

DOSSIER DE PRESSE

27 AVRIL 2017

A U T O D I S
— G R O U P —



LE GROUPEMENT AUTODISTRIBUTION

Le Groupement Autodistribution fait sa révolution logistique	3
Le réseau de distribution	3
Le schéma logistique	3
Logisteo et la nouvelle plateforme de Réau, un pari déjà réussi	4

AUTODIS GROUP

Autodis Group : une année riche en développements	6
Les résultats 2016	7
Bisensang et le renforcement dans le secteur poids-lourds	8
Mondial Pare-Brise, l'accélérateur de synergies	8
OVAM, Ricauto et Top Car, le développement international	10
iDGARAGES.com, un développement au service des réparateurs	12

AUTODISTRIBUTION ET LE RESEAU AD

L'innovation commerciale d'Autodistribution au service du réseau AD	14
La révolution Autossimo	15
Les nouveaux contrats d'entretien AD	17
Une nouvelle Directrice Grands Comptes VL pour le Groupe	18
Un nouveau Directeur du Développement et de l'Efficacité Commerciale	19
Un DMS spécifique pour les ateliers AD	20
Un double partenariat pour la location avec option d'achat et la reprise de véhicules	21

LES AUTRES ACTUALITES D'AUTODISTRIBUTION

Sponsorise Me, six mois de succès	23
-----------------------------------	----

Le Groupement Autodistribution fait sa révolution logistique

En 2017, plus que jamais, le Groupement Autodistribution peut s'appuyer sur un réseau de distribution et un schéma logistique ultra-performants.

Grâce au site de Réau aujourd'hui fonctionnel, le Groupement Autodistribution double ses capacités de stockage et opère sa révolution logistique.

Le réseau de distribution

Le Groupement Autodistribution fédère un réseau de distribution leader comptant 47 filiales Automobile et Poids Lourds et 49 distributeurs indépendants.

En tant que leader, Autodistribution apporte à ses clients le meilleur réseau de distribution possible.

VL

Autodistribution met à la disposition de ses clients une gamme de plus d'un million de références de pièces automobiles issues de 350 marques. Ce large choix de pièces multimarques permet de répondre rapidement aux exigences des clients. Ces stocks sont constitués par la centrale d'achats du Groupe et ils sont répartis dans les bases logistiques de l'entreprise.

Les distributeurs Autodistribution approvisionnent leurs clients en pièces détachées, peinture, accessoires et équipements deux à quatre fois par jour, et dans des délais de quelques heures à J+1, via les 600 points de vente situés sur le tout territoire.

AD Poids Lourds

Créé en 1988, le réseau AD Poids Lourds est le réseau indépendant numéro 1 sur le marché de la distribution de pièces et de services pour véhicules poids lourds multimarques.

Ce réseau rassemble plus de 200 ateliers et points de distribution AD Poids Lourds et s'articule autour d'une plateforme nationale spécifique, Bremstar, de 10 000m² à Saint-Fargeau Ponthierry gérée par le Groupe Autodistribution.

Le schéma logistique

Autodistribution dispose de quatre plateformes logistiques nationales opérant sur tout le territoire français et permettant un approvisionnement de l'ensemble des réparateurs du marché dans des délais très courts (J+1/H+4).

Logisteo

Logisteo est la plateforme logistique dédiée aux pièces liées à l'entretien courant des véhicules légers : jusqu'à cette année, 58 000 références pouvaient être stockées sur les 20 000m² du site de Moissy.

Pour accompagner la performance de ses enseignes, Autodistribution a lancé un projet logistique d'envergure qui voit le jour comme prévu aujourd'hui à Réau.(voir page 5).

Cora

Cora est la plateforme réservée à la carrosserie et aux pièces impactées par le choc avant. Filiale du Groupe Autodistribution depuis 2006, Cora est le leader français de la distribution indépendante de pièces de carrosserie multimarques et dispose de 35 000m² de stockage pour 70 000 références. Il emploie 230 personnes et réalise un chiffre d'affaires de 120 millions d'euros.

Bremstar

Créée en 1995, Bremstar est la plate-forme logistique nationale dédiée à l'activité poids-lourds. Historiquement centrée autour des systèmes de freinage pneumatique, elle stocke aujourd'hui des familles de produits diverses telles que la suspension, les pièces d'essieu, la filtration, l'embrayage ou la signalisation, sur plus de 10 000m² de surface, recouvrant 100 équipementiers et 15 000 références.

ACR

Les neuf plateformes d'ACR sont consacrées aux pièces de freinage, châssis, moteurs et alternateurs/démarrateurs. Filiale du Groupe Autodistribution depuis 2014, le groupe ACR dispose d'une surface de stockage de 7800m² pour 70 000 références stockées. Il réalise un chiffre d'affaires de 71 millions d'euros et emploie 197 personnes.

Ainsi, cette répartition des activités permet une optimisation du schéma logistique et une organisation adaptée selon les besoins : les éléments livrables à H+2 doivent par exemple être disponibles localement (75% des commandes) tandis que certaines pièces ne nécessitent pas la même proximité (H+4 et J+1).

Logisteo et la nouvelle plateforme de Réau, un pari déjà réussi

Comme annoncé l'année dernière, la nouvelle plateforme de Logisteo, située à Réau, est désormais pleinement opérationnelle.

Au premier trimestre 2016, le nouveau site a été construit et dès la fin de l'année, 75 000 références y étaient stockées alors que les enseignes continuaient à faire leurs commandes à Moissy.

Le basculement de Moissy à Réau s'effectue durant ce premier semestre 2017 et l'effet est totalement neutre pour les enseignes, les commandes étant automatiquement routées sur le site de Réau et les livraisons regroupées par les transporteurs.

Le site de Moissy reste quant à lui opérationnel et pourra reprendre l'activité de Réau en cas de dysfonctionnement.

L'arrivée de ce nouveau site marque une véritable révolution pour Autodistribution. Le site de Moissy étant saturé et la croissance de ce dernier étant telle sur les 5 dernières années, le Groupement a décidé de s'installer sur un site « nouvelle génération » où les préparations sont mécanisées.

Autodistribution a surtout fait le pari de doubler sa collection et son nombre de lignes préparées pour accompagner au mieux les enseignes.

Ainsi, ce nouvel entrepôt de 32 000m² est dimensionné pour accueillir 120 000 références et 60 000 lignes par jour.

De quoi continuer à assurer le développement du Groupement !

Autodis Group : une année riche en développements

Autodis Group a connu une année 2016 riche en développements.

Le Groupe a réalisé une croissance solide portée par une hausse des ventes, une amélioration des conditions d'achats et un meilleur contrôle des coûts opérationnels.

Après le rachat de Doyen Auto l'année dernière, Autodis Group continue par ailleurs à se renforcer :

- Le rapprochement avec Mondial Pare-Brise permet au Groupe d'améliorer ses synergies en matière d'achats, de logistique et de développement commercial,
- La création de la structure commune avec les trois distributeurs italiens leaders OVAM, Top Car et Ricauto s'inscrit quant à elle dans la politique de déploiement international via des groupes compatibles avec notre culture. C'est aussi le sens du renforcement récent de Doyen Auto via Autodistribution Belux,
- Enfin, l'acquisition du groupe Bisensang marque notre volonté de renforcer l'ancrage dans le secteur poids-lourds.

Autant de signaux qui autorisent Autodis Group à voir l'avenir sereinement en 2017.

Résultats 2016 d'Autodis Group

Une croissance solide et un EBITDA en forte progression en 2016

Autodis Group, acteur européen majeur de la distribution de pièces détachées et de la réparation indépendante multimarques Automobile et Poids Lourds, annonce de bons résultats 2016.

Le chiffre d'affaires 2016 s'établit à 1275,4 M€, en hausse de 4,4% par rapport à 2015. Cette hausse est portée, entre autres par le dynamisme d'ACR (+7,6% sur 2016), filiale spécialisée dans les pièces de freinage, châssis, moteur et alternateurs/ démarreurs, ainsi que de Cora, filiale spécialisée dans la pièce de carrosserie, dont l'activité a crû de 15% en 2016.

Depuis le 30 septembre 2016, l'apport de l'activité du Groupe Doyen a également contribué à ces résultats.

La croissance du revenu des activités d'Autodis Group a permis de générer un niveau d'EBITDA ajusté de 94,5 M€, en augmentation sensible de 9,9% (86 M€ en 2015).

Ces performances sont le résultat d'une hausse des ventes, d'une amélioration des conditions d'achats et d'un meilleur contrôle des coûts opérationnels.

Le résultat net d'Autodis Group 2016 ressort à 46,8 M€, en hausse de 26,5% (37 M€ en 2015).

En dépit de conditions de marché difficiles, l'intégration du Groupe Doyen depuis le 30 septembre 2016, la finalisation du rachat de Mondial Pare-Brise et l'annonce de la création d'une structure commune avec OVAM, Top Car et Ricauto en Italie sont autant d'éléments qui autorisent Autodis Group à être confiant dans sa capacité à générer un haut niveau de croissance profitable pour l'année 2017.

Autodis Group (Autodistribution) se renforce dans le secteur Poids Lourds en acquérant le Groupe Bisensang

Avril 2017

Autodis Group (Autodistribution) annonce l'acquisition du Groupe Bisensang, acteur majeur de la distribution et de la réparation Poids Lourds.

L'acquisition est effective depuis le 31 mars 2017. Les instances représentatives du personnel avaient émis un avis positif sur le projet de rapprochement.

Fondé en 1985, le Groupe Bisensang est un spécialiste de la pièce détachée et de la réparation toutes marques de ou pour véhicules industriels.

En 2016, il réalise un chiffre d'affaires de 7,5 M€ et emploie 48 personnes dans les agglomérations bordelaise, lyonnaise et agenaise.

Jean-Claude Bisensang, président du Groupe Bisensang :

« Nous sommes très fiers de ce rapprochement avec Autodistribution. L'expertise d'un leader historique comme Autodistribution est une chance pour le Groupe : la mutualisation de nos forces assurera la continuité du développement de l'entreprise aux côtés d'un réseau multimarques qui représente l'avenir de l'après-vente Poids Lourds. »

Guillaume Faurès, Directeur Général des Activités Poids Lourds chez Autodistribution :

« Nous sommes très heureux que le Groupe Bisensang intègre la famille Autodistribution. Le Groupe Bisensang est très bien implanté autour de grandes agglomérations du sud de la France, ce qui va nous permettre de renforcer notre maillage réseau pour atteindre à terme les 300 points de représentation. Ce rapprochement marque surtout notre volonté de poursuivre le développement de nos activités Poids Lourds pour nous positionner au plus proche des clients, acteurs locaux, flottes régionales et nationales, et fournir ainsi une offre et une qualité de service égale sur tout le territoire. »

Autodis Group (Autodistribution) annonce l'acquisition effective de Mondial Pare-Brise auprès de la société Feu Vert SAS

Mars 2017

Autodis Group (Autodistribution) annonce l'acquisition effective de la totalité du capital de la société Mondial Pare-Brise, le spécialiste de la réparation et du remplacement de tous les vitrages automobiles, auprès de la société Feu Vert SAS, actionnaire de la société jusqu'alors.

Cette opération a reçu l'autorisation des autorités de contrôle des concentrations. Le protocole définitif d'acquisition a été signé le 22 mars 2017. Le rapprochement opérationnel va pouvoir être mis en œuvre.

L'arrivée de Mondial Pare-Brise va permettre d'accélérer le développement d'Autodis Group (Autodistribution) en générant des synergies importantes en matière d'achats, de logistique et de développement commercial.

Fondé en 1998, Mondial Pare-Brise réalise un chiffre d'affaires de 27,2 millions d'euros. Le chiffre d'affaires opérationnellement géré par la totalité de son réseau s'élève à environ 90 millions d'euros.

Autodis Group (Autodistribution) et les Groupes OVAM, Ricauto et Top Car (Italie) annoncent leur projet de rapprochement

Mars 2017

Autodis Group (Autodistribution) annonce la création d'une structure commune en Italie, en association avec les trois distributeurs locaux leaders OVAM, Top Car et Ricauto. Autodis Group (Autodistribution) sera majoritaire au sein de la nouvelle structure.

Le projet a été présenté aux instances représentatives du personnel qui ont rendu un avis favorable à l'unanimité. Ce projet de rapprochement ne sera effectif qu'après l'autorisation préalable des autorités de contrôle des concentrations.

Fondé en 1963, OVAM est un distributeur stockiste leader en Italie présent dans le nord et le centre du pays. Il opère via trois plateformes situées à Pero (Milan), Brescia et Turin. En 2016, OVAM réalise un chiffre d'affaires de plus de 82 millions d'euros et emploie 150 salariés.

Fondés respectivement en 1973 et 1989, Ricauto et Top Car sont deux distributeurs stockistes leaders en Italie opérant dans la région de Padoue au nord-est du pays. Leur association de longue date en fait l'acteur majeur du Groupement d'achats GIADI, partenaire d'Autodistribution au travers d'AD Italie, et membre d'AD International. En 2016, Ricauto et Top Car génèrent un chiffre d'affaires cumulé de plus de 40 millions d'euros pour 47 salariés.

La nouvelle entité ainsi constituée représenterait environ 122 millions d'euros de chiffre d'affaires pro forma et deviendrait de fait un acteur majeur du réseau AD Italie. Autodistribution apporterait tout son poids et son savoir-faire pour en faire un acteur incontournable du marché italien, et fédérer à terme de nouveaux distributeurs indépendants.

Stéphane Antiglio, président d'Autodis Group (Autodistribution), déclare :

« Le marché italien est un marché attractif que nous connaissons bien, de par notre participation au sein d'AD Italie. Nous avons toujours affirmé que la poursuite de notre déploiement à l'international serait le résultat de démarches raisonnables et raisonnées aux côtés d'entreprises compatibles avec notre culture. C'est le cas avec les Groupes OVAM, Ricauto et Top Car qui sont des acteurs historiques d'un marché italien important par sa taille et son rythme de croissance mais encore fragmenté. Nous nous inscrivons ici dans une démarche de continuité opérationnelle et notre complémentarité va nous permettre de bâtir tous ensemble un Groupe prospère sur l'ensemble du territoire italien en nous appuyant sur le groupement d'achats Giadi et le réseau AD Italie. »

Italo Baruffaldi, président d'OVAM :

« La création de cette nouvelle entité est une opportunité historique pour OVAM de s'allier avec un autre acteur local de référence de notre marché italien de la distribution, Ricauto/ Topcar, pour continuer à nous développer. Le partenariat avec Autodistribution est quant à lui une chance pour nous de construire des synergies d'achats nouvelles aux côtés d'un leader européen en pleine croissance ».

Claudio Pagnin, président de Ricauto/ Top Car :

« Nous avons besoin d'être armés pour continuer à grandir. Ce rapprochement sera bénéfique à la fois pour les deux entreprises que sont Ricauto et Topcar, qui pourront continuer à améliorer leur performance économique aux côtés d'acteurs expérimentés, que pour le Groupement Giadi, déjà partenaire d'Autodistribution.»

iDGARAGES.com : La start-up leader poursuit son développement au service des réparateurs

Janvier 2017

Le comparateur de devis automobiles spécialisé dans la prise de rendez-vous en ligne, iDGARAGES.com, soutenu par Autodis Group, connaît une année 2016 exceptionnelle. La start-up lancée en 2012 annonce un chiffre d'affaires multiplié par 5, 3,5 millions d'euros de chiffres d'affaires générés pour les réparateurs et un objectif de 50 millions à 3 ans. Par ailleurs, de nouvelles prestations sont prévues sur le site dès cette année.

Une technologie unique de calcul en ligne et 3,5 millions d'euros de chiffres d'affaires générés pour les réparateurs en 2016

Les automobilistes ont trouvé en iDGARAGES.com la solution en ligne pour choisir leur garage. En 3 clics et après avoir sélectionné leur zone géographique, le type de prestation souhaité et le modèle de leur véhicule, ces derniers se voient proposer un devis dans chacun des ateliers à proximité. Le calcul en ligne se fait via une technologie unique permettant d'obtenir un devis pour tout type de garage partenaire et tout type de véhicule. Le devis est réalisé à partir des tarifs main d'œuvre de chaque réparateur, des prix des pièces constructeurs, et d'une remise modulable par prestation : une première dans le secteur. Une révolution qui convainc de plus en plus d'automobilistes.

200 000 visiteurs se rendent ainsi sur le site du comparateur chaque mois, et plus de 15 000 rendez-vous ont été pris en 2016, soit cinq fois plus que l'an dernier. Au total, ce sont plus de 4 millions de devis qui ont été générés. Sûr de son outil et de ses 2 000 ateliers partenaires, iDGARAGES joue d'ailleurs la carte de la transparence en proposant systématiquement aux clients de laisser leur avis quant à la tenue des engagements initiaux. Plus de 5000 avis clients, tous réels et positifs pour plus de 95% d'entre eux, sont ainsi compilés sur la plateforme en ligne et gérés de façon neutre par une société tierce.

Du côté de l'offre, le succès est également au rendez-vous : plus de 2 000 garages partenaires ont déjà rejoint iDGARAGES sur tout le territoire. Via un abonnement de 15 euros par mois, les garagistes s'offrent un potentiel de visibilité WEB supplémentaire sur les moteurs de recherche tout en gagnant du temps. Pour chacune des prestations réservées sur iDGARAGES.com, les professionnels reversent ensuite un pourcentage du montant au site apporteur d'affaires.

Sur l'année 2016, ce sont ainsi 3,5 millions d'euros de chiffres d'affaires qui ont transité vers les réparateurs partenaires.

Christophe Lefebvre, réparateur indépendant à Lyon (Garage Creuzet Automobile): « *iDGARAGES.com est devenu pour moi un outil indispensable. Il m'offre une forte visibilité Web et génère des entrées ateliers supplémentaires tout en me dégageant du temps supplémentaire. Je n'ai plus besoin de répondre aux sollicitations des clients pour les devis. Grâce à iDGARAGES, je gagne au final du temps et de l'argent.* »

Des nouvelles fonctionnalités et un objectif de 50 millions d'euros de chiffre d'affaires générés pour les réparateurs d'ici à 2019

Le comparateur en ligne souhaite désormais surfer sur la vague du succès pour offrir plus de services aux clients et continuer à développer le business des réparateurs.

Des nouvelles prestations seront rapidement proposées aux automobilistes comme les pneumatiques et la révision constructeurs, l'objectif étant de couvrir 100% de l'après-vente automobile le plus rapidement possible. Les réparateurs auront quant à eux accès à des services élargis avec le développement d'un réseau de membres et l'accès à un abonnement premium. iDGARAGES compte par ailleurs assurer la continuité des opérations publicitaires nationales engagées en 2016.

Jonathan Bloch, Directeur Général iDGARAGES, est très confiant pour l'avenir: « *Le grand succès que nous connaissons cette année est le résultat d'un travail considérable accompli par nos équipes ces trois dernières années. Nous cherchons d'une part à offrir le service le plus simple, le plus efficace et le plus complet possible aux automobilistes tout en proposant aux garagistes une plateforme à même de les aider à se développer en leur faisant gagner du temps. L'essor du devis en ligne, les nouveaux services et les développements à venir devraient nous permettre de viser les 50 millions d'euros de chiffre d'affaires générés pour les réparateurs d'ici 3 ans.* »

L'innovation commerciale d'Autodistribution au service du réseau AD

Depuis plus de 30 ans, Autodistribution anime le réseau AD, aujourd'hui riche de près de 2000 ateliers sur tout le territoire.

Ces derniers mois, Autodistribution a doté le réseau de nouveaux outils commerciaux indispensables à la conquête de nouveaux clients.

- Le partenariat avec Fleetway et Elite Occasion pour la location avec option d'achat (LOA) est une occasion donnée au réseau AD Expert de développer de nouveaux services pour les clients et de devenir de vrais apporteurs d'affaires au sein du réseau.
- Le DMS sur mesure développé avec Fiducial Informatique permet aux adhérents du réseau AD de gagner en efficacité au quotidien et de mieux suivre l'activité de leur atelier, d'améliorer leur productivité tout en développant leur relation client.
- L'apparition des contrats d'entretien le mois dernier est une arme de plus pour fidéliser les clients tout en développant le business des professionnels AD
- Enfin, le lancement d'une nouvelle interface Autossimo, plus simple, plus rapide plus précise, et plus complète permet elle aussi de donner aux professionnels toutes les chances de succès en leur dégageant du temps de recherche de pièces pour une autre activité.

En 2017, Autodistribution est armé pour gagner la bataille de l'innovation commerciale.

Autodistribution : Autossimo change de visage et révolutionne son interface

Avril 2017

En 15 ans d'existence, Autossimo s'est imposé comme le premier portail de la réparation et de l'entretien automobile multimarques. En 2017, les équipes d'Autodistribution ont totalement repensé Autossimo pour proposer dès la rentrée de septembre un outil plus simple, plus rapide, plus précis et plus complet.

L'occasion pour Autossimo de dévoiler également une nouvelle identité visuelle marquant sa proximité avec Autodistribution.

Autossimo dévoile un logo de la « famille Autodistribution »

Afin d'accompagner la révolution Autossimo et d'affirmer son appartenance à la galaxie des services du groupe Autodistribution, les équipes projet ont en effet revu le logo.

Plus moderne, plus épuré, évoquant la vitesse via le compteur sur son flan gauche, le nouveau logo Autossimo adopte surtout les couleurs rouge et bleu et la graphie d'Autodistribution.

Ce parallélisme a pour objectif de signifier visuellement qu'Autodistribution et Autossimo font bien partie de la même famille depuis 15 ans.

La révolution Autossimo est l'œuvre des équipes Autodistribution.

L'objectif numéro 1 de la refonte : faire gagner du temps aux réparateurs

Dès septembre 2017, les professionnels pourront profiter d'un outil repensé et surtout beaucoup plus rapide. Avec cette troisième version d'Autossimo, deux clics suffiront pour trouver un pneu ou un filtre Isotech. Comparé à la version précédente, 12 secondes de moins seront en moyenne nécessaires pour faire une recherche de pièces.

24 millions de recherches sont effectuées chaque année via Autossimo : ces quelques secondes se transformeront en 80 000 nouvelles heures précieuses pour les réparateurs et les vendeurs magasins qui pourront ainsi passer plus de temps sur une autre activité pour développer leur business.

Autossimo réussit ainsi le pari de faciliter la vie des professionnels de l'automobile.

Autossimo sera aussi beaucoup plus complet

Gagner du temps n'a de sens que si l'outil permet d'accéder à un maximum de données. En cela, le nouvel Autossimo répondra pleinement aux attentes puisqu'il intégrera des critères de recherche de pièces plus précis permettant d'affiner les résultats, un affichage plus clair de la disponibilité ainsi qu'une présentation des marques premium et distributeurs simultanée.

Enfin, la nouvelle version d'Autossimo proposera toujours plus de données techniques, les temps barémés, les carnets d'entretien constructeurs et, grande nouveauté, le devis d'entretien constructeurs.

Yann Gagnepain, Directeur des solutions E-business chez Autodistribution, et responsable du projet Autossimo :

« Autossimo est un outil opérationnel utilisé quotidiennement par les garagistes : pour certains clients, ce sont même 80% des commandes qui s'effectuent via Autossimo. Il y a donc beaucoup d'attentes sur le sujet. Notre responsabilité est de tout faire pour améliorer sans cesse la qualité de l'outil pour faciliter la vie des garagistes. Nous sommes fiers de leur présenter un portail évolutif couvrant toujours plus de données (aujourd'hui 90 marques, 45 000 modèles et deux millions de références), mais surtout plus rapide et plus simple à utiliser. »

Les nouveaux Contrats d'Entretien AD riment avec tranquillité pour l'automobiliste

Mars 2017

Le réseau AD continue de faciliter la vie des automobilistes en leur proposant dès à présent des Contrats d'Entretien pour leur véhicule. Disponibles sous forme d'abonnements mensuels, à partir de 34€ par mois, les Contrats d'Entretien AD couvrent l'ensemble des situations auxquelles peuvent être confrontés les conducteurs : entretien du véhicule, usure des pièces, garantie panne mécanique, et même besoin d'assistance véhicule !

AD propose deux types de contrats adaptés au budget des automobilistes et à l'utilisation qu'ils font de leur véhicule:

- **Un Contrat Entretien AD** englobant la révision du véhicule, le remplacement de pièces d'usures (freinage, suspension, distribution, etc), et une assistance disponible à tout moment et partout en France.
- **Un Contrat Maintenance AD** comprenant les mêmes services ainsi qu'une prise en charge des pannes mécaniques et, en option, le prêt d'un véhicule de remplacement.

Ces contrats sont éligibles aux véhicules de moins de 7 ans et au kilométrage inférieur à 120 000.

Au moment de la souscription, dans le garage AD le plus proche, l'automobiliste choisit la durée de son contrat entre 12 mois et 60 mois.

Rodrigo Balboa, Chef de Projets Réseaux Mécaniques chez Autodistribution :

« Nous sommes très heureux de proposer aux automobilistes les Contrats d'Entretien AD. Ces contrats sont l'assurance pour les automobilistes d'un entretien régulier et rigoureux de leur véhicule, grâce à l'expérience multimarque et l'expertise technique des réparateurs du réseau AD. Sur le long terme, ils garantissent une durée de vie plus longue du véhicule ainsi qu'une valeur de revente maximisée. La mensualisation du dispositif permet également aux conducteurs de maîtriser leur budget entretien et d'éviter toutes surprises dans leurs dépenses. »

Ces nouveaux Contrats d'Entretien complètent l'offre de services de vente et d'après-vente des garagistes du réseau AD, devenant la seule véritable alternative dans la réparation multimarque. Ils contribuent, en outre, à la fidélisation des clients qui, au-delà des remises ponctuelles, sont plus prompts à valoriser des contrats d'entretien avec des garagistes qu'ils connaissent et auxquels ils font confiance. Le pari d'AD est une fois de plus celui de la proximité.

Cécile Vasquez est nommée Directrice des Grands Comptes VL du Groupe Autodistribution

Mars 2017

Le Groupe Autodistribution annonce la nomination de Cécile Vasquez en tant que Directrice des Grands Comptes Véhicules Légers.

Agée de 39 ans, elle a pris ses fonctions le 5 décembre dernier.

Diplômée de l'Ecole Européenne des Affaires (Groupe ESCP), Cécile Vasquez a travaillé chez Saint-Gobain puis chez Valeo où elle a acquis une expérience significative du marché de la pièce détachée automobile et poids lourds dans sa dimension B-to-B et internationale.

La création de ce poste démontre la forte volonté du Groupe Autodistribution de dynamiser sa stratégie auprès des Grands Comptes automobiles pour poursuivre son développement.

En coordination avec la gouvernance des distributeurs et les directions des filiales ACR et Doyen, Cécile Vasquez aura pour mission la définition de cette stratégie ainsi que du développement commercial des ventes pièces et services VL auprès des différents clients Grands Comptes en France et au Benelux.

Laurent Desrouffet, Directeur du Commerce et Réseaux VL du Groupe Autodistribution :
« *Nous sommes très heureux d'accueillir Cécile Vasquez au sein de nos équipes. La création de ce poste va nous permettre de renforcer le travail entrepris auprès des Grands Comptes VL et la riche expérience de Cécile Vasquez auprès des environnements B-to-B est un atout qui nous sera précieux pour y parvenir.* »

Didier Delangle prend la tête du Développement et de l'Efficacité Commerciale VL du Groupe Autodistribution

Février 2017

Le Groupe Autodistribution annonce la nomination de Didier Delangle en tant que Directeur du Développement et de l'Efficacité Commerciale pour les activités véhicules légers. La nomination est effective depuis le 1^{er} décembre dernier.

Didier Delangle, 48 ans, est un professionnel du secteur de l'automobile. Diplômé de l'Ecole de Management de Normandie (EM Normandie), il a développé son expertise de la pièce de rechange, de l'animation et du développement des réseaux au sein de grands groupes automobiles tels que Volkswagen et Fiat. Son profil international est également un atout non négligeable, Didier Delangle ayant travaillé plusieurs années aux Pays-Bas.

Jusqu'en décembre dernier, il occupait le poste de Responsable du service Europe Pièces de rechange et accessoires chez Mitsubishi Europe.

Au sein du Groupe Autodistribution, il aura pour mission d'animer et de dynamiser les activités commerciales véhicules légers auprès des professionnels livrés en favorisant une approche multicanal. Il s'attachera notamment à renforcer les organisations, les méthodes et les outils de ventes dédiés aux forces de vente itinérantes via un mode de pilotage délibérément tourné vers la performance.

Laurent Desrouffet, Directeur du Commerce et Réseaux VL du Groupe Autodistribution:

« L'arrivée de Didier Delangle est une très bonne nouvelle pour le Groupe. Sa connaissance du secteur automobile et son expertise commerciale vont nous permettre d'affirmer des ambitions toujours plus fortes pour consolider notre position de leader dans un marché de plus en plus concurrentiel. »

Le groupe Autodistribution choisit Fiducial Informatique pour son projet d'équiper les garages AD avec un DMS spécifique

Novembre 2016

Le groupe Autodistribution, leader de la distribution de pièces détachées Automobile et Poids Lourds, annonce la sélection d'un premier partenaire, Fiducial Informatique, pour développer un Dealer Management System (DMS) sur-mesure pour le réseau AD (garages AD et AD Expert). Actuellement en phase projet, la version finalisée devrait être disponible à la fin de l'année 2017 pour l'ensemble du réseau.

Entièrement interfacé avec les outils réseaux d'Autodistribution, ce DMS permettra aux adhérents du réseau AD de gagner en efficacité au quotidien : mieux suivre l'activité de leur atelier, améliorer leur productivité et développer leur relation client.

Des fonctionnalités innovantes en business et marketing, conçues avec les garagistes, permettant une gestion de l'atelier très professionnelle et structurée, seront proposées... Sans oublier les fonctionnalités indispensables de l'outil.

Jean-Baptiste Albouy, Responsable Réseaux Mécaniques: « *L'objectif est de préparer l'avenir en donnant l'accès à l'ensemble de notre réseau à un outil innovant, performant et pérenne. Notre ambition est de proposer aux réparateurs AD des outils toujours plus efficaces pour les aider à développer leur chiffre d'affaires. L'élaboration de ce DMS s'inscrit dans le cadre de notre plan « RÉFÉRENCE 2018 » qui établit nos objectifs sur 4 ans : devenir la référence en matière de relation client, d'offre commerciale et d'expertise technique de la réparation automobile multimarque. »*

La signature d'un accord avec un deuxième partenaire est en cours de finalisation, afin de permettre aux adhérents du réseau AD de choisir l'outil qui réponde le mieux à leurs attentes.

AD signe un partenariat avec Fleetway pour la location avec option d'achat (LOA) et Elite Occasion pour la reprise de véhicules

Octobre 2016

Le Groupe Autodistribution, leader de la distribution indépendante de pièces détachées Automobile et Poids Lourds, annonce la signature d'un partenariat majeur avec Fleetway et Elite Occasion.

L'occasion est donnée au réseau AD Expert de développer de nouveaux services pour les clients et de devenir de vrais apporteurs d'affaires au sein du réseau.

Un partenariat gagnant qui permet au réseau AD de développer quatre nouvelles activités

Depuis le 19 septembre, les garagistes AD Expert peuvent proposer quatre nouvelles activités à leurs clients :

- L'AD Auto-leasing offrant la possibilité de vente de véhicules sous le format location avec option d'achat (LOA), avec ou sans reprise,
- L'AD Auto-reprise pour ceux souhaitant vendre leur véhicule sans en racheter un nouveau,
- La reprise cash des clients Elite Occasion,
- La livraison de véhicules commandés par les clients AD Expert.

Les garages AD Expert sont sélectionnés sur des critères stricts pour permettre une satisfaction client maximale. Ces critères comprennent la vente VN ou VO récurrente, le stockage en toute sécurité, la présence d'une zone d'accueil qualitative, d'une place de livraison dédiée, et enfin, la participation à la réservation et au devis en ligne AD.fr.

AD devient un intermédiaire et un apporteur d'affaire important pour la vente sous LOA

Les nouveaux services proposés par AD s'accompagnent d'une facilité d'utilisation via le site ad.fr.

La navigation est simple et intuitive avec en quelques clics un choix proposé par marque, modèle, finition, disponibilité et carburant. Toutes les informations sont accessibles depuis la même page pour une estimation de reprise en ligne et une offre de reprise définitive calculées instantanément, de même que le financement, totalement automatisé.

AD devient ainsi le premier apporteur d'affaire important pour la vente sous LOA, transformant ainsi le garagiste AD Expert en véritable intermédiaire de vente.

Jean-Baptiste Albouy, responsable réseaux mécaniques chez Autodistribution :

« Le partenariat que nous avons signé avec Fleetway et Elite Occasion marque une double-révolution. Côté clients en premier lieu : nous nous félicitons de pouvoir leur offrir toujours plus de services via une interface qu'ils connaissent et qui rencontre un grand succès dans le cadre de la réservation et du devis en ligne. Côté ateliers : nos garagistes

deviennent de véritables apporteurs d'affaires en agissant comme des intermédiaires de ventes. Nous comptons atteindre les 200 ateliers participants d'ici la fin de l'année 2016. C'est une étape de plus dans la confiance qui nous unit aux ateliers AD sur tout le territoire. »

Partenariat Sponsorise.me : Autodistribution met les projets féminins à l'honneur le 8 mars... ainsi que tous les autres jours de l'année !

Mars 2017

Initié en septembre 2016, le partenariat d'Autodistribution avec Sponsorise.me, le leader du financement participatif sportif, a d'ores et déjà permis à 10 porteurs de projets de se lancer dans la course au financement pour tenter de concrétiser leur rêve de sport automobile. C'est un franc succès et huit d'entre eux ont déjà été entièrement financés.

Parmi eux, Autodistribution fait la part belle aux projets féminins, puisque la moitié d'entre eux sont consacrés à des initiatives automobiles accompagnant des femmes.

En cette journée internationale du droit des femmes, Autodistribution a ainsi souhaité marquer le coup en participant au financement du projet de [Marianne Barbaza](#). Cette jeune fille de 17 ans pratique le karting depuis l'âge de 6 ans et elle fait partie des jeunes talents de la Fédération Française de Sport Automobile. Enchaînant les podiums lors des grands challenges nationaux ces deux dernières années, elle est actuellement la seule femme engagée dans ces challenges. Elle a pour objectif d'atteindre la finale mondiale de karting mais a besoin pour cela de moyens équivalents à ses concurrents pour améliorer son matériel et s'entraîner convenablement.

Le coup de pouce d'Autodistribution lui est précieux.

« Nous sommes très heureux d'apporter notre soutien au projet de cette jeune femme talentueuse qui réussit à s'imposer dans un secteur, la course mécanique, encore trop peu féminisé. Derrière ce clin d'œil pour cette journée internationale du droit des femmes, nous voulons surtout montrer que nous accompagnons des projets féminins (et masculins !) inspirants tout au long de l'année, afin de réaliser les rêves de milliers de passionné(e)s. » analyse Aline Croisy, responsable Communication et Événementiel chez Autodistribution.

En effet, au cours de ces six premiers mois de partenariat, Autodistribution a choisi d'accompagner plusieurs femmes pilotes dans différentes disciplines (rallye, auto-cross, sprint car). Parmi celles-ci, le duo Anne-Lise et Anne-Laure ([équipe Gaz'l des Dunes](#)) qui a pu réaliser son rêve en finançant sa participation au Trophée Roses des Sables. Réservé exclusivement à des équipages féminins, ce raid sur les pistes marocaines respecte la pure tradition des rallyes africains où seuls boussole et livre de route sont autorisés. Le Trophée Roses des Sables, est également une expérience solidaire. La course permet d'acheminer des dizaines de tonnes de dons (matériel médical, fournitures scolaires...) à destination des enfants défavorisés du grand sud marocain. Pendant l'épreuve, Anne-Lise et Anne-Laure représenteront sur le terrain les associations la *Croix Rouge Française* et *Le Cancer du Sein, Parlons-en !* via des actions solidaires.

Autodistribution a apporté son soutien à d'autres très beaux projets féminins : un équipage du [rallye des gazelles](#), lui aussi réservé aux femmes, a ainsi pu bénéficier du soutien du leader de la distribution indépendante. Rappelons que ce rallye est tout à la fois éco-citoyen puisqu'il compense ses émissions de CO2 en s'associant à l'association,

Yann Arthus-Bertrand, mais aussi et surtout solidaire puisqu'il est partenaire de l'association Cœur de Gazelles qui œuvre en faveur de projets solidaires au Maroc.

Homme ou femme passionné(e) de sport mécanique, en ce 8 mars, comme tous les autres jours de l'année, Autodistribution vous accompagne pour réaliser vos rêves !

Rendez-vous sur la plateforme en cliquant [ici](#) !

Comment ça marche : En rejoignant la communauté Sponsorise.me, Autodistribution est devenu le partenaire de référence pour tous les projets automobiles. Le Groupe dispose ainsi d'un espace dédié sur la plateforme Sponsorise.me : les porteurs de projet peuvent formuler une demande de financement participatif directement sur cette page. Tous les mois, Autodistribution sélectionne les projets de son choix et participe à leurs financements pour lancer les différentes campagnes.

Le reste de la somme est apporté par la communauté Sponsorise.me.