

AUTODOC enregistre une croissance soutenue au cours des neuf premiers mois de l'exercice 2025

La forte croissance du chiffre d'affaires, l'amélioration de la rentabilité et le dynamisme du segment B2B expliquent les performances enregistrées par AUTODOC en 2025

- **Chiffre d'affaires en hausse de 17,0 %, s'établissant à 1,33 Md€ entre janvier et septembre 2025**
- **EBITDA ajusté en augmentation de 8,3 %, à 120,5 M€ au cours des neuf premiers mois de 2025**
- **Chiffre d'affaires du segment B2B plus que doublé par rapport à la même période de l'exercice 2024. Croissance à deux chiffres du B2C**
- **Mesures positives pour l'avenir : expansion de la MARKETPLACE, déploiement d'AUTODOC PRO et accent mis sur la puissance logistique**

Berlin, le 17 novembre 2025 – Autodoc SE, leader européen en ligne des pièces détachées et des accessoires pour l'automobile, a enregistré une nette augmentation de son chiffre d'affaires et de sa marge bénéficiaire au cours des neuf premiers mois de l'exercice 2025, malgré un contexte économique et géopolitique peu favorable. « *Les chiffres actuels attestent de la solidité opérationnelle d'AUTODOC et de son excellence stratégique. Nous avons pour objectif clair de renforcer et d'étendre notre position de leader* », explique Dmitri Zadorojnii, le CEO. AUTODOC se montre également optimiste sur sa capacité à poursuivre sur cette voie positive sur la fin de l'année.

Entre janvier et septembre 2025, le chiffre d'affaires a augmenté de 17,0 % d'une année sur l'autre, en s'établissant à 1,3 Md€ (9 mois 2024 : 1,1 Md€). Sur ce montant, 1,2 Md€ (9 mois 2024 : 1,1 Md€/ +12,6 %) revient au segment B2C, ce qui souligne la solide tendance de la clientèle qui achète en ligne un nombre croissant de pièces détachées pour l'automobile. 99,8 M€ (9 mois 2024 : 44,0 M€/ +126,6 %) ont été abondés par le segment B2B. « *Cela signifie qu'après neuf mois, les revenus du B2B sont déjà très sensiblement supérieurs au chiffre d'affaires total de l'année 2024, qui s'est établi à 68,0 M€* », souligne Lennart Schmidt, directeur financier. La France et l'Allemagne, qui sont les principaux marchés, ont enregistré des taux de croissance combinés de 19,6 %, à hauteur de 731,0 M€ (B2C et B2B). L'augmentation du chiffre d'affaires d'AUTODOC s'explique

principalement par la montée en puissance du nombre de clients et des commandes associées.

Plus de commandes, plus de clients et un panier moyen en hausse

Au cours des douze derniers mois (au 30.09.2025), le nombre de commandes est passé de 16,0 millions (LTM 2024) à 18,5 millions. Au 30 septembre 2025, le nombre de clients actifs s'établissait à 9,1 millions – une hausse de 1,0 million (12,2 %) par rapport à la même période de l'exercice précédent (30 septembre 2024 : 8,1 millions). La valeur moyenne des commandes est passée de 91,7 € (9 mois 2024) à 94,5 € (9 mois 2025), en hausse de 3,1 %.

Augmentation significative de la marge brute

La marge brute a augmenté de 17,0 %, en s'établissant à 566,8 M€ (9 mois 2024 : 484,4 M€), assurant la stabilité de la marge bénéficiaire brute à hauteur de 42,5 %. L'EBITDA ajusté a augmenté de 8,3 %, en se situant à 120,5 M€ (9 mois 2024 : 111,3 M€). Au niveau de l'EBITDA, les effets de marge temporaires associés à l'expansion de l'activité B2B et des investissements stratégiques, avec notamment la montée en puissance de l'entrepôt en Belgique, se sont traduits par une marge EBITDA ajustée de 9,0 % au cours des neuf premiers mois (9 mois 2024 : 9,8 %). Dans le segment B2C, AUTODOC a enregistré une marge EBITDA ajustée de 10,4 %. *« Les neuf premiers mois de 2025 démontrent la robustesse de notre entreprise. Nous préparons la croissance future avec AUTODOC PRO, en développant notre marketplace et en poursuivant la montée en puissance de notre entrepôt belge. Cette stratégie nous confère une solide position et nous permet de conserver un équilibre judicieux entre solidité financière et croissance stratégique »*, se félicite Lennart Schmidt, directeur financier d'Autodoc SE.

Cette solidité affichée par l'entreprise est notamment reflétée par le développement des liquidités. Le free cash flow s'est établi à 91,7 M€ au cours des neuf premiers mois (9 mois 2024 : 134,0 M€). Au deuxième trimestre, l'entreprise a distribué 59,5 M€ de dividendes. Malgré l'importance de cette somme, la trésorerie et les équivalents de trésorerie se sont établis à 155,3 M€ au 30 septembre 2025 (30 Sep 2024 : 103,6 M€). *« Nous sommes en capacité de financer entièrement nos initiatives stratégiques à partir de notre free cash flow, tout en versant des dividendes significatifs à nos actionnaires »*, observe Lennart Schmidt.

Marketplace, capacités logistiques et marques propres à forte marge

Outre la plateforme en ligne, la logistique a été améliorée avec l'ouverture du nouvel entrepôt à Gand, en Belgique. *« Ce pays devient pour nous une plaque tournante extrêmement dynamique qui nous permet de réduire nos délais de livraison et de maximiser la satisfaction des clients »*, explique le CEO. Cette localisation géographique permet de soutenir l'expansion du B2B en France et d'alimenter la croissance de l'activité B2B en Allemagne, aux Pays-Bas et en Belgique. Le nouvel entrepôt, qui livre les secteurs B2B et B2C, est donc un atout majeur pour l'entreprise. *« Il permet d'optimiser simultanément ces deux canaux et de hisser encore plus haut le niveau de satisfaction des clients »*, se félicite Dmitri Zadorojnii. En juin dernier a été lancée la nouvelle marque professionnelle goCORE, développée en collaboration avec les ateliers. Cette marque offre une qualité premium et permet des réparations à un juste prix. goCORE est l'outil de confiance des ateliers et des grossistes, qui peuvent désormais développer leurs activités en enregistrant des profits plus importants.

Au cours des neuf premiers mois, AUTODOC a conforté sa solide position sur le marché européen des pièces automobiles avec de nouvelles mesures stratégiques. En février, a été lancée en France la plateforme AUTODOC MARKETPLACE. *« Notre place de marché influence et accélère la numérisation complète du marché des pièces automobiles en Europe »*, souligne Dmitri Zadorojnii. Les fournisseurs tiers sélectionnés obtiennent un accès direct à des millions de clients. Au cours de l'année, l'offre a été élargie aux marchés allemand, autrichien, portugais, espagnol, italien et à celui du Bénélux. *« Cela permet de consolider notre position au sein du marché des pièces détachées et des accessoires pour l'automobile »*, ajoute le CEO.

L'entreprise se montre également satisfaite du développement d'AUTODOC PRO, son activité dédiée aux ateliers indépendants, grossistes et utilisateurs professionnels. En France, environ 22 000 ateliers (au 30 septembre 2025), dans 106 régions françaises, ont été connectés à la plateforme depuis le lancement d'AUTODOC PRO en novembre 2022. AUTODOC PRO Allemagne, qui a commencé à ajouter une équipe de service à son offre numérique, en mars 2025, compte actuellement plus de 4 500 clients. Outre la France et l'Allemagne, le programme Partenaires dédié aux garages et aux ateliers est désormais actif aux Pays-Bas, en Belgique, au Luxembourg, en Italie et en Autriche, avec plus de 30 000 ateliers affiliés au total.

Un optimisme prudent pour l'ensemble de l'exercice 2025

« Malgré des vents économiques défavorables, le déroulement de l'année en cours nous laisse à penser que nous parviendrons à concrétiser nos objectifs pour 2025 et au-delà. AUTODOC bénéficie d'une position solide et va systématiquement de l'avant avec l'ensemble des mesures nécessaires pour assurer une croissance durable », explique Dmitri Zadorojnii. Le chiffre d'affaires devrait encore augmenter dans une fourchette de 14,0 à 19,0 %, les prévisions actuelles pointant vers un pourcentage intermédiaire dans cette fourchette. La marge EBITDA ajustée devrait quant à elle se situer entre 9,0 à 9,8 %, plus probablement au niveau du pourcentage inférieur. « Sous réserve que les défis économiques et géopolitiques ne viennent pas à s'intensifier, nous en restons à nos prévisions initiales pour l'ensemble de l'année, avec une augmentation de notre chiffre d'affaires et de nos profits, un plus grand nombre de clients et de commandes », précise Lennart Schmidt.

Tableau I

	9M 2024	9M 2025	Δ
Chiffre d'affaires	1 139,1	1 332,6	1,0 %
Marge brute	484,4	566,8	17,0 %
EBITDA ajusté	111,3	120,5	8,3 %
Marge EBITDA ajustée	9,8 %	9,0 %	-0,7 % pp
Bénéfice net	28,1	39,3	40,1 %
Free cash flow	134,0	91,7	-31,6 %
Trésorerie et équivalents	103,6	155,3	49,8 %

Tableau II

	3 ^e trim 2024	3 ^e trim 2025	Δ
Chiffre d'affaires	388,1	443,0	14,1 %
Marge brute	167,4	188,6	12,7 %
EBITDA ajusté	39,4	39,6	0,7 %
Marge EBITDA ajustée	10,1 %	8,9 %	-1,2 % pp
Bénéfice net	11,2	15,0	33,7 %

A propos de AUTODOC

AUTODOC est la principale plateforme Pure Player en Europe dédiée aux pièces détachées pour l'automobile. Fondée à Berlin en 2008 par Alexej Erdle, Max Wegner et Vitalij Kungel, l'entreprise s'est rapidement développée et se positionne aujourd'hui comme l'un des e-commerces les plus dynamiques sur le continent. Depuis novembre 2022, la société opère sous la forme d'une société européenne, AUTODOC SE. Le conseil d'administration est composé de Dmitri Zadorojnii (PDG) et de Lennart Schmidt (directeur financier). Au 31 décembre 2024, l'assortiment des produits AUTODOC comprenait environ 6,7 millions d'unités de gestion des stocks (SKU) provenant de quelque 2 500 fabricants – pièces pour véhicules légers, poids lourds et motos, pneumatiques, ainsi que les produits adjacents, tels qu'outillages, accessoires, huiles, liquides et consommables – avec une croissance significative enregistrée au fil des années. En 2024, AUTODOC a généré un chiffre d'affaires de 1,6 milliard d'euros (2023 : 1,3 milliard d'euros). AUTODOC possède des boutiques en ligne dans 27 pays d'Europe et emploie environ 5 000 personnes sur treize sites : Allemagne, Belgique, République tchèque, France, Italie, Kazakhstan, Luxembourg, Moldavie, Pays-Bas, Pologne, Portugal, Royaume-Uni et Ukraine.