

## Equip Auto 2017 – AAG élargit son offre pièces... jusqu'à l'OES!

jeudi, 02 novembre 2017

Sur Equip Auto, Alliance Automotive Group (AAG) a certes annoncé le déploiement de son offre PRE Back2Car. Mais aussi et surtout un inédit service de dépannage en pièces de rechange constructeur (OES) étendu à tous les distributeurs sous enseigne !



*Eric Girot (au centre), co-directeur d'AAG, entouré de toute l'équipe dirigeante d'AAG France*

Si le salon Equip Auto a été l'occasion pour Alliance Automotive Group (AAG) de s'expliquer sur le [rapprochement avec le géant américain Genuine Parts Company \(GPC\)](#), le groupement de distribution a également dévoilé une palette de services enrichie à destination de ses adhérents distributeurs.

Le 'groupement de groupements', ralliant jusqu'ici les enseignes de distribution Groupauto, Partner's, Précisium et Gefa, a vu début octobre [l'arrivée du réseau GPDA](#) (une centaine de points de vente pour 55 Me de CA) dont l'activité est rattachée à celle du groupement Partner's, ainsi que 15 distributeurs, leurs 40 points de vente et leurs 90M€ de CA.

Le maillage, déjà dense, gagne donc en proximité avec 1 014 points de vente. Quant au CA consolidé d'AAG (filiales et indépendants), il dépasse le milliard d€, en hausse de 7%.

**De la PRE...**

Le salon a bien sûr été l'occasion de faire le point sur l'offre PRE initiée par AGG il y a tout juste un an lorsqu'il rachetait la société Genève Occasion à Niort. Récemment rebaptisée Back2Car, cette offre de pièces de réemploi est sortie d'un test concluant auprès de 220 distributeurs du Grand Ouest pour s'adresser désormais à l'ensemble des distributeurs sous les 4 enseignes du groupement.

L'offre s'est récemment étoffée avec l'arrivée le 3 octobre dernier de la société Axiomoto (Amiens – 80), qui possède en outre un site à Nemours (77), les Etablissements Dupas. Axiomoto réalise à travers ses deux sites un CA de 10 M€ sur une dizaine de départements. Elle traite annuellement 8 000 véhicules et propose un stock de plus de 40 000 PRE, à la traçabilité assurée. Au travers des trois entreprises composant le réseau Préférence Recyclage ([Genève Occasion](#), [SEVP Auto](#) et donc, désormais Axiomoto), AAG traite ainsi 28 500 véhicules et disposait à fin septembre d'un stock au niveau national s'élevant à 300 000 pièces d'occasion.

**... garantie 2 ans !**

Et parce que la mise en place du réseau s'est axée sur un process de déconstruction de qualité, AAG a décidé de faire passer la garantie à deux ans pour toutes les pièces d'occasion, exception faite de moteurs et des boîtes de vitesse.

Pour ces deux dernières familles de produit, le groupement a en revanche mis en place une structure dédiée. Non seulement parce qu'elles représentent à elles seules 30% du business en moyenne, et 40% au sein d'AAG, qui a écoulé via la seule structure Genève occasion quelque 1 800 moteurs et boîtes depuis le mois de janvier ! Aussi, pour accompagner au mieux les distributeurs dans ce business porteur mais particulièrement technique, AAG a mis en place un Pôle Moteurs et Boîtes de Vitesse. Ce dernier centralise toutes les demandes des distributeurs, de l'identification à la disponibilité des références en stock jusqu'au suivi de garantie.

**AAG s'essaie... à la pièce constructeur !**

A l'autre bout du catalogue, AAG qui entend lui aussi reprendre à son compte le concept de one stop shop, lance une phase une phase pilote pour proposer en dépannage des références... OES (rechange constructeur) lorsque l'offre est inexistante en rechange indépendante (IAM) ! Une réponse du berger AAG à la bergère PSA Aftermarket/Distrigo qui vient chasser sur le terrain de la distribution indépendante en livrant désormais de la pièce équipementière ?

Peut-être en partie. Mais plus probablement parce que les équipementiers sont tenus par les constructeurs, via de multiples arguties contractuelles dont ces derniers ont encore le secret, de retarder la mise sur le marché indépendant de références considérées comme stratégiques, à tout le moins différenciantes. Notre article prospectif sur le sujet n'était pas si décalé (voir «[Les indépendants sur le point de distribuer... de la pièce constructeur ?](#)»)...

**Boucher les trous de la raquette...**



*Coler GmbH, distributeur allemand racheté par AAG fin 2015, réalise 25% de son CA avec des pièces OES...*

Certes, il s'agit d'une pure « *activité de service* » selon les mots de Jean-Sébastien Bignozzi, directeur Groupauto-Partner's. Elle doit permettre aux distributeurs de fournir -aux côtés de la pièce IAM, MDD de son groupement ou encore de la pièce d'occasion- l'intégralité de la demande de pièces de leur clients réparateurs dans une logique « *one stop shop* ». Mais une activité de service stratégique car loin d'être anecdotique : Jean-Sébastien Bignozzi révèle ainsi que... 5 à 10% du business rechange échappe à la distribution traditionnelle parce qu'il existe toujours et encore des trous dans la raquette dans la composition des gammes IAM des équipementiers !

Ce concept de service s'appuie sur une pratique déjà répandue dans les faits, mais qui a été structurée, en France, par la filiale TPA. Une pratique par ailleurs très répandue outre-Rhin, où AAG est présent notamment au travers du distributeur Coler GmbH & Co.KG, lequel réalise environ un quart de son CA de 150 millions d'euros avec la pièce d'origine constructeur ! A n'en pas douter, l'approche va faire école...

#### **Carrosserie : une MDD chez Groupauto**

L'offre en matière de réparation-collision, qui représente 20% du CA d'AAG, n'a pas non plus été oubliée. Serge Boillot, directeur de l'activité carrosserie peinture au sein du groupe, a ainsi rappelé qu'AAG disposait d'une réponse complète pour cette activité, allant de la distribution des produits peinture et des pièces de choc et de tôlerie jusqu'au réseaux de réparation Top Carrosserie, Précisium Carrosserie et Mon Carrossier (dont le cumul réunit aujourd'hui 350 sites sur toute la France) en passant l'offre PRE des plateformes Préférence recyclage, et le vitrage.

Et de souligner l'extension du site de stockage de Saint Amant Service France (SASF), qui a rien moins que doublée (25 000 m<sup>2</sup>) pour accueillir les 600 000 références au catalogue, assurant 69% de couverture de sinistralité (100% sur les marques française et italiennes), et à la logistique affûtée : « *la plateforme monte en puissance et assure la livraison mensuelle de 11 000 colis, soit 3 fois plus que lors du rachat de la plateforme, en mai 2015 !* »

Par ailleurs, Serge Boillot a annoncé le lancement pour le réseau Groupauto d'une MDD dédiée à l'activité de réparation-collision. Baptisée Color Sélection, elle capitalisera sur l'expérience de la gamme Tech'In Color distribuée au travers du groupement Précisium, pour proposer aux adhérents Top Carrosserie une offre de produits para-peinture (abrasifs, masquage, diluants) à un tarif dépositionné.

---

© Apres-Vente-Auto.com © Reproduction interdite