

La Gazette des 40 ans

2025

40ème
anniversaire



ÉDITION

N° 3

Mars 2025

Plateforme de distribution en pièces auto créée en 1985

ÉDITO

L'histoire des entreprises familiales est rarement une ligne droite. Elles avancent par bonds et rebonds, au gré des défis et des opportunités.

Contrairement aux grandes structures, elles évoluent comme des êtres vivants : avec des moments de fulgurance, des périodes de doute, et surtout une capacité unique à se réinventer sans jamais perdre leur âme.

Car l'entrepreneuriat familial, c'est avant tout une aventure humaine. Un engagement qui se transmet, des valeurs qui se partagent, une passion qui ne se délègue pas. Ce n'est pas toujours un fleuve tranquille, mais c'est précisément cette intensité, cette authenticité, qui rendent ces entreprises si uniques et si précieuses.

C'est grâce à cette force que, comme nous, vous – nos clients, souvent issus de cette même dynamique familiale – bâtissez des histoires qui durent.

L'équipe CHAUSSENDE

Découvrez les précédentes éditions

Story

Pascal Chaussende : Contour d'un parcours tout en détour et retour !

Entretien avec le fils, à la fois acteur et témoin de l'entreprise familiale restée fidèle à ses valeurs...

La Gazette

Pascal, comment commence votre aventure dans l'entreprise familiale ?

Pascal Chaussende

Ah, c'est une belle histoire, pleine de rebondissements et de décisions prises sur un coup de fil ! En 1990, j'étais bien installé à Toulouse en tant que commercial pour Fulmen, les batteries. Et là, mon père m'appelle : « Dis, tu ne voudrais pas venir bosser avec moi ? » J'ai hésité un instant et en janvier, me voilà dans le magasin familial pour apprendre les ficelles du métier.

Sauf que... au bout de quinze jours, mon père me dit : « Écoute, on fait une bêtise. Retourne à Toulouse et essaie de faire quelque chose là-bas. » (Rires) Ni une ni deux, je prends la route avec ma 309 break et un petit calepin préparé par mon frère Olivier, rempli des références de produits à vendre.

J'ai commencé par visiter les électriciens que je connaissais, puis j'ai élargi en frappant à toutes les portes. C'était du commerce pur et dur : pas d'ordinateur, pas de mail, juste un téléphone à pièces dans une cabine, une carte prépayée et un fax ! Entre midi et deux, je m'arrêtais pour passer les commandes à mon père ou à Olivier.



Le chiffre a décollé rapidement, et en quelques mois, l'affaire tournait bien dans la région toulousaine. Mon secteur s'élargissait, et j'avais cette sensation grisante d'apporter ma pierre à l'édifice.

La Gazette

En 2000, un tournant majeur avec la reprise de l'entreprise. Comment avez-vous organisé cette transition ?

Pascal Chaussende

Oui, un moment charnière ! Mon père décide de passer la main, et avec Olivier, on rachète la boîte. On savait que pour continuer à grandir, il fallait structurer et

professionnaliser davantage notre approche. On commence donc par étoffer l'équipe commerciale.

(suite page suivante)



Olivier et Pascal en 2005

On avait un commercial sur PACA démissionnaire qu'il s'agissait juste de remplacer, on a recruté des commerciaux de terrain, Michèle Fleureton pour le Languedoc Roussillon et sur Bordeaux un monsieur qui s'appelait Gérard Guérin, qui a beaucoup amené à l'entreprise en terme de méthode, d'informatique. Puis à son décès il a été remplacé par Jean-Michel Oustrières... (voir photo ci-contre en mars 2013)

L'idée était d'avoir une couverture complète du Sud, avec un entrepôt centralisé à Salon-de-Provence. On passait nos journées à sillonner les routes, à rencontrer les clients en direct. C'était intense, mais passionnant !

Je prends alors plus en charge les animations commerciales, supervise un peu aussi les équipes terrain.

La Gazette

Puis le marché change...

Pascal Chaussende

Oui, au début des années 2000, on assiste à une vague de fermetures d'électriciens auto. Beaucoup prenaient leur retraite, et il y avait peu de jeunes pour reprendre. Résultat : notre clientèle traditionnelle disparaissait progressivement.

Avec Olivier, on a compris qu'il fallait se réinventer. C'est là qu'est née l'idée de passer à un modèle de plateforme logistique, avec une offre élargie. Ça paraît évident aujourd'hui, mais à l'époque, c'était un pari audacieux !

En 2006, on ouvre l'entrepôt de Marseille. Et là... c'est une machine à laver en mode essorage à 30 000 tours/min! (Rires) Il fallait tout apprendre : la gestion des stocks, l'optimisation des flux logistiques, la mise en place d'un catalogue large. On a pris des risques financiers, mais on savait que c'était la bonne direction.

Mais honnêtement, ce n'était pas simple. On se retrouvait face à des concurrents bien installés qui ne nous ont pas laissé respirer. Les premiers mois ont été très durs. On mettait de l'argent dans le stock, mais les ventes ne suivaient pas au même rythme. C'était un combat quotidien pour équilibrer les finances.

En 2010, toujours en plein tourbillon, Apprau nous met la pression : « Il faut une représentation à Toulouse ! » On savait que si on ne le faisait pas, un autre prendrait notre place. Alors, malgré la difficulté du moment, on ouvre Toulouse.

La Gazette

Et, autre tournant pour l'entreprise, en 2015, vous décidez de quitter l'entreprise. Pourquoi ?

Pascal Chaussende

Je crois qu'à un moment, j'ai ressenti une fatigue énorme. Après 30 ans sur la route, à négocier, organiser des animations, gérer les équipes, je me suis rendu compte que le métier avait changé. Avant, les clients choisissaient Chaussende pas forcément pour les prix, mais aussi pour le service, le conseil, l'humain. Mais avec la montée en puissance des grands groupes et des plateformes centralisées, la relation client devenait différente.. J'avais besoin de prendre du recul. J'ai vendu mes parts à Olivier puis j'ai eu l'opportunité de partir au Brésil pour un projet dans l'hôtellerie-restauration. Un monde totalement différent ! Une autre aventure.

La Gazette

Et 7ans après, en 2022, c'est le retour !

Pascal Chaussende

Oui, comme quoi, on ne quitte jamais vraiment ce qui un jour nous a fait palpiter ! Un jour de décembre, alors que j'étais revenu depuis plusieurs mois, Olivier m'appelle : « On a besoin de toi pour trois mois. » Bon... vous voyez où ça mène...3 ans après je suis toujours là et sur le secteur de la Nouvelle-Aquitaine désormais.

La Gazette

Et à ton retour, tu as trouvé que le marché avait beaucoup changé ?

Pascal Chaussende

Oui, bien sûr, le marché s'est organisé, les grandes plateformes sont devenues incontournables, et les méthodes commerciales ont évolué notamment avec le digital. Mais ce qui m'a surtout frappé, c'est à quel point Chaussende avait su s'adapter et anticiper ces mutations.

Olivier a fait un travail colossal pour structurer l'entreprise et la moderniser. Là où nous étions encore en pleine transition en 2015, j'ai retrouvé en 2022 une société beaucoup plus mature, avec une vision claire et des outils à la hauteur des attentes du marché.

Le site internet, par exemple, a été une véritable révolution. Quand je suis parti, il existait déjà. À mon retour, il était devenu un atout majeur pour l'entreprise : bien pensé, performant, et surtout parfaitement adapté aux besoins des clients. L'accès aux stocks en temps réel, la fluidité des commandes, la réactivité des services... tout était structuré de manière méthodique. Olivier a mis en place une organisation où chaque pièce du puzzle trouve sa place.

La Gazette

Bluffé donc ?

Pascal Chaussende

Oui, tout à fait. Aujourd'hui, le marché sait qui est Chaussende, et quel métier nous faisons. Mais paradoxalement, nous avons encore cette image de « dépanneur ». Historiquement, nos clients nous appelaient lorsqu'ils étaient en difficulté, qu'ils avaient une pièce en urgence et qu'ils savaient qu'on allait trouver une solution. C'est une belle reconnaissance de notre réactivité, mais cela masque aussi notre véritable valeur : nous sommes désormais bien plus qu'un simple dépanneur en pièces auto, nous sommes un fournisseur structuré, avec du stock, des conditions avantageuses, une fiabilité logistique et un vrai service client.



Pascal - Noël 2003 : écoute, échange avec ses clients



Olivier en 2015, l'année du départ de Pascal

La Gazette
Des solutions ?

Pascal Chaussende

Toujours des solutions (rires) et ça passe par un travail à faire pour que les décideurs perçoivent pleinement cette dimension. Il ne suffit plus de répondre présents en cas de besoin, il faut aussi leur montrer notre capacité à les accompagner dans la durée. C'est un enjeu stratégique, et je crois beaucoup à l'importance de l'humain dans cette démarche. Prendre le temps de s'asseoir autour d'une table, d'échanger, d'expliquer nos atouts... Ce sont ces moments qui font la différence et qui renforcent les partenariats.

Et franchement, je suis très confiant. Olivier a su emmener l'entreprise là où elle devait aller, avec vision et rigueur. Et je serai à ses côtés avec toute son équipe pour atteindre son nouveau défi.

La Gazette

En attendant la fête avec les 40 ans de l'entreprise cette année ?

Pascal Chaussende

Et comment ! Nous avons envie de remercier nos clients et nos fournisseurs, certains nous accompagnent depuis des décennies. C'est dans notre ADN, on avance ensemble. On partage, on crée du lien, et nos déjeuners de Noël en sont un bel exemple : ce n'est pas juste un moment convivial, c'est une façon de dire « merci »

Alors oui, le 26 juin 2025, nous invitons nos clients et partenaires à une grande fête au Domaine de La Clausade à Mauguio, près de Montpellier. On veut marquer le coup, célébrer cette histoire familiale qui dure depuis 40 ans, et partager un moment inoubliable avec ceux qui ont contribué à cette aventure.

Je me souviens encore de la fête des 10 ans, en 1995... Mon père était tétanisé ! (Rires) Il se demandait si quelqu'un allait venir. Lui, il connaissait le terrain, les clients, les pièces... mais organiser un événement d'une telle ampleur, c'était une autre paire de manches ! Finalement, ce fut un immense succès. C'est aussi le seul anniversaire de l'entreprise auquel il a assisté, car il est parti avant qu'on fête les 20 ans, en 2005.

Alors cette fête des 40 ans, c'est aussi une façon de lui rendre hommage en plus d'affirmer notre reconnaissance envers nos clients, nos partenaires, et montrer que Chaussende a encore de belles années devant elle.

*"Célébrer, c'est se souvenir avec joie et remercier avec le cœur."
John F. Kennedy*

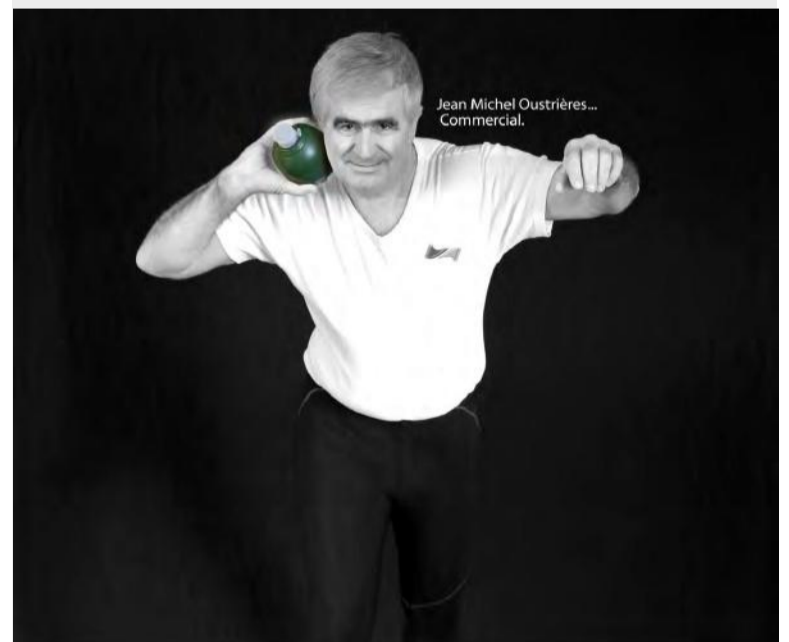
Venez souffler,
danser, savourer à notre
grande fête des 40 ans



* **Domaine de La Clausade à Mauguio (34130)**

Photo Flash Back

Photo extraite du calendrier 2013
avec **Jean-Michel Oustrières,**
commercial Chaussende
sur le secteur Midi-Pyrénées et Aquitaine
et qu'évoque Pascal Chaussende,
dans son interview.



MARS							
LA SEMAINE	LUN	MAR	MER	JEU	VEN	SAM	DIM
09					01	02	03
10	04	05	06	07	08	09	10
11	11	12	13	14	15	16	17
12	18	19	20	21	22	23	24
13	25	26	27	28	29	30	31



CHAUSSENDE

Plateforme de distribution en pièces auto créée en 1985

Depuis 40 ans, une équipe à plein régime, pour vous

Infos sur le programme des 40 ans

