

## AAG s'offre le groupe Todd et une belle domination PL

jeudi, 18 juillet 2019

**Alliance Automotive Group (AAG) a attendu les premières torpeurs de l'été pour annoncer le rachat du Groupe Todd, le distributeur de pièces, accessoires et services poids lourd aux 35 succursales et aux 22 ateliers destinés aux camions, remorques, bus, cars et VUL. La frénésie de concentration dans la distribution de pièces continue...**

[YouTube Video](#)

C'est GPC (Genuine Parts Company), le propriétaire d'Alliance Automotive Group (AAG) depuis fin 2017, qui l'a d'abord annoncé [sur son site américain](#). Puis [AAG relayait hier l'information en français](#). Quand l'acquisition du [Groupe Todd](#) se confirmera opérationnellement au troisième trimestre 2019, AAG ajoutera alors 76 millions d'euros de chiffre d'affaires aux 2,2 milliards que le groupe européen revendique annuellement toutes activités confondues, à en croire [son site institutionnel](#) (1 milliard sur la seule France).

### Le festin continue

La [frénésie de rachats](#) dans la distribution (mais aussi chez les équipementiers) s'était pourtant un peu calmée ces derniers mois. Mais cette nouvelle acquisition montre combien les grands concentrateurs de la distribution de pièces en Europe, dont AAG fait partie, demeurent à l'affût de bonnes opportunités. Une preuve de plus que la tendance reste à la croissance externe. Et que AAG, que les observateurs pensaient plutôt en période de consolidation que de conquête, ne dédaigne pas se dégourdir les jambes et les crocs quand une belle proie passe à proximité...

Pour GPC, le géant mondial qui affichait 18,7 milliards de dollars de CA en 2018 (16,7 milliards d'euros), le groupe Todd n'est certes qu'un verre d'eau de plus dans son océan d'activités. Mais c'est déjà moins anodin quand on constate que la pièce VP, VI et VUL ne pèse finalement "que" 9,4 milliards d'euros, soit 56 % de l'ensemble. Le reste du CA de GPC est réalisé en pièces industrielles et en fournitures de bureau (respectivement 34 % et 10 % des 16,7 milliards d'euros).

### La bonne image du PL

En outre, acheter ainsi une activité PL en Europe ne peut pas gâcher le plaisir des actionnaires américains. Car contrairement aux marges et aux progressions décevantes des acquisitions européennes vues de Wall Street (l'autre Américain LKQ [a déjà dû le reconnaître](#) face à ses investisseurs déçus par la rentabilité européenne), l'activité purement PL a la qualité de rester orientée à la hausse en Europe.

C'est d'ailleurs ce que s'est empressé de souligner GPC dans son communiqué américain annonçant l'acquisition du groupe Todd : «*Le marché PL a largement résisté aux pressions, notamment*

*économiques, en Europe et continue de croître à un rythme soutenu*». L'optimisme ne peut pas faire de mal, même si on s'attend à ce que le renouvellement du VN à marche forcée dans le VI, ainsi que les contrats d'entretien multipliés par les constructeurs de PL, finissent fatalement par produire leur contre-effet sur l'après-vente indépendante...

#### **AAG, leader incontestable de la pièce PL indépendante**

Et le groupe Todd est effectivement une belle affaire, même si sa rentabilité est considérée parfois comme incertaine. Créé en 1975, l'ensemble revendique 35 sites de distribution, 22 ateliers, une plateforme de stockage de 9 000 m<sup>2</sup>, ses 40 000 références et un site de e-commerce baptisé [ToddChrono](#), ce qui n'est pas si courant dans l'univers de la pièce PL.

On peut donc croire Eric Girot, le co-directeur général de AAG, quand il salue «*les synergies nées de ce rapprochement*» pour l'activité PL du groupe. Et pour AAG, c'est aussi l'occasion de s'affirmer sans conteste le tout premier acteur indépendant français de la pièce PL, en ajoutant maintenant Todd à ses réseaux G Truck, Top Truck et [MP Truck](#).

