

## Découvrez les premières questions de nos lecteurs à Stéphane Antiglio, pdt d'Autodistribution

jeudi, 17 novembre 2016

Voilà une sélection des questions que vous avez déjà posées directement à Stéphane Antiglio, le président d'Autodistribution, dans le cadre de l'interview-lecteurs qui vous donne la parole via [ce questionnaire en ligne](#). Au total, il y en a maintenant près de 50 ! Les réponses seront toutes publiées dans notre magazine Après-Vente Automobile N° 109 de décembre prochain !



*Interviewez directement Stéphane Antiglio, le président d'Autodistribution !*

Que nos "lecteurs-intervieweurs" qui ne retrouvent pas leur contribution dans cette sélection ne s'en offusquent pas : TOUTES vos questions sont bien transmises à Stéphane Antiglio. Toutefois, nous ne publions pas celles qui évoquent des problématiques personnelles. Et quand on parle d'une entreprise comme Autodistribution et ses diverses enseignes, il nous en arrive fatalement, des questions d'ordre personnel.

Pas d'inquiétude donc car Stéphane Antiglio s'y est engagé : toutes vos questions trouveront réponse, parfois directement par Autodistribution elle-même qui prendra alors contact avec leurs auteurs... s'ils ont bien sûr indiqué leurs coordonnées dans [notre questionnaire](#) ! Si néanmoins vos questions plus personnelles restaient lettre morte, n'hésitez pas à nous en faire part à [redaction@apres-vente-auto.com](mailto:redaction@apres-vente-auto.com) car c'est le concept même de notre interview-lecteurs : dès lors bien sûr qu'elles sont fondées et légitimes, toutes vos questions doivent être traitées par leur destinataire ou ses services et ce, qu'elles soient publiées ou non !

En attendant, nous avons trié vos très intéressantes interrogations par thèmes. Une façon aussi de vous rappeler que, **si vous n'y retrouvez pas celle que vous auriez aimé poser à Stéphane Antiglio, il n'est pas encore trop tard : vous avez jusqu'au mardi 22 novembre à midi pour le faire [en cliquant ici](#).**

## Offensive pièces équipementières de PSA

1. PSA Aftermarket veut couvrir l'Europe avec 140 plateformes PR. Autodistribution a besoin de 400 points de vente pour la France seulement. PSA a-t-il compris quelque chose qui vous échappe ? Autodistribution dépense-t-elle trop ou PSA, pas assez ?
2. Que pensez-vous de la poussée des constructeurs sur le marché de la distribution des pièces de rechange automobile ?
3. Pour préserver les intérêts de tous, Autodistribution n'aurait-il pas intérêt à se rapprocher d'un constructeur ? Être le premier à jouer dans ce nouvel espace de jeu ? Cela est déjà le cas en Italie pour certains (*Ndlr* : Renault a racheté [le distributeur indépendant transalpin Pitteri Violini](#))...
4. Quid d'un Dubreuil qui s'apparente à une épine dans le pied, intérêts partagés, valeur en tant que membre ?  
(*Ndlr* : [le Groupe Dubreuil](#), qui est aussi distributeur Autodistribution, est aussi distributeur Peugeot et aurait servi d'exemple à la stratégie équipementière de PSA Aftermarket)
5. Autodistribution me semble être le groupement le plus en phase avec la réalité du terrain et des mouvances de marché (en tout cas le mieux armé tant en interne que sur le terrain). En revanche, comment Autodistribution compte-t-elle agir face à la vague des constructeurs qui certes ne représentent pas pour le moment une menace "chiffre" sur le terrain, mais plus une menace opérationnelle ?
6. On s'interroge beaucoup sur la stratégie de PSA en matière de distribution multimarque et équipementière. Mais n'oublie-t-on pas une compétence particulièrement utile à la réussite de sa stratégie, à savoir sa compétence de constructeur en matière d'animation de réseaux de réparation ?
7. Comment percevez-vous la stratégie PSA avec l'offre Distrigo ? Comment allez-vous répliquer à son offre équipementiers ? Pourquoi ne pas proposer vous-même via CORA de la pièce d'origine PSA ?
8. Quand la vente de pièces en ligne est arrivée, la distribution traditionnelle a mal réagi et s'est parfois révoltée contre les équipementiers qui favorisaient ce nouveau canal. PSA arrive, 3 équipementiers majeurs sont déjà stockés sur Vesoul et d'autres vont rapidement les rejoindre. Quelle est votre position vis-à-vis de vos équipementiers fournisseurs ? Pourrez-vous de toute façon réagir s'ils sont contraints de favoriser PSA par rapport à vous en termes de prix et/ou de marges ?
9. PSA Aftermarket s'est lancé dans la distribution de pièces multimarque. Quelle est votre analyse en la matière ? PSA peut-il réussir ? S'y prend-il bien ? Les autres constructeurs vont-ils suivre cet exemple ? En résumé, la distribution indépendante de pièces peut-elle résister si les constructeurs se lancent, avec leurs moyens colossaux, sur votre marché ?

## Pièces de réemploi

1. Le groupe Autodistribution s'intéresse-t-il à la pièce de réemploi et à la déconstruction automobile ? Le modèle d'Alliance Automotive Group ([Préférence Recyclage](#)) fera-t-il école chez vous ?
2. Suite au décret 2016-703 du 30 mai 2016 relatif à l'utilisation de pièces de rechange automobiles issues de l'économie circulaire à la place de pièces neuves, qui rentre en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 2017, nous savons que cela concerne les pièces issues des véhicules hors d'usage, mais aussi les pièces "échange standard". Je voudrais savoir comment vous allez répondre à cette loi et à ce décret ? Comment allez-vous valoriser les pièces échange standard ? Et surtout, privilégiez-vous les circuits courts, c'est-à-dire le "fabriqué en France" ?

### Stratégies Autodistribution

1. Comment imaginez-vous la distribution de pièces en 2030 ?
2. LKQ vient de confier à Rhiag la coordination de ses achats. C'est évidemment un pas de plus, peut-être décisif, vers une consolidation Européenne des achats. Qu'en pensez-vous ?
3. La "financiarisation" du métier (cf Bain Capital ou Blackstone) semble inéluctable. Au delà de la rentabilité, elle exige une forte réactivité. Comment pouvez-vous la concilier avec la culture du dialogue et du compromis qui a fait le succès de votre gouvernance depuis votre arrivée à l'Autodistribution ?
4. Vous qui êtes à la tête de l'un des deux plus gros groupes de distribution de pièces détachées automobiles en France, comment voyez-vous l'avenir des distributeurs indépendants ?
5. Quelle est d'après vous l'évolution du marché français par rapport au reste du monde ?
6. Vous avez annoncé l'expérience [Autodistribution Proxi](#) en 2015. Où en êtes-vous aujourd'hui ? L'expérience est-elle concluante ?
7. Vous avez lancé l'an dernier un concept innovant de "web to store" en région parisienne (Ndlr : Autodistribution Proxi). Où en êtes-vous ?
8. Pourquoi Autodistribution ne vend pas la pièce en ligne ? En utilisant le système Click et Collect, comme pour Darty par exemple.
9. Vous avez réussi le redressement avec Towerbrook, brillamment réussi la mutation Bain Capital. La prochaine étape, ne serait-ce pas une introduction en Bourse ? Ou la revente à un constructeur ?
10. Si l'on en croit la littérature d'ADI, «*le chiffre d'affaires annuel combiné de PartsPoint et d'AD Benelux tourne autour de 205 millions d'euros*». Comment organisez-vous la compatibilité entre Doyen et AD Benelux ?
11. Quand rachetez-vous PartsPoint en Hollande ? Pouvez-vous l'éviter ?
12. Les plateformes de Doyen présentant un maillage territorial très proche de celles d'ACR, allez-vous devoir procéder à une logique rationalisation ?
13. Beaucoup de franchisés API sont d'anciens employés d'Autodistribution, ce qui posait des problèmes sur le terrain. Comment se sont passées les retrouvailles ? Plus sérieusement,

- comment jugez-vous ce statut de franchisé et ce mode de distribution "light" ?
14. Au sein de notre entreprise ( membre du réseau API ) nous effectuons tous les jours un travail de fourmis ( sans nous pas de vous ) mais nous manquons cruellement de soutien et surtout de considération. Pensez-vous qu'à l'avenir cela changera ( c.a.d que le côté "humain" reprendra sa juste place ) ou bien risquons-nous d'être encore plus dilués dans la masse des anonymes et par là devenir totalement insignifiants ?
  15. Quelle est votre vision d'Autodistribution International, au sein de laquelle AD France pèse de plus en plus et qui semble avoir du mal à trouver son chemin face à de nouveaux entrants dynamiques comme Nexus ?
  16. Qu'est-ce qu'Autodistribution international apporte à Autodistribution France ?
  17. Quels avantages concurrentiels votre nouvelle plateforme logistique va-t-elle apporter aux distributeurs comme aux réparateurs par rapport à Logisteo ? Plus généralement, quelle marge de progression a encore, en termes de logistique comme de prix, le circuit long que vous représentez ?
  18. Avez-vous des plans d'expansion sur la région des Balkans, en particulier la Croatie ?
  19. Ne vous sentez-vous pas très en retard à l'internationalisation par rapport notamment à Alliance/Groupauto ? N'est-ce pas là le talon d'Achille d'Autodistribution face à des géants en formation comme [AAG](#) ou [LKO](#) ?
  20. Je voudrais connaître la volonté du groupe et son objectif sur la scène européenne à court ou moyen termes.
  21. De nombreux États (Suède, Norvège, Allemagne... ) s'orientent de plus en plus vers une automobile n'utilisant plus de carburant fossile ; d'autres constructeurs, forts de leur expérience, proposent déjà des véhicules hybrides ou électriques avec une large gamme de choix (Toyota, BMW...) et quasiment plus de véhicule "classique". A l'instar de la ville de Paris qui interdit les anciens diesels, la France viendra aussi à orienter sa politique vers une auto plus "verte". Comment se positionne Autodistribution face ce changement structurel du monde automobile ? Pouvez-vous nous donner quelques exemples d'action déjà en place répondant à cette évolution ?

## Assureurs

1. Axa a créé la centrale d'achat Alpha Scale. Un assureur veut faire le même métier que vous. A votre avis, s'agit-il d'une expérience aventureuse ou annonciatrice, à la façon de PSA Aftermarket qui est probablement la première ligne d'autres stratégies constructeurs similaires, d'une plus vaste offensive des assureurs en matière d'achat de pièces ?
2. Si je ne me trompe pas, vous avez été le seul président de groupement et animateur de réseau de carrosserie à dénoncer officiellement le "modèle [Nobilas](#)" et plus généralement, les excès de certaines plateformes de gestion de sinistres. Un autre groupement, lui, travaille avec Nobilas/AXA. N'avez-vous pas fait le mauvais choix, notamment vis-à-vis d'un assureur puissant comme AXA ? (*Ndlr : Axa est l'actionnaire de Nobilas*)

## Digital & pièces en ligne

1. Les constructeurs misent tout sur le véhicule connecté pour le consommateur comme pour ses propres ateliers. Que pensez-vous de ce danger inédit pour les indépendants ? Peuvent-ils seulement résister et si oui, comment ?
2. “Click & collect”, “buy & fit”, vente de pièces en ligne... Quand on s'appelle Autodistribution, ne faut-il pas s'approprier ce que de toute façon le marché de la vente en ligne comme les attentes consommateurs demandent ? Pourquoi laisser cette évolution de marché aux centres auto et aux pure players ? Par peur du conservatisme des distributeurs et des réseaux ?
3. Quid du grand discours face à [Oscaro](#) alors qu'Autodistribution en est certainement à ce jour l'un des principaux fournisseurs, pour ne pas dire le premier ?
4. Autodistribution a été par le passé le défenseur de la distribution traditionnelle face aux attaques des acteurs internet. Depuis le rachat d'[ACR](#) qui fournit ces mêmes acteurs, quelle est maintenant la position d'Autodistribution envers ce canal de distribution qui continue de détruire le travail et la valeur des distributeurs ?
5. Vous avez racheté Doyen, vous aviez déjà ACR. Vous êtes donc un fournisseur d'Oscaro majeur pour environ 55 M€. N'êtes-vous pas inquiet quand Oscaro déploie [sa propre plateforme d'approvisionnement](#) ?
6. Comment voyez-vous l'évolution de l'environnement de la rechange et de la réparation automobile au regard de la transformation digitale ? Habitude de consommation ? Habitude de travail des professionnels ?
7. Vous qui souhaitez lutter contre Oscaro & Co, il apparaît que certains de vos sites les livrent avec des accords tripartites avec certains équipementiers, ce qui évite à ces derniers d'être visibles directement (exemple de Bosch avec AD Dhenin). Quelle est votre position à ce sujet ?

## Réparateurs & Réseaux

1. Comment imaginez-vous le garage de 2030 ?
2. Une internationalisation d'Autodistribution plus forte (notamment en Europe) ne permettrait-elle pas un développement plus fort, notamment en termes de développement d'outils marketing et de notoriété pour les réseaux AD ?
3. Vous semblez parier tout sur AD. N'oubliez-vous pas Auto Primo ?
4. Aux derniers Grands Prix des réseaux, l'enseigne AD a certes gagné le grand prix de la digitalisation et celui de la dynamique de recrutement, mais elle ne réussit pas à monter sur la première marche du podium général face à un Precisium qui la truste depuis plusieurs

années alors que, de l'avis général de beaucoup de professionnels, AD déploie des efforts constants dans tous les compartiments de la vie d'un réseau. Comment expliquez-vous ce décalage qui semble d'ailleurs aussi pénaliser d'autres réseaux très denses comme ceux des constructeurs ? Ces Grands Prix sont-ils vraiment adaptés aux gros réseaux et si oui, comment expliquez-vous le désamour relatif des adhérents des grands réseaux ?

5. Quelle est la vision de Mr Antiglio sur cette profonde mais sournoise mutation de son réseau de garages indépendants en garages totalement "dépendants" assurant ainsi une forte croissance de son CA généré par des "royalties" sur les services apportés et non plus par la vente de pièces détachées [...], le tout sous prétexte d'évoluer dans un soi-disant monde moderne, digital et agressif ? En clair, n'allons-nous pas un jour reprocher au réseau AD la mainmise globale que l'on reproche aux constructeurs sur leurs réseaux de distributeurs ? Merci pour la réponse qui, je l'espère, sera sans "langue de bois".

**NdlR :** d'autres questions plus personnelles évoquent des difficultés ressenties dans le cadre du déploiement des DMS dans le réseau AD et inévitablement, des ressentiments liés à des résiliations. Comme indiqué précédemment, nous aborderons ces questions sous l'angle général avec Stéphane Antiglio.

#### **Divers**

1. Comment fait-on pour avoir une réponse de votre part ? Merci...

**NdlR :** Ça, c'est très facile : si vous désirez être contacté, dites-le nous expressément et surtout... identifiez-vous et laissez vos coordonnées dans le questionnaire en ligne afin que l'on puisse revenir vers vous. Ce que l'auteur de cette question... n'a pas fait, hélas pour lui ! Il n'est pas trop tard, comme il est d'ailleurs encore temps de poser vos questions [sur ce questionnaire qui reste en ligne](#) jusqu'au 22 novembre à midi !

---

© Apres-Vente-Auto.com © Reproduction interdite