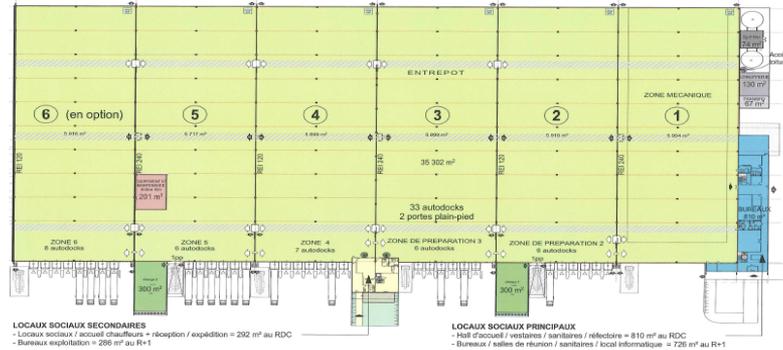
by



autodistribution

LOGISTEO

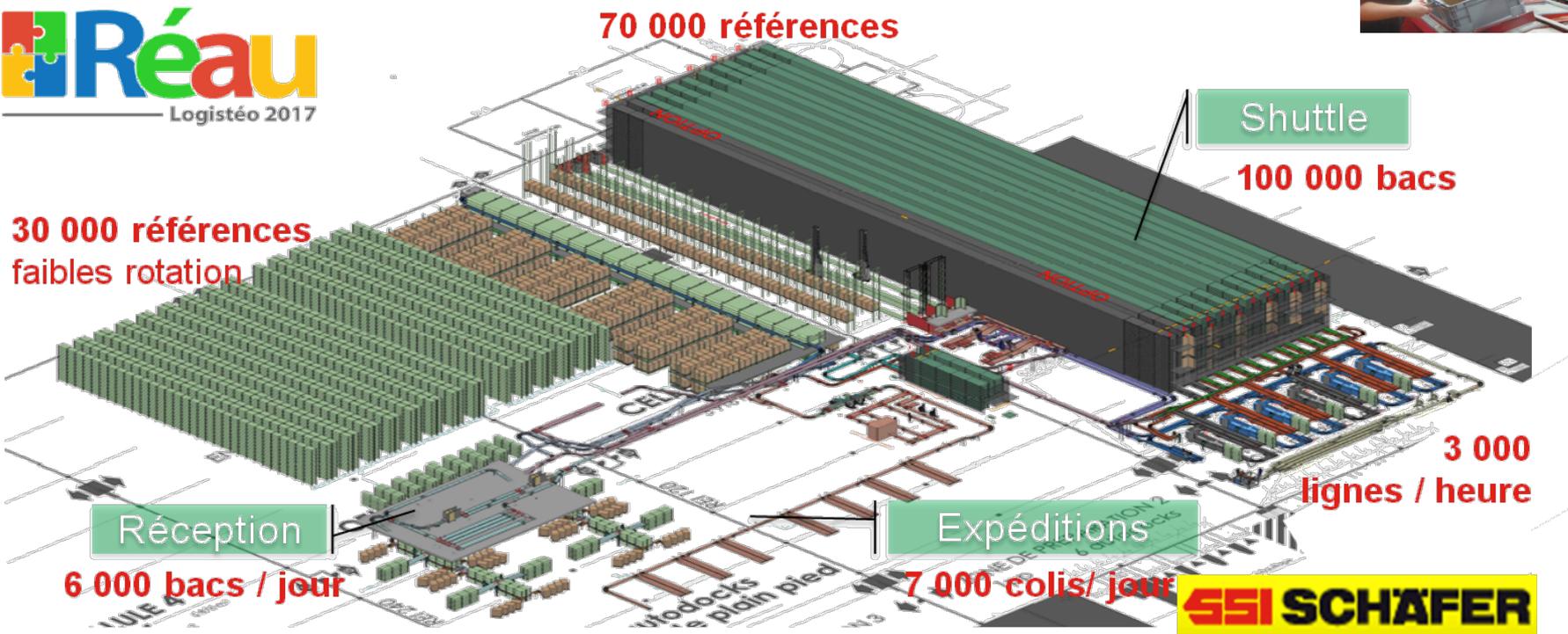
La nouvelle plateforme de Logistéo



A 5km du site actuel

- ▶ 30 000 m² de surface d'exploitation sur 5 cellules
- ▶ 2 000 m² de bureaux et locaux sociaux

» UNE NOUVELLE MANIÈRE DE TRAVAILLER LA PRÉPARATION MÉCANISÉE





VIDÉO

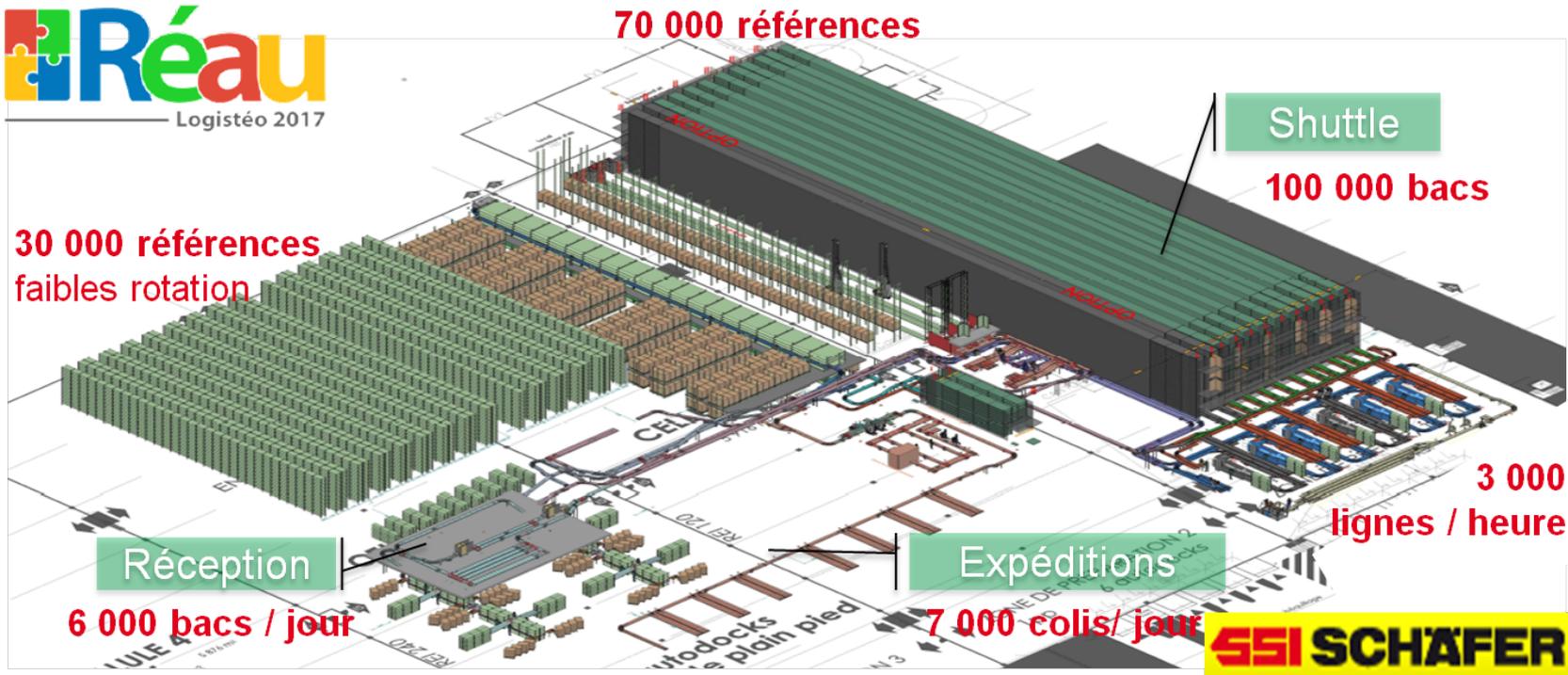
SCHUTTLE RÉAU

» UNE NOUVELLE MANIÈRE DE TRAVAILLER

LA PRÉPARATION MECANISÉE

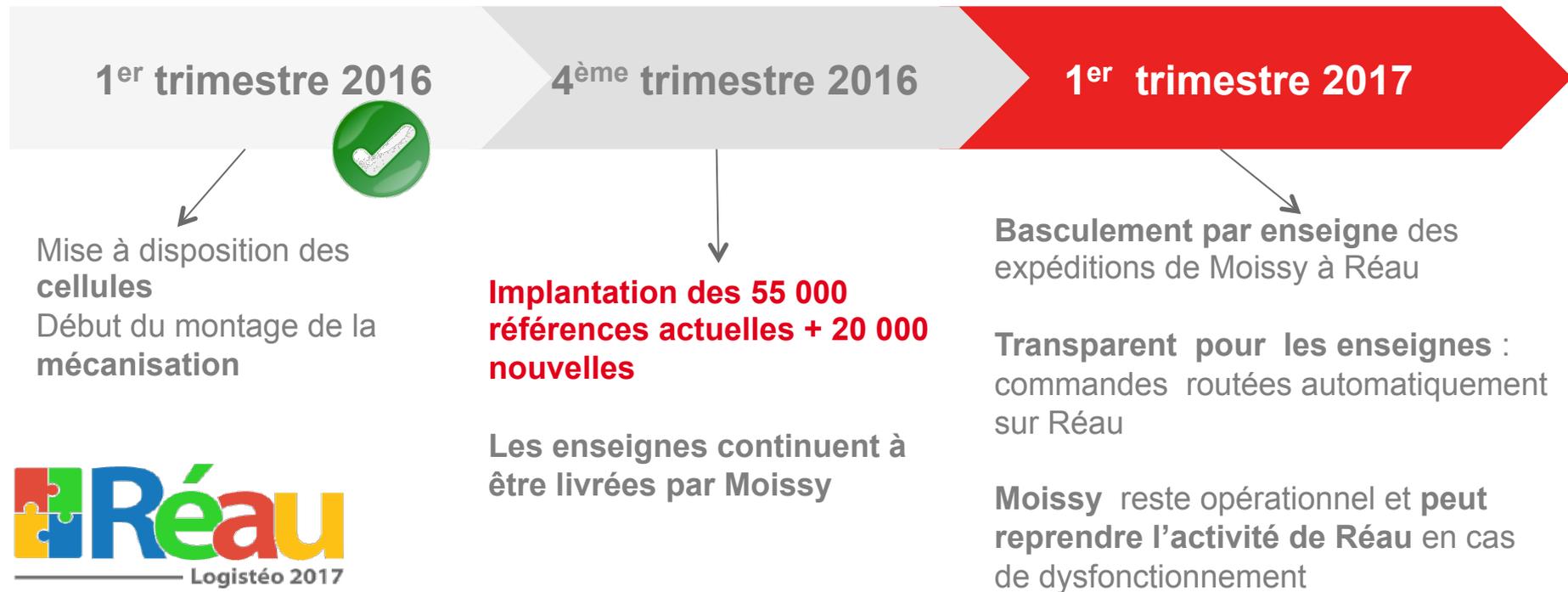


Logistéo 2017





» PRINCIPALES ÉCHÉANCES ET BASCULEMENT



» CONCLUSION : CE QU'IL FAUT RETENIR

- 2015 : une nouvelle année de croissance et de performances commerciales.
- L'élargissement de l'offre produit, l'amélioration de la disponibilité et un service client irréprochable sont le cœur de notre stratégie de distribution.
- Autodistribution prépare l'avenir et se dote d'un outil logistique en 2017 pour passer à la vitesse supérieure.
- Autodistribution continue à innover vers tous les segments de clientèle.

» AGENDA





VISITE
LOGISTEO RÉAU