



DOSSIER P.28

L'AUTOMOBILE EN TOUTES FRANCHISES

L'ESSENTIEL / ENTRETIEN P.24

Pascale Lefeuvre,
présidente de Dasir



RECHARGE / PLATEFORME P.44

DCA Rennes,
le second souffle breton



ATELIER / RÉSEAU P.58

Rétrofiter, un business
d'avenir ?



L'art de la carrosserie signé **Alunni**



La carrosserie Lecoq est spécialisée dans la restauration de véhicules anciens et la réparation de supercars.

Fidèles parmi les fidèles de Rétromobile, Thomas, Bastien et Max Alunni y exposaient le savoir-faire de la maison Lecoq en réparation et restauration de véhicules de prestige. Au détour d'un passage sur leur stand, père et fils nous ont livré leur ambitieuse feuille de route.

Par Nabila Albour [@J2R_Auto](#)

Je fais ce métier depuis cinquante et un ans. Mon grand-père tapait de la tôle, mon père était carrossier, mon frère Gilles et moi-même sommes carrossiers, mes enfants aussi. Nous avons une vision et une expertise du métier depuis au moins quatre-vingts ans." Chez les Alunni, la carrosserie, c'est une affaire de famille et de passion. À Rétromobile, rendez-vous des amoureux des belles anciennes, **Max Alunni** et ses fils **Thomas** et **Bastien** sont dans leur élément. Un des pionniers de l'événement, l'heureux repreneur de la carrosserie Lecoq et fondateur du groupe Albax, qui compte 256 collaborateurs et une quinzaine de carrosseries en Ile-de-France et sur la Côte d'Azur, n'est pas peu fier de son stand,

riche de voitures de marques prestigieuses. "Nous sommes très heureux de participer à Rétromobile. Nous y recevons nos partenaires, comme AC Exclusive qui est dans le commerce de véhicules. C'est aussi l'occasion de passer un moment agréable avec nos clients, amis et collaborateurs afin de discuter de projets, du métier et d'amour des belles choses", confie Thomas Alunni, directeur des opérations des carrosseries Lecoq Paris & Riviera. À la "Mecque des anciennes" et des véhicules d'exception, la maison Lecoq expose avant tout son savoir-faire dans la restauration de véhicules anciens. De fait, le marché du véhicule de collection a pris de l'ampleur ces dix dernières années et pèse près de 4 milliards d'euros par

**MAX ALUNNI
FONDATEUR DU
GROUPE ALBAX
ET REPRENEUR DE LA
CARROSSERIE LECOQ**

**"UNE VISION ET
UNE EXPERTISE
DU MÉTIER DEPUIS
AU MOINS 80 ANS"**

an. Pour les deux entités Lecoq, il représente environ 1 à 1,5 million d'euros par an. Un marché de niche et de prestige, et une stratégie de spécialisation rare que revendique Max Alunni. "La carrosserie Lecoq, une des plus belles carrosseries, mondialement connue, était au tribunal de commerce en 2006. Je l'ai achetée en 48h mais il m'a fallu huit ans pour la redresser, la relocaliser et la rendre rentable économiquement. Aujourd'hui, il y a deux carrosseries Lecoq, une à Bezons en Ile-de-France et une dans les Alpes-Maritimes, à côté de Cannes. L'objectif était de nous amener ce que nous n'avions pas comme spécialité, la restauration de véhicules anciens et la réparation de supercars. J'entends par là les agréments constructeurs qui ne fonctionnent

que sur les voitures de prestige”, raconte Max Alunni.

UN PARTENARIAT OUTRE-ATLANTIQUE ?

Car c’est là l’autre point fort de la marque Carrosserie Lecoq : les liens privilégiés avec les constructeurs, et plusieurs agréments de carrosserie officielle/certifiée parmi lesquels Ferrari, Tesla, Jaguar, Land Rover, Honda NSX, Bentley ou Porsche. Cette multiplicité des marques est rarissime, voire quasi unique au niveau européen en tant qu’indépendant, sans faire partie d’un groupe de concessions. La restauration et la réparation de véhicules de prestige constituent ainsi un axe de développement avec l’arrivée de nouveaux agréments de marques au sein des établissements Lecoq mais également du réseau Albax. À cet égard, Lecoq Riviera dans le Sud devient Tesla Approved Body Shops, tout comme la carrosserie Albax Paris 15. Tesla France installe également des mini “service centers” dans certains établissements, le premier à Lecoq Paris, depuis 2019. Une très belle expérience qui ouvre la porte à un développement de ces nouveaux sites mixtes.

Cette spécialité suscite de l’intérêt outre-Atlantique : une marque américaine a sollicité la maison Lecoq pour créer sa première carrosserie agréée en Europe. “Nous avons été contactés afin d’agréer Lecoq Paris, voire Lecoq Riviera aussi, aux nouveaux standards carrosserie de la marque, au cours de ce premier semestre 2020. Nous serions la première carrosserie européenne à l’être. Les Américains ont été séduits par le côté atypique de nos ateliers agréés constructeurs et par notre expérience multimarque”, confie Thomas Alunni.

Reconnue pour son expertise de la réparation-collision, la famille Alunni n’hésite pas à mettre ses compétences au service de ses confrères carrossiers. L’an dernier, le groupe avait annoncé son souhait d’ouvrir son réseau Albax à des ateliers indépendants via des contrats de partenariat sous enseigne. L’entreprise familiale veut toutefois prendre son temps pour ce projet, en choisissant



très soigneusement ses futurs adhérents. “Nous sommes en sélection de quelques dossiers. Il ne faut pas se tromper sur le format d’entreprise que nous allons intégrer. La structure et sa volonté de développement doivent coïncider avec le projet que nous sommes en train de mettre à jour”, souligne Max Alunni. Le profil idéal ? Des chefs d’entreprise aguerris ou des groupes de concessions et agents qui ont atteint les 2 millions de chiffre d’affaires et plus en carrosserie. Un critère décisif pour Max Alunni qui, expérience à l’appui, estime qu’à un certain seuil, on a besoin de se structurer et d’investir techniquement, administrativement et en formation. Ainsi, outre l’expertise Albax, les entrants pourraient bénéficier de services comme le DMS maison “Rmes” qui permet de piloter l’activité du carrossier, de l’atelier à la comptabilité sans oublier l’analytique. “Notre objectif est d’amener notre savoir-faire, notre expertise, notre back-office à disposition de quelqu’un qui arrive à ce niveau de volume d’affaires de 2 millions d’euros et qui va devoir investir commercialement, informatiquement, au niveau des RH, et de l’humain avec la formation. S’il le fait tout seul, cela va lui coûter et lui faire baisser ses marges. L’idée, c’est de mutualiser les services afin de garder de la rentabilité”, argumente François Dejante, le directeur général du groupe Albax.

La carrosserie, une affaire de famille chez les Alunni avec Max et ses deux fils, Thomas et Bastien.

CHIFFRE D’AFFAIRES EN HAUSSE ET OBJECTIFS AMBITIEUX

S’ils envisagent un déploiement national de leur enseigne, père et fils Alunni n’en négligent pas pour autant les affaires familiales. En dépit d’un ralentissement de l’activité dû aux intempéries dans le Sud et aux grèves du mois de décembre, le groupe Albax affiche un chiffre d’affaires stable à 27 millions d’euros pour 2019 contre 25 millions en 2018, soit une hausse de 8 %. “Notre plus gros centre, qui faisait 450 000 euros de CA par mois, a été bloqué pendant un mois et demi en raison des inondations. Ce qui a freiné notre belle poussée dans le Sud. À Paris, avec les grèves, les mois de novembre et décembre ont été difficiles ainsi que la reprise en début d’année. Ce sont les aléas de la vie”, relate Bastien Alunni. Pas défaitiste pour autant, Max Alunni entend fixer des objectifs ambitieux pour le groupe, et compte bien atteindre les +15 % de CA pour 2020. Autre objectif : augmenter les effectifs de 20 collaborateurs en 2020, dont toujours 20 % de jeunes en formation, transmission des savoirs oblige. Autre projet en cours : l’ouverture de deux conciergeries (service de prêt de véhicule et expertise devis) à Paris intra-muros et en petite couronne, ainsi que deux autres dans le Sud, à Nice Nord et près de Grasse (06) et peut-être un nouveau site de production. ●

ALUNNI EN CHIFFRES

27 M €

CA EN 2019

+15 %

OBJECTIF DE CA POUR 2020

256

COLLABORATEURS

15

CARROSSERIES ALBAX ET LECOQ