

# Azur Trucks, poids lourd régional

**Saga** En 50 ans, la Somi Ippolito, petit concessionnaire familial, s'est structurée pour devenir Azur Trucks, une ETI régionale et robuste. Comment? En maîtrisant toute la chaîne de valeur du véhicule et en ayant une stratégie de diversification

**F**aut-il y voir un heureux parallèle? En plein mai 1968, Joseph Ippolito se lance dans l'entrepreneuriat en reprenant une concession de poids lourds à Nice. La Somi Ippolito est née.

Cinquante ans plus tard, Pierre, son petit-fils à la tête de l'entreprise familiale rebaptisée Azur Trucks, fait fi d'un mois de mai très pluvieux et se lance dans le tourisme: une plage à Sainte-Maxime et des chambres d'hôte dans un domaine viticole à Lorgues... « C'est notre marque de fabrique, plaisante le jeune directeur général, y aller quand ce n'est pas forcément favorable. »

Pour faire bonne mesure, il a également adjoint au pôle tourisme une autre branche d'activité bien éloignée de son positionnement historique: l'immobilier. Un virage en épingle très bien négocié pour le groupe leader azuréen des concessionnaires poids lourds et utilitaires qui pèse 150 millions d'euros et emploie 600 personnes.

Retour sur 50 années de croissance avec Pierre Ippolito.

## De Nice à Villeneuve-Loubet

L'aventure Somi Ippolito commence en 1968 avec Joseph Ippolito qui reprend une succursale Berliet à Nice. Un déménagement sur des terrains plus importants à Villeneuve-Loubet en 1973 lui permet de développer de nouveaux services: carrosserie et cars-bus.

Joseph Ippolito est rejoint dans les années 80 par ses deux fils, Philippe et Marc. L'entreprise continue à croître avec, notamment, une extension conséquente du foncier (de 15 000 à 37 000 m<sup>2</sup>) en 1988 ainsi que l'ouverture d'un deuxième site à Carros « pour plus de proximité avec nos clients de la zone industrielle », spécifie Pierre Ippolito.

## Nouvelle génération et diversification

Joseph Ippolito passe le volant de l'entreprise à ses fils aux débuts des années 2000 qui seront celles de la diversification de marques (Nissan Utilitaires, Clovis Location...) et géographique. En 2003, la PME met un pied dans le Var, à Fréjus avant de racheter trois ans plus tard, le groupe Campenio (100 collaborateurs, 4 sites varois). Un cap est franchi: « D'une PME locale, nous sommes devenus un groupe familial. » En 2008, la Somi Ippolito devient



De la succursale niçoise, avenue des Fleurs à la célébration de son cinquantenaire à l'hippodrome de Cagnes-sur-Mer fin juin, Azur Trucks est resté une entreprise familiale. Trois générations de Ippolito se sont succédé à la tête du groupe.

(D.R.)

Azur Trucks « pour fédérer l'ensemble de nos activités sous un même nom commercial » et la troisième génération d'Ippolito, Pierre et son cousin Xavier, s'installe aux commandes.

Leur objectif? Accélérer la diversification. S'ensuivront dix années de rachats ou de création de nouvelles branches d'activité: pièces et entretien multi-marques avec G Trucks et MP Trucks; l'activité Pneumatiques avec Vulco.

« Les marques MAN, Volvo et Carrier... sont venues enrichir le portefeuille de notre offre. Notre stratégie est de maîtriser la chaîne de valeur du véhicule pour apporter une solution complète à nos clients. »

Autre étape clé du groupe, le rachat l'an dernier du groupe Brun (100 collaborateurs) présent dans le Vaucluse et les Alpes. « Cette acquisition nous a donné une emprise régionale sur nos ac-

tivités: on a au moins un établissement sur chaque département de la région Sud. »

## Vers le airbnb du camion

Le maillage territorial de la région Sud étant terminé, Azur Trucks vise-t-il le national?

La réponse de Pierre Ippolito est sans appel: « Non, on ne veut pas s'éloigner de notre tissu économique et de nos valeurs. L'idée est de structurer l'automobile, de faire des ajustements pour améliorer les contenus et notre chaîne de valeur et qualité de service. Nous allons développer les activités existantes qui sont, pour certaines, très récentes. »

En revanche, le groupe mise sur les nouvelles technologies. Le jeune directeur général veut anticiper la digitalisation des métiers des véhicules industriels. L'ubérisation et l'Airbnb du camion arrivent, estime-t-il. « Nous

voulons être prêts afin de proposer une solution à nos clients qu'elle concerne la maintenance prédictive à distance ou la gestion de parc automobile. Notre objectif est d'avoir un panel très large, adapté aux nouvelles technologies pour faire le lien avec les constructeurs, les concessionnaires et les clients. »

Dans cette optique, Azur Trucks a pris une participation dans une startup de Sophia Antipolis qui aura pour mission de centraliser les flux d'information de ces trois canaux et apporter une solution aux clients.

## Diversification conglomérée

S'il reste encore des développements à effectuer dans le camion, Pierre Ippolito refuse de dépendre uniquement du secteur automobile pour continuer sa croissance et transformer la PME familiale en ETI familiale ro-

buste. Et cela passe par une diversification conglomérée avec l'immobilier et tourisme.

Le pôle immobilier dirigé par Julien Bachet a mis en place, dès janvier, la première agence ATE Immobilier (Azur Trucks Estate) à Nice. « Nous prévoyons d'en ouvrir une par an environ dans les cinq années à venir. On n'exclut pas, à long terme, d'avoir un maillage territorial régional d'agences immobilières. C'est pour cela que nous nous associons avec des promoteurs familiaux locaux qui partagent nos valeurs. Le but étant de réaliser des projets résidentiels moyen haut de gamme, d'acquiescer des compétences avant de porter nos propres projets. »

Prochaine étape, l'immobilier d'entreprise? « On regarde les opportunités. Même si en achetant des terrains et en construisant les garages ou en les rénovant, on en fait déjà un peu. »

## Pôle événementiel

En attendant, Azur Trucks a ouvert le mois dernier le domaine de Fauveris à Lorgues. Ce domaine viticole emploie une vingtaine de personnes en haute saison.

« Nous produisons entre 5 000 et 10 000 bouteilles de rosé sur deux hectares de vignes auxquels viendront, d'ici peu, s'ajouter trois hectares supplémentaires. D'ici quatre à cinq ans, nous visons une production annuelle de 20 000 bouteilles et aurons, à moyen terme, 8 hectares de vigne. »

À Fauveris, le groupe a réalisé pour plus d'un million d'euros de travaux pour transformer la résidence du domaine en chambres d'hôtes. « Nous proposons 5 chambres. L'idée étant d'en faire un hôtel de 20 à 30 chambres 4 étoiles, du luxe intime. »

Enfin, Azur Trucks a racheté pour plusieurs millions d'euros l'immobilier et la société d'exploitation de la plage Saint-Barth' à Sainte-Maxime. « Nous sommes en train de redynamiser l'activité de plage classique pour proposer un pôle événementiel (mariages et séminaires d'entreprise) en synergie avec le domaine. Ce sont deux beaux dossiers qui devraient réaliser un chiffre d'affaires de 4 millions d'euros en 2018. »

C'est peu comparé aux 150 millions d'euros 2017 du groupe Azur Trucks mais Pierre Ippolito est satisfait: il sait que la diversification d'Azur Trucks a démarré sur les chapeaux de roue!

**KARINE WENGER**  
kwenger@nicematin.fr