

Le Groupe GCA a fait de la rentabilité une valeur cardinale

Communiqué de presse, le 11 juillet 2024

Le distributeur multimarque est monté sur le podium de la meilleure rentabilité (au classement +7000 VN) lors de la cérémonie des 25^e Masters d'Auto Infos organisée à Paris, début juillet. Une reconnaissance de l'engagement du groupe dirigé par David Gaist, à valoriser l'ensemble de la chaîne de valeur de la distribution automobile.

Le Groupe GCA fait partie des valeurs sûres dans le palmarès des Masters d'Auto Infos. Titré et récompensé à plusieurs reprises au cours des vingt dernières années, le distributeur s'est à nouveau distingué lors de la dernière édition. Réalisée en partenariat avec PWC France, l'étude 2024 a permis de recueillir les données de 138 groupes de distribution. Cette base comprend 86 groupes qui livrent moins de 7 000 VN/an, et 52 groupes qui en distribuent plus de 7 000 VN/an.

Face aux meilleurs distributeurs de France, le groupe dirigé par David Gaist est une nouvelle fois monté sur le podium de la meilleure rentabilité au palmarès des +7000 VN. Une seconde place aux accents de première, en valeur absolue. Le distributeur a affiché une rentabilité de 3,03%. Un résultat dont se félicite le fondateur et dirigeant du Groupe GCA. *« Nous sommes heureux de confirmer notre place dans le palmarès des Masters d'Auto Infos. Le classement est d'autant plus représentatif qu'il repose sur des données factuelles reconnues par l'ensemble de la profession. »*

La rentabilité, reflet de la valeur d'un distributeur

Dans un contexte tendu, le Groupe GCA affirme son leitmotiv à ériger la rentabilité en valeur cardinale. L'orientation compose toutefois avec la stratégie des constructeurs. Si BMW et Toyota contribuent aux performances du distributeur, l'attention porte sur les marques du

groupe Stellantis mais aussi coréennes, appelés à soutenir davantage leur réseau de distribution.

Basée sur les marges des ventes VN, VO mais aussi le financement, la main d'œuvre et les pièces détachées, la rentabilité reflète la valeur d'un distributeur, souligne David Gaist. Et de rappeler : « *Il faut commencer par vendre un VN pour enclencher la chaîne de valeur de la distribution automobile autour du financement, des pièces, de l'atelier jusqu'à la reprise d'un VO.* »

Repères

Le Groupe GCA, distributeur automobile depuis 30 ans est aujourd'hui le 1^{er} distributeur Toyota et Lexus en France. Le Groupe représente 15 marques à travers 119 concessions de mobilité réparties sur 20 départements en France, dans le Grand Ouest, en Normandie, en Ile-de-France, dans l'Est, en Corse et en Belgique avec 6 concessions Toyota. GCA c'est également 3 centres occasion, 7 carrosseries, 4 magasins de pièces détachées et un centre d'appels basé à Rennes.