

AAG rachète Eco Pièces Auto!

jeudi, 07 septembre 2017

En juillet dernier, AAG a fait l'acquisition du distributeur Eco Pièces Auto et de ses cinq sites du Nord de la France. Une petite structure (3 M€) mais qui complète chez AAG une véritable expertise : celle de la vente au comptoir.



Sébastien Colin, futur ex-dirigeant d'Eco Pièces Auto... et futur responsable VL du Nord-Pas-de-Calais chez AAG!

AAG n'a pas vraiment eu le temps de prendre des vacances cet été. Le groupe a ainsi prospecté outre-Rhin pour arrêter son choix sur le distributeur [Klapper Autoteile](#). Il n'a pas oublié non plus de s'agrandir en Grande-Bretagne en mettant la main sur un distributeur gallois LDS Motors Factors, certes déjà membre de Groupauto Uk & Ireland Ltd.

Mais AAG ne s'est pas reposé non plus en France puisqu'en juillet dernier, il a fait l'acquisition d'Eco Pièces Auto (EPA). Ce distributeur du Nord de la France sous enseigne Gefa possède 5 points de vente : Marquion, Sin-Le-Noble, Harnes, Albert (dans la Somme) et, depuis 2015, un 5^e site à Fresnes-les-Montauban lequel fait également office de plateforme logistique pour l'ensemble, qui emploie 14 salariés.

Si l'on ne sait pour l'heure si EPA va conserver le panneau Gefa, ce qui est sûr en revanche, c'est que son actuel cofondateur et co-dirigeant, Sébastien Colin (photo), ne restera pas dans l'entreprise. Il doit en effet être remplacé dès le mois prochain : « *Cette vente représente une opportunité financière valorisant*

l'entreprise mais aussi une nouvelle étape dans ma vie professionnelle, confie-t-il. J'ai commencé en tant que commercial au sein du groupement Partner's. Après un passage chez Magneti Marelli, j'ai fondé en 2005 Eco Pièces Auto avec ma femme. Aujourd'hui, je continue dans le commerce, mais de façon différente puisqu'AAG m'a proposé le poste de responsable pour l'activité VL pour la région Nord-Pas-de-Calais »...

Booster les ventes au comptoir ?

De prime abord, la prise peut sembler petite pour AAG ; mais il s'agit d'une belle prise car Eco Pièces Auto offre un profil atypique : Sébastien Colin et sa femme ont en effet repris à leur compte la philosophie développée par un certain Jackie Vercaigne, et qui avait donné naissance au réseau Pièces Auto. Car les magasins EPA réalisent presque 90% des 3 M€ que représentent leur chiffre d'affaires par le biais de la clientèle particulière...

Une typologie de clients qui semble avoir une attention grandissante de la part d'Alliance : outre [le rachat du réseau Pièces Auto fin 2016](#), nous vous annonçons au mois de juillet qu'[AAG était sur le point de racheter France Pièces Automobile](#) et son réseau de 10 magasins implantés en région parisienne. Une autre cible qui offrait une grande complémentarité tant financièrement que géographiquement avec son distributeur Mesnil Accessoires, lui aussi très orienté « vente aux particuliers ».

Cet appétit pour les magasins de proximité augure-t-il d'autres rachats du même type ? Les expériences menées ici ou là ?notamment [les magasins Autodistribution Proxi](#) lancés il y a deux ans? semblent en tout cas démontrer que ces magasins de proximité sont des armes efficaces pour aller croiser le fer avec les pure players internet. Et reconquérir la clientèle des particuliers qui se sont raréfiés, internet oblige, depuis plusieurs années dans les comptoirs de la distribution traditionnelle...