

LDA – La Déconstruction Automobile Le cap des 100 est dépassé

Pas d'ingérence dans les entreprises, c'est le maître mot du réseau LDA qui vient d'accueillir son centième adhérent.

Adhérer à un groupement ou pas ? Déstocker ou gonfler les stocks ? Pièce neuve ou d'occasion ? Quel jeu jouer avec les assureurs ?

La démolition automobile est un milieu sensible, souvent à l'heure des choix. Bruno Haudiquier donne sa vision à la fois énergique et tranquille. Parti du grand ouest, le réseau LDA prend actuellement une réelle dimension nationale avec bientôt 140 points de vente.

Auto Recyclage : Au terme de 5 années, quel bilan tirez vous ?

Bruno Haudiquier : Les chiffres parlent d'eux-mêmes. Nous avançons tranquillement mais sûrement.

Nous avons franchi la barre des 100 adhérents. Très exactement, 105 entreprises adhèrent aujourd'hui à notre réseau, ce qui représente 138 points de vente. Nous avons 20 entreprises actuellement en audit avec lesquelles nous allons certainement concrétiser. Depuis 2001, notre rythme de progression porte sur 20 entreprises, ce qui représente une trentaine de points de ventes de plus chaque année.

A-R : Ces chiffres débouchent-ils sur la création d'une enseigne ?

B-H : Notre satisfaction n'est pas dans le reflet de notre image vue de l'extérieur, mais plutôt dans l'amélioration des services à la disposition de nos adhérents. Nous travaillons dans le calme et nous respectons une certaine discrétion.



Mathieu Haudiquier, commercial, Hugues Allaire et Bruno Haudiquier, dirigeants, Rémi Jacquet, directeur commercial, et Jean-Paul Pencolé, informatique.

C'est un choix. Seuls nos résultats comptent et nous motivent. Je pense que c'est également en partie grâce à cette politique que les entreprises nous rejoignent.

A-R : Quels sont les services proposés par LDA ?

B-H : Les services accessibles à nos adhérents n'ont pas varié depuis le début : les aider à être plus efficaces commercialement pour l'avenir.

Avant toute chose, j'insiste sur la liberté qui est laissée à chaque adhérent de suivre ou non nos préconisations. C'est valable aussi bien pour notre plate forme de pièces d'occasion que pour notre centrale d'achat.

A-R : Les démolisseurs estiment souvent que les valeurs de rachat des pièces « export et rénovation » sont trop basses.

B-H : Les chiffres de vente en pièces d'occasions dans les magasins des adhérents stagnent ou sont même parfois en baisse. Face à cela, LDA a une demande importante voire illimitée, non satisfaite sur le marché de l'export et de la rénovation.

Evidemment, ces pièces sont vendues moins chères mais elles sont systématiquement vendues!

Nos adhérents ont la possibilité, s'ils le souhaitent et sans exclusivité, j'insiste sur ce point, de nous fournir, en respectant des listes de demandes, des pièces issues du démontage des V.H.U.

Nous aidons à améliorer la valorisation pièces des véhicules à démonter par le biais de nos demandes. Par contre, toute la difficulté, pour être efficace est d'avoir une base de données informatique suffisamment puissante pour connaître le vrai prix d'une pièce et savoir à qui et combien il faut la vendre ou ne pas la vendre.

Lorsque vous avez 18000 références de démarreurs et alternateurs, 3000 références de moteurs, 1500 références de boîte de vitesses, soit 30000 références gérées en globalité, ce n'est pas simple. Ces pièces existent chez nos adhérents, et notre rôle est de les faire démonter, collecter et les vendre en défendant toujours les intérêts de ceux qui nous





DEMOLITION

font confiance et ainsi améliorer la valorisation des VHU. Pour enrichir notre base de données informatique, toutes les informations reçues sont traitées, croisées avec d'autres bases clients ou fournisseurs, et ceci quotidiennement. Il est impossible d'envisager l'avenir sans ce travail important et nos indicateurs nous incitent à aller dans cette direction.

A-R : Qu'apporte votre centrale d'achat pièces neuves ?

B-H : Bien évidemment, le nombre de points de vente adhérent à la Centrale LDA aide à la négociation et l'obtention de conditions intéressantes pour les pièces neuves. Cela va de soit, mais nous n'en sommes plus là.

Aujourd'hui, nous avons la chance d'avoir dans les magasins de vente de nos adhérents, des fréquentations en terme de clients qui sont impressionnantes. Ceci est lié souvent à la bonne image des entreprises, leur ancienneté, leur reconnaissance sur le marché de l'occasion. Toutefois, ces nombreux clients sont souvent mal servis en pièces neuves ou même en terme de montage, et c'est dommage.

Tout le travail de LDA dans ce domaine, est de proposer un panel de services et d'aides pour dynamiser les ventes de pièces neuves chez nos adhérents. Ces services vont de la mise en place de stocks adaptés, personnalisés, de l'aide à la présentation de produits, les tarifs conseillés, les produits liés à la communication, prospectus, affiches en passant par la mise en place de baies de montage.

De nouveaux services sont en préparation, notamment pour la formation en informatique. Nous allons finaliser un module de formation de « vendeurs

pièces neuves » adapté à nos entreprises et nous pourrions même, si l'adhérent le souhaite, donner notre avis sur les recrutements. Tout ceci est sans obligation car nous ne voulons pas imposer quoi que ce soit chez nos adhérents. Pas d'ingérence!

A-R : Quels sont vos futurs axes de travail ?

B-H : Pour compléter ce qui précède, il y aura dans nos nouveaux locaux un laboratoire informatique pour toutes ces formations. Un formateur vient d'être embauché pour renforcer notre service informatique. Par ailleurs, nous commercialisons toujours le logiciel de gestion véhicules, un logiciel de gestion commercial pour les magasins, et un tarif électronique. Ces logiciels sont très complets et nous donnent entière satisfaction. Les évolutions sont régulières.

Vous voyez, on travaille !

A-R : Vous semblez ne pas vous intéresser aux approvisionnements en véhicules ... Pourquoi ?

B-H : Aujourd'hui, toute démarche de LDA pour obtenir la distribution de véhicules ne servirait qu'à faire de la surenchère de prix... Ce serait ridicule et dangereux.

Nous pensons que le prix des véhicules est déjà trop élevé, qu'il devra baisser sinon les entreprises ne pourront pas, dans l'avenir, investir et faire face aux nouvelles contraintes environnementales.

Notre position vis à vis des fournisseurs de véhicules se limite à un rôle d'informations sur la profession.

A-R : Vous faites silence sur le dossier AXA. Cela ne vous intéresse pas ?

B-H : LDA n'a pas à intervenir dans ce genre de dossier. C'est un problème entre AXA et les entreprises qui détiennent ce



contrat.

Les volumes sont différents selon les entreprises, les dates de résiliation sont également différentes. C'est aux dirigeants des entreprises concernées de se défendre.

Personnellement, je n'ai pas ce contrat dans mon entreprise.

Que AXA veuille changer sa politique n'est pour moi pas critiquable.

Les conventions ont remplacé le système de vente par appels d'offre parce que cela ne marchait pas. Aujourd'hui, que l'on souhaite faire évoluer le système des conventions, pourquoi pas. Le fonctionnement des conventions présente beaucoup d'avantages pour les assureurs et pour les déconstructeurs. Par contre, il a un gros défaut, c'est que le prix facturé n'a rien à voir avec la valeur du bien vendu. L'équilibre financier se fait par des transferts de marge et, c'est très dangereux car on ne peut rien analyser.

Je prône personnellement depuis longtemps, dans le cadre des conventions, un taux différent pour les véhicules à revendre et les véhicules à détruire et ce, afin d'être plus proche de la valeur du bien vendu. D'autres modes d'évolutions restent évidemment possibles...

Par contre, dans le cas d'AXA, ce qui est grave, c'est que d'abord, on a oublié complètement le passé en remettant en place un système qui ne marchait pas. Ensuite, pour

reprendre une expression qui parle d'elle même, « on veut le beurre et l'argent du beurre ».

Que certains véhicules soient vendus plus chers en appels d'offre qu'en convention, c'est évident, mais dans ce cas, le prix des véhicules à détruire

doit baisser ou être cédé gratuitement selon le cas. Mais ce n'est pas prévu, ce qui est le point le plus grave.

Quand cessera-t-on de croire que nos entreprises sont des pompes à fric ?

A-R : LDA devait déménager. Vous êtes toujours dans les cartons ?

B-H : Nous venons de perdre un an et nous avons dû recommencer un projet sur une autre zone d'activités. L'existence de marnières non répertoriées ont rendu impossible la construction initialement prévue. Nous déménagerons en Juin 2007.

Notre nouveau projet se situe en bordure de l'autoroute A28, entre Neufchatel en Bray et Rouen, à Saint Saens, sur la zone du Pucheuil. ■