

Distribution de pièces: LKQ continue ses emplettes européennes...

mercredi, 16 avril 2014

Le gourmand LKQ Europe vient de consolider ses achats en Hollande en gobant 5 clients distributeurs de Stator Holding (Van Heck). LKQ continue non seulement sa croissance européenne, mais en profite aussi pour changer de modèle en intégrant ainsi verticalement son réseau de distribution...



Le groupe LKQ Corporation vient de franchir le cap des 5 milliards de dollars en 2013. L'Europe (ci-dessus, implantations en Grande-Bretagne et en Hollande) pèse déjà 28% des 4,35 milliards qui concernent les «Pièces et services»...

Nous vous parlions dès l'an dernier de l'américain LKQ et de ses ambitions européennes, via l'Angleterre où il posait ses premières valises en acquérant ECP (Euro Car Parts) puis aux Pays-Bas où, en s'achetant Van Heck en 2013, il confirmait son appétit continental (voir [nos articles sur le sujet](#)). Loin de se démentir, celui-ci est maintenant confirmé par l'annonce, mardi dernier, du prochain rachat de 5 des clients distributeurs de Sator Holding BV (mieux connu sous le nom de... Van Heck). Il s'agit de Rijsbergen Holding B.V., Pala Holding, B.V., Primaparts Automaterialen B.V., BOAC Automotive B.V. et VEAM B.V.

+130 millions d'euros...

Le CA cumulé de ces 5 distributeurs, net des échanges avec Sator, est estimé à la coquette somme d'environ 130 M€. Les transactions, soumises à l'approbation de l'équivalent néerlandais de l'Autorité de la Concurrence, devraient être finalisées avant la fin du 3ème trimestre.

Selon toute probabilité, elles le seront : il y a peu de chances que ces acquisitions débouchent sur une quelconque position dominante locale, une fois pris en compte l'ensemble des acteurs de la pièce de rechange, constructeurs automobiles compris...

... et l'intégration verticale en prime

On assiste bien sûr à une jolie opération de croissance comme seul LKQ sait en prodiguer depuis quelque temps ; mais on constate également un changement de modèle par rapport à l'historique Van Heck. LKQ intègre verticalement son propre réseau de distribution et c'est somme toute logique : le modèle qui a fait ses preuves en Angleterre avec ECP, le premier rachat européen de LKQ, est dupliqué.

Voilà donc cette stratégie désormais étendue aux Pays-Bas, où LKQ avait également racheté le challenger de Sator, Kühne Automotive.

La ruée vers (l'Europe de) l'or...

Comment va maintenant avancer LKQ en Europe ? A marche forcée, probablement. A en croire le titre de ce document de LKQ Corporation présenté ce mois-ci aux investisseurs (les anglophones peuvent télécharger le document intégral [en cliquant ici](#)), l'entreprise de Chicago dispose maintenant de sa «plateforme stratégique pour l'expansion européenne». En même temps que le groupe vient de franchir le cap des 5 milliards de dollars en 2013, l'Europe pèse déjà 28% des 4,35 milliards qui concernent les «Pièces et services»...

Un document dans lequel LKQ Corporation salive visiblement en évoquant les 115 milliards de dollars que pèse le marché européen de la pièce de rechange et les plus de 250 millions de véhicules qui roulent sur notre vieux continent. LKQ se félicite de trouver chez nous un «haut niveau d'acceptation pour les pièces de rechange alternatives» à celles des constructeurs et «la faible pénétration (synonyme de potentiel) des pièces de carrosserie indépendantes».

Une évidente certitude s'impose donc : on n'a pas fini d'entendre parler de LKQ Europe... qui n'a pas fini d'être courtoisé.