



www.starexcel.com

Starexcel SAS

8 et 10 rue de la Fosse aux Leux
ZAC de la Croix Blanche
F- 91700 Sainte Geneviève-des-Bois
Tel : 01 60 16 51 53
Fax : 01 60 16 89 82



**Contacts presse
Starexcel**

Florence Galisson
Tél : 01 60 16 56 65
florence.galisson@starexcel.com

MDS COM

Michaela Demissy
Tél : 01 60 84 53 92 / 06 27 27 44 85
mdemissy@mdscom.fr

REUNION DE PRESSE

14 Octobre 2011

Les informations communiquées lors de cette réunion de presse et dans ce dossier sont sous embargo jusqu'au lundi 17 octobre 2011 matin. Merci.

CONTENU

- **ANNONCE D'UNE REVOLUTION CHEZ STAREXCEL**
- **50 ANS DE STAREXCEL**
- **PRECISIUM, BILAN ET PLAN D' ACTIONS**
- **STARIS, UN VRAI POSITIONNEMENT SUR LE MARCHE**
- **STAREXCEL ET PRECISIUM EN CHIFFRES**
- **BIOGRAPHIES**
- **VISUELS SUR CD**



I. ANNONCE D'UNE REVOLUTION CHEZ STAREXCEL

Le réseau de réparation Précisium, créé en 2002 connaît un développement important depuis 4 ans passant de 472 Précisium en 2008 à 800 membres en 2011. Cette hausse de 69% augmente au même titre que le nombre de distributeurs Starexcel qui développent Précisium.

Evolution

	2008	2009	2010	2011	2011/2008
Nombre Distributeurs qui développe le réseau Précisium	78	84	116	126	+ 62%
Nombre Précisium	472	553	723	800	+ 69%

Les distributeurs Starexcel s'approprient la marque PRECISIUM et s'identifient fortement à l'enseigne.

Au fil des ans, Starexcel a développé une identité visuelle forte autour de l'enseigne Précisium, notamment avec la création des mascottes en 2009. Ces dernières années le groupement investit massivement sur la communication autour du nom Précisium :

- campagnes de parrainage audiovisuel des émissions « Auto-Moto » depuis 2 ans et et de quelques prime-times, comme « Les enfants de la télé » sur TF1
- campagne de publicité dans la presse automobile professionnelle
- édition de plus d'un million six cents mille mailings Précisium par an
- et conventions annuelles réunissant plus de 1000 personnes.

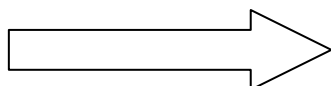
Autant de signes qui reflètent la bonne santé du réseau.

Le succès grandissant de Précisium et l'engouement rencontré par les adhérents du réseau sont autant de raisons qui incitent aujourd'hui Starexcel à capitaliser sur la marque PRECISIUM.

Si Starexcel souhaite continuer à développer la notoriété de l'enseigne Précisium, le groupement s'est interrogé sur la manière de faire profiter les distributeurs de ces retombées.

C'est donc naturellement que Starexcel a décidé de changer sa dénomination commerciale :

STAREXCEL devient PRECISIUM GROUPE à compter du 17 octobre 2011





La nouvelle dénomination commerciale permettra au groupement de pérenniser ses valeurs dans le temps et de mutualiser ses forces.

Les Distributeurs changent de nom

De cet évènement découle de nombreux changements de dénominations de toute l'activité de distribution. Le réseau Starexcel qui intègre les différents métiers, tels que le VL, PL, l'Industrie ou encore l'activité peinture se nomme dorénavant Précisium Distribution.

En fonction du type d'activités, les distributeurs seront identifiés Précisium Distribution avec le cas échéant une ou plusieurs spécialités affichées :

- Précisium V.L. (anciennement Starexcel),
- Précisium P.L. (anciennement Star'VI),
- Précisium Color (anciennement Starexcel Color),
- Précisium Industrie (anciennement Starexcel Industrie)

Une stratégie par cible de distributeurs

Précisium Groupe s'adapte à ses réseaux d'adhérents et redéfinit les axes de développement en fonction du profil des distributeurs actuels.

Les adhérents Starexcel ET Gefa disposant d'une structure assez importante pour développer les enseignes Précisium Garage et Carrosserie et ayant une forte capacité de stockage pour la vente aux professionnels, se nommeront dorénavant **PRECISIUM DISTRIBUTION**.

Les distributeurs au profil de « Jobber », qui vendent majoritairement des pièces à une clientèle de particuliers et qui ont besoin de livraisons /dépannages quotidiennes à cause d'une faible capacité de stockage, prendront l'enseigne **GEF'AUTO**. Les réparateurs Gef'Auto actuels intègrent le réseau Précisium Garage.

La politique de distribution étant très différente entre Distributeurs traditionnels et Jobbers, Précisium Groupe développera des outils spécifiques pour les Jobbers, comme par exemple des outils de communications destinés au DIY « do-it yourself », une cible de clientèle importante des Jobbers.

Si tous les distributeurs sont différents, chacun d'entre eux doit trouver sa place au sein du groupement et une réponse à ses propres besoins et ce quelque soit son profil.

Ainsi une mutation commence à s'opérer : une dizaine d'entreprises GEFA de profil « distributeurs » ont déjà choisi de rejoindre Précisium Distribution d'ici le premier trimestre 2012 et 57 garages Gef'Auto ont déjà basculé Précisium depuis 18 mois.

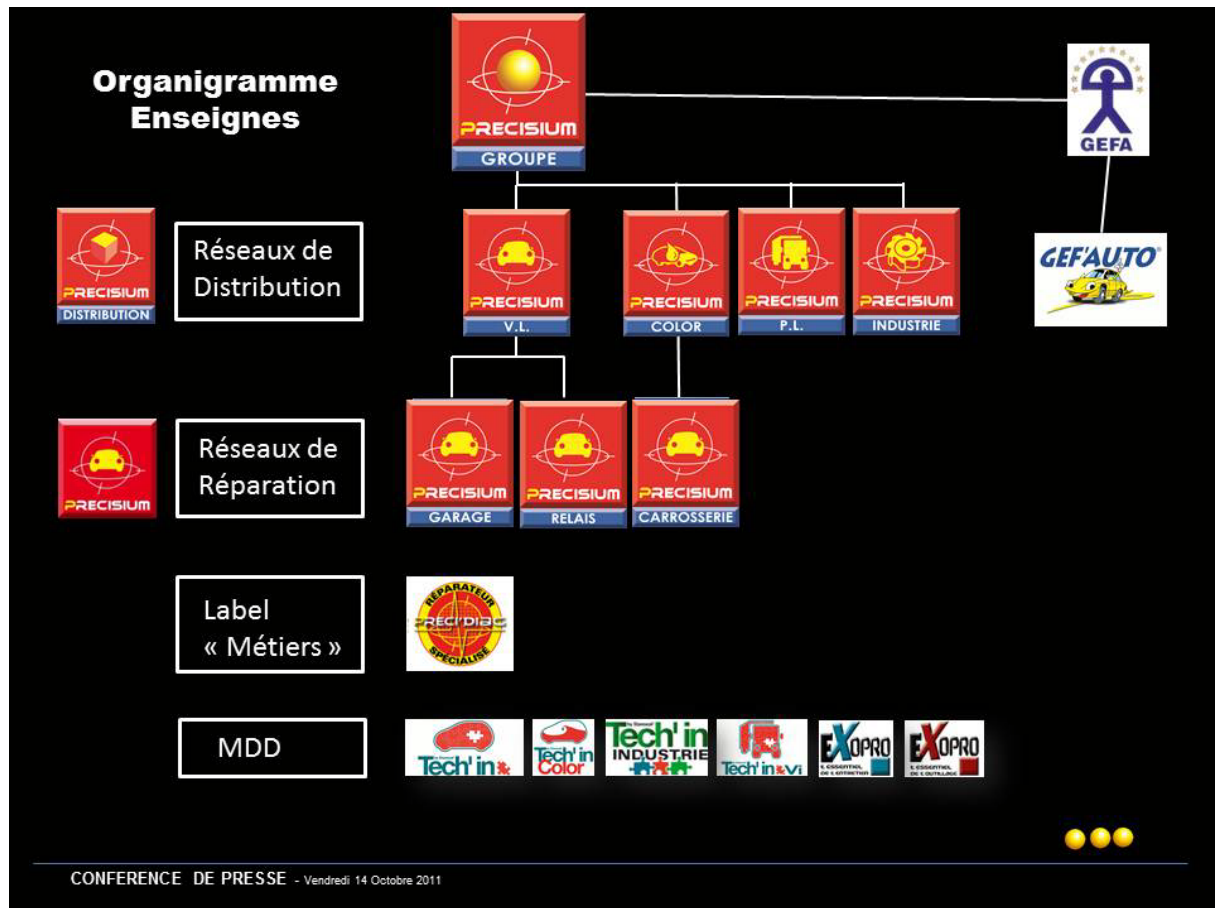
L'objectif avant fin 2012, est d'identifier toutes les façades des distributeurs d'au moins un panneau Précisium Distribution et de mettre en place le concept Gef'Auto pour les Jobbers. Le groupement présentera à ses distributeurs la nouvelle charte graphique en janvier 2012, et les accompagnera dans le relooking de leurs façades.

L'adaptation de la charte graphique

Il en résulte une adaptation de la charte graphique pour obtenir une parfaite cohérence de l'ensemble de la communication.

Cette homogénéisation passe par :

- une modernisation des logos existants en gardant les pictogrammes métiers ;
- l'ajout de bandeaux métiers qui identifie la branche d'activité de chaque logo ;
- l'association du carré rouge à Précisium dans l'inconscient collectif.





II. LES 50 ANS DE STAREXCEL

2011 marque le cinquantième anniversaire du groupement **STAREXCEL**. 50 ans riches d'idées, d'initiatives, d'évolutions, de fusions, de changements de noms... 50 ans, ponctués par le même esprit d'origine, celui de négociation des achats groupés auprès des fournisseurs pour apporter des avantages à ses membres. « Nous sommes loin de l'Amicale Stockiste des Distributeurs Automobile, petite association créée après guerre. STAREXCEL est devenu au fil des ans un groupement de poids bénéficiant d'une grande force de négociation auprès des fournisseurs et qui a pourtant su garder un esprit d'appartenance fort », commente Alain Landec, Président de Starexcel.

Fier de ce chemin parcouru, STAREXCEL continue d'œuvrer chaque jour pour l'intérêt de ses membres. C'est pourquoi, ce cinquantième anniversaire marquera une nouvelle étape dans la vie du groupement.

Pour célébrer comme il se doit ce demi-siècle d'existence, Starexcel réunit l'ensemble de son réseau, soit plus de 1 400 personnes lors de deux soirées au Paradis Latin les 14 et 15 octobre 2011. A cette occasion, Starexcel annoncera à l'ensemble du réseau le changement de dénomination commerciale.

La certification AFAQ ISO 9001

2011 est également marqué par l'obtention de la certification AFAQ ISO 9001. Cette démarche qualité couronne un travail en interne de plusieurs mois visant à améliorer l'organisation de l'entreprise et à placer le client au cœur de sa stratégie. La certification AFAQ ISO 9001 octroyée par l'AFNOR CERTIFICATION, organisme majeur de certification au plan mondial, ouvre des perspectives de développement vers de nouveaux marchés internationaux et publics.



50 ans d'histoire en quelques dates

Pendant 30 ans, le groupement se structure, évolue, grandit et cherche constamment plus d'espace...

1961	Création de COPAFA, groupement Historique, avec 13 distributeurs
1975	1 ^{er} stock à Asnières de 600 m ²
1980	Installation à Ste Geneviève des Bois (1000 m ² - 110 distributeurs)
1982	Investissement dans le bâtiment voisin pour 1800 m ² de stock
1991	Construction d'une extension qui porte le bâtiment à 3200 m ²



1994, tout s'accélère...

1994	Création d'AUTO REPARATION et CARROSSERIE SERVICES
1997	Rapprochement avec la CARDA
1998	Création de STAREXCEL, né de l'union COPAFA / CARDA
2002	Création de PRECISIUM
2003	Premier panneau PRECISIUM installé dans l'Aisne
2005	Déménagement dans les locaux actuels, 15.000 m ²
2006	Le GEFA rejoint STAREXCEL
2006	Création d'AUTOLIA GROUP
2007	Accès à l'international via TEMOT INTERNATIONAL
2009	Création de Starexcel SAS et restructuration du capital
2010	Pechel Industrie entre au capital de Starexcel SAS

2011 marque un nouveau chapitre de l'histoire du groupement

2011	Changement de dénomination commerciale
2011	Le groupe est certifié ISO 9001

III. PRECISIUM, BILAN ET PLAN D' ACTIONS

Les grands Prix des Réseaux 2011

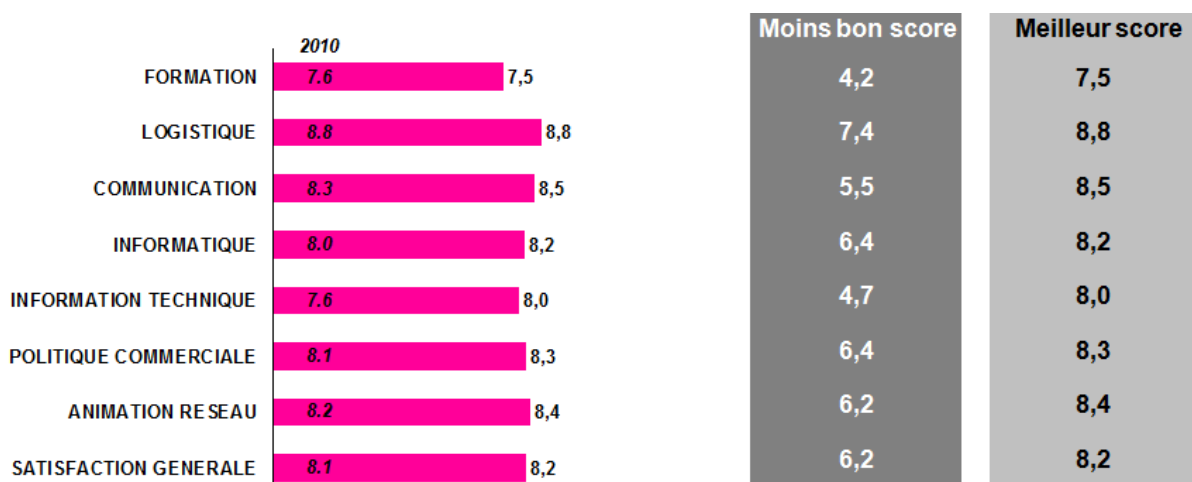


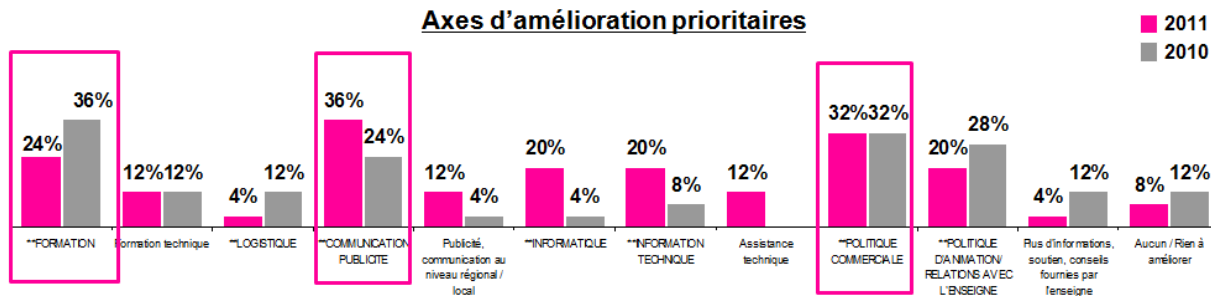
Le 15 septembre dernier avait lieu la remise des récompenses des « Grands Prix des Réseaux » organisés pour la septième année consécutive par le magazine Décision Atelier et élaborés par TNS SOFRES.

Basée sur une enquête administrée par TNS SOFRES (leader français des études marketing et d'opinion) lors d'entretiens de 45 mn réalisés auprès des 14 réseaux de réparation français (constructeurs et réparation indépendante avec ou sans enseigne), cette enquête permet de mesurer la satisfaction des garages à l'égard de leur enseigne sur le contenu de son offre (formation, logistique, communication, informatique, information technique, politique commerciale, politique d'animation du réseau) mais également de mesurer leur attachement à leur enseigne.

Etude TNS SOFRES, les chiffres clés de Précisium

Comparées aux notes obtenues par l'ensemble des 14 réseaux, Précisium obtient les meilleures notes dans tous les domaines (dont un ex-æquo en Logistique). La satisfaction des réparateurs Précisium vis-à-vis de leur enseigne a même augmenté depuis l'année dernière pour 7 critères sur 8.





Selon l'enquête TNS Sofres les réparateurs Précisium ont pris goût à la communication sur le plan national et considèrent qu'il s'agit là d'un axe de développement prioritaire. La politique commerciale et la formation restent des points essentiels, suivis de près par les items information technique et informatique.

L'étude montre également très clairement quels sont les critères ayant contribué à la note de satisfaction globale. L'indice TRI*M de Précisium atteint cette année 94 (92 en 2010), comparé à un indice moyen dans les réseaux indépendants multimarques de 67 (contre 72 en 2010). Cet indice mesure outre la satisfaction globale, l'intention de recommander l'enseigne, la fidélité des membres et l'avantage concurrentiel.

Les critères qui ont largement contribué à l'excellent résultat de Précisium sont la qualité du partenariat, la qualité de la communication interne et externe, l'implication des réparateurs dans les projets, la qualité de l'assistance technique et le soutien commercial local. Les points d'amélioration constatés par le réseau sont avant tout le suivi des évolutions technologiques et la mise à jour des documents techniques.

L'indice TRI*M permet de mesurer l'attachement à l'enseigne et classe les réparateurs en quatre catégories :

- les Apôtres, les plus satisfaits et fidèles
- les Opportunistes, satisfaits, mais moins fidèles,
- les Contraints, dont la satisfaction est modérée, mais qui sont plutôt fidèles, ne voyant pas forcément un avantage ailleurs
- et enfin les Hostiles, garages peu satisfaits et disposés à partir à la concurrence

Les résultats dans le réseau Précisium, comparés à la moyenne des réseaux indépendants :

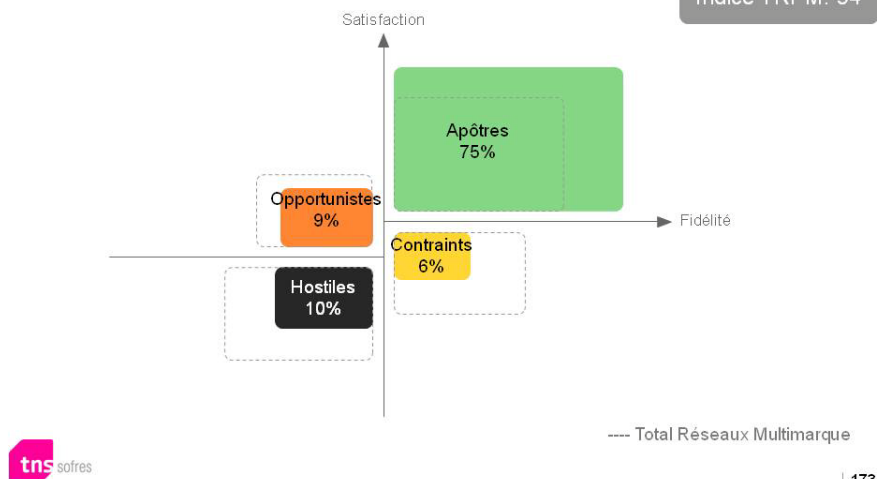
- 75% d'Apôtres, contre une moyenne de 45%
- 9 % d'Opportunistes, contre 14%
- 6% de Contraints, contre 18% en moyenne
- 10% d'Hostiles, contre une moyenne de 25%

Attachement à l'enseigne Typologie du réseau Précisium

Base = 79 répondants



Indice TRI*M: 94



L'étude TNS Sofres est un outil important pour le groupement afin d'améliorer les points jugés faibles par le réseau et de renforcer les axes de développement qui contribuent à son succès.

Les actions Précisium 2012

La campagne TV

Les campagnes 2010 et 2011 sont incontestablement un grand succès pour l'enseigne : Les automobilistes parlent des passages télé à leur réparateur Précisium et après chaque passage en prime-time les connexions au site Internet www.precisium.fr augmentent de 30% en moyenne. Cette campagne a contribué à la fierté d'appartenance dont témoignent les membres du réseau.

Devant le succès de cette campagne, Précisium reconduit le sponsoring de l'émission AUTO MOTO sur TF1, pour toute l'année 2012.



Précisium lance le label PRECI'GLASS

Face à la volonté affichée des assureurs de maîtriser les coûts liés aux bris de glace, de plus en plus conséquents, le groupement Starexcel met en place un nouveau concept, PRECI'GLASS. Ce concept offrira à ses distributeurs et à ses réparateurs les moyens de faire face à une concurrence déjà fortement implantée.

Avec le label PRECI'GLASS les distributeurs et réparateurs bénéficieront d'une offre globale très complète en termes de produits et de services, basée sur :

- des accords fournisseurs spécifiques
- des accords assurances
- des produits sélectionnés
- des plans de formation dédiés
- une signalétique
- l'appui d'une plate-forme de gestion de sinistres.

Le concept PRECI'GLASS sera présenté aux distributeurs lors des réunions régionales de Janvier 2012.

Le congrès Précisium

Après Hammamet, la Sicile et Marrakech, Précisium se réunira du 3 au 7 octobre 2012 à Rhodes, en Grèce. Précisium Groupe y accueillera 1 200 personnes, organisera de nouveau un workshop fournisseurs et présentera le bilan 2012 et les actions 2013 lors de la plénière.

Hommes réseaux de l'année 2011

Les hommes/femmes réseaux sont le maillon essentiel de la chaîne créant un lien solide entre le groupement, le distributeur et les réparateurs. Leur implication est primordiale et leurs compétences contribuent fortement à la satisfaction et la réussite du réseau.

Cette année encore l'activité des 110 femmes et hommes réseaux a été minutieusement passée au crible. Deux hommes réseaux ont été ainsi élus :

Précisium Garage	Précisium Carrosserie
Dominique GUIBERT Groupe ODIS Gère 32 Précisium Garage	Pierre FLORIMONT Sté SOBEDI Gère 7 Précisium Carrosserie



IV. STARIS, UN VRAI POSITIONNEMENT SUR LE MARCHÉ

Rappelons que la société Staris a été créée fin 2006 par Starexcel avec pour objectif de sécuriser son offre de DMS (Dealer Management System) et de pouvoir garantir aux adhérents un développement sur mesure des outils et logiciels informatiques. Staris est en charge du développement de STAR6000.

STAR6000 est un DMS qui a pour vocation de fournir une solution globale de gestion intégrée prenant en compte les spécificités de la distribution et de la réparation automobile. STAR6000, dont la commercialisation est également assurée par Staris, est destiné aux adhérents PRECIUM DISTRIBUTION, aux adhérents des groupements faisant partie d'Autolia Group ainsi qu'aux distributeurs indépendants non affiliés.

STAR6000, un progiciel de gestion pour le distributeur, s'est développé vers une réelle plateforme d'échange qui intègre et interface tous les aspects métiers :

- la gestion commerciale pour le pilotage de l'entreprise, le suivi des indicateurs clés de l'activité
- le site de vente en ligne B2B, un outil de fidélisation des clients réparateurs et de développement du chiffre d'affaires
- la gestion atelier pour le pilotage de l'atelier, l'étude de productivité et de rentabilité, la gestion des relances, des ordres de réparation, etc.
- la gestion logistique pour le pilotage de l'entrepôt, l'optimisation de la préparation des commandes, permettant de développer la qualité de service et la satisfaction client.



V. STAREXCEL – PRECISIUM EN CHIFFRES

Nombre de distributeurs : 177 (337 adhérents avec le Gefa)
Nombre de points de vente distributeurs : 278 (448 points de vente avec le Gefa)
Nombre de distributeurs PL : 50 ateliers
Nombre de distributeurs peinture carrosserie : 80 sites
Nombre de distributeurs Industrie : 10 sites

Chiffre d'affaires 2010 Centrale : 200 millions d'€
Chiffre d'affaires 2010 Adhérents : 543 millions d'€
Nombre salariés : 155
Nombre de fournisseurs : 250

Nombre de Précisium Garage : 620
Nombre de Précisium Carrosserie : 160
Total Précisium au 01/10/11 : 800

Chiffre d'affaires moyen des Précisium en 2011 : 400 K€
Nombre moyen d'entrées atelier par semaine : 26
Effectif moyen par Précisium : 3.5

Evolution des adhérents Précisium

2006 : 375
2007 : 422
2008 : 472
2009 : 534
2010 : 723
2011 : 800

VI. BIOGRAPHIES

Président : Alain LANDEC



Alain Landec travaille dans le secteur Automobile depuis 1973. Il a débuté sa carrière en tant que contrôleur de gestion à l'UNCAC (Union nationale de coopératives agricoles de céréales).

1973 à 1985 : Chef de service gestion de production et logistique puis chef de service Marketing Fulmen (équipementier automobile) puis responsable des ventes Grands Comptes et de la direction régionale Paris/IDF.

1985 à 1988 : Directeur Marketing Ventes chez Neiman.

1988 à 1992 : Directeur Commercial chez Magneti Marelli (Groupe FIAT)

1992 à 2002 : Directeur Général de Tecar France et membre du Comité Directeur de Tecar International.

Depuis 2002 : Président de Directoire de Starexcel et d'Autolia Group depuis sa création en 2006.

Formation : IFG – Option Gestion Financière et Informatique.

Directeur des Achats : Julien LEFORT



De 1997 à 2006, Julien Lefort a occupé différentes fonctions commerciales chez Renault et notamment celle de Manager France du réseau MOTRIO. Après être resté un an Directeur Commercial Grands Comptes chez E.T.A.I (éditeur de logiciels pour le secteur automobile), il rejoint Starexcel en 2007 pour renforcer le développement de l'activité carrosserie/peinture.

Formation : D.E.C.F, SODICAM

Directeur Marketing : Florence GALISSON



Engagée chez Copafa (groupe Starexcel) en 1993, Florence Galisson occupe, depuis, des fonctions Marketing et Développement réseau et dirige aujourd'hui le service Marketing de Starexcel. Sa mission : développer les réseaux Précisium Garage, Précisium Carrosserie et Précisium Relais, couvrir l'organisation et la mise en forme de l'évènementiel, gérer la communication du groupement et d'Autolia Group.

Formation : BTS Action Commerciale



Directeur Commercial : Georges BIDEUX



Ces 20 dernières années, Georges Bideux a occupé diverses fonctions au sein de la société Bosch. Depuis 1995, il était directeur de la rechange indépendante et s'occupait notamment de la distribution des pièces auprès des principaux groupements d'achats tels que Starexcel, ainsi que du déploiement de l'activité diagnostic. Il rejoint Starexcel en 2005 où sa mission consiste à recruter de nouveaux adhérents distributeurs, à développer le CA de l'activité de la plate-forme logistique ainsi que le nombre de réparateurs Précisium et Précisium Relais.

Formation : ECCIP

Responsable Communication Réseaux : Sandra HENRIC



Nommée Responsable de Communication Réseaux en Mai 2009, Sandra Henric fait partie du Service Marketing de Starexcel depuis 2001 où elle a occupé en 1^{er} lieu les postes d'assistante opérationnelle réseau puis d'Adjointe de Direction Marketing. Dans le cadre de ces fonctions elle est aujourd'hui un contact privilégié des hommes réseaux nommés par les distributeurs Starexcel. Une partie de sa mission consiste également à développer les offres du réseau Précisium.

Formation : Maîtrise de Management / Diplôme européen d'Etudes supérieures en Marketing appliqué



Notes :



Notes :
