

Equip Auto 2017 – Doyen Auto repart de l'avant

dimanche, 12 novembre 2017

Le distributeur, désormais bien intégré dans la galaxie Autodistribution, entend mettre l'accent sur le commerce et sur le développement de ses réseaux de distribution et de réparation...



Si Doyen Auto a bien été racheté par le groupement Autodistribution en septembre de l'année dernière, le distributeur n'en disposait pas moins d'un stand à part entière sur Equip Auto ! Une visibilité propre, certes due en grande partie à un business model très particulier dans le paysage de la distribution traditionnelle -voire unique-, le développement de son réseau de distribution API s'opérant en franchise. Mais une visibilité également nécessaire après ces mois de gestation, qui a vu une nouvelle organisation se mettre en place.

Désormais, Doyen entend mettre le cap sur le commerce, avec notamment une équipe de commerciaux qui s'est étoffée : emmenée par Michel Chabot, elle compte depuis le 1^{er} octobre dernier 6 personnes.

Offre pièces étendue

Une année après son intégration dans le giron du groupe Autodistribution, Doyen Auto pouvait déjà mettre en avant d'évidentes synergies de groupe en matière d'offre pièces de rechange. Ainsi, *«le catalogue s'est étoffé de 90 000 nouvelles références, dont 20 000 ont intégré nos stocks, qui disposent d'un total de 200 000 références en permanence»*, déclare Florian Precigout, responsable marketing.

En parallèle, *«la marque Requal s'est elle aussi développée, avec l'arrivée récente de 6 nouvelles lignes de produit : radiateurs, étriers de frein, catalyseurs, kits de distribution, pompes à eau et condenseurs»*, précise le responsable marketing. La MDD "maison" de Doyen Auto propose dorénavant 18 lignes de produits dans un catalogue comptant plus de 2 100 références. Cette alternative économique aux grandes marques équipementières s'adresse aux véhicules de plus de 5 ans et est dépositionnée en moyenne de 25

à 30% sans impacter les marges pour le distributeur ou le réparateur.

Développer les réseaux

Les objectifs de développement concernent également le maillage des points de vente API, qui comptait 61 magasins à l'ouverture du salon, dont 6 sur l'année 2017. Dans le cadre de son plan de développement CAP 2020, l'enseigne souhaite atteindre les 100 points de vente. Pour ce faire elle va cibler les petits distributeurs indépendants, avec ou sans enseigne et réalisant entre 1 et 2 M€ de CA annuel. *«Ce profil de professionnels, avec ce volume d'activité, convient parfaitement à notre business model, explique Florian Precigout, lequel est l'un des plus performants du marché avec un taux de rentabilité compris entre 5,5 et 6%.»*

A cet argument, l'enseigne API pourra également avancer auprès des prospects une équipe terrain elle aussi plus structurée, avec un nouveau responsable d'animation en la personne de Pascal Calamari et comptant désormais 4 personnes. Ils accompagnent sur le terrain les membres API sur leurs problématiques quotidiennes en matière organisationnelle, commerciale et financière. API pourra enfin mettre en avant un taux de disponibilité revenu à son meilleur niveau grâce à l'appui des plateformes ACR, elles aussi propriétés du groupe Autodistribution.

Quant au réseau d'entretien multimarque 1,2,3 AutoService, il compte actuellement 135 garages, dont 23 intégrés sur la seule année 2017. *«L'accompagnement a essentiellement porté sur la gestion des affaires»*, poursuit le responsable marketing de Doyen Auto France. Ainsi, un outil de gestion unique et performant, évitant les ressaisies ou éditant des relances automatiquement pour permettre un gain de temps, a d'ores et déjà été adopté par la moitié du réseau. Autre chantier : la visibilité sur le web avec notamment des garages géolocalisés et –autre synergie du groupe– le déploiement en juin dernier sur la plateforme d'intermédiation IDGarages.

Pour l'enseigne de réparation aussi, le temps est donc à la relance : dans le cadre de son plan à l'horizon 2020, 1,2,3 AutoService ambitionne de parvenir à 250 garages sur le territoire.