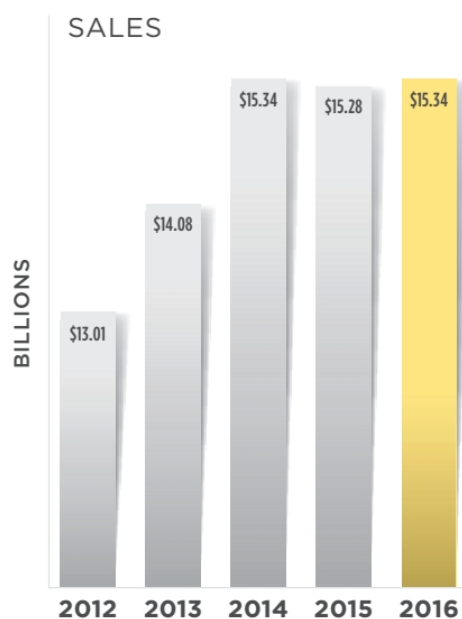


Genuine Parts Company (GPC) : "l'Européen"

vendredi, 05 janvier 2018

3^{ème} et dernière partie de notre série d'articles sur LKQ et Genuine Parts Company (GPC), les nouveaux rois de l'Europe de la distribution indépendante. Où l'on découvre que GPC, le géant américain de la distribution qui vient juste de découvrir notre continent en rachetant Alliance Automotive Group, est culturellement bien plus proche des acteurs européens que ne l'est LKQ Corporation pourtant présent ici depuis 6 ans...

Ventes par activités et par zones géographiques de GPC (Source : Genuine Parts Company, [cliquez sur](#)



[l'image pour l'agrandir](#))

Évolution du CA mondial de GPC

entre 2012 et 2016 en Mds de dollars, soit 13,1 Mds d'euros en 2016. En 2017, il atteint au moins 14,8 Mds d'euros depuis la reprise d'AAG. (Source : Genuine Parts Company, [cliquez sur l'image pour l'agrandir](#))

Fondé en 1928 à Atlanta, Genuine Parts Company (GPC) est un authentique géant de la distribution. Et probablement le plus grand de tous ceux qui exercent leur activité sur le territoire de l'après-vente-automobile. A en croire en effet le graphique ci-contre, il atteignait en 2016 13,1 milliards d'euros de chiffre d'affaires dans le monde. [Sur son site](#), il revendique «des dizaines de milliers de clients livrés depuis 2 650 sites pour environ 39 600 collaborateurs».

GPC n'est pas que dans l'auto

Et encore était-ce avant [le rachat d'Alliance Automotive Group](#) (AAG). Fort de l'ajout du 1,7 Md d'euros de CA du distributeur français, GPC culmine maintenant à au moins 14,8 milliards d'euros, dont 8,7 Mds réalisés dans la distribution des pièces auto.

Certes, dans le seul domaine de la rechange automobile, LKQ Corporation le dépasse encore d'un petit

milliard d'euros. L'entreprise de Chicago affiche en effet 9,7 Mds d'euros planétaires, exclusivement réalisés dans la pièce neuve ou d'occasion et dans les accessoires auto. Mais Il s'agit là de 100% du périmètre de LKQ, quand GPC ajoute encore plus de 6 milliards d'euros supplémentaires réalisés dans l'industrie (avec [Motion Industries](#)) et dans la fourniture électrique (avec [EIS](#)). Il s'est même diversifié dans la fourniture de bureau (pour 13% avec [S.P. Richards](#)).

Un mix d'activités semblable aux distributeurs européens

Et c'est en celà que GPC, totalement étranger et inconnu en Europe avant la récente reprise d'AAG, apparaît bien plus européen que ce LKQ installé depuis pourtant plus de 6 ans de ce côté-ci de l'Atlantique. Car le mix des activités de GPC ressemble assez à celui des bons vieux distributeurs de chez nous, souvent présents eux aussi dans l'industrie, historiquement au moins. Contrairement encore à LKQ ?cet ex-casseur [qui s'est fait "piécard" à marche forcée depuis 2003 seulement](#)?, GPC est tout aussi culturellement proche pour être depuis toujours dans le commerce de gros.

Autres différences entre les deux prédateurs américains : si GPC vient seulement de commencer sa campagne européenne d'acquisitions, c'est par la France qu'il a débarqué ; LKQ, en bon anglo-saxon, arrivait en 2011 en Europe via l'Angleterre [en rachetant ECP](#). GPC, lui, n'était déjà plus strictement nord-américain lorsqu'il arrivait en France. Dans une activité ou une autre, il était déjà présent en Australie, en Nouvelle-Zélande, en Asie (Chine) et même, certes symboliquement, au Mexique, à Puerto Rico et en République Dominicaine.

GPC, géant réellement mondial

Il lui manquait évidemment l'Europe, [dont les volumes et la rentabilité avaient déjà attiré LKQ](#). Le voilà donc maintenant en France, mais aussi dans les autres principaux pays conquis préalablement par Alliance que sont l'Allemagne, le Royaume-Uni et depuis peu, la Pologne depuis [sa prise de contrôle majoritaire de Groupauto Polska](#). Contrairement à LKQ qui se contente encore des deux seuls côtés de l'Atlantique Nord, GPC est donc réellement mondial puisque maintenant présent sur les 5 continents, au moins indirectement grâce aux adhérents de Groupauto International dont il est devenu membre de droit en rachetant AAG.

L'acquisition d'Alliance Automotive Group n'est bien sûr que le premier pas de sa campagne européenne. A en croire [les confidences faites sur Equip Auto](#) par Jean-Jacques Lafont, président d'AAG et par Thomas Gallagher, président du conseil d'administration de GPC, AAG constitue une tête de pont qui va maintenant piloter, voire même incarner, la stratégie de croissance du groupe américain en Europe.

Puissance de feu

A ce dernier titre et vu le prix consenti pour racheter le distributeur français (un an de chiffre d'affaires !), GPC a encore au moins ce point commun avec son homologue américain : il est prêt à payer le prix fort pour acquérir des champions européens au nez et à la barbe des autres acteurs du vieux continent incapables de proposer d'aussi alléchantes offres.

Du moins, tant qu'Autodis Group n'aura pas réalisé [son entrée en Bourse espérée courant 2018](#), en se dotant ainsi des mêmes armes financières que LKQ et GPC sont pour l'heure les seuls à pouvoir utiliser...

Tous les articles de ce dossier...

- [1^{ère} partie : L'ère des «prédateurs-distributaires»](#)
- [2^{ème} partie : LKQ, le “Velociraptor” de la pièce](#)
- [3^{ème} et dernière partie : GPC, “l'européen”](#)

© Apres-Vente-Auto.com © Reproduction interdite