

EVO-X RACING

# PETIT MAIS TECHNIQUE

Depuis 12 ans, Evo-X Racing se développe au rythme de 8 à 10 % par an sur le marché de niche des accessoires et pièces haut de gamme et techniques. Pour y parvenir, le distributeur vendéen mise sur un catalogue d'exclusivités essentiellement d'origine italienne.

**E**vo-X Racing cultive la discrétion. Pas d'enseigne éclatante, nuls locaux flamboyants, on peut passer devant les bâtiments du grossiste vendéen sans même s'en rendre compte. Ne pas attirer l'œil sert d'abord à protéger le stock, mais cette volonté reflète surtout l'état d'esprit du fondateur et dirigeant, Sébastien Aubry : se concentrer sur le service des 2 000 clients en développant une offre sur le marché de niche de la pièces route, racing et café racer, positionnée haut de gamme et technique. Une démarche qui rencontre le succès puisque son catalogue affiche aujourd'hui 44 fournisseurs dont la plupart sont italiens et essentiellement exclusifs, compte quelques 23 000 références (sans les déclinaisons de couleurs) pour 6 500 commandes annuelles et un chiffre d'affaires de 1,5 M€ qui devrait augmenter de 9 % cette année. Pas mal pour une petite boîte née en 2007, juste avant la crise...

## Italophile

Issu d'une famille passionnée de sport auto, Sébastien Aubry, 42 ans, a pourtant toujours préféré la moto. Après son diplôme d'ingénieur mécanicien obtenu à l'ISAT à Nevers, il postule chez Voxan alors sur le déclin et se retrouve au bureau d'études des voiturettes Microcar, où les sous-traitants sont italiens. Amoureux du pays de Dante, il saute le pas à 25 ans et rejoint un fournisseur de la péninsule pendant 4 ans. Avant de revenir en France pour raisons familiales en 2006, il frappe à la porte du fabricant de jantes Zard et lui propose de s'occuper du marché hexagonal. Un an plus tard, il fonde Evo-X Racing dans son garage. « Depuis, l'offre s'est étendue avec des fournisseurs comme les jantes Alpina, Kineo et OZ, les supports de plaque et trappes à essence Evotech, les amortisseurs Matris, les commandes CNC Racing ou encore Accossato, Daytona, Motogadget et Acewell », précise Sébastien. L'an prochain, trois nouvelles marques d'importance intégreront ce catalogue déjà richement fourni. Pas de consommables ni d'outillage, pas de produits chinois mais que de la top qualité chez Evo-X Racing. « On n'est pas sur le même créneau que certains de nos concurrents. Nous

cherchons avant tout à proposer des pièces d'exception », ajoute le dirigeant. Qui reste néanmoins pragmatique : « On sait répondre à toutes les demandes de nos clients, car l'essentiel est de leur rendre service en leur livrant les pièces qu'ils recherchent. » D'ailleurs, le distributeur s'engage à répondre à toutes les demandes dans une limite de... 4 heures ! Les pièces route représentent environ 40 % de l'activité, celles orientées racing 35 % et celles typées café racer 25 %. Entre ses diverses marques, le grossiste écoule plus de 300 jantes par an par exemple. Et comme « il faut voir et toucher les pièces pour appréhender leur beauté et qualité », Evo-X Racing dispose d'un camion aménagé qui fait office de show-room ambulant et fait chaque année le tour de France. Grâce à ses compétences internes en modélisation, Evo-X Racing conçoit aussi depuis deux ans ses propres produits, nés de la demande de clients, comme les adaptateurs pour bouchon Monza et les poignées passager pour Yamaha XSR. L'entreprise a aussi créé des éléments originaux comme des housses de transport pour roues. Exclusivement professionnelle, la clientèle se compose de concessionnaires (dont les réseaux Triumph, Ducati et Yamaha) et motocistes indépendants, de franchisés (Dafy, Moto-Axxe, Maxxess) et de préparateurs, sans oublier les boutiques en ligne. En plus de son site Internet B2B, Evo-X Racing édite tous les 18 mois un catalogue de 560 pages. « Nous donnons le maximum d'infos pratiques dans le catalogue ou sur le site afin que nos clients trouvent tous les éléments nécessaires lors de la phase de commande ou de montage de l'accessoire », commente Sébastien. Le catalogue inclut des "fiches moto" qui rassemblent une partie des accessoires spécifiques ou universels d'un modèle. Les clients passent commande sur le site, ou par téléphone et e-mail. Dans l'entrepôt de stockage de 500 m<sup>2</sup>, 60 % des articles du catalogue sont en stock et disponibles en 24 h. Le picking est pour l'instant réalisé à la main, mais sera bientôt remplacé par un système de lecture de codes-barres à la faveur d'un changement de progiciel de gestion, interfacé avec le site web, pour optimiser la gestion des stocks et l'expédition. Prochaine étape,



1



4



2

## EVO-X RACING EN CHIFFRES

**23 000** Le nombre de références du catalogue Evo-X Racing

**1,5** En millions d'euros, le chiffre d'affaires de 2017

**2 000** Le nombre de clients d'Evo-X Racing

**44** Le nombre de marques commercialisées par la société

**11** Le nombre de salariés, six fixes et cinq VRP dont un multicartes en Belgique

**6 500** Le nombre de commandes annuelles

**300** En euros, le montant du panier moyen



5



6



3



7



8

1 Légende

2 Légende.

3 Légende.

4 Frédéric, Caroline, Sébastien assurent la partie commerciale, tandis que Catherine s'occupe de l'administratif et de la comptabilité. De leur côté, Sonia et Christophe sont chargés de la logistique.

5 Légende.

6 Légende.

7 Légende.

8 Légende.