



Autobacs en quelques chiffres

Le Groupe japonais Autobacs Seven est le Numéro 1 Mondial du Centre Auto avec plus de 600 magasins dans le monde en majorité en franchise. Fondé en 1947 par un passionné d'automobile, Toshio Sumino et implanté dans 7 pays (Taïwan, Singapour, Thaïlande, Chine, France, Malaisie et Indonésie), le Groupe Autobacs emploie 4 300 personnes et réalise près de 2 milliards d'euros de chiffres d'affaires. Aujourd'hui c'est Monsieur Setsuo Wakuda qui préside aux destinées d'Autobacs Seven

Autobacs France est une filiale d'Autobacs Seven. Implanté en France depuis 15 ans, Autobacs dispose de 11 magasins en Ile de France qui emploient quelque 450 salariés.

Autobacs en France : Un peu d'histoire ...

Autobacs est implanté en France depuis 15 ans et arrive à une certaine maturité.

En juin 2001, deux magasins sont inaugurés à la Patte d'Oie d'Herblay et à Sainte Geneviève des Bois sur le concept des magasins « Super Autobacs » japonais.

Ce sont des grandes surfaces de plus de 3 000 m² qui se partagent entre une surface de vente de près de 2 000 m², exclusivement dédiée à l'accessoire automobile et organisée par univers et un atelier de plus de 1 000 m² avec une douzaine de baies et autant de ponts de levage.

Ces magasins sont dotés de zones d'attente spacieuses avec distributeurs de boissons, TV, fauteuils et canapés qui sont pensés pour le confort de la clientèle.

Implantés dans des zones commerciales en Ile de France, les magasins Autobacs sont ouverts 7 jours sur 7 et emploient en moyenne de 30 à 50 personnes, pour un chiffre d'affaires par magasin variant de 4 à près de 10 millions d'euros. L'importance de ce chiffre d'affaires par point de vente place Autobacs à la première place en France sur ce critère par rapport à ses concurrents directs.

Un concept novateur :

La genèse du concept Autobacs est venue de l'idée de son fondateur d'avoir dans un seul et unique magasin la totalité des produits et services liés à l'automobile et de proposer sur place l'installation des pièces ainsi qu'un large éventail de services de réparation et d'entretien courants.

La philosophie d'Autobacs, c'est d'améliorer la vie de tous les automobilistes, en la rendant plus pratique, agréable, amusante et sûre, à travers ses produits et ses services.

Ce concept inédit en France par la taille de ses magasins propose ainsi un très grand choix de produits et accessoires automobiles de marque, sélectionnés auprès des plus grands fabricants et équipementiers et déclinés dans une profondeur de gamme « good, better, best » pouvant satisfaire tous les profils d'automobilistes, du pragmatique au passionné. Le tout au meilleur rapport qualité/prix.

Aux produits fonctionnels et sécuritaires, s'ajoute une gamme unique de petits accessoires importés du Japon qui facilitent et agrémentent la vie quotidienne de l'automobiliste.

Dix grandes familles d'accessoires et équipements automobiles sont proposées ainsi que les prestations de montage associées, dont certaines reprennent le contenu des lettres à l'origine de la marque « AUTOBACS » :

- Pneumatiques et jantes parmi les plus grandes marques (le « T » comme Tires en anglais)
- Produits de maintenance automobile et pièces techniques : Bougies, filtres, essuie-glaces, rotules, plaquettes de frein, direction, amortisseurs, échappements
- Electronique embarquée, audio, vidéo, sécurité : Auto-radio, lecteur CD, haut-parleurs, systèmes multimédia, GPS, navigation, téléphonie, alarmes (le « C » de Car audio en anglais)
- Huiles, lubrifiants et additifs (le « O » de Oil en anglais)
- Batteries pour tous types de véhicules (Le « B » de Batteries en anglais)
- Produits d'entretien et accessoires : Cires, décapants, liquides de refroidissement, lave-glaces, produits d'entretien des plastiques et cuirs, rénovateurs ...
- Accessoires intérieurs et extérieurs : Housses, tapis, désodorisants, pare-soleil, bâches, sièges enfants, supports téléphone, autocollants, coussins ... (Le « A » de Accessoires en anglais).
- Accessoires sportifs : Sièges sport, ampoules, klaxons, échappements et volants sport...
- Equipements extérieurs : Barres de toit et galeries, porte-vélos, porte-skis, chaînes neige, attelages, remorques...
- Les prestations associées à la vente de produits, de montage, d'entretien et de réparations en ateliers, montage pneus, vidanges, plaquettes, liquide de refroidissement, KTS, plaques d'immatriculation ... (le « S » de Services en anglais)

Plus quelques produits moto : Casques, gants, et camping : Glacières et cartes routières ...

Sans oublier les deux premières lettres du mot AUTOBACS qui en constituent le socle à savoir la première lettre « A » pour Appeal en anglais et séduction en français et la deuxième lettre « U » pour Unique qui portait l'ambition novatrice de son fondateur.

Ce concept trouve rapidement ses marques et Autobacs décide d'accélérer son développement sur le modèle japonais. L'enseigne Eldorauto conçue sur un format similaire et en difficulté en 2005 lui en donne l'occasion.

Les investissements depuis 10 ans

Avec le rachat de 6 magasins Eldorauto en janvier 2006 et l'ouverture de plusieurs magasins, Autobacs prend véritablement place sur le marché du centre auto en Ile de France.

Autobacs veut recréer le mégastore japonais pour le « fun shopping » auto et engage de lourds investissements pour transformer les anciens magasins Eldorauto en de véritables magasins Autobacs et compléter leur offre produits.

La reprise de ces magasins « pilotes » lui permet de développer de nouveaux magasins à partir de 2007.

Après un net redressement des résultats d'exploitation en 2011, Autobacs s'est trouvé à nouveau confronté à partir de 2012 aux recours des syndicats contre les dérogations préfectorales au travail dominical, dont bénéficiaient deux de ses plus gros magasins.

Les contentieux sur le sujet du travail dominical se sont soldés pour Autobacs par plusieurs millions de pertes qui ont ralenti son évolution.

Le retour aux bénéfices

L'année 2015 marque une nouvelle étape : Autobacs renoue avec les bénéfices et repasse à l'action.

Toshio Kitamura, le Président actuel était arrivé à la tête d'Autobacs France en octobre 2010.

Sa mission consistait à optimiser et rentabiliser les investissements du Groupe Autobacs en France qui se chiffraient à plus de 80 millions d'euros et à promouvoir l'ADN du Groupe, à savoir la rigueur et qualité dans le service apporté au client et la recherche permanente de sa satisfaction.

Mission accomplie.

Le Groupe Autobacs Seven qui connaît une excellente santé financière a toujours solidement épaulé son enseigne en France jusqu'à sa maturité.

Aujourd'hui c'est chose faite, mais Toshio Kitamura souhaite relever un nouveau défi : Attirer une clientèle encore plus large et surtout plus féminine : Des fans et des femmes, sans pour autant oublier sa clientèle « traditionnelle » et fidèle.

Son nouveau Challenge

Fidéliser et développer sa clientèle actuelle

Et voir la clientèle féminine passer de 10% à 50%

Objectif N°1 : Répondre aux attentes, aux besoins et au confort de sa clientèle féminine

Aussi, Autobacs a décidé d'agir et de renforcer ses effectifs féminins.

Ainsi des employées motivées et enthousiastes pourront accueillir, conseiller aux différents postes clefs toute la clientèle féminine pour qu'elle se sente plus en confiance et plus à l'aise et notamment avec le vocabulaire parfois un peu trop technique et sibyllin dans l'atelier.

Autobacs va réaménager des espaces de détente « cosy » et plus adaptés aux jeunes mamans : Un espace « lounge » avec canapés, machine à café, thé, bornes wifi, un coin toilettes spacieux avec table à langer, et aussi, bientôt, un espace dédié 100 % aux enfants avec des projections de dessins animés ..., dont les hommes pourront profiter... aussi !

Et enfin, Toshio Kitamura a également décidé de confier à une femme la Direction Générale de l'entreprise, Agnès Darnac, qui conservera les fonctions de Secrétaire Générale et Directrice Administrative et Financière qu'elle exerce depuis juin 2011.

Toshio Kitamura, que d'autres responsabilités à l'international attendent au sein du Groupe, conservera ses fonctions de Président de la filiale française.

Contact Presse : Iris Conseil

Christine Arnal – Nathalie Deville – Sabrina Florek

44 rue de Varenne 75007 Paris

Tel : 01 45 44 04 21

Mail : c.arnal@iris-conseil.net

Web : www.iris-conseil.net