avril 2015

Tereva Anjac

Accueil / BBI / Distribution

Tereva et Anjac CSI créent le réseau Agilo

Née en mars de la volonté des groupes Anjac CSI et Tereva de renforcer leur poids sur le marché du sanitaire-chauffage et de l'électricité, Agilo s'appuie sur près de 150 points et 13 plate-formes régionales. C'est d'ores et déjà le troisième acteur de ce marché.

Agilo vient tout juste de voir le jour mais se présente déjà comme le troisième acteur sur les secteurs sanitaire-chauffage-plomberie et électricité, avec un volume d'achats de 315 millions d'euros et un réseau national de 148 points de vente qui réalisent globalement un chiffre d'affaires de 422 millions d'euros.

Présidée par Patrick Martin, président du groupe Martin Belaysoud Expansion, et dirigée par Yves Boedec, directeur général d'Anjac CSI, la nouvelle structure est portée, il est vrai, par deux entreprises de notoriété. La société Agilo est ainsi détenue à 50/50 par Anjac CSI, filiale du groupe Anjac, et par Tereva, filiale de Martin Belaysoud Expansion. «Les deux groupes ont un ADN commun avec deux actionnaires familiaux très impliqués dans leurs sociétés et des vraies compétences historiques dans la distribution professionnelle » soulignent les deux actionnaires.

Couverture nationale

Ces deux groupes bénéficient également d'une complémentarité géographique, quasi-idéale qui permet à Agilo de prétendre à une couverture nationale. Anjac CSI, est composée de six sociétés opérant dans le sanitaire, le chauffage, la plomberie, l'électricité et l'industrie, implantées essentiellement sur le quart nord-ouest de l'Hexagone. Ses 46 points de vente, dont 37 salles d'exposition, réalisent un chiffre d'affaires de 152 millions d'euros. Tereva s'appuie, elle, sur de deux sociétés implantées dans le sanitaire, le chauffage, la plomberie industrielle et l'électricité, disposant d'une forte présence sur un axe Franche-Comté/Sud-Ouest. Ses 102 points de vente, dont 52 salles d'exposition, effectuent un chiffre d'affaires de 270 millions d'euros. Treize plateformes régionales de 5 000 à 20 000 m2 complètent le dispositif. «Agilo est donc une alternative crédible sur le marché » expliquent les deux distributeurs, pour qui cette association est motivée par « une exigence de plus en plus élevée de nos clients qui se traduit par une pression sur les prix et un besoin pour nos deux groupes de se renforcer sur le marché face aux compétiteurs nationaux ou internationaux. »

1 200 fournisseurs

Leur but est ainsi d'affirmer leur leadership local. «L'objectif est de créer de la valeur dans une filière qui ne donne pas sa juste place à la distribution en termes d'innovation et de nouveautés produits, d'apporter de nouveaux services comme le drive, l'e-business, l'omni-canal, de renforcer nos fondamentaux en termes de proximité, d'accompagnement client et évidemment de mettre en commun nos forces, notamment au niveau des achats, d'optimiser les conditions et gagner des parts de marché. » Environ 1 200 fournisseurs sont concernés, sachant qu'Anjac CSI s'appuyait sur 567 fournisseurs et Tereva sur 959 fournisseurs. Mais au-delà de la nécessité de massifier leurs achats, les deux intervenants affirment également leur volonté d'inscrire leurs relations

fournisseurs dans la durée, «en prenant des engagements et en les respectant. C’est aussi une vraie perspective de développement pour nos partenaires et un gage de visibilité pour l’avenir de nos deux groupes familiaux qui affirment leur volonté d’asseoir leur développement au travers d’Agilo. »

AR

422 Me de chiffre d’affaires
315 Me de volumes d’achats
148 points de vente
89 salles d’exposition
Environ 1 200 fournisseurs
Environ 280 contrats