

## Autodistribution finalise le rachat de Doyen !

mardi, 21 juin 2016

**194 millions d'euros en 2015 (plus de 200 ambitionnés cette année) : le conséquent chiffre d'affaires de Doyen Auto Corporate va s'ajouter prochainement aux 1 430 millions déjà réalisés par Autodistribution. Le groupement français vient en effet d'entrer en négociation exclusive avec le distributeur belge en vue d'acquérir 100% de son capital...**



*C'est donc finalement Autodistribution qui rachète le groupe Doyen et ses 200 millions d'euros de CA réalisés en France, Belgique, Luxembourg et Pays-Bas...*

Nos lecteurs attentifs l'avaient compris depuis de longs mois : la vente de [Doyen](#) était dans l'air. Une longue période durant laquelle plusieurs prétendants se sont semble-t-il croisés et succédés, dont Groupauto comme nous le révélions déjà en marge d'Equip Auto dernier. Nous avons alors suscité une violente colère du distributeur belge que notre prudent conditionnel d'alors n'avait guère adouci. Mais [malgré le très sec démenti que nous avons alors bien volontiers relayé](#) sans pour autant y croire vraiment, la rumeur d'une cession de Doyen a depuis perduré et enflé. Jusqu'à convoquer régulièrement l'ombre de l'ogre LKQ [que le marché sait gourmand de ce genre d'acquisition](#). Et même celle de PSA, éventualité aussi spectaculaire que pourtant improbable. On ne prête qu'aux (très) riches...

En février dernier, la course aux hypothèses était relancée par [le départ aussi inattendu qu'énigmatique de Franck Millet](#), l'emblématique DG de Doyen. D'autant que l'état-major du distributeur belge avait alors maladroitement voulu [commenter ce divorce auprès de la presse](#) ? quand le silence est habituellement de rigueur en pareil cas? en s'empressant de le justifier par d'intrigantes «*raisons de divergences quant à la vision stratégique du groupe*»...

Ces dernières semaines, la rumeur s'était finalement posée sur Autodistribution qui s'attachait depuis, avec une louable et légitime constance, à la démentir tous azimuts malgré la convergence croissante de sources dites, selon l'usage, "concordantes et bien informées". Elles avaient pourtant bel et bien raison :

le projet de rapprochement était en cours et il est donc aujourd'hui validé et positivement accueilli par les CE respectifs, à l'unanimité. Doyen le bien nommé (l'entreprise date de 1922) s'apprête à rejoindre Autodistribution. Il restera bien sûr à attendre quelques semaines, quelques mois au plus, avant que les négociations exclusives ne confirment officiellement la transaction et bien sûr, avant le nécessaire accord des autorités de la concurrence. Mais ce ne sera évidemment qu'une formalité...

### France et international : coup double avec Doyen

La vertu du rachat est évidente côté Autodistribution : l'opération concrétise joliment les projets de croissance européenne annoncés depuis longtemps par Stéphane Antiglio, le président du groupement. En octobre 2015, alors [qu'il commentait officiellement la reprise d'Autodistribution par Bain Capital](#), il lâchait cette phrase : «*Nous avons encore beaucoup à faire sur le marché français, même si nous n'excluons pas de regarder ce qui se passe à l'international*».

France et International ? En rachetant Doyen, Autodistribution ne pouvait mieux concrétiser ces deux ambitions. Le groupement prend pied au "Belux" (Belgique+Luxembourg) et aux Pays-Bas où Doyen réalisait respectivement 58 et 19 millions d'euros de CA en 2015 (61 et 22 ambitionnés cette année). Il se renforce aussi très conséquemment en France, qui pèse pour plus de 50% de l'activité du distributeur belge avec 95 millions en 2015 (105 annoncés pour 2016).

### Un joyau logistique et commercial



*Le site logistique de Seneffe (Belgique)*

Côté logistique qui est le point fort de Doyen, Autodistribution va hériter de 6 entrepôts (plus de 56 000 m<sup>2</sup> de stockage au total, dont 19 000 m<sup>2</sup> en France et le très moderne site logistique de Seneffe en Belgique), «*capables de proposer en permanence plus de 80 000 références différentes avec un taux de service de 97,5%*», s'enorgueillit le site du distributeur belge. Le schéma logistique de ce dernier étant réputé plutôt bien optimisé et proportionné à ses propres débouchés, cet ensemble complétera les [30 000 m<sup>2</sup> du nouveau Logisteco actuellement en chantier](#) et les surfaces cumulées des 9 implantations d'ACR Group et de Cora. Autodistribution s'apprête à devenir ainsi la seule force capable d'aligner, sur le front de la rechange auto, une armada logistique inégalée d'environ... 130 000 m<sup>2</sup> !

Côté commerce, la centrale d'Arcueil met aussi la main sur un portefeuille de près de 1 400 clients-réparateurs animés notamment par les distributeurs API (presque 150 points de vente dans les 4 pays couverts, dont plus de 50 en France). Un réseau API d'autant plus "captif" et discipliné qu'il constitue à ce jour la seule expérience de distributeurs franchisés dans l'univers de la rechange dite "traditionnelle". Un

réseau API qui draine aussi l'enseigne de réparateurs multimarque "123 AutoService" et ses quelque 250 ateliers répartis par moitié entre la France et la Belgique (800 en comptant l'autre enseigne "Requal"). Un réseau API enfin qui a suscité quelques vives tensions avec le réseau Autodistribution en y débauchant ici et là des candidats à la franchise entrepreneuriale et dans leur sillage, quelques bons clients.

Que ces additions, ces énumérations et ces quelques vaines querelles de voisinage entre API et distributeurs Autodistribution ne méprennent personne : les complémentarités entre les deux groupes sont porteuses de promesses . Et Autodistribution, même dopée par le chéquier et les désirs de valorisation de Bain Capital, n'a pas l'habitude de traiter ses acquisitions en proies que l'on débite et dévore, mais plutôt en beaux partis que l'on épouse et améliore. Cora est restée Cora pour croître et embellir, depuis 11 ans que ce joyau appartient au groupe ; [depuis son rachat en 2014](#), ACR Group demeure ACR Group, fort de ses spécificités logistiques complémentaires. Des paramètres qui, en partie au moins, ont certainement pu conduire le courtisé Doyen à préférer Autodistribution.

Sur le papier au moins, Autodistribution réussit là un joli coup qui confirme le vent de concentration soufflant sur la rechange européenne. Même si elle réfute systématiquement toute course égotique au chiffre, l'entreprise reprend tout de même le titre enviable de champion de la distribution française que lui disputait le "groupement de groupements" Groupauto. En se retrouvant ainsi à la tête d'un CA cumulé de plus de 1,6 milliard d'euros, Autodistribution redevient l'indiscutable premier distributeur de pièces en France en rattrapant de belle façon son retard pris sur sa nécessaire internationalisation.

Et ce, sans pour autant faire mentir le fil rouge du «*groupement intégré*» si cher à un Stéphane Antiglio soucieux de cohérence stratégique, commerciale et logistique...



*Doyen revendique plus de 80 000 références, 200 lignes de produits pour un total de 3,2 millions de pièces disponibles.*