

Fin d'année pied au plancher pour Azur Trucks

Ça buzze Le leader azuréen des concessionnaires poids lourds poursuit son essor avec une foule de projets arrivant à terme d'ici décembre. Dans son cœur de métier, mais aussi le tourisme et l'immo

Croissance externe et organique, la fin d'année s'annonce à 100 à l'heure pour Azur Trucks avec pas moins de six projets de développement arrivant à échéance d'ici à décembre. Imperturbable malgré la Covid, le leader azuréen des concessionnaires poids lourds et véhicules utilitaires basé à Villeneuve-Loubet poursuit, le pied au plancher, son développement dans l'automobile - son secteur historique -, ainsi que dans le tourisme et l'immobilier, deux secteurs issus de la diversification stratégique initiée en 2018. « *Le but est de devenir une ETI familiale et régionale, pérenne avec des fondamentaux solides et un impact fort sur l'économie locale* », précise Pierre Ippolito, son directeur général. C'est plutôt bien parti puisque cette année, le groupe familial fondé à Nice il y a 52 ans verra son effectif passer de quelque 700 à 900 collaborateurs et prévoit, malgré la crise, un chiffre d'affaires 2020 en hausse : 180 M€ contre 170 M€ en 2019.



Covid ou pas, le jeune DG déroule sa stratégie de développement dans le secteur automobile mais aussi le tourisme et l'immobilier. (D.R.)

« *Le coronavirus est venu jouer les perturbateurs*, admet le dirigeant. *L'activité auto a été réduite de 50 % tandis que le tourisme et l'immobilier étaient pratiquement à l'arrêt.* » Pour autant, les projets initiés avant le confinement ont juste été retardés, ce qui explique cette actuelle frénésie d'activité. *Nous avons une stratégie de groupe à long terme - 10 à 15 ans - qui n'a pas vocation à être modifiée dès qu'intervient un événement ponctuel sur du court terme.*

La Covid aura certes un impact économique mais uniquement sur 24 à 36 mois. »

Hub poids lourds du XXI^e siècle

Parmi les premiers dossiers à arriver à échéance, une concession poids lourds à Vedène, près d'Avi-

gnon (Vaucluse), où seront regroupées toutes les filiales et métiers du groupe : carrosserie, tachygraphe, pneumatiques... « *Ce sera le hub poids lourds du XXI^e siècle. Nous avons acheté un terrain de 40 000 m² et livrerons la première concession au 1^{er} octobre. La seconde le sera fin 2021.* » Pierre Ippolito prévoit d'y re-

cruter dix personnes dès à présent ; trente autres devraient les rejoindre à terme.

En parallèle, le jeune DG de 32 ans finalise deux autres projets immobiliers. Le premier du côté de Brignoles dans la zone où Azur Trucks, déjà présent, a acheté un terrain de 10 000 m² afin d'y installer « *une concession multiservices sur le parc d'activités de Nicopolis* ». Embauches prévues : une quinzaine de collaborateurs. Le second projet, azuréen, prévoit pour sa part la création d'un nouveau dépôt de 3 000 m² à Villeneuve-Loubet. « *Opérationnel début novembre, il intégrera les activités de mécanique de précision d'AMN (rachetée en 2018, ndr) - ainsi qu'une agence pneumatique.* »

Sous compromis

Dans les tablettes figure l'acquisition des agences aixoise et lyonnaise (35 personnes au total) du groupe de transport frigorifique Carrier. Elles viendront s'ajouter aux trois autres déjà dans l'escarcelle d'Azur Trucks : « *Les négociations sont en cours avec les partenaires sociaux* », précise Pierre Ippolito qui fait là une petite entorse à sa règle de ne pas dépasser les frontières régionales. Et de justifier : « *Le transport frigorifique est un marché de niche et l'agence de Lyon - située sur le 2^e bassin d'activité en France - nous permettra d'atteindre la taille critique.* » La signature de l'accord est prévue en novembre. Autre rachat actuellement sous

compromis et qui devrait également aboutir en novembre, celui du spécialiste de la pièce de rechange automobiles, le Cagnois Autochoc (90 collaborateurs). Pour le groupe familial qui dispose d'un site de revalorisation poids lourds à Avignon, l'intérêt est évident : « *Nous pourrions adapter son savoir-faire voitures aux poids lourds et nous positionner sur l'économie circulaire.* » Une façon d'accompagner la transition énergétique, notamment la logistique du dernier kilomètre mais pas que...

Car Azur Trucks poursuit sa diversification dans l'immobilier et le tourisme entamée en 2018 « *afin de ne pas dépendre uniquement du secteur auto* ». La 3^e Maison Oréa - concept visant à maîtriser le parcours client tout au long de la chaîne de valeur de l'immobilier - ouvrira début octobre à Nice, moins de deux ans après le lancement de la première « *Et nous avons également en cours un projet de rachat de portefeuille de gestion locative à Cagnes.* » Le pôle tourisme n'est pas en reste et prend de l'altitude piqué à la plage privée *Le Saint-Barth* à Sainte-Maxime et au *Domaine de Fauveris* (maison d'hôtes et vignoble produisant quelque 15 000 bouteilles par an) à Lorgues, est venu s'ajouter le restaurant *Le Blanchon* à Auron. Racheté en plein confinement, « *Il accompagnera le développement de la station...* » ainsi que celui d'Azur Trucks.

KARINE WENGER
kwenger@nicematin.fr

DEMAIN



en partenariat avec



Ecoslowasting, la solution gagnant-gagnant au gaspillage

Faire un geste pour la planète en sauvant des produits encore parfaitement consommables et utilisables. C'est le concept gagnant-gagnant de la toute jeune entreprise mentonnaise Ecoslowasting. D'un côté, elle propose aux commerçants d'écouler leurs invendus qui vont bientôt périmer via sa plateforme Internet. De l'autre, elle offre aux utilisateurs du site l'opportunité de faire des économies tout en se faisant plaisir plus souvent.

Un double geste pour l'environnement

Un concept qui se traduit par un double geste pour l'environnement et qui ne se limite pas aux denrées alimentaires. La petite société propose, en effet, sur son site des produits divers et variés issus de secteurs totalement différents. On peut y trouver parmi les tartes aux pommes et

autres victuailles, des fleurs, des objets de décoration, mais encore des cosmétiques... « *Parmi nos commerçants partenaires, nous comptons aussi un magasin de bricolage*, souligne Elisa Alberto, la gérante fondatrice de la société. *Et nous avons l'objectif d'étendre notre offre aux jouets et objets hi-tech.* »

Des prix cassés jusqu'à moins 90%

Baptisés « deals », ces bons plans anti-gaspillage journaliers sont commercialisés soit sous la forme d'une box, surprise ou détaillée, soit d'un produit unique. La commande est ensuite à récupérer directement chez le commerçant. « *Devenir utilisateur ne nécessite aucun engagement, ni de frais d'adhésion*, précise-t-elle, *il faut uniquement créer un compte acheteur pour pouvoir passer commande.* » Moyennant

trois euros de plus, les habitants du pays mentonnais ont même la possibilité de bénéficier d'un service de livraison. Et si les prix pratiqués sont cassés de moins cinquante jusqu'à moins quatre-vingt-dix pour cent, la clientèle d'Ecoslowasting n'en demeure pas moins hétéroclite. « *Nous comptons bien sûr des acheteurs en quête d'économies*, poursuit Elisa Alberto, *mais d'autres ne sont pas du tout dans le besoin et font le choix de notre plateforme uniquement dans un souci environnemental.* »

Une application mobile fin septembre

Aujourd'hui, le concept de la société a su séduire près de 70 commerçants de l'Est du département et pas moins de 7 000 utilisateurs. En attendant la sortie fin septembre de l'application mobile, Ecoslowasting qui a depuis élargi son champs



Elisa Alberto, gérante et fondatrice de la société Ecoslowasting. (D.R.)

d'action aux communes du bassin mentonnais, à Monaco et à Nice, entend se développer à l'échelle nationale afin de poursuivre sa lutte contre le réchauffement climatique sur un territoire plus vaste.