

COMMUNIQUÉ DE PRESSE



Convention API 2026 : Doyen Auto mise sur la force du collectif et l'efficience opérationnelle

Toulouse, le 29 janvier 2026 – Les 20 et 21 janvier derniers, le réseau API (Doyen Auto) a tenu sa convention annuelle au Martin's Château du Lac, en Belgique. Un événement qui a rassemblé plus de 70 participants soit plus de 90% du réseau API représenté. À l'occasion de ce premier temps fort de 2026, le Groupe a réaffirmé ses priorités : l'accompagnement des points de vente, l'efficience des outils et de leur organisation. Entre sessions plénières, visites de sites et ateliers de partage d'expérience, la Convention a permis de dévoiler la feuille de route 2026, de mettre en avant les initiatives du réseau et de resserrer les liens entre Doyen Auto et ses distributeurs.

Une offre produit globale qui s'enrichit : un cru exceptionnel !

Doyen Auto poursuit l'élargissement de son offre à destination des API. Objectif : couvrir l'ensemble des besoins des réparateurs ! La convention a ainsi permis d'officialiser plusieurs avancées :

- **L'extension des gammes**, avec l'ajout de plus de 14.000 références stockées premium, économique et Requal (MDD).
- **L'accélération du crossdock**, avec l'arrivée de 10 nouveaux fournisseurs, qui élargit l'offre de plus de 150.000 références, accessibles en J+1 grâce à un dispositif logistique renforcé.
- **Le nouveau partenariat avec Ardeca Lubricants**, marquant l'arrivée d'une offre d'huiles de premier plan au sein du réseau. Les distributeurs ont d'ailleurs pu visiter le site de production de ce nouvel équipementier partenaire.
- **L'extension des accords avec Clas**, pour l'équipement de garage, et **Sonic**, pour l'outillage et le mobilier d'atelier haut de gamme.

En ce début 2026, Doyen Auto propose plus de 300.000 références stockées sur l'ensemble de ses 13 plateformes. Cette force de frappe repose sur un dispositif logistique unique. La plateforme de Senneffe poursuit sa modernisation avec de nouveaux aménagements, notamment l'intégration d'un système de réception en bacs. Ce nouvel équipement permet d'améliorer la productivité et de garantir un taux de disponibilité élevé.

Ambition 2026 : consolider l'identité API

API occupe un rôle central dans le plan stratégique « Move Up 2027 », avec l'ambition de continuer à offrir un modèle rentable et flexible pour des profils d'investisseurs variés. Le succès de cette approche se confirme avec l'intégration de dix nouveaux distributeurs en 2025, illustrant la forte attractivité de l'enseigne auprès des indépendants comme des groupes de distribution automobile.

Cette croissance s'accompagne d'une évolution globale de la marque : un projet de rebranding API et un nouveau site web ont été présentés aux participants, fruits d'une démarche collaborative associant les distributeurs à la définition des futurs outils de l'enseigne.

« *La vitalité du réseau API est remarquable, se réjouit Mickaël Montarou, Directeur Commercial et Marketing. Nos concepts continuent à prendre de la valeur et à gagner en attractivité. L'intégration de dix nouveaux distributeurs API en 2025 témoigne de la confiance que le marché accorde à notre modèle. Les évolutions de notre image de marque API et l'enrichissement de notre offre, notamment avec un pack technique étoffé pour le concept garage 1,2,3 AutoService, renforcent notre proposition de valeur. L'attractivité de notre enseigne repose sur notre capacité à accompagner ces nouveaux distributeurs dans l'accélération de leur développement.* »

Le programme « efficience API » : une méthode concrète pour optimiser les performances du réseau

Pour soutenir la croissance du réseau, Doyen Auto a présenté son programme « efficience API » consistant à accompagner les distributeurs dans l'optimisation de leur organisation, de leurs process et de leur performance commerciale.

Ce programme s'articule autour de 5 leviers :

- La mesure et le suivi d'indicateurs de performance
- L'animation et le développement de l'offre aux particuliers et semi-professionnels
- L'amélioration et l'efficacité des process
- L'optimisation des stocks en largeur et profondeur
- La structuration de l'offensive commerciale

L'enjeu est de consolider les points forts du réseau : un service de qualité, fondé sur un haut niveau de disponibilité des pièces, un conseil de proximité et une grande réactivité face aux besoins des garages.

Ateliers d'échanges : le réseau s'appuie sur la force du collectif

Le mercredi matin, quatre thématiques ont été présentées directement par les distributeurs auprès de leurs pairs. Cette méthode de travail illustre pleinement les fondements d'un réseau : le partage de bonnes pratiques, une dynamique collective et la dimension humaine.

- **Le développement des compétences a été mis à l'honneur avec la FEDA et les formations proposées par le groupement.** Un éclairage particulier a été apporté sur la formation de l'École de Commerce de la Filière Automobile, illustré par le témoignage d'un distributeur API ayant récemment suivi ce parcours et obtenu son diplôme. Ce partage d'expérience a permis de rappeler, en direct, l'importance d'accompagner l'évolution des collaborateurs et de soutenir leur montée en compétences, leviers essentiels pour renforcer l'efficacité opérationnelle au sein des magasins.
- **Le déploiement des réseaux de garages concepts,** levier stratégique de fidélisation permettant de générer une croissance externe et d'accroître le chiffre d'affaires global du point de vente.
- **L'automatisation du réapprovisionnement,** avec l'utilisation d'outils digitaux avancés permettant de piloter et d'optimiser les stocks par la donnée et ainsi garantir le meilleur de taux de disponibilité.
- **L'optimisation du pricing local :** une approche agile de la tarification pour renforcer la compétitivité des distributeurs face à la concurrence sur leur zone de chalandise.

Ce format collaboratif illustre une fois de plus la volonté du réseau à progresser avec le collectif pour répondre aux défis opérationnels du quotidien.

Tout au long de cette convention, Doyen Auto a mis l'accent sur trois messages clés : l'unité, la force du travail collectif et l'agilité opérationnelle. La performance du réseau repose sur l'engagement de

chacun et la volonté commune de continuer à progresser ensemble face aux défis du secteur et à la concurrence.

« L'efficience est le socle de notre stratégie pour 2026. Les investissements réalisés sur notre plateforme de Seneffe, l'optimisation de nos outils digitaux et le déploiement du plan « move up » visent un objectif unique : offrir à nos distributeurs des services et des solutions les meilleurs du marché pour soutenir leur développement. Cette ambition est portée par l'ensemble du Groupe Doyen, dont la forte présence lors de cette convention souligne l'importance stratégique accordée au marché français. C'est un signal fort pour marquer le début d'une nouvelle année où nous sommes déterminés à réussir ensemble », conclut Patrice Astor, Directeur Général de Doyen Auto.

À propos de Doyen Auto

Fondé en 1922, Doyen Auto est un acteur majeur dans la distribution de pièces de rechange et de services auprès des professionnels de l'automobile. Sa logistique puissante lui permet d'assurer des livraisons rapides en puisant parmi les 300.000 références (190 marques) stockées dans les 63.000 m² de ses surfaces de stockage réparties sur 13 plateformes.

Doyen Auto met son efficience au service de 170 distributeurs et de 650 réparateurs. Le Groupe noue de nombreux partenariats avec des fournisseurs d'outillage, d'équipement et de consommables afin de servir au mieux les besoins de ses réseaux. Doyen Auto est actif en Belgique, en France, au Luxembourg et aux Pays-Bas, où il emploie 720 collaborateurs : <https://doyen-auto.com/fr>.

Doyen Auto fait partie de PHE, leader de la distribution indépendante de pièces détachées pour Véhicules Légers et Poids Lourds en Europe de l'Ouest, présent en France, en Belgique, aux Pays-Bas, au Luxembourg, en Italie et en Espagne : <https://www.partsholdingeurope.com/activites>.

À propos d'API

Le réseau de distribution API, de Doyen Auto, compte 71 points de vente en France à la fin de l'année 2025. Cet acteur majeur de la distribution de pièces automobiles a pour mission le « one stop shop » du réparateur. En effet, l'objectif des distributeurs au quotidien est de répondre à 100 % des besoins des réparateurs automobiles à travers son offre de pièces mécaniques, de consommables, d'outillage et de ses solutions innovantes autour de ses concepts garages.

Pour y parvenir, le réseau s'appuie sur une offre de pièces de rechange « premium », d'une part, et d'autre part sur sa marque distributeur Requal à l'excellent rapport qualité-prix. Les distributeurs API disposent d'un réseau de réparateurs multimarques qui lui est propre : 1,2,3 AutoService et d'un label technique innovant Omnitech Doyen.