

## La plateforme AutoParts distribution devient Drop Pièces Autos avec l'AGRA et Sirius !



L'historique quelque peu chaotique de cette plateforme n'a pas rebuté ses acheteurs AGRA et Sirius, voyant en elle de belles perspectives de développements futurs.

La reprise a donc été finalisée en avril dernier et Christian DREAN, le responsable de la plateforme, nous confie que « *Ce rachat représente une chance incroyable pour toute l'équipe avec une qualité de travail structuré et un appui fort* ».

En effet, cette société est en capacité de répondre en tous points aux attentes d'André Brutinel, à la tête de l'AGRA, grâce aux nombreux avantages qu'elle présente dans la perspective du développement de son activité. Bien au-delà d'un simple effet d'aubaine, ce rachat constitue une solution stratégique et réfléchie.

Après s'être ralliée à SIRIUS pour rayonner au niveau national grâce aux 5 plateformes régionales, l'AGRA, qui dispose déjà d'un entrepôt national à Meyzieu, se dote d'un nouvel entrepôt d'une position capitale et tactique en région parisienne. Or, une nouvelle implantation est un facteur essentiel pour une pénétration plus dynamique du marché.

Cette décision de croissance a été prise pour une raison essentielle: Une présence accrue en région parisienne. Le site de Gennevilliers constitue un point central et primordial pour la distribution de pièces de rechange.

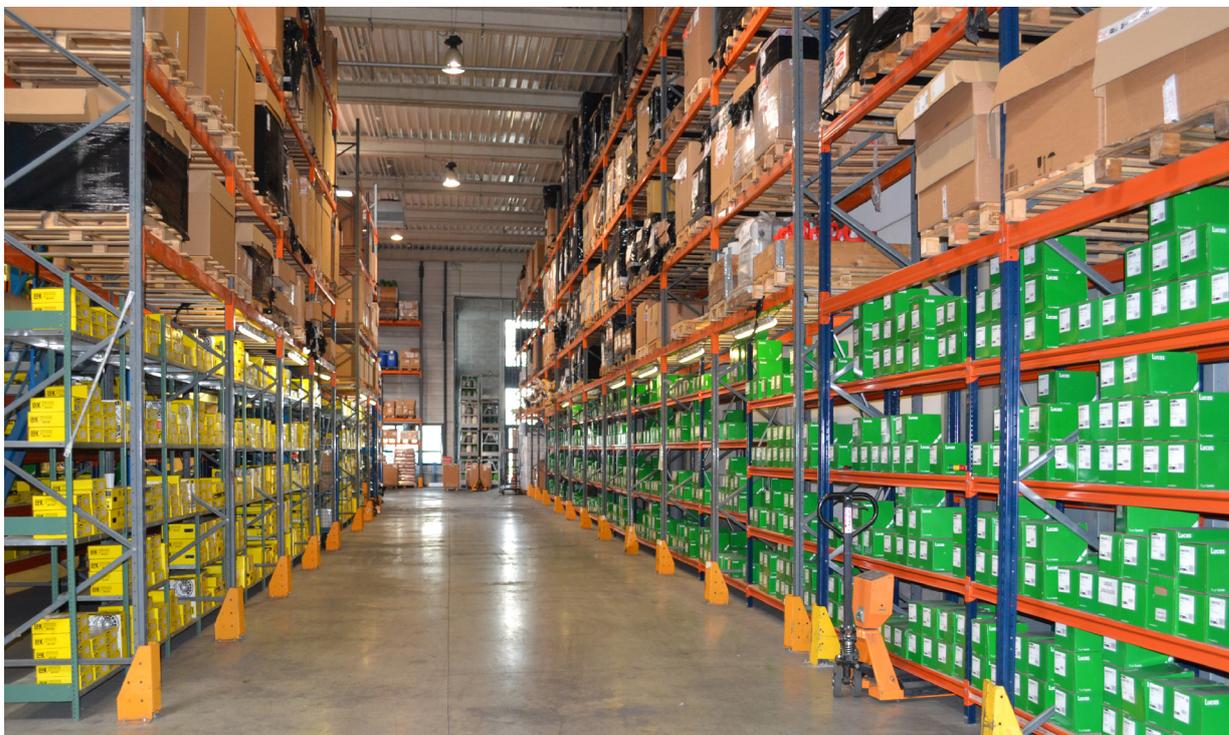
L'équipe sur le site est composée de 7 personnes :

- Le responsable : Christian DREAN ;
- Un chef magasinier : Christophe DARVAUX ;
- Trois magasiniers : Olivier DRANSART, Johaquim BENTOUATI et Angélique PARENT ;
- Un approvisionneur : Djamal AMAZIT ;
- Un commercial : Christophe SCHWARTZ.



Christian Dréan, Responsable plateforme

Drop Pièces Autos est amenée à distribuer de nombreuses gammes, très longues avec des marques premium, ainsi que Tecdrive, la marque exclusive AGRA, mais également à perpétuer la vente de la marque ARTEC, fondée par Autoparts Distribution, destinée à tous les clients. Au total, Drop Pièces Autos stocke environ 200 familles représentant ainsi une cinquantaine de fournisseurs.



En résumé, l'enjeu pour l'AGRA et Sirius est de taille :

- Un accès à des marchés spécifiques grâce à des marques complémentaires ;
- L'élargissement de la clientèle grâce au relai supplémentaire en région parisienne ;
- Une meilleure disponibilité sur le plan des produits et de la logistique ;
- L'intensification de la fréquence des livraisons (2 fois par jour).

L'ambition affichée est de devenir la plateforme de référence pour la disponibilité des produits et pour l'efficacité des livraisons en vue d'un meilleur service.