Maxus Motors France renforce son équipe développement réseau

Paris, le 16/11/2026

Maxus Motors France renforce son équipe dédiée au développement réseau et ouvre sa distribution aux professionnels du poids lourd. Sébastien Lamidey et Jean-Philippe Terrillon sont nommés Directeurs du Développement Réseau de Maxus Motors France. Objectif : passer de 50 à 120 points de vente d'ici 2029.

Maxus Motors France, marque de véhicules utilitaires du groupe SAIC Motor importée par Car East France (CEF), réorganise sa direction du développement réseau. Le poste, jusqu'ici unique, est désormais confié à deux directeurs qui se partagent le territoire national : Sébastien Lamidey pour la moitié Ouest et Jean-Philippe Terrillon pour la moitié Est. Ils prennent leurs fonctions le 16 novembre 2026 et sont rattachés à Antoine Maria, Directeur Général de Maxus Motors France.

Ils succèdent à Julien Gautherot, qui a accompagné la constitution d'un réseau de 50 points de vente et prend la direction de la marque Hongqi au sein de Car East France.

Cette organisation répond à deux priorités : accélérer le recrutement de nouveaux distributeurs de véhicules utilitaires légers, et ouvrir le réseau Maxus aux investisseurs et groupes de distribution issus du poids lourd tout comme du véhicule utilitaire léger.

« Nous doublons nos moyens de développement au moment où notre plan de croissance s'accélère. Sébastien et Jean-Philippe ont tous deux bâtis des réseaux à partir d'une feuille presque blanche, et ils connaissent personnellement les décideurs de la distribution utilitaire et poids lourd. Tout investisseur qui s'interroge sur sa diversification a désormais un interlocuteur direct chez Maxus, dans sa région. »

— Antoine Maria, Directeur Général de Maxus Motors France

Deux bâtisseurs de réseaux, deux territoires



Sébastien Lamidey, Directeur du Développement Réseau – Ouest

Sébastien Lamidey arrive d'Alltrucks France, réseau multimarque d'ateliers poids lourds créé par Bosch, ZF et Knorr-Bremse, dont il était Responsable du Développement National depuis 2016. Il y a mis en place 74 ateliers partenaires en un peu plus de trois ans, avant de piloter le développement en France, en Belgique et au Luxembourg.

Son parcours couvre toute la chaîne de la distribution : vendeur de véhicules utilitaires et de gamme lourde chez Renault Trucks, chef de région chez un constructeur automobile, directeur de concession, puis responsable régional dans le financement automobile. Il connaît donc le métier de distributeur de l'intérieur, y compris ses contraintes d'après-vente.



Jean-Philippe Terrillon, Directeur du Développement Réseau – Est

Jean-Philippe Terrillon était Directeur Régional Zone Nord de Ford Trucks France, après en avoir été Responsable Marketing & Produit. Il a participé au lancement de la marque en France, qui s'est traduit par l'ouverture de 15 distributeurs et 40 agents. Diplômé de l'ICN Business School et de l'Institut du Management Automotive, il compte plus de 15 ans d'expérience dans l'automobile et le véhicule industriel, notamment chez MAN (grands comptes) et Mercedes-Benz (marchés publics et véhicules spéciaux). Il apporte une lecture précise du modèle économique des distributeurs, de la location et de la transition électrique.

Investisseurs : 70 points de vente à attribuer d'ici 2029

Le plan de développement 2026-2029 de Maxus France prévoit de doubler le réseau et de couvrir l'ensemble du territoire, pour accompagner une forte hausse des volumes.

	2026	2027	2028	2029
Points de vente Maxus	50	75	100	120

Dans le même temps, la couverture du territoire doit passer de 46 % à 100 % en 2029, et les ventes annuelles d'environ 2 000 unités en 2026 à 5 000 en 2029. Plus de la moitié du territoire reste donc ouverte. Maxus France s'adresse à trois profils d'investisseurs :

- Les groupes de distribution poids lourd, qui peuvent ajouter une gamme utilitaire électrique et thermique à leur portefeuille en s'appuyant sur leurs ateliers et leur clientèle professionnelle

- Les groupes de distribution automobile en recherche de diversification sur le véhicule utilitaire
- Les entreprises indépendantes à fort ancrage local

La gamme couvre les principaux besoins des professionnels : fourgons électriques eDeliver, fourgons thermiques Deliver et pick-up T60, dont une nouvelle génération arrive début 2027.

À propos de Maxus France

Maxus est la marque de véhicules utilitaires du groupe SAIC Motor, l'un des premiers constructeurs automobiles chinois, également propriétaire de MG. En France, la marque est importée et distribuée par Car East France (CEF), distributeur automobile multimarque. Maxus France commercialise une gamme de véhicules utilitaires électriques et thermiques à travers un réseau de 50 points de vente.