

Les adhérents AGRA se développent!

Déjà positionné parmi les premiers groupements du marché de la distribution de pièces détachées automobiles dans l'hexagone, le groupe AGRA continue de se développer. L'ouverture successive de nombreux points de vente de ses adhérents en atteste.

Nombreux sont les distributeurs membres du groupement qui ont affiché une très belle croissance en 2015 et 2016 présentant un bilan porté par d'excellentes performances. Leurs résultats étant notamment à mettre au crédit d'une logistique performante et appliquée, d'un commerce qualitatif et également d'une montée en puissance de leurs réseaux de réparation.

APPARTENANCE	ENSEIGNE	GÉRANT	RÉSPONSABLE DE SITE	LOCALISATION	DATE OUVERTURE RACHAT	PROCESSUS D'ACQUISITION
Société Bobimpex Dice	Autopièces Bazas	Didier BAUBIGNY	Didier BAUBIGNY	Bazas (13)	Mars 2017	Nouvelle acquisition
Société Dumas-Colinot	Auto Comptoir de Cosne	Julien COLINOT	Daniel GILLIONNIER	Cosne sur Loire (58)	Février 2017	Rachat
Société Pierre Auto	Cognac Pièces Autos	Frédéric TOUSSAINT	Frédéric TOUSSAINT	Chateaubernard (16)	Décembre 2016	Nouvelle acquisition
Société Toulouse Pièces Autos	Atout Pièces Autos	Valérie LOVATO	Valérie LOVATO	Castelnaudary (11)	Juillet 2016	Rachat
Société SFIA	SFIA	David CELLIER	David CELLIER	Châlons en Champagne (51)	Juin 2017	Nouvelle acquisition
Société Ferrara Greasque	Pièces Auto Discount 13	Jean-Luc BALBIS	Jean-Luc BALBIS	La Destrousse (13)	Juin 2017	Rachat

Liste établie en juin 2017. Informations récupérées auprès des dirigeants.

Tous possèdent une culture commune basée sur les valeurs de l'AGRA : relations durables et de confiance avec leurs clients. Proximité et ambition étant les fondamentaux de ces entreprises.

.../...

Les adhérents AGRA se développent!

Parmi les distributeurs, certains (voir ci tableau ci-dessus) ont activé ou réactivé un des leviers de croissance en créant, ou en rachetant un magasin dans un nouvel espace géographique.

L'intérêt pour eux, de réaliser de telles opérations est multiple car il leur permet :

- de renforcer leur présence dans la zone d'implantation,
- de s'implanter au niveau départemental, voire régional,
- d'inscrire la société dans la durabilité,
- de diversifier leur activité et leur clientèle.

Ainsi, à travers une ou plusieurs acquisitions ciblées, les distributeurs affichent une belle confiance en renforçant leur maillage et en consolidant leur cœur d'activités.

On peut constater que le développement au niveau régional est une stratégie payante, puisque certains distributeurs pensent déjà à renforcer leur équipe !

L'objectif principal constitue, sans équivoque, la croissance de leur chiffre d'affaires.

Si vous souhaitez préciser, compléter ou modifier le communiqué de presse, vous pouvez nous contacter, afin que nous puissions répondre à toutes vos questions et vous aider au mieux dans la rédaction de votre article.