



COMMUNIQUÉ DE PRESSE

## **Distri Cash présente un plan d'expansion sur 3 ans à l'occasion du salon Equip Auto 2011**

- Distri Cash est le distributeur exclusif de Westlake Tyre pour la France
- La compagnie prévoit d'ouvrir 20-25 nouveaux magasins dans les 3 ans
- Distri Cash a organisé un dîner brésilien pour ses partenaires à Paris

**Londres, le 27 octobre.-** Distri Cash, distributeur exclusif pour la France de Westlake Tyres, pneus fabriqués par ZC Rubber, 10<sup>e</sup> fabricant mondial de pneus et 1<sup>er</sup> fabricant chinois de produits en caoutchouc, a participé au salon Equip Auto 2011, la biennale des équipements pour véhicules, systèmes et équipements de garage. Événement de référence du secteur, le salon Equip Auto se tient au Parc des Expositions Paris-Nord Villepinte de Paris.

Au cours du salon, Laurent Charlé, directeur des achats chez Districash a évoqué le plan d'expansion sur 3 ans qui comprend de nouvelles opportunités de ventes et de nouveaux postulats. « Nous avons actuellement 9 magasins et nous prévoyons de passer à 20 ou 25 d'ici trois ans. Nous y réfléchissons depuis 2009. Le coup d'envoi a été donné par l'inauguration d'un nouvel entrepôt en 2010. Toutefois, au bout de six mois, nous nous sommes rendus compte que nous avons besoin de davantage d'espace. Notre volume actuel d'affaires et notre partenariat avec Westlake Tyres sont également des raisons de poids pour le lancement de ce plan », a-t-il ajouté.

Actuellement, Districash dispose de 8 entrepôts en France qui assurent, selon Laurent « une livraison rapide que nous voulons porter à deux livraisons par jour. Les commandes passées avant midi sont reçues pour 15h le même jour, sur 70% du territoire français.



Notre objectif est d'expédier dans les 3 heures ou moins. Si cela est impossible, notre réseau nous permet de garantir la livraison tôt dans l'après-midi. »

Jorge Crespo, le Directeur des ventes pour l'Europe du Groupe Al Dobowi précise que : « Distri Cash est une part essentielle de la stratégie de Westlake pour l'Europe. Le professionnalisme et le travail acharné dont ils font preuve laissent prévoir une relation commerciale de longue durée. »

Jean-Philippe Moyet, Président et Directeur du marketing de Distri Cash, a évoqué l'importance de Westlake aux yeux de Distri Cash et de sa présence à Equip Auto car « nous voulions montrer à notre clientèle l'importance du partenariat avec Westlake en France, le salon Equip Auto étant le meilleur moyen pour cela. Au cours du salon, nous avons eu l'occasion de rencontrer nos clients sur une période très courte et de discuter avec eux ; nous avons pu les remercier de leur fidélité. Nous avons eu la chance de rencontrer des clients potentiels, sur un mode différent. Car au salon, les clients viennent chez nous, sur le stand, ils ne sont plus chez eux. Ils arrivent avec un état d'esprit différent car ils sont plongés dans un autre environnement. Ils sont plus détendus et l'impression générale est différente. »

Il a précisé en outre que pendant le salon Equip Auto de cette année, Distri Cash avait rencontré plus de 300 compagnies dont, toujours selon ses déclarations, 30% environ des visiteurs travaillent normalement avec la compagnie. Comme pour l'édition précédente, le salon s'est traduit par la vente de quelques 60 000 pneus, soit 3 à 4% du chiffre d'affaires. C'est la raison de notre présence cette année encore. Car même si les frais de participation sont élevés, le résultat en vaut la chandelle. C'est bon pour la marque. » M. Moyet a dit également qu'il cherchait à participer en compagnie de Westlake au salon Pneu Expo prévu l'année prochaine, du 9 au 12 février, à Lyon.





À la fin du salon, Distri Cash a donné un dîner pour ses amis et ses partenaires commerciaux à Pau Brasil, non loin de l'Arc de Triomphe, à Paris, où les invités ont assisté à un spectacle de cabaret brésilien et à une démonstration de Capoeïra. La soirée s'est terminée en beauté, avec le personnel de Distri Cash et les invités dansant tard dans la nuit.

**PR Contact**

Anthony Oruna-Goriaïoff  
[anthony@avalonprplus.com](mailto:anthony@avalonprplus.com)

César Borreguero  
[cesar@avalonprplus.com](mailto:cesar@avalonprplus.com)

AVALON PR  
Avenida Concha Espina 8, 7-Izda.  
28036 Madrid – Espagne  
Tél : +34 915 631 011  
Fax : +34 914 116 920  
[www.avalon-comunicacion.com](http://www.avalon-comunicacion.com)

