

## Automotor dans l'escarcelle de Pechel Industries... et d'Olivier van Ruymbeke!

mercredi, 09 mars 2016

**Automotor, le leader français du négoce de la pièce de rechange vers le grand export a changé de main le 3 mars dernier. En cédant l'entreprise qu'il a créée et animée plus de 40 ans durant, Joe Levy fait revenir deux acteurs qui s'étaient un temps éloignés de l'univers de la rechange. Pechel Industries, le fonds qui a fait fructifier trois ans Precisium Groupe avant de le revendre à Alliance Automotive Group et l'un des hommes-phares de la distribution de pièces : Olivier van Ruymbeke, l'ex-président de l'Autodistribution...**



A

*gauche, Jean Gore (Pechel Industries); à droite: Olivier van Ruymbeke.*

Sous nos latitudes occidentales, Automotor France est une entreprise dont on parle peu. Et c'est logique : créée en 1972 par Joe Levy, elle fait partie de l'étroite caste des sociétés françaises de négoce de pièces dites "exportatrices". Elles ont pour spécialité d'intervenir principalement sur les marchés du "grand export" où les procédures policées et normées du commerce multinational de la pièce auto deviennent souvent inadaptées, voire caduques.

### **Automotor, l'indispensable Sésame**

Rien d'illégal ou d'inavouable dans tout cela. Juste la précieuse et rare compétence d'Automotor : elle maîtrise les codes politiques, culturels et relationnels qui permettent de pousser en douceur chaque porte menant à chaque pays émergent, puis d'y rester durablement. Depuis plus de 40 ans, l'entreprise construit et pérennise des réseaux de partenaires locaux qui permettent de conquérir ces marchés complexes et difficiles. Automotor, c'est juste l'habileté, la réactivité et la compétence d'une équipe capable d'emmener ses clients équipementiers ou constructeurs là où ils ne savent pas aller seuls, de les y maintenir quand ils penseraient devoir partir, de les y ramener quand ils s'en pensent définitivement exclus. C'est le Sésame qui sait tout des barrières douanières inextricables, des taux de change volatiles, des cycles brutaux, des

hommes-clés et des circuits subtils qu'il faut apprivoiser et entretenir pour garantir le succès du négoce.



*Joe Levy, fondateur d'Automotor France*

Ce métier délicat, tout en diplomatie et en agilité, Joe Levy a su en devenir l'indiscutable leader français. Il l'a savamment défriché et cultivé, d'abord seul, puis aujourd'hui avec une solide équipe de 47 personnes. L'an dernier, Automotor France atteignait l'objectif que son fondateur s'était toujours fixé : 50 millions d'euros de chiffre d'affaires, au terme d'une croissance constante de 5 à 10% par an. L'entreprise opère aujourd'hui dans plus de 50 pays, sur les 5 continents. C'est à ce point du développement d'Automotor que Joe Levy, en quête de ce que l'on appelle une «solution patrimoniale» capable de prolonger la trajectoire de l'entreprise, a croisé la route de Pechel Industries et d'Olivier van Ruymbeke.

C'est à eux qu'il vient de céder l'entreprise, sa culture et son histoire, convaincu *«que les nouveaux actionnaires sauront faire fructifier les talents de développeur qu'Automotor France a mis au service de ses clients et partenaires fidèles partout dans le monde»*. Joe Levy pourra les y aider : il reste président du conseil de surveillance, preuve s'il en était besoin qu'il transmet une entreprise en belle forme qui expédie chaque année près de 6 000 tonnes de pièces et gère près de 700 000 références venues de 500 fabricants...

#### **Pechel et Olivier van Ruymbeke : un duo expérimenté**

Pechel Industries, c'est le fonds d'investissement qui, en 2010, reprenait Precisium pour le revendre 3 ans plus tard à Alliance Automotive Group (Groupauto). *«Grâce à notre investissement dans le groupe Precisium, le secteur des pièces détachées automobile nous est familier»*, rappelle à bon escient Jean Gore, directeur général de Pechel Industries, dans [le communiqué annonçant le rachat](#).

Quant à Olivier van Ruymbeke qui accompagne Joe Levy depuis déjà 18 mois, c'est un homme parfaitement calibré pour présider aux destinées d'Automotor. Il connaît les constructeurs pour avoir été, au sein de PSA, successivement DG de Citroën Italie, directeur international adjoint de la marque, puis directeur monde de l'après-vente Peugeot. Il connaît aussi la pièce équipementière, lui qui a présidé l'Autodistribution de 1999 à 2006 contribuant largement à la sauver de son naufrage Finelist en 2000. Il connaît aussi les arcanes des marchés émergents : de 2007 à 2013, il a dirigé Grupo SHC, le deuxième distributeur automobile du vaste Brésil.

### Vaste monde...

Même si Joe Levy l'a sûrement vendue cher, Automotor est indiscutablement une sacrément belle prise pour le duo Pechel/van Ruymbeke. D'abord parce l'entreprise ne pèse "que" 5 à 10% maximum du business pièces dans les pays où elle officie, souligne Olivier van Ruymbeke. Rien qu'à périmètre constant, la réserve de croissance est donc réelle. Et le périmètre va inéluctablement s'élargir : les équipementiers et les constructeurs, qui voient leurs chiffres d'affaires piétiner sur les marchés dits matures, considèrent maintenant les pays émergents comme hautement stratégiques. Ils ont donc plus que jamais besoin d'Automotor qui est historiquement présente sur toutes les zones convoitées.

*«Pour Automotor, c'est tout particulièrement le cas des marchés où le parc des constructeurs français est déjà important, donc consommateur de pièces»,* explique Olivier van Ruymbeke qui cite en l'occurrence l'Algérie, l'Iran ou la Russie ; *«mais les marchés de taille moyenne comme la Colombie ou le Chili, la Roumanie, la Turquie ou même L'Égypte, tous en devenir grâce à la présence croissante de Renault ou PSA, sont aussi les territoires d'excellence d'Automotor»*. Sans oublier le reste du monde, à commencer par la Chine qui ne tardera pas à devenir le premier parc mondial, l'Afrique où Automotor est déjà solidement implantée, ou la mosaïque éthérée des pays de l'Est que manie bien l'entreprise.

D'autant plus que, rappelle Olivier van Ruymbeke, ces marchés n'ont que faire de nos subtiles segmentations entre pièces constructeurs, équipementières ou adaptables. Pour être satisfaits, ces marchés prometteurs ont d'abord besoin d'approvisionnements stables et adaptés aux attentes de parcs qui peuvent être récents et bien équipés là où les classes moyennes explosent, hors d'âge là où le niveau de vie ne décolle pas. Et c'est là aussi la force d'Automotor qui sait accompagner avec succès les pièces des plus grands constructeurs, porter les gammes de grands équipementiers comme proposer sa MDD éponyme quand elle seule peut satisfaire les faibles moyens d'automobilistes du bout du monde.

S'il ne veut pas donner d'objectif précis à la nouvelle vie d'Automotor, Olivier van Ruymbeke est confiant : *«nous avons pour ambition de maintenir le rythme de développement que connaît l'entreprise»*. Automotor a encore de beaux jours devant elle : les grands industriels auront encore longtemps besoin de l'éclaireur et du défricheur qu'a su devenir l'Automotor de Joe Levy...