


**AZUR
TRUCKS
EN BREF**

 Directeur général
Pierre Ippolito
 06270 Villeneuve-Loubet

600
 SALARIÉS

150 M€
 DE
 CHIFFRE D'AFFAIRES

50
 ANS
 D'EXISTENCE

 ALPES-MARITIMES **AUTOMOBILE**

Pourquoi Azur Trucks se lance dans l'immobilier et le tourisme



Pierre Ippolito, DG d'Azur Trucks, diversifie les activités de son groupe vers l'immobilier et le tourisme.

Charlotte Henry

Se diversifier pour ne pas risquer de disparaître. Le groupe familial Azur Trucks, basé à Villeneuve-Loubet, anticipe les évolutions de son métier de concessionnaire poids-lourds et véhicules utilitaires. « Aujourd'hui, nous ne dépendons que d'un secteur. Le rôle d'un entrepreneur est d'imaginer la crise de demain. Que se passerait-il si Tesla vendait des camions électriques, sans entretien, en direct? J'aurais beau être bien structuré, je n'existerais plus! », analyse ainsi Pierre Ippolito, direc-

teur général depuis cinq ans. C'est pourquoi nous avons opté pour un développement par conglomérat, dans des activités n'ayant aucun rapport entre elles. » Depuis cinquante ans, Azur Trucks s'est développé régionalement par croissance interne et externe sur toute la chaîne de valeur du camion (vente, location, entretien, carrosserie, pneumatique etc). Début 2018, le groupe a racheté un domaine viticole avec chambres d'hôtes à Lorgues (Var), un restaurant à Sainte-Maxime (Var) et a créé une agence immobilière à Nice. C'est le début d'une diversification soigneusement

préparée, devant assurer la pérennité du groupe, qui emploie 600 personnes et a réalisé 150 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2017.

Secteurs porteurs

La première étape a consisté à poser les fondamentaux : grossir dans la région Sud, garder une bonne rentabilité et diminuer la dépendance aux constructeurs, qui, par le biais des remises de fin d'année, ont un certain pouvoir sur le concessionnaire. Pierre Ippolito a ensuite construit méthodiquement son plan de développement. « J'ai regardé comment des PME étaient de-

venues des ETI, à l'image du groupe Dubreuil dans l'Ouest, puis j'ai pris les 1500 premières entreprises les plus rentables de la région et j'ai identifié cinq secteurs porteurs », explique le DG, qui aurait voulu entrer à Saint-Cyr pour devenir général dans l'armée de terre s'il n'avait pas finalement décidé de reprendre l'entreprise familiale. Les secteurs de la parfumerie, de la GMS et du médical ont été éliminés pour cause de fortes barrières à l'entrée ou de marchés déjà bien structurés. Restaient donc l'immobilier et le tourisme, un secteur où « il n'est pas nécessaire d'être gros pour démarrer », précise Pierre Ippolito.

Trois branches du même poids

« J'applique la même stratégie pour moi et pour l'entreprise. Optimiser les compétences pour être opérationnel rapidement », poursuit-il. Pour le dirigeant de 33 ans, cela a consisté à faire des études supérieures en gestion à proximité de l'entreprise familiale, un stage chez Renault Trucks en Angleterre et un CAP de mécanique par correspondance. Pour Azur Trucks, cela est passé par le recrutement d'un DRH issu du groupe Barrière et d'un directeur financier venu du groupe Mer Montagne Vacances (Saint-Laurent-du-Var). « Le développement de la branche tourisme se fait par endettement, et pour l'immobilier tout va dépendre de notre projet stratégique, pour lequel nous sommes en plein recrutement », détaille Pierre Ippolito. « L'objectif c'est que dans les sept à dix ans, les trois branches puissent avoir la même contribution économique au sein du groupe. »