

Bonsoir Chers amis.

Notre cher ami Thierry, responsable en chef du protocole, m'a demandé d'animer la conférence de ce soir.

Vaste programme et sacré défi pour moi ! car je n'ai pas beaucoup de recul pour ce genre de situation et vais donc vous demander à tous une grande indulgence devant mon inexpérience.

Le thème que j'ai choisi est :

**" La vie d'une concession Automobiles et de son dirigeant "**

Je vous propose donc une balade dans le monde de la distribution automobiles et vais vous raconter la vie d'une concession automobiles à sa création avec le cheminement qui m'a permis d'arriver à la direction d'une affaire comme celle que j'anime actuellement.

Je vous donnerai ensuite quelques chiffres clé :

- CA
- volumes de véhicules vendus
- nombre d'entrées atelier
- ratio de gestion.

Puis, nous pourrons échanger avec une séance de questions réponses sur le métier.

Donc ..... Je commence

J'ai commencé ma carrière dans l'automobile en 1972 à l'âge de 16 ans.

Mon papa était mécanicien poids lourds, j'ai donc décidé à l'époque d'apprendre le métier de mécanicien auto et ensuite de me spécialiser en mise au point moteur ; pour faire un peu comme mon papa.

J'ai intégré les effectifs de la Société SIMCA SALVEA à LYON boulevard Vivier Merle, un des trois plus gros Garages de LYON avec Peugeot VENDOME et CITROEN Rue de Marseille.

A l'époque les garages se trouvaient dans les agglomérations et pas en périphérie comme c'est le cas maintenant .

La concession SIMCA était un grand GARAGE à l'ancienne avec la station service SHELL : poste d'essence, station de vidange et de graissage, comme les garages de notre enfance !

J'intègre les ateliers en tant qu'apprenti et j'apprends mon métier de mécanicien autos.

Ensuite je prends mon premier poste de metteur au point et je travaille sur les moteurs du moment.

Je mets au point les RALLYE 2, les Matra BAGUERRA, les SIMCA 1200 S, les CHRYSLER 2 litres etc. ....

Nous sommes à l'apogée des moteurs à carburateur et les modèles sport sont tous équipés de deux carburateurs doubles corps qui demande du doigté et de l'oreille pour la mise au point

Quand on est metteur au point, c'est un moment très agréable et très jouissif que d'achever son travail par le réglage de LA carburation. La finition des différents réglages (hauteurs de cuve, réglages des papillons des gaz, réglages de la richesse, réglages et équilibrages des corps, synchronisations des carbus , réglage du ralenti....etc.... )

Les derniers coups de tournevis est un moment particulier pour le technicien. C'est là qu'il apporte toute sa sensibilité et sa valeur ajoutée.

1974-1975 C'est la période de l'arrivée des premiers analyseurs de gaz dans les garages et des premiers moteurs dit dépollués. Avant ça on ne se souciait pas trop de la pollution !!!! ni de la consommation de carburant "

J'occupe ensuite le poste de responsable des géométries. La totalité des géométries des VH réparés et reconstruits dans ce grand garage passent par mes mains.

Je vous rappelle qu'à l'époque quand un VH était gravement accidenté, nous ne le mettions pas en épave comme aujourd'hui, nous le réparions, les mécaniciens déposaient la mécanique moteur, train AV, train AR..... Les carrossiers redressaient la tôle, les longerons, remplaçaient les éléments soudés qui étaient trop endommagés et ensuite les mécaniciens remontaient les mécaniques et moi j'intervenais tout à la fin du chantier. Je réglais l'assiette du véhicule, les hauteurs de caisse, les hauteurs de crémaillères et tous les angles nécessaires à la bonne tenue de route des véhicules. A savoir qu'aujourd'hui très peu de ces angles sont réglables et toutes les pièces sont calibrées en Usine.

Ensuite en 1976 c'est le service militaire avec un retour en Octobre 1977. Je voudrais bien me mettre à mon compte dans mon métier, mais je suis trop jeune. J'ai peur de ne pas être crédible.

Je rejoins donc un oncle qui dirige une entreprise de Taxi sur Lyon qui s'appelle TAXI RADIO. Je travaille avec mon oncle HONORE et reste 6 ans à ses côtés, j'exploite un numéro de Taxi que j'ai acheté et m'occupe de la relation et de la satisfaction client ainsi que la promotion de la société auprès des établissements comme les hôtels, les pubs, les bars etc.....

J'apprends alors mon futur métier de chef d'entreprise.

En 1983 j'achète un pas de porte de garage à MONTLUEL, face au MARCHÉ U que l'on connaît tous. J'ai 26 ans. C'est un garage qui a appartenu à mon grand père dans le passé. Il est décédé 30 ans plus tôt et le garage a été fermé suite à sa disparition. J'ai au cœur de remonter cette affaire de famille et me lancer dans cette grande aventure.

Le début de mon activité est la réparation toutes marques et la mise au point moteur bien sûr !

Je suis bien équipé et mes affaires démarrent bien. Mais à l'époque les prix sont bloqués et je ne gagne pas beaucoup d'argent. Il me faut ajouter une carte commerciale à mon activité, car sans cela c'est vraiment très difficile. Je travaille jour et nuit pour m'en sortir et je vous rappelle que je travaille seul :

Je négocie avec la Concession FIAT de Rillieux un panneau d'agent OFFICIEL car toutes les marques françaises sont prises et font la fine bouche à mon égard . L'année qui suit j'ajoute LANCIA et AUTOBIANCHI et je vends bon an mal an entre 50 et 70 VH par an. C'est à cette période que je commence mes premières expositions sur le secteur et mes premières foires de MONTLUÉL c'est le tout début de mon activité commerciale.

En 1984 la Société France MOTORS qui distribue la MARQUE des Automobiles MAZDA me démarché et elle est à la recherche d'un concessionnaire sur le secteur. Je rencontre un attaché commercial Monsieur Jean Jacques PELARDY qui est un ancien pilote d'hélicoptère de l'armée qui a fait l'Algérie et l'Indochine. C'est l'ancien pilote du général Bigeard ..... c'est vous dire !

Et voilà l'aventure de Concessionnaire qui démarre. L'homme croit en moi et je commande mes premières voitures. Il a vu juste, ça démarre bien mais je suis encore tout seul et je suis un véritable homme orchestre : je répare, je facture, je vends, je fais mes expositions, mes reprises, mon administratif. Les affaires s'enchaînent , j'embauche ensuite un mécanicien puis une secrétaire

Me voilà enfin lancé je suis concessionnaire de marque, j'ai une petite équipe. Je débute, c'est difficile mais j'ai du courage, j'y crois et j'ai de la détermination à revendre.

Les affaires se développent et en 1988 je ne sais plus où stocker mes véhicules à Montbreval. Il me faut trouver un local pour installer mon activité car le garage où je suis est tout petit. Je me porte acquéreur d'un terrain dans la zone industrielle de DAGNEUX.

Ce tènement m'est proposé par Maître Bertrand HAYETTE que je découvre et qui deviendra par la suite non seulement mon Notaire mais aussi un conseil précieux que je ne manquerai pas de consulter à chaque étape importante de ma vie.

Comme je regrette au moment où je vous parle l'absence de Bertrand ! et qu'est ce qu'il me serait agréable à cet instant d'avoir la présence de Bertrand et de lui faire l'accolade et de lui rappeler l'homme remarquable qu'il est et comme il m'a aidé !. Je vous propose à tous d'avoir une petite pensée pour lui et nous pouvons tout autant lui rendre un somptueux hommage.

Donc 1989, c'est la construction du nouveau garage que nous connaissons dans sa configuration actuelle. Souvenez vous de la notoriété des Marques Japonaises à l'époque ; la marque MAZDA n'est pas très connue. On me fait d'ailleurs très souvent la remarque c'est quoi tes voitures c'est la marque d'une pile ?

Enfin c'est ainsi ; les remarques passent, nous travaillons au développement de notre affaire.

En 1995 cela fait 11 ans que nous sommes concessionnaire MAZDA. Les affaires fonctionnent assez bien et voila que MAZDA change d'importateur

C'est maintenant un groupe anglais qui distribue MAZDA et notre relation va changer du tout au tout. J'entreprends une nouvelle négociation et là, nous signons un contrat de distribution avec TOYOTA ; marque qui est renommée en terme de fiabilité. La marque est sérieuse ; elle a une belle gamme de 4 X 4 de renom : le RAV 4, Land Cruiser, une très belle gamme de VP et c'est un constructeur mondialement connu. On peut donc y aller et faire le changement de marque ; ce qui à été d'ailleurs une chose pas facile à mettre en place car ce n'est pas évident ni pour les équipes ni pour les clients !

Le développement attendu est au rendez vous et la marque TOYOTA nous permet de trouver une nouvelle organisation commerciale plus structurée. Elle nous permet d'évoluer et de considérablement nous développer. L'effectif de 3 à 4 personnes du début est passé à 14....15....16...17.... et voir 18 salariés ; pour s'être stabilisé aujourd'hui à 14 personnes. La crise économique étant passée par là.

Voila le cheminement qui m'a conduit à devenir chef d'entreprise et concessionnaire Automobile. C'est une très belle aventure humaine et industrielle que je vis.

Ce parcours est un parcours qu'a connu nombre d'acteurs dans le monde de l'automobile et dans l'artisanat. La question que l'on pourrait se poser est : est ce qu'aujourd'hui une ascension comme celle que j'ai vécue est encore possible ? Démarrer une entreprise avec si peu de moyens, si peu d'expérience et si peu d'effectif. Est ce que le monde actuel nous laisserai le temps d'évoluer et de nous développer ?

je vous laisse imaginer la réponse !

Je vous ai préparé quelques chiffres

L'effectif de notre Concession 14 Personnes

1 comptable

3 Vendeurs dont un chef des ventes

1 secrétaire commerciale

1 chef d'atelier

1 réceptionnaire

1 magasinier pièces de rechange

1 secrétaire APV et accueil

3 techniciens

1 préparateur VN – VO

Accessoirement 1 BOSS

Volume entre 440 et 450 VH

Environ 250 VN 190 VO

Ca Global environ 7 millions d'Euros

Ca VN	..... 4.2.....	17 000 € le VN
Ca VO	..... 1.4.....	client.....10 000 €
Ca PR	..... 840 000 €	Marchand.....2 500 €
CA MO Méca.....	400 000 €	
Ca MO carrosserie.....	140 000 €	

Entrées Atelier	Annuelles	Total 4300	Payantes 3372
	Mensuelles	Total 359	Payantes 281
	Jours	Total 16	Payantes 13

Le TAFF par l'APV 82 %

Répartition du CA

de la marge Brut  
Avant salaires chargés

VN 60 %	23 %
VO 20 %	17 %
PR 12 %	30 %
MO 8 %	30 %







