

## Autodistribution Talbot : denses 24h Chrono sur Equip Auto 2019

jeudi, 24 octobre 2019

Autodistribution Talbot, fort d'une délégation de 630 réparateurs clients et 40 collaborateurs, a consacré 24 heures pleines à une venue festive sur Equip Auto. Une visite aussi réussie que dense (et même très "danse" au Paradis Latin) qui, pour le distributeur, est une preuve supplémentaire que le salon est à la fois utile et incontournable...



De

gauche à droite sur la scène du Paradis Latin: Philippe Baudin, président d'Equip Auto et directeur Schaeffler Aftermarket France et Benelux; Pierre-Olivier Talbot, directeur général d'Autodistribution Talbot et Thierry Talbot, président du distributeur.

Pour la 16<sup>ème</sup> fois, Autodistribution Talbot emmenait ses clients sur Equip Auto. Le samedi matin aux aurores, une flottille de 12 bus quittait les points de vente du distributeur charentais pour rallier la capitale. 670 personnes, dont 630 réparateurs et 40 collaborateurs de l'entreprise, déferlaient ainsi sur Equip Auto. «*Nous sommes chaque fois plus nombreux*, se félicite Pierre-Olivier Talbot, directeur général de l'entreprise ; *en 2017, nous étions 630...*». Pas question évidemment de faire moins, l'année même où le distributeur fête ses 65 ans d'existence...

Une sacrée journée, avec bien sûr pour point d'encrage le stand Autodistribution, ses 900 m<sup>2</sup> d'exposition et ses 200 m<sup>2</sup> déportés dédiés à l'accueil de ses visiteurs. Pour Pierre-Olivier Talbot, c'est loin d'être une simple obligation. «*Nous venons parce que nous sommes fiers d'appartenir à cette enseigne, qui sait*

*mieux que toute autre accompagner ses distributeurs et ses réparateurs en leur apportant à la fois la vision et les services qui permettent d'affronter au mieux les défis immédiats et les challenges de demain».*

#### **Un salon national plus fort qu'un salon régional**

Les réparateurs ont donc évidemment suivi les animations et les démonstrations organisées par Autodistribution et rencontré les fournisseurs de la centrale et du distributeur présents sur Equip Auto. L'occasion pour Pierre-Olivier Talbot de saluer le nouveau dispositif du salon : *«Avoir réorganisé les flux et parallèlement installé le très attractif équipement de garage dans le hall 3, ont été deux très bonnes initiatives. Quel que soit le hall, la fréquentation s'est visiblement très harmonieusement répartie !»*. Il souligne aussi le changement d'ambiance sur les stands équipementiers, dont il remarque le nombre d'animations qui les réconcilient avec les visiteurs-réparateurs...

Pour Autodistribution Talbot, qui joue à plein la clientèle BtoB, (voir encadré ci-dessous), pas de doute : s'il est un événement qu'il doit faire partager à tous ses clients, c'est bien Equip Auto. Il le fait avec d'autant plus de détermination qu'il considère le salon comme central.

#### **Apporter une vision à 360°**

D'ailleurs, il se refuse à organiser ses propres salons de distributeur. *«Nous considérons que nous devons pouvoir mobiliser toutes nos forces pour profiter pleinement de l'effet Equip Auto. C'est là que les réparateurs peuvent comprendre les tendances d'avenir. C'est là qu'ils peuvent mettre leurs futurs investissements en perspective d'une offre complète et variée. Pour nous, Equip Auto n'est pas seulement le salon de la filière : c'est un acte fort de compréhension de notre environnement, c'est même une fantastique et festive session de formation que nous tenons à partager avec tout le tissu de l'entretien-réparation de notre région».*

Car P.-O. Talbot en est certain : les réparateurs ne montent plus à Equip Auto pour acheter, ne serait-ce que parce que les montants des investissements sont de plus en plus élevés. Mais en revanche, c'est là et seulement là qu'ils peuvent se faire une idée précise de l'offre et surtout, de celle qui est la mieux adaptée à leurs besoins. *«Quel meilleur endroit pour avoir par exemple une vision globale des appareils de calibration ADAS ?»*, argumente-t-il ; *aucun salon régional n'offrira jamais une telle vision à 360°*.

#### **7 655 € remis au Téléthon**



*De G. à Dr. Ph. Baudin, président d'Equip Auto; Thierry Talbot, Pdt d'Autodistribution Talbot; Xavier Nissan, directeur de recherche AFM-Téléthon; Julie Repolt, coordinatrice Charentes du Téléthon; Iris Mittenaere, Miss France et Univers 2016; Pierre-Olivier Talbot, DG de l'entreprise éponyme (cliquez sur l'image pour l'agrandir).*

Un conviction qu'a dû accueillir avec plaisir le président d'Equip Auto, lui qui conduit la profonde réforme du salon pour en faire le lieu de rassemblement incontournable de l'après-vente. Philippe Baudin a en effet honoré l'invitation de Pierre-Olivier et de Thierry Talbot, président du groupe de distribution, à la soirée organisée au Paradis Latin. C'est là que l'ensemble de la grande "troupe Talbot" se retrouvait le soir même pour clore leur journée de Salon.

L'occasion idéale pour remettre, sur scène, un chèque de 7 655 € au Téléthon. La somme a été collectée dans le cadre d'une opération montée avec Philips et dédiée à l'association. Ainsi, 10% du chiffre d'affaires réalisé par une journée de vente de lampes de l'équipementier étaient dédiés à la recherche contre les maladies génétiques.

Et là encore, Talbot a fait les choses en grand : pour pleinement remercier l'engagement de ses forces de vente et des réparateurs, il a réussi à décrocher la présence d'Iris Mittenaere, la Française Miss France et Miss Univers de 2016. En bousculant pour l'occasion son emploi du temps initialement consacré à TF1 et à «Danse avec les Stars», elle a ainsi joliment fait mentir le dicton. Il arrive donc que la plus belle fille du monde puisse donner encore plus qu'elle n'a déjà...

#### **Un festif tour de cadran**

La fin de la soirée, prévue à 23 heures, s'est poursuivie jusqu'à minuit. Grâce à l'amicale présence de Kamel Ouali, le célèbre chorégraphe qui a réglé le spectacle du Paradis Latin, la scène a été exceptionnellement ouverte à ceux qui souhaitaient poursuivre la soirée en dansant !

C'est à minuit que les bus se sont ébranlés pour retourner en Charentes. 4 à 5 heures plus tard, ils avaient ramené sans encombre les 670 membres comblés de la délégation Talbot. Un tour de cadran complet que personne n'a regretté : ils étaient tous autant à l'heure juste d'Autodistribution Talbot qu'à celle d'Equip Auto !

**Autodistribution Talbot : une dynamique intacte**

Autodistribution Talbot a, comme d'autres, vécu une fin d'année 2018 et un premier trimestre 2019 plutôt bousculés. S'il est une région où les perturbations des gilets jaunes ont eu un impact certain, c'est bien en Poitou-Charentes. Mais depuis mai-juin, l'activité est en hausse, souligne Pierre-Olivier Talbot, le DG du groupe de distribution. Une reprise qui est aussi celle des réparateurs, puisque l'entreprise garde son ADN BtoB, elle qui réalise par choix plus de 90% de son CA avec -et seulement avec- les pros.

Reste que les nuages de début d'année n'ont pas entamé la volonté de développement de l'entreprise. Talbot s'apprête à inaugurer le mois prochain sa nouvelle implantation de Saintes, un magasin mieux positionné que l'ancien. Dans la foulée, la même chose arrivera à La Rochelle fin janvier 2020. Deux nouveaux sites aux normes d'Autodistribution et intégrant toutes les préconisations commerciales de la centrale.

Avec ces deux nouveaux bâtiments, Autodistribution va créer 3 emplois à Saintes et 4 à La Rochelle.



*Les 670 réparateurs-clients et collaborateurs d'Autodistribution Talbot ont bénéficié d'un Paradis Latin entièrement privatisés pour clore leur venue à Equip Auto.*