

Europe de la pièce : après LKQ, le canadien Uni-Select débarque !

vendredi, 02 juin 2017

Le québécois Uni-Select, leader de la distribution de pièces au Canada, vient de s'offrir les 303,5 millions d'euros de chiffre d'affaires du N°2 britannique Parts Alliance. Après LKQ, un nouvel acteur nord-américain est-il en train de débarquer dans l'Europe de la rechange ?



Le canadien Uni-Select, qui vient de racheter le N°2 au Royaume-Uni, est-il un géant européen de la distribution de pièces en devenir ?

Décidément, l'Europe de la distribution de pièces doit de plus en plus compter avec de puissants acteurs extérieurs. A ce titre, vous connaissiez déjà très bien [l'américain LKQ](#), qui est devenu en quelques années le plus gros distributeur européen de pièces par une boulimie de rachats successifs. Vous allez maintenant découvrir [Uni-Select](#), son homologue canadien. Depuis son Québec natal, il vient d'acheter le second distributeur anglais, à savoir Parts Alliance et ses 264,9 millions de livres sterling de chiffre d'affaires, soit 303,5 millions d'euros.

Parts Alliance, par ailleurs membre de Nexus International, touche probablement là les dividendes de sa récente et rapide croissance qui s'est traduite par 10 acquisitions depuis 2012. Gaël Escribe, directeur général de Nexus, [a d'ailleurs salué le rachat de son adhérent](#) comme une preuve supplémentaire de la globalisation galopante du marché de la rechange automobile...

LKQ et Uni-Select : même stratégie ?

Aussi méconnu en Europe que l'était LKQ avant 2011, Uni-Select n'est pourtant pas un débutant. Créé en 1968, il s'agit d'un "super-distributeur" qui emploie 3 000 personnes en Amérique du Nord. Fort de 14 centres de distribution et de plus de 270 magasins, le distributeur couvre le Canada et 33 états américains

où il alimente 1 100 distributeurs-stockistes.

Il y a d'ailleurs un premier point commun entre [le débarquement de LKQ en 2011](#) et celui d'Uni-Select aujourd'hui : tous deux commencent leur épopée européenne par une tête de pont outre-Manche. LKQ avait racheté [ECP](#), le N°1 de la distribution de pièces en Grande-Bretagne (138 points de ventes en propre, 2 000 véhicules de livraison et plus de 6 000 employés lors du rachat fin 2011). Uni-Select duplique cette stratégie, puisqu'il vient de gober le N°2 anglais et ses 7% du marché de la rechange outre-Manche, fort de 38 filiales, 161 magasins adhérents, 23 000 clients et 2 900 salariés.

Autre similitude : comme LKQ en son temps, le Québécois paie cher sa base européenne. [Dans son communiqué](#), Uni-Select confesse avoir ainsi acheté Parts Alliance pour 205 millions de livres (presque 235 millions d'euros), soit 9,7 fois le résultat annuel estimé à 21 millions de livres (24 millions d'euros). Une belle somme, même si le record du plus gros chèque reste à LKQ. En 2011, l'américain s'offrait ECP pour 261 millions d'euros (225 millions de livres), soit... 14 fois le résultat annuel de 2010. Sans oublier les 64 millions d'euros de «bonus» complémentaire, conditionnés à l'atteinte d'objectifs en 2013 et 2014...

Uni-Select s'étendra-t-il en Europe ?

Quelles sont les ambitions du distributeur canadien, même si le communiqué d'Uni-Select se contente d'annoncer sa satisfaction d'avoir ainsi investi le Royaume-Uni, 4^{ème} marché de la rechange indépendante en Europe que le Québécois estime à 4,1 milliards de livres (4,7 milliards d'euros) ? Rien n'interdit en effet de penser que Parts Alliance veuille ainsi partir à l'assaut des marchés européens avec le même appétit que LKQ. Ce dernier n'a effectivement guère chômé depuis 2011. Après ECP, il avait repris Sator Holding, leader de la distribution au Benelux et propriétaire de Van Heck, puis [l'italien Rhiag](#), une belle part du capital du scandinave [Mekonomen](#), [Andrew Page](#) en Angleterre avant de repartir au Benelux [s'offrir 4 des plus puissants membres](#) du groupement Carparts Corporation. Tout récemment, il achetait [AD Polska](#) via sa filiale Rhiag...

Certes, le couple Uni-Select/Parts Alliance se garde bien de toute ambition paneuropéenne affichée. Mais au vu de la trajectoire de LKQ, voir Uni-Select traverser l'Atlantique pour se contenter de la Grande-Bretagne semble quand même peu probable.

Si donc Uni-Select a envie de marcher sur les traces de LKQ, cela nous promet encore un paquet d'articles sur la concentration de la distribution de pièces en Europe...



© Apres-Vente-Auto.com © Reproduction interdite