

Suzuki/Mitsubishi Seyssinet

Historique point de vente du réseau Suzuki, la concession Alpes Auto jouit d'un fort ancrage local et d'une excellente connaissance de la marque, qui permettent à l'opérateur d'atteindre des performances hors normes sur certains secteurs.

La concession **Alpes Auto** fait partie de ces distributeurs que les marques aiment mettre en valeur et qu'elles associent volontiers à une success story. Le site dirigé par **Jo et Laurent Dusserre**, père et fils, est, il faut bien le reconnaître, un exemple de ces relations longue durée qui existent entre un concédant et son réseau. Créée en 1985 par Jo Dusserre, ancien agent Renault, d'abord sous l'enseigne commerciale **Seyssinet 4x4**, la concession se fait rapidement un nom dans la commercialisation et dans la spécialisation des véhicules 4x4. "Comme la marque, il nous

a fallu évoluer avec notre temps. En effet, l'arrivée des berlines dans la gamme Suzuki nous a obligés à, d'une part, changer de nom et, d'autre part, revoir notre philosophie", explique ainsi Laurent Dusserre, venu épauler son père dans l'affaire il y a quelques années pour en devenir directeur général.

"8 % de pénétration dans certains cantons"

En 2004, Seyssinet 4x4 devient donc Alpes Auto, mais les performances n'en souffrent pas pour autant. Bien au contraire. Aujourd'hui, le site

écoule 550 Suzuki neuves par an et fait partie des meilleurs éléments du réseau avec une pénétration locale de 2 % dans la région de Grenoble. "Les clients ne font pas de distinction entre la marque et le nom Dusserre, c'est le plus important", témoigne Laurent Dusserre. Pour ce dernier, la réussite dans ce "chan-

gement de philosophie" est principalement due à l'équipe commerciale : "Celle-ci est en place depuis longtemps et n'a connu que très peu de turnovers. Non seulement, elle connaît la marque par cœur, mais elle a aussi réussi à faire connaître et planter la gamme berline (Swift, Baleno) dans la ville de Grenoble et sa banlieue, ce qui n'était pas une mince affaire", ajoute Laurent Dusserre. Ce succès est parallèlement accompagné par de nouvelles performances avec les produits 4x4 Suzuki avec lesquels les équipes d'Alpes Auto atteignent "dans certains cantons près de 8 % de pénétration". La diversification de la marque bénéficie d'autant plus à l'opérateur dont le volume de ventes VN devrait atteindre 750 unités en 2017, soit près de 200 unités de plus que l'année précédente ! Tout comme la montée en gamme : le panier moyen chez Alpes Auto dépasse désormais les 17 000 euros pour une marge nette de 1 437 euros par VN vendu.

Une couverture des FF de 105 % !

Cette connaissance de la marque et cette implantation historique s'appuient également sur une activité APV hors du commun. "Le parc



▲ Jo Dusserre, patriarche et fondateur du site, père de Laurent également.

roulant Suzuki à 10 ans dans la région dépasse les 6 000 voitures, ce qui nous a obligé à adapter notre service après-vente pour répondre aux besoins des clients", explique le dirigeant. L'équipe APV se compose de 9 personnes (sur 17 au total) aujourd'hui et le succès de la concession a obligé Laurent Dusserre à étoffer l'équipe avec trois nouvelles embauches ces derniers mois "tout en réalisant quelques travaux pour agrandir l'atelier". Aujourd'hui, la couverture des frais fixes par l'APV atteint le taux délirant de 105 % ! "Moi-même, j'ai dû relire plusieurs fois ce chiffre, mais je le confirme", se réjouit Laurent Dusserre.

De telles performances ont bien entendu attiré l'œil de certaines marques décidées à s'attacher les services des Dusserre. Mais ces derniers ont toujours refusé : "Le challenge n'était pas forcément intéressant et nous préférons nous développer localement avec ce que nous savons faire", ajoute encore l'opérateur. Pour ce dernier, un fort ancrage régional et une parfaite connaissance de la marque qu'il distribue restent les meilleurs atouts pour la réussite d'une concession comme Alpes Auto, aussi bien implantée soit-elle. ■

Tanguy Merrien



FOCUS

Chiffre d'affaires :

13,61 millions d'euros

Evolution/2015 : + 7 %

Rentabilité : 3,52 %

VN vendus : 680

Part de marché locale : 2 %

Marge nette de l'activité VN : 12 %

Marge nette par VN vendu :

1 437 euros

VO vendus : 484

Taux de rotation du stock : 87 jours

Marge nette de l'activité VO : 11 %

Marge nette par VO vendu :

700 euros

Nombre d'heures atelier/an : 10 300

Marge nette de l'activité APV : 42 %

Taux de couverture des frais fixes :

105 %

Pénétration financement VN/VO :

20 %

Indice satisfaction Vente : 41 %

(moyenne réseau : 46 %)