

# MAJDI MRIZAK

Directeur d'Azur Truck Pneus



# Sur la route DE LA RÉUSSITE

Le groupe régional Ippolito, dont l'une des branches historiques se consacre au véhicule professionnel, souhaitait développer son propre réseau dans la filière du pneumatique. Majdi Mrizak, entré dans l'entreprise en 2013, a pris la direction de cette division stratégique : un bel exemple de promotion interne et de succès pérenne, comme le conçoit le groupe depuis 1968.

## On the road to success

*Ippolito, a regional group historically devoted to professional vehicles and associated services, was keen to develop its own network in the tyre industry. Majdi Mrizak started working for the company in 2013 and has been promoted to head this strategic department. This is yet another example of how the group relies on internal promotions to achieve lasting success, in a strategy it has been following since 1968.*

« 3 P », les valeurs du groupe Ippolito : Proximité, Pérennité, Performance. Une belle feuille de route qui s'écrit depuis plus de 50 ans, dans la diversification et le maillage du territoire. Historiquement, l'entreprise régionale se développe dans la vente, l'entretien, la location de véhicules industriels, puis dans le service après-vente. Aujourd'hui Ippolito dirige 60 établissements et réalise plus de 180 M€ de chiffre d'affaires avec près de 900 collaborateurs.

Majdi Mrizak entre au sein du groupe en 2013 en alternance DUT Qualité et Logistique. Le jeune homme, consciencieux, gagne la confiance de ses supérieurs et Pierre Ippolito, 3<sup>e</sup> génération à la tête du groupe, devient son tuteur en Licence Gestion de Production Industrielle. « J'ai toujours su maximiser mes expériences professionnelles : j'ai beaucoup travaillé dès l'adolescence, en grande distribution, restauration, des périodes très formatrices ». Alors, quand tout juste sorti major de promotion et prêt à partir en école d'ingénieur, Pierre Ippolito le retient, le choix est cornélien... Réfléchi, Majdi prend la décision de rester : « c'était un risque mais on a choisi de me faire confiance. Pierre Ippolito est un jeune dirigeant dynamique qui voit à long terme ». Bien lui en prend... Le chef d'entreprise crée un poste pour Majdi Mrizak : il devient gestionnaire de parc pour les entreprises et collectivités qui délèguent la gestion de leur flotte. Une activité qui sous sa responsabilité, voit le parc grandir de 200 à près de 900 véhicules en 2015.

## Au service du client

Pour travailler la diversification, se présente alors l'opportunité de développer une branche « pneumatiques ». Majdi est pressenti pour en prendre la direction opérationnelle. Un business model et une stratégie de conquête sont bâtis pour atteindre aujourd'hui 14 sites en PACA, qui s'appuient en partie sur la proximité des garages du groupe. ATP (Azur Trucks Pneus) travaille sur le volume et joue la synergie des activités.

En 2021, il devient leader du pneu industriel dans le 06 et le 83 avec un C.A. qui devrait tutoyer les 15 M€. 80 collaborateurs et 40 véhicules de dépannage plus tard, Majdi Mrizak a vu s'étendre son champ de compétences et de responsabilités. Entré comme étudiant en alternance, il dirige aujourd'hui une entité du groupe. Une belle histoire que le jeune trentenaire analyse dans une relation « gagnant-gagnant » : « Je m'implique beaucoup : longtemps, mon livre de chevet a été « le livre blanc du pneumatique » ! Mais je suis écouté par la direction générale et très bien entouré par mes collaborateurs ». La suite pour Majdi ? Former le personnel en interne, gagner des parts de marché dans le 13 et faciliter l'activité en digitalisant le travail. Avec un leitmotiv : « Vendre un pneu, tout le monde sait le faire. Bien servir le client, c'est différent et c'est dans notre ADN ».



**AZUR TRUCK PNEUS**  
1180 RD 6007  
06270 Villeneuve-Loubet  
**04 97 10 24 59**  
azur-trucks.fr

## INDISCRÉTIONS

### ■ SA DEVISE

« Travaillez, donnez-vous les moyens de réaliser vos projets, vos rêves ! »

### ■ SES ADRESSES GOURMANDES

« La Menthe douce » à Mougins et « L'air du temps », sur la Corniche d'Or à Théoule-sur-Mer

### ■ SON JARDIN SECRET...

...à 1200 km de Nice, où il retourne souvent, à M'Saken en Tunisie, à l'ombre des oliviers de la maison familiale pour se ressourcer.

### HIS MOTTO

"Work hard, give yourself the means to complete your projects and fulfil your dreams!"

### HIS FAVOURITE EATERIES

"La Menthe douce" in Mougins and "L'air du temps" on the Corniche d'Or in Théoule-sur-Mer

### HIS SECRET GARDEN...

...some 1200 km from Nice, in a place he returns to often, M'Saken in Tunisia, under the olive trees of his family estate, where he can recharge his batteries.

The "3P's" that represent Ippolito's values: Proximity, Permanence, Performance. For the past 50 years, the group has been working on a roadmap that focuses on diversification and territorial meshing. Historically, the regional company sells, services and rents industrial vehicles and provides after-sales services. Today, Ippolito boasts some 60 establishments and achieves sales revenues of over 180 M€, with close to 900 employees.

Majdi Mrizak started his career with the group in 2013, working under an internship programme for his technical university degree in quality and logistics. This conscientious young man was quick to earn the trust of his bosses, and Pierre Ippolito, representing the third generation at the helm of the group, became his tutor, helping him achieve an industrial production management degree. "I have always been able to take full advantage of my professional experiences: since my teenage years, I have kept incredibly busy, working in mass retail or in catering. I learned a lot during those periods". And so, as he graduated top of his class and was poised to pursue engineering studies, he was invited to stay by Pierre Ippolito and found himself faced with an impossible choice... But, having pondered the matter, Majdi decided to stay: "It was a risk, but the people here chose to trust me. Pierre Ippolito is a young and energetic leader who has a long-term vision of the business". It turned out to be a good idea... The CEO created a position especially for Majdi Mrizak: he managed fleets of vehicles on behalf of companies and communities that outsource their fleet management operations. Under his stewardship, the fleet grew from 200 to close to 900 vehicles in 2015.

## At the client's service

With the idea of pursuing this diversification strategy, the idea of developing a "tyre" business was examined, and Majdi was touted as the person who would be in charge of these operations. The business model and the strategy were developed with the ambition of having 14 locations in the PACA region, all relying partly on the proximity of the group's garages. ATP (Azur Trucks Pneus) works on volume and its operations rest heavily on the synergy between the group's different activities. In 2021, it became the leader of the industrial tyre industry in the Alpes-Maritimes and Var departments, with revenues neighbouring 15 M€. 89 employees and 40 repair trucks later, Majdi Mrizak has developed his area of expertise and his responsibilities. Having started as an intern, he is now at the head of one of the group's entities. Looking back at his successful career, this thirty-year-old views it as a win-win relationship: "I get very involved: for the longest time, my bedside reading material was a specialist book on tyres! I feel listened to by senior management and well surrounded by my colleagues". What is next for Majdi? Training staff internally, increasing the market share in the Bouches-du-Rhône department, and improving operations by digitalising workflows. There is a common theme underlying all these operations: "Anyone can sell a tyre. Providing an excellent service to our customers is another matter, and something that is very close to our hearts".