

## Autodistribution rachète Mondial Pare-brise !

jeudi, 19 janvier 2017

**Autodistribution vient d'officialiser le projet d'acquisition de la totalité du capital de Mondial Pare-Brise auprès de Feu Vert SAS, actuel actionnaire du réseau de vitrage. Un rachat judicieux, aux multiples avantages...**

*Mondial Pare-Brise, un bel outil pour accéder aux assureurs, aux flottes et aux entreprises?*

Dans notre récent [bilan de l'année 2016](#), nous constatons l'inédite effervescence de rachats et de concentrations dans la rechange automobile. Nous en annonçons sans grand risque la probable accélération en 2017. Sur ce chapitre, il n'aura pas fallu attendre longtemps. En ce début d'année, c'est le groupement Autodistribution qui vient de tirer le premier en annonçant la reprise de l'intégralité de Mondial Pare-Brise, vendu par Feu Vert, son actuel propriétaire.

### **Mondial Pare-Brise : une belle affaire**

Le groupement s'adjuge ainsi une société affichant un CA de 27,2 millions d'euros, auquel il faut ajouter les 90 millions réalisés par la totalité de son réseau. Un réseau plutôt dense, puisqu'aux 290 centres techniques en France (dont 220 en franchise et 70 en propre), s'ajoutent quelque 300 points relais qui garantissent une très honnête couverture nationale.

Mondial Pare-Brise apparaît donc comme une belle affaire. Stéphane Antiglio, président d'Autodistribution, en salue d'ailleurs les «*excellents fondamentaux économiques*» [dans le communiqué annonçant l'opération](#). Patrick Herman, le président du groupe Feu Vert, vient le confirmer dans le même communiqué : «*Malgré les excellentes perspectives de développement de Mondial Pare-Brise au sein du groupe Feu Vert, [...] nous avons jugé que le développement pourrait encore être accéléré et pérennisé en adossant Mondial Pare-Brise à un groupe de premier plan comme Autodistribution, qui fait de cette*

*activité un axe important de son développement futur».*

### Une clé vers les apporteurs d'affaires

Qu'en attend donc Autodistribution de si important ? Outre le séduisant CA supplémentaire, probablement aussi d'ouvrir ainsi une pertinente porte d'entrée vers les apporteurs d'affaires, ces gisements de business aussi stratégiques qu'encore mal exploités par l'univers des indépendants. Car le réseau de vitrage revendique en effet une pléthore d'accords, tant avec [les assureurs](#) qu'avec les flottes, [loueurs comme entreprises](#). Autant de nouvelles portes d'accès vers de grands comptes qui pourraient, petit à petit, s'ouvrir à l'offre complémentaire en entretien-réparation mécanique comme carrosserie proposée par l'ensemble des ateliers fédérés dans les différentes enseignes animées par Autodistribution.

Voilà qui en effet pourrait avoir du sens pour les quelque 670 AD Carrosserie déjà rompus aux accords-cadres, mais aussi pour les plus de 1 400 AD Garage/AD Expert ou même les 1 100 Autoprime. Si l'univers des apporteurs d'affaires est certes moins prégnant en mécanique qu'en carrosserie, les stratégies d'Autodistribution ne peuvent l'ignorer : les assureurs, qui garantissent les pannes, s'intéressent de façon croissante à l'assurance entretien. Encore plus d'ailleurs depuis que les réseaux constructeurs, eux, s'amuse à devenir assureurs.

### Une alternative à Carglass

Ce qu'Autodistribution doit également savoir, c'est l'agacement que lesdits assureurs ressentent face à la position dominante de Carglass. A leur goût, l'enseigne leader du vitrage se permet trop souvent d'en profiter pour dicter ses prix. Ils ne peuvent donc qu'être particulièrement attentifs à toute émergence d'alternative crédible. Et l'intégration de Mondial Pare-Brise à la puissante Autodistribution peut évidemment constituer une belle opportunité en la matière. Est-ce déjà une sorte de demain tendue que propose Stéphane Antiglio, lorsqu'il souligne que Mondial Pare-Brise *«est une entreprise en croissance s'appuyant sur un réseau de centres de réparations reconnus pour leur grande culture de professionnalisme, en particulier par les compagnies d'assurance françaises»* ?

S'il est enfin une filiale d'Autodistribution qui doit se féliciter de l'opération, c'est probablement Cora, qui ajoutait début 2015 [des gammes entières de vitrage](#) à son offre carrosserie. Les presque 600 centres de pose animés par Mondial Pare-Brise deviennent du coup un alléchant débouché de plus.

### Autodistribution dans l'ère de la croissance externe

Une certitude au moins : après plusieurs années de consolidation interne, Autodistribution est entrée de plein pied dans une période de croissance externe. En France, le groupement vient donc d'ajouter la reprise de Mondial Pare-Brise à celles, en 2016, de Doyen (55% de son CA est fait en France), de la plateforme d'Automax, du pneumaticien SLPA et du distributeur EDS.

Après le rachat du belge Doyen, il reste certes à Autodistribution à confirmer ses appétits internationaux. Mais on ne devrait plus attendre trop longtemps, même si le groupement semble avoir depuis quelques temps fait sien le célèbre dicton italien : *«chi va piano, va sano e va lontano»*...

© Apres-Vente-Auto.com © Reproduction interdite