

L'actu **SUZUKI**

Le magazine d'information de Suzuki en France

21

2^e TRIMESTRE 2017

AUTO - MOTO - MARINE



*Un style de vie !



Way of Life!

Les trois mondes Suzuki

Chère lectrice, Cher lecteur

Le monde bouge et change, L'Actu Suzuki aussi.

Nous avons voulu moderniser notre – votre – magazine, l'enrichir et le développer. Le format de L'Actu a changé, la maquette est différente, le contenu enrichi. Les rubriques intégreront désormais une part plus importante réservée à l'actualité internationale de Suzuki.

Même le nom a (un peu) changé ; Actu Suzuki devient **L'Actu Suzuki**. Mais le changement le plus profond est ailleurs, vous le découvrirez en feuilletant les pages qui suivent. Pour la première fois, L'Actu Suzuki intègre les trois grandes activités de notre groupe : **l'automobile, la moto et la marine**. Pour donner une vision globale et vivante de Suzuki en France, nous avons ainsi organisé L'Actu Suzuki par rubriques et non pas par activités. Vous aurez ainsi une vision régulière et élargie de nos métiers, de nos actions, de nos univers respectifs, pour vivre de façon dynamique les « trois mondes » Suzuki.

Nous espérons que ce nouveau magazine – que vous recevrez désormais tous les deux mois – vous aidera à « vivre Suzuki » et à partager avec nous la passion de notre métier et de nos univers, que ce soit sur deux ou quatre roues ou encore sur l'eau.

Nous vous souhaitons une belle découverte, une bonne lecture et... un bon été !

**Stéphane Magnin (Auto), Guillaume Vuillardot (Moto),
Christophe Vassas (Marine)**



3 500

C'est le nombre d'IGNIS vendues en France depuis son lancement en janvier. Mais c'est surtout l'objectif de vente qui avait été défini pour 2017 ; un objectif ainsi pulvérisé en vol, 6 mois avant la fin l'année. Bravo à tous.

400

C'est le nombre d'unités de nouvelles GSX-R1000 vendues en France depuis le lancement de cette nouvelle moto, fin mai.

350

C'est la puissance, en chevaux, du plus performant des moteurs V6 Suzuki jamais produit, dont le lancement mondial a eu lieu aux Etats-Unis en juin.



4-5 SUZUKI GLOBAL

- 4 Succès de la Swift au Japon

6-9 PRODUIT

- 6 Nouveau V6 350 ch
- 7 400 000 Suzuki en France
- 7 Les Jours Style pour promouvoir la LOA
- 8-9 Moto : Le printemps du renouveau

10-13 ÉVÉNEMENTS SALONS

- 10 Présentation Presse Swift
- 11 Lancement Swift en Sardaigne
- 11 Formation vendeurs
- 12-13 Port-la-Forêt, Mécanique Plaisance / Michel Desjoyeux

14-15 RÉSEAU

- 14 Inauguration concession Châteauroux
- 15 Les nouveaux concessionnaires

16-17 FORMATION

- 16 Challenge Après-Vente
- 17 Suzuki Sales Campus
- 17 Formation moto

18-19 COMMUNICATION

- 18 La Swift, une œuvre d'art
- 19 Retombées presse Swift

20 ZOOM-SUR

- 20 Pièces et Services

21-23 PARTENARIATS

- 21 Groupama Team France
- 21 Salon des Pêches à Nantes
- 21 Barracuda Tour
- 22 La Solitaire URGO Le Figaro
- 23 Rêves de Gosse

24 COMPÉTITION FILM ALLGRIP

24 AGENDA

Production Monde & Ventes au Japon

UN MOIS D'AVRIL RECORD POUR SUZUKI !

La production de Suzuki Automobile, au Japon comme à l'étranger, continue de croître de mois en mois. Résultat de ces 4 mois consécutifs de hausse comparés aux chiffres 2016, il ne s'est jamais autant produit de Suzuki au mois d'avril qu'en 2017 !

1 125 092 voitures sont sorties des chaînes Suzuki depuis début 2017 dans le monde, en hausse de 14,4% par rapport à l'année dernière. La production hors-Japon connaît son meilleur mois d'avril, quand la production japonaise a crû de plus de 30% par rapport au premier trimestre de 2016.

Les exportations, qui ont presque doublé sur le premier trimestre, comme la demande intérieure, contribuent à la bonne cadence des usines Suzuki de l'Archipel.

Les ventes au Japon connaissent en effet leur sixième mois de hausse consécutif et flirtent avec les 250 000 ventes au total depuis début 2017, en incluant les mini-véhicules Kei Cars, dont le tout nouveau Wagon R. La nouvelle Swift permet à Suzuki d'afficher un mois d'avril historique en termes de volume de ventes de véhicules standard (+8 % par rapport à 2016).



La Swift, en vedette helvétique

C'est lors du dernier salon de Genève que la toute nouvelle Swift s'est révélée au public européen. Les journalistes l'ont découverte lors d'un point presse qui leur a permis de poser toutes leurs questions aux représentants de Suzuki Motor Corporation qui avaient effectué le déplacement.

La nouvelle Swift qui est désormais produite au Japon est la troisième génération de ce modèle à succès vendu à plus de 5 millions d'exemplaires dans le monde depuis son lancement en 1992.



Une joint venture en Inde pour produire des batteries lithium-ion

Suzuki Motor Corporation, Toshiba et Denso viennent de signer un accord afin de créer une joint venture pour la production de batteries lithium-ion en Inde.

Dans ce pays, où l'attention portée en faveur de l'environnement est aujourd'hui très importante avec l'introduction progressive de normes strictes en matière d'émissions de CO₂, le développement des voitures électriques ou hybrides est estimé très important dans les années à venir.

Suzuki, qui veut être un acteur référent en matière de protection de l'environnement, détient 50 % du capital de la nouvelle entreprise, Toshiba 40 % et Denso 10 %.

L'Ignis sur le podium mondial



La nouvelle Ignis a été plébiscitée par le World Car Awards dans la catégorie des « urban cars » ; elle figure sur le podium, dans un classement dominé par la BMWi3. Le Trophée a été remis au management de Suzuki Motor Corporation, lors d'une conférence de presse organisée dans le cadre du dernier Salon International de l'Automobile de New York, en avril dernier.

Dzire, nouvelle Suzuki en Inde

Suzuki Motor Corporation vient de lancer, sur le marché indien, une toute nouvelle berline quatre portes baptisée Dzire. Cette voiture compacte s'installe sur un gigantesque marché d'environ 1.4 million d'unités en Inde. Réalisée à partir de la plateforme de la nouvelle Swift, elle mesure 4m de long et 1,73m de large pour une hauteur de 1,51m. Proposée en essence 1.2l et Diesel 1.3l, la Suzuki Dzire pourra, dans un second temps, s'exporter vers les pays d'Amérique latine et d'Afrique.



Le Hustler récompensé par l'Institut Japonais de l'Invention et de l'Innovation



Le Japan Institute of Invention and Innovation, une structure très réputée au Japon, a décerné à Suzuki son prix 2017, pour le design de son Hustler, un véhicule ultra compact d'un nouveau genre, représentant le mariage d'un véhicule inspiré du Wagon R et d'un SUV. C'est la première fois en 20 ans que Suzuki reçoit ce prix. Le Hustler, présenté en 2014, offre un look à la fois moderne et sympathique. Attrayant à souhait au Japon, le Hustler a déjà été vendu à plus de 320 000 unités depuis sa commercialisation.



Une nouvelle usine moto au Japon

Peu à peu, Suzuki transférera dans une toute nouvelle usine la production de ses motos au Japon. Situé à une cinquantaine de kilomètres des sites actuels de Yakasuda pour les moteurs, de Toyokawa pour l'assemblage et du circuit d'essai de Ryuyo, le futur site est en cours de finalisation. Construit en hauteur, dans les terres afin d'être à l'abri d'un éventuel tsunami, il ouvrira dans l'été et abritera dans un premier temps le marketing et l'ingénierie.

Aujourd'hui, 90 % des motos importées en Europe – et donc en France – sont produites au Japon..

Le Mans : le bleu est mis !

Une tribune entière à la couleur bleue ! Lors du week-end de moto GP au Mans du 19 au 21 mai, 180 000 personnes se sont réunies pour l'évènement dont de nombreux invités Suzuki qui formaient à eux seuls une tribune. Suzuki avait vu les choses en grand, avec la présence des équipes du siège, pièces de rechange, après-vente et commerciales. Trois boutiques avaient été installées, dont une tenue par les équipes de Franck Hardonniere, concessionnaire Suzuki auto et moto au Mans. Et pour le confort des invités VIP et des partenaires, une loge avait été installée, dominant le circuit.



Un nouveau V6 de 350 ch présenté à Miami



Suzuki Motor Corporation a dévoilé son moteur hors-bord emblématique DF350A développant 350 ch, le record de puissance au sein de la gamme Suzuki.

Un nouveau moteur marin, ultra puissant, de la gamme Suzuki a été révélé lors d'un événement en juin à Miami. Ce DF350A reçoit, pour la première fois sur les moteurs hors-bord Suzuki, un système d'hélices contre-rotatives, baptisé Suzuki Dual Prop System. Cette technologie est axée autour de deux hélices qui favorisent la propulsion tout en améliorant l'accélération et la stabilité directionnelle. En plus d'afficher un taux de compression élevé, ce nouveau moteur V6 à quatre temps est également doté du dispositif Direct Intake System permettant de booster la puissance et de réaliser d'importantes économies de carburant.



Toshihiro Suzuki, Président de Suzuki Motor Corporation, a déclaré : « Les hors-bord jouent un rôle important chez Suzuki, et notre slogan "Le moteur à quatre temps ultime" correspond parfaitement au modèle DF350A. »

Le DF350A sera produit dans l'usine de Toyokawa au Japon et lancé aux États-Unis à partir de juillet. Par la suite, il sera commercialisé dans le monde entier, Japon et Europe inclus.



Caractéristiques du DF350A

Nouveau moteur développant jusqu'à 350 ch

- Compact, 4 390 cm³, moteur V6 quatre temps. Pour la première fois, un hors-bord Suzuki affiche un taux de compression élevé de 12/1, qui permet d'atteindre une puissance de 350 ch (le record sur la gamme de hors-bord Suzuki) et d'améliorer l'efficacité de combustion.
- Les systèmes exclusifs Suzuki Direct Intake System (pour faire circuler l'air extérieur jusqu'au moteur) et Suzuki Dual Louver System sont intégrés. De plus, la présence de doubles injecteurs sur les cylindres et d'une chambre de combustion dernier cri améliore l'efficacité de combustion tout en délivrant de remarquables performances.

Hélices contre-rotatives, Suzuki Dual Prop System

- La technologie Suzuki Dual Prop System est adoptée pour la première fois sur les hors-bord Suzuki. Grâce à une combinaison de deux hélices contre-rotatives, elle traduit la puissance du moteur en une poussée vers l'avant.

400 000

SUZUKI en France

À Grenoble, Jo Dusserre, fidèle parmi les fidèles



Un grand témoin, un fidèle parmi les fidèles, un professionnel reconnu, un amoureux de l'automobile et de la montagne ; à 67 ans, Jo Dusserre est toujours aux affaires, chaque matin de bonne heure, dans sa concession Alpes Auto de Seyssinet, à quelques tours de roues du centre de Grenoble. Avec son fils Laurent, ils co-pilotent ensemble une affaire créée en 1985 qui emploie une vingtaine de collaborateurs et vendra plus de 500 Suzuki cette année !

Depuis plus de 30 ans, Jo Dusserre vend des Suzuki à Grenoble. Il est l'un des grands témoins du développement de Suzuki en France qui a permis à la Marque de franchir le seuil des 400 000 voitures vendues dans l'Hexagone.

« Depuis le début de l'histoire, on a dû vendre plus de 11 000 Suzuki. J'en suis très heureux et très fier, c'est une belle aventure d'entrepreneur mais aussi humaine. Car avec les équipes du siège, j'entretiens les meilleures relations depuis toujours ; nous sommes en phase, nous abordons tous les sujets et nous réglons nos soucis avec intelligence et bon sens. C'est là le secret du bon business » affirme Jo avec une bonne dose de sincérité.

Concessionnaire Suzuki depuis 32 ans -et Mitsubishi depuis 8 ans- Jo Dusserre est aujourd'hui le plus ancien concessionnaire de la Marque en France.

« J'ai débuté l'aventure en 1985 avec Santana ; dans notre région des Alpes, les modèles Suzuki sont très appréciés et nombreux sont nos

clients qui nous sont fidèles depuis plus de 20 ans. J'adore toujours mon métier et j'aime toujours autant découvrir les nouveautés de la Marque. La gamme a beaucoup évolué et nous avec ; dans nos Alpes, les 4x4 sont légion et la Swift est très diffusée sur Grenoble » commente Jo Dusserre qui s'est déjà mis en route pour viser, avec Laurent et les équipes de Alpes Auto, les 500 000 voitures !



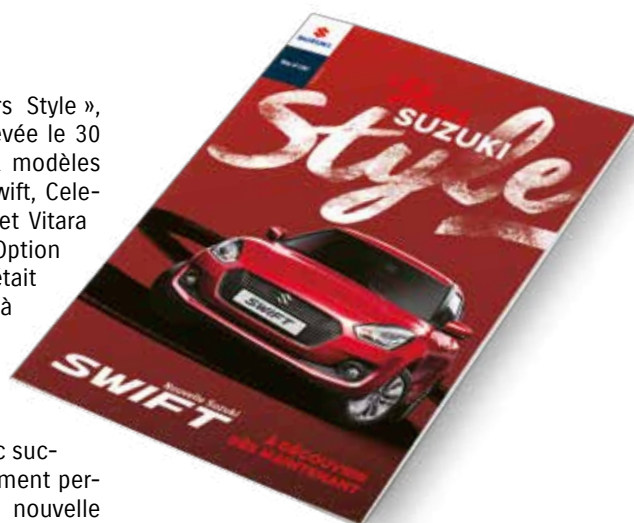
Les Jours Style pour promouvoir la LOA

Depuis plusieurs années, la France – comme d'autres pays d'Europe – constate que les modes de financement et d'utilisation d'une voiture évoluent. De plus en plus, l'usage même du véhicule est préféré à sa propriété, favorisant ainsi la location, qu'elle soit avec option d'achat (LOA) ou en longue durée (LLD).

Pour répondre aux attentes nouvelles et promouvoir l'ensemble de la gamme, Suzuki a mis en place une action de marketing et de communication à fort impact dans les conces-

sions. Baptisée « Les Jours Style », cette action qui s'est achevée le 30 juin, proposait l'accès aux modèles de la Marque – nouvelle Swift, Celorio, S-Cross, Baleno, Ignis et Vitara – en Location avec Option d'Achat. La nouvelle Swift était par exemple proposée à partir de 139 euros/mois entretien compris sur une durée de 4 ans.

L'opération « Les Jours Style » qui a connu un franc succès dans le réseau a également permis de faire découvrir la nouvelle Swift en vente depuis le mois de mai.



Le printemps du renouveau

8 nouvelles machines, dont l'emblématique GSX-R1000 viennent d'arriver ou arriveront prochainement. C'est le printemps Suzuki.

Tout le monde les attendait, les clients, les représentants de la Marque, les passionnés ; les nouvelles machines Suzuki sont arrivées et tous les segments du marché sont concernés, les roadsters, les sportives, les trails et les scooters.

La plus emblématique de toutes, la GSX-R1000 a été entièrement repensée. La nouvelle venue marque l'arrivée d'une nouvelle génération de motos.

« Il n'y a plus une pièce commune avec la précédente ; avec 202 ch et 200 kg, la nouvelle GSX-R1000 offre un rapport poids puissance exceptionnel. Elle fait l'unanimité, dans le réseau, auprès des journalistes et des clients. Les ventes ont démarré très fort » explique Guillaume Vuillardot en charge du département moto chez Suzuki. L'icône de la Marque s'affiche entre 16 500 à 19 500 euros dans sa nouvelle livrée.



Roadster GSX-S 750

Dans le segment de marché le plus important, celui des roadsters, la GSX-S750 est directement issue de la GSX-R. Cette nouvelle génération adopte un tout nouveau look, reçoit un moteur plus puissant offrant plus de couple ainsi que l'assistance au pilotage avec antipatinage afin d'augmenter la sécurité ; elle est encore plus amusante à piloter que la précédente et rejette moins de CO₂.

Les V-Strom

La famille des V-Strom se renouvelle aussi ; deux nouvelles machines en deux déclinaisons - standard et XT - sont proposées. Ces trails sont proposées en 1000 et 650 cm³. Nées pour les voyages, elles sont disponibles depuis quelques semaines.





GSX250R

Depuis le début de l'été, la nouvelle GSX250R est disponible. Avec son look sport, cette machine très polyvalente permet notamment aux nouveaux motards détenteurs récents du permis de conduire de se faire la main. Dans un segment en développement elle répond à la nouvelle réglementation.



Moto iconique, la GSX-R est née en 1985, en version 750cm³. Véritable référence du marché, elle est l'étendard de la Marque.



Pour présenter sa nouvelle Swift aux médias, Suzuki a déployé les grands moyens. La France a été retenue pour accueillir 400 journalistes sur la Côte d'Azur et organiser les essais routiers.

Nice, Monaco et les très belles routes sinueuses dominant la Côte d'Azur, tel fut le cadre de l'opération paneuropéenne des essais presse Swift organisés en mars par Suzuki Europe. Pendant une semaine au départ de l'aéroport niçois, plus de 400 journalistes venus de 25 pays ont testé la nouvelle Swift.

Un parc de 60 véhicules était mis à disposition afin de pouvoir essayer les différentes motorisations et finitions. Le parcours d'essais, de près de 200 km, emmenait les journalistes vers Vence, Tourette sur Loup, Gourdon, Valbonne et Mougins où était organisé le stop déjeuner dans le prestigieux cadre du Moulin de Mougins.

« Les journalistes ont apprécié la Swift dans des conditions de roulage très agréables mais nécessitant de

bonnes performances en matière de motorisation. Le petit moteur 1.0l Boosterjet a pu s'exprimer pleinement et a été très apprécié, tout comme le système hybride SHVS » indique Stéphane Magnin, Directeur de l'Activité Automobile en France. Entre leurs séances d'essais, les 70 journalistes français invités sur cet événement ont échangé avec les ingénieurs du programme Swift pré-

sents sur place, et également avec Yasuhiko Hirose, Président de Suzuki France.

Cette opération presse qui n'est pas passée inaperçue sur la Côte d'Azur a également permis de mettre en avant la nouvelle Swift auprès des habitants de la région et des nombreux touristes déjà présents dans les Alpes-Maritimes à cette période.



La Sardaigne accueille le réseau pour le lancement Swift



Deux avions spécialement affrétés ont emmené les concessionnaires Suzuki jusqu'à Cagliari en Sardaigne afin de découvrir la toute nouvelle gamme Swift. Ambiance !



L'île avait été retenue comme destination printanière afin de mêler communication produit, information et loisirs. Le Forte Village Resort, en bord de mer, a accueilli pendant deux jours, l'ensemble du réseau. 197 concessionnaires étaient du voyage pour découvrir la nouvelle Swift, ses équipements, son positionnement prix et les qualités du moteur 3 cylindres 1.0l Boosterjet hybride, grande nouveauté sur cette citadine.

Le Président Hirose, Stéphane Magnin, Gilbert Kingold, Jean-Philippe Sabatier et Sabine Heim ont successivement présenté le contexte du marché global sur lequel arrive la Swift : les objectifs et enjeux, les caractéristiques du nouveau modèle, le programme spécifique de relation client avec la nouvelle PLV mise en place pour ce lancement majeur et enfin la gamme de pièces et accessoires. La mise en scène voulue pour permettre à chacun de ces « acteurs » d'intervenir était à la hauteur des enjeux, avec musique et tambours battants.

En présence des principaux partenaires de la Marque, les 273 participants à cet événement d'ampleur ont également pu bénéficier du magnifique site en bord de mer pour faire un peu de tourisme, participer à certaines activités ou découvrir les sites historiques environnants, avant de se plonger dans leurs fichiers clients dès le retour en France pour proposer des essais de la nouvelle venue dès son arrivée dans les showrooms.

Formation vendeur

Pour compléter le lancement Swift, la formation des vendeurs au nouveau modèle s'est tenue quelques jours après la convention, sur la Côte d'Azur. 180 commerciaux du réseau ont à leur tour reçu toutes les informations sur la nouvelle venue. Ils ont aussi pu découvrir les excellentes capacités du nouveau châssis de la Swift lors de tests sur route fermée, à bord d'un véhicule confié aux mains expertes d'un pilote de rallyes. Sensations garanties...

À Port-la-Forêt, Mécanique Plaisance équipe le catamaran de Michel Desjoyeaux

Projet unique en son genre, le nouveau catamaran de Michel Desjoyeaux combine voiles et moteurs. C'est l'équipe de Mécanique Plaisance qui a installé deux puissants 300 ch sur ce 60 pieds.



C'est dans le cadre du dernier Barracuda Tour, le concours de pêche en mer au départ du Crouesty, que le catamaran de Michel Desjoyeaux a pris la mer, affrété par Suzuki. Ce bateau de 18m de long et 9m de large est un exemplaire unique, propriété de l'écurie de course de Mer Agitée.

Baptisé Z2015, ce bateau unique est une création de Michel Desjoyeaux et de son associé Denis Juhel, un bateau hybride à voile et à moteur. L'idée était originale, puisqu'il s'agissait de réaliser un bateau qui aurait la stature d'un voilier de course et la puissance d'une vedette. C'est à ce moment-là que Suzuki est devenu le partenaire du projet. « La demande de Michel était tellement originale et audacieuse, que nous n'avons pas pu dire non », explique Christophe Vassas, Directeur de l'Activité Marine chez Suzuki France.

Le projet aboutit finalement à ce grand catamaran équipé de deux moteurs de 300ch hors-bord à réglage hydraulique, placés de chaque côté de la plateforme. L'aménagement technique des moteurs et de la partie électrique a été confiée à Mé-

canique Plaisance à Port-la-Forêt (29) une structure que dirige depuis près de 10 ans Stéphane Kergoulay et Laurent Louarn.

« Nous avons dû faire face, nous aussi à ce défi d'installer deux moteurs de 300 ch sur des chaises inclinables, dispo-

Cette solution très originale permet à la fois une vitesse de pointe inégalable de 30 nœuds environ grâce aux moteurs et une autonomie sans limite, en pleine mer, lorsque le bateau est sous voile. Destiné à accompagner des invités sur des épreuves nautiques, le



sées à l'arrière et à l'intérieur de chaque flotteur. Le bateau dispose d'une double commande bâbord et tribord et peut ainsi naviguer au moteur et à la voile » explique Stéphane Kergoulay.

Z2015 Desjoyeaux est à lui seul une attraction nouvelle des courses et rassemblements nautiques.



Mécanique PLAISANCE

Installée sur le port de Port-la-Forêt, Mécanique Plaisance est une structure qui fête ses 30 ans au cœur du mythique site finistérien. Reprise en 2009 par Stéphane Kergoulay et Laurent Louarn, la société emploie cinq collaborateurs et assure l'entretien de bateaux et la vente / installation de moteurs. A « Port Laff » la saison a bien commencé et le drôle de catamaran du Michel Desjoyeaux, est installé au ponton d'entrée, à quelques longueurs de bout de l'entrée de Mécanique Plaisance.

À Châteauroux, Perier Automobiles soigne son image !



Installé à proximité de la Préfecture de l'Indre depuis 1996, Patrick Périer a vu les choses en grand pour inaugurer sa concession arborant les nouvelles normes Suzuki. 900 personnes ont répondu à son invitation !

L’espérait accueillir 500 personnes, il en a eu 900 ! il a fallu faire les ajustements, recommander des boissons et revoir le buffet prévu. Patrick Périer a vécu, avec son équipe de 20 collaborateurs, une folle soirée d’inauguration pour la mise aux normes de son affaire située au Poinçonnet, en très proche périphérie de Châteauroux.

La concession Suzuki de Châteauroux partage son site avec Honda, les deux marques cohabitent pour le meilleur. Les clients et les managers

des deux entités se sont retrouvés ensemble pour une soirée dans l’esprit «Cannes» avec tapis rouge, tentures et accueil VIP.

La concession, entièrement mise aux normes, arbore désormais un espace client repensé, une signalétique nouvelle et peut présenter des Suzuki sur un espace dédié de 250 m².

« Nous vendons environ 250 Suzuki par an et nous sommes fiers de représenter la Marque ; nous voulions être parmi les premiers concession-

naires à nous inscrire dans la nouvelle identification » explique Patrick Périer avant de poursuivre : « La soirée d’inauguration nous a permis de remercier tous nos clients de leur confiance et d’accueillir de nombreux invités, notamment les représentants politiques de la région. Nous avions prévu plusieurs animations dont un service traiteur assuré par nos amis basketteurs de l’équipe locale ! A une hauteur de 2m, le service sur plateaux a participé à l’ambiance de la soirée. Et le succès a franchement dépassé nos attentes. »

MISE AUX NORMES

La mise aux nouvelles normes de la concession Suzuki de Châteauroux s’est réalisée en deux temps ; l’intérieur d’abord, avec le réaménagement du show room, des espaces accueil clients, des sols et peintures. Dans un second temps, et en accord avec Honda, la seconde marque commercialisée sur le site, c’est l’ensemble du bardage extérieur et de la signalétique qui a été aménagé. Patrick Perier qui vend des Suzuki depuis 20 ans, diffuse sur sa zone et de façon homogène, l’ensemble des modèles de la Marque et atteint une belle pénétration de 3 %.





IDENTIFICATION DU RESEAU

Suzuki déploie dans le réseau français sa nouvelle identité de Marque, comme dans les autres pays européens. Sur 185 concessionnaires, 80 sont déjà passés à la nouvelle identité intégrant une signature de façade modernisée, un nouvel aménagement du showroom afin d'améliorer l'accueil client.

Par ailleurs, le réseau évolue avec l'arrivée de nouveaux concessionnaires Suzuki dans les villes de Nancy, Clermont-Ferrand, Narbonne, Nîmes, Rodez, Tours ainsi qu'en Martinique. Bienvenue à eux !



RECOMPENSES

En 2017, 25 concessionnaires moto de la Marque depuis 30 ans seront récompensés pour leur fidélité. Un trophée leur sera remis par l'équipe du siège et, certains d'entre-eux auront le privilège de recevoir leur récompense des mains d'un pilote emblématique de la maison. Un certain Kevin Schwantz, champion du monde en 500 cm³ en 1993 ; un pilote américain mondialement connu pour le style et l'audace de ses dépassements en course.



Julien Garcia



Gilles Krol

SIEGE FRANCE : des têtes nouvelles

Le département moto de Suzuki en France compte une trentaine de collaborateurs. Piloté par Guillaume Vuillardot, il a connu quelques évolutions récemment.

Julien Garcia, jusque-là chef des ventes a pris le poste de responsable marketing et communication ; Gilles Krol, responsable régional est devenu chef des ventes et Raphaël Roudil, jusque-là assistant communication et presse est devenu chef de région Paris et région parisienne.

NOUVELLES NOMINATIONS DE CONCESSIONNAIRES

Le réseau des concessionnaires automobiles vient d'intégrer deux nouveaux membres, le premier dans l'Eure et le second en Gironde.

SAINT CLAIR AUTO 27, à Evreux (27) ; une affaire dirigée par Olivier Hochet

AUTOMOBILE PALAU 17 à La Teste de Buch (33) ; une affaire dirigée par Jean-Charles Palau

Challenge Technique Après-Vente

Au service de l'excellence

La finale du Challenge Technique Après-Vente de Suzuki s'est déroulée à Trappes. 21 finalistes ont remporté un magnifique voyage au Cap-Vert, alors que le vainqueur, Pierre-Yves Lesaint de Savoie Motors Chambéry, a participé à la Grande Finale Européenne des meilleurs techniciens Suzuki.



Dédié à l'Après-Vente et réunissant les meilleurs techniciens du réseau Suzuki à l'échelle nationale, le Challenge Technique Après-Vente est l'occasion pour 152 participants issus de sept régions de France de faire leur preuve et mettre en avant leurs compétences.

Epreuve nationale technique, le Challenge est organisé par Suzuki France et son objectif est de valoriser le professionnalisme et le savoir-faire des techniciens de la Marque. Cette compétition de haut niveau qui réunit tous les techniciens du réseau est l'occasion, pour tous les collaborateurs des ateliers

Suzuki répartis dans les sept régions après-vente, de mettre en avant leurs compétences ainsi que leur expérience de la mécanique automobile et des technologies.

« Le Challenge est un moment important pour les techniciens et mécaniciens ; c'est un rendez-vous où chacun peut se mesurer et s'évaluer. Epreuve engageante, sur le plan technique et sur le plan humain, le Challenge Technique Après-Vente est également un bon moment de convivialité » explique **Luc Malnoury** Directeur Après-Vente Suzuki.

Cette année, la compétition s'est déroulée en trois temps ; des qualifications régionales ont eu lieu en octobre 2016 à partir d'un questionnaire technique, suivies d'une deuxième épreuve réalisée lors des formations IGNIS de janvier à février 2017 afin de sélectionner les 21 meilleurs techniciens pour la finale nationale, dernière épreuve de ce challenge. La finale 2017 qui réunissait fin mars les 21 finalistes, a été remportée par **Pierre-Yves Lesaint** de la concession Savoie Motors de Chambéry - La Ravoire (Groupe Maurin). Ces derniers se sont affrontés autour de cinq épreuves techniques spécifiques, dans un temps volontairement très court de 30 minutes.

Pierre-Yves Lesaint s'est distingué avec un total de 81 points sur 100 possibles. **Aurélien Querel**, de la concession Montblanc Automobiles Sud à Valence, et **Florian Kermel**, de la concession Favret Automobiles à Sallanches, complètent le podium de façon tout aussi remarquable.

Les 21 participants ont reçu leur diplôme de finaliste ainsi que de nombreux prix et se sont ensuite envolés pour un voyage d'une semaine au Cap-Vert. Le vainqueur de la finale a participé à la Grande Finale Européenne des meilleurs techniciens SUZUKI le 28 juin à Salzbourg en Autriche. La France arrive à la 6^e place. La Pologne termine 1^{ère} suivie de l'Italie et de la Suisse.

Suzuki Sales Campus

Fin de partie, au stade !



Le programme de formation Suzuki Sales Campus, débuté en 2015, a vu sa seconde promotion se terminer par la remise des diplômes, début juin, dans le cadre du prestigieux Parc des Princes. Une soixantaine de commerciaux achevaient le « Niveau 2 » de la première promotion (2015 - 2016) tandis qu'une vingtaine d'autres terminaient le « Niveau 1 » de la seconde promotion (2016 - 2017).

« Suzuki Motor Corporation souhaite capitaliser sur la formation des représentants de la Marque pour rendre le meilleur service possible à nos clients, dans tous les pays. En France, la formation Suzuki Sales Campus doit devenir un socle important afin d'accroître encore la qualité de nos prestations » a expliqué **Yasuhiko Hirose, Président de Suzuki France.**

Divisée en deux sessions complémentaires, la formation Suzuki Sales Campus présente la particularité de mettre à la disposition des participants un coach formateur par région, afin d'être au plus près des équipes terrain. Une autre spécificité de ce programme est le travail en situation réelle avec des comédiens ; les commerciaux se retrouvent ainsi face à des « clients » jouant un rôle, charge à eux de mettre en pratique la meilleure attitude et trouver les bons arguments afin de répondre à une demande ou concrétiser une vente.

« Nous avons constaté que les commerciaux ayant participé aux deux sessions de la formation Suzuki Sales Campus avaient enregistré dans l'année suivant cette formation, jusqu'à 33 % de ventes supplémentaires. Le bilan est très positif et tous les participants reconnaissent les atouts d'un tel programme » explique **Gilbert Kingold, Directeur Adjoint, Département Automobile Marketing de Suzuki France.**

Formation moto

Viva España !

Le réseau des vendeurs Suzuki qui rêvait de recevoir de nouvelles machines a pu les prendre en mains et les découvrir lors d'une session d'essais en Espagne. Plus de 120 vendeurs se sont retrouvés sur le circuit mythique de Valence pour deux jours de formation et de plaisir au guidon des nouvelles machines. Un événement qui a souligné l'engagement et la passion des équipes ! Une réunion qui a mobilisé les esprits et les énergies de tous les participants, afin de repartir motivés pour une année 2017 chargée en matière de lancements de nouveautés.



La Swift une oeuvre d'art !

La dernière Swift produite à Magyar sera transformée en œuvre d'art. Richard Di Rosa, artiste peintre et sculpteur a accepté d'habiller l'icône Suzuki d'une robe unique. Ainsi transformée, la Suzuki Swift 017 sera vendue aux enchères au profit d'une œuvre caritative.

Lancée en 1992, la Swift de Suzuki est devenue, au fil des ans, le modèle emblématique de la Marque et, à ce jour, plus de 5 millions de Swift roulent dans le monde. Alors que la production de ce modèle est transférée de l'usine de Magyar (Hongrie) au Japon, Suzuki France a pris l'initiative de transformer la Swift en... œuvre d'art !
« Nous avons voulu marquer ce moment, alors que la toute nouvelle Swift arrive sur le marché. Nous avons retenu la dernière Swift pro-

duite à Magyar, d'ancienne génération donc, pour en faire un objet de collection. Dans le courant de l'été, la dernière Swift de Magyar deviendra une œuvre d'art et sera vendue aux enchères par le célèbre commissaire priseur Pierre Cornette de Saint-Cyr » explique Jean-Philippe Sabatier, Directeur Adjoint Département Automobile, Pilotage Commercial communication et produit chez Suzuki France.



Di Rosa artiste contemporain



À la fois peintre, sculpteur et musicien, Richard Di Rosa avait à peine 18 ans lorsqu'il a commencé à Paris l'aventure d'un mouvement artistique bousculant les codes, les ambiances feutrées des galeries. Jouant dans le groupe rock alternatif des « Démodés » avec Robert Combas, il est au départ un sculpteur de la Figuration libre. Dans les ateliers et bistrots parisiens, il découvre la pureté des formes des Arts premiers ou de Miro, Calder, Moore son trio fondateur.

Céramique, verre, bronze, polyester, chaque matériau active son désir ; il expose en Europe, à New-York, à San Francisco, Séoul, côtoie César, Tinguely et Soulages. Avec le peintre de « l'outrenoir », il entretient une proximité particulière, les deux artistes étant originaires de Sète dans l'Hérault. Di Rosa travaille dans le sud et à Paris où il lança à la fin des années 80 le concept de « l'art modeste » se voulant compréhensible et accessible à tous, se basant sur l'économie des moyens, sur un travail de formes simples et l'emploi de couleurs primaires. Sans nous dévoiler de secret quand à l'œuvre qu'il prépare avec la Swift, gageons que la robe noire de la dernière Swift produite à Magyar arborera, après le passage entre les mains de Di Rosa, une silhouette unique et contemporaine. L'œuvre réalisée sera ensuite vendue aux enchères par Pierre Cornette de Saint-Cyr, le commissaire priseur parisien bien connu, au profit d'une œuvre caritative.

La Swift dans la presse

Depuis sa présentation au Salon de Genève et les essais presse organisés au départ de Nice, plus de 130 articles ou reportages audio/vidéo ont été réalisés par les journalistes. Les analyses sont très positives, avec la mise en avant du style, des qualités du moteur 1.0l Boosterjet, de la sobriété, des équipements et du tarif de la Swift. Dans son comparatif des nouvelles citadines, L'Auto-Journal place même la Swift en tête des 7 véhicules essayés.

Revue de détails avec quelques exemples.

l'auto-journal

La Swift remporte le test des citadines
« L'atout cœur... Elle a la pêche en ville ! »

la Marseillaise

« La Swift passe
à la vitesse supérieure... »

Le Parisien

« Habitabilité très bonne
et design dynamique... »

Le Télégramme

« Charmeuse... »

caradisiac.com
TOUT SUR L'INFO AUTOMOBILE

« Très sympa à conduire,
mécanique convaincante... »

Challenge

« Pimante et sobre,
brillant moteur 1.0l »

Auto Plus

« Pétillante et attachante.
Des atouts indéniables... »

L'EQUIPE
MAGAZINE

« Dotée de lignes inédites, légère... »



Le Point

« Championne de la catégorie des poids plumes ;
style agréable et agrément mécanique... »

AUTO INFOS

« Tout pour jouer
dans la cour des grandes... »

LE FIGARO

« Affutée et pleine de ressources... »



« La bonne surprise est sous le capot... »

l'info

« très bon moteur hybride,
voiture légère et vive... »

L'Automobile
MAGAZINE

« Gabarit idéal en ville et sobriété exemplaire...
Efficacité du moteur 1.0l »

Pièces et services, accessoires

Un département transversal piloté par Sabine Heim

Une femme aux commandes d'un département pièces, services et accessoires, intervenant dans l'auto, la moto et la marine. Un sujet pas banal, qui méritait bien un échange...



Le service que dirige Sabine Heim depuis plus d'un an est le seul, chez Suzuki France, à réunir les trois activités que la Marque développe en France, l'auto, la moto et la marine. Et Sabine est la seule femme de l'entreprise à diriger un tel département qui sert, chaque jour, les 500 concessions de France des trois activités.

Basée avec ses équipes au rez-de-chaussée du siège, à Trappes, Sabine voisine avec l'entrepôt de plus de 10 000 m² qui est l'annexe de son bureau. Avec une cinquantaine de collaborateurs, tous unis pour proposer la meilleure satisfaction aux clients, le département Pièces de Rechanges et Accessoires distribue chaque jour plus de 1 000 colis représentant plus de 4 000 lignes de commande. Avec un taux de service de 97 %, l'objectif est de satisfaire les besoins sous 24 heures, 48 heures ou 72 heures, suivant les types de commandes.

« La France fait partie de la plateforme européenne des pièces de rechange du Groupe. Nous avons ici pour vocation de servir le réseau eu-

ropéen via une organisation logistique efficace. L'objectif constant est de permettre à la clientèle Suzuki le maintien de la qualité d'origine de son véhicule et ce dans les meilleures conditions et les meilleurs délais. Notre hotline, nos techniciens pièces de rechange et nos animateurs réseaux apportent un soutien permanent aux concessions. Nous nous assurons alors de la bonne identification des produits, de la préparation et du suivi des livraisons et de la mise en place des opérations promotionnelles par une coordination constante avec les Départements techniques et commerciaux », explique Sabine Heim.



Écoute et conseil

La France est l'une des rares filiales Suzuki en Europe à disposer pour son service Pièces de Rechange et Accessoires d'une équipe de six itinérants par zone, visitant l'ensemble des concessionnaires des trois activités. Le département de Sabine intègre l'offre accessoires que Suzuki développe fortement dans les univers auto, moto et marine. La gamme est en constante évolution, à chaque sortie de nouveau véhicule, pour optimiser la personnalisation de chaque modèle. Suzuki propose également une large gamme de produits dérivés aux couleurs et au style de la Marque afin de décliner la fameuse signature « Way of Life* » au quotidien.

« L'une des spécificités de notre métier est de répondre et conseiller, tout au long de la journée, nos interlocuteurs, qu'ils soient concessionnaires ou dédiés aux métiers de la logistique, du commerce ou de la technique. Nous sommes constamment sur tous les métiers et pour les trois activités. L'auto, la moto et la marine sont des univers qui ne fonctionnent pas exactement de la même manière. Mais à notre niveau, nous devons intégrer ces différences pour en faire des forces qui dopent le business de chacun. »

*Style de vie !



Suzuki Marine, partenaire de Groupama Team France a accompagné quelques journalistes aux Bermudes, pour découvrir l'organisation, le fonctionnement du Team et le plan d'eau sur lequel s'est déroulée la Coupe de l'Amérique. Une course qui a vu la participation de Groupama Team France aux commandes de Franck Cammas, équipage qui a malheureusement été éliminé.

L'équipe de Bertrand Pacé, le coach, avait à sa disposition une flottille de 5 bateaux tous équipés de moteurs Suzuki. Le bateau de Bertrand, un semi-rigide Northstar 850, disposait notamment de deux puissants 300 ch.

Salon de la Pêche en Mer à Nantes

Pour l'édition 2017 du Salon de la Pêche en Mer, Suzuki avait axé sa participation sur son engagement dans la recherche scientifique et la défense de l'environnement aux côtés de TARA Expéditions et du Groupe Phocéen d'Étude des Requins.

Sur le stand, à proximité des moteurs dotés du nouveau design qui rappelaient le savoir-faire de Suzuki Marine – de 2.5 à 300 ch – étaient présentés les premiers retours de l'expédition de la goélette scientifique TARA partie de Lorient le 28 mai 2016.

« Nous avons eu le plaisir d'accueillir sur notre stand de très nombreux visiteurs, utilisateurs de nos moteurs ou en phase d'achat. Le salon de Nantes est vraiment l'évènement qui lance la saison » explique Christophe Vassas, Directeur de l'Activité Marine. Evènement extrêmement convivial, le Salon de Nantes est un évènement complet dédié à la pêche en mer, qui accueille les associations et les fédérations de pêche et propose de nombreuses animations aux visiteurs.



Barracuda Tour

Comme chaque année depuis 2013, Suzuki a apporté un soutien logistique de premier plan à l'organisation du Barracuda Tour dont la grande finale s'est tenue au Crouesty en mai dernier. Créé par Bénéteau, cette épreuve incontournable des passionnés de pêche en mer en «no kill» réunit des centaines d'équipages dans le Golfe du Morbihan. Cette année, 21 bateaux Barracuda 7 propulsés pour la majorité par des

DF200AP, ont occupé la zone de pêche, aux côtés de 15 Barracuda 8 dotés de DF150AP et de semi rigides. Mais, sur l'eau, les stars incontestées étaient les deux Barracuda spécialement habillés et arborant le nouveau covering Suzuki.

Pour que la fête soit complète, Suzuki avait également mis à la disposition de l'organisation trois modèles 4x4, deux S-Cross et un Vitara.



Associée cette année à URGO partenaire titre, La Solitaire du Figaro est partie de Bordeaux. La Marine et l'Auto étaient de la partie.

Journalistes et partenaires au départ de La Solitaire

Défi sportif majeur, réunissant une quarantaine de monocoques, La Solitaire URGO Le Figaro a tenu ses engagements. Pour la 11^{ème} fois consécutive, Suzuki était partenaire de l'épreuve qui, cette année, partait de Bordeaux avant de faire une incursion en Espagne, un stop à Concarneau et de s'achever à Dieppe. Les deux activités – Auto et

Marine – de Suzuki avaient, comme à l'habitude, apporté leur soutien en mettant à disposition de l'organisation des moteurs marins et des véhicules constituant la flotte de la direction de course. À Bordeaux, le stand Suzuki installé dans le village d'avant départ, présentait également au public les modèles de la Marque. Le stand a accueilli les invités, journalistes et partenaires, que Suzuki avait conviés pour le départ. Avant d'assister au franchissement de la ligne, le dimanche, depuis un bateau affrété pour l'occasion, le groupe avait pu découvrir la Cité du Vin et le centre ville bordelais. Une escapade en Gironde, sur la Garonne et au cœur du Médoc sous le signe de l'amitié et de la convivialité.



Suzuki et Rêves de Gosse

La 21^{ème} édition de l'aventure Rêves de Gosse, organisée par l'association Les Chevaliers du Ciel, s'est déroulée du 26 mai au 3 juin 2017. L'acteur José Garcia a donné le départ de l'étape de Vélizy-Villacoublay.



35 avions qui sillonnent la France d'étape en étape, afin de permettre à des centaines d'enfants de réaliser leur rêve : un baptême de l'air. Fidèle partenaire depuis 2010, Suzuki France a apporté pour la huitième année consécutive un soutien logistique de premier plan à l'édition 2017 de Rêves de Gosse, en assistant l'équipe d'organisation dans chacune des villes étapes.

Événement majeur consacré au monde de l'enfance et basé sur l'acceptation de soi, la rencontre, et l'échange, l'aventure a déjà permis à plus de 26 000 enfants ordinaires,

défavorisés, touchés par la maladie, ou en situation de handicap, de s'enrichir mutuellement de leurs expériences et différences en se rassemblant autour d'un projet commun.

De nombreux bénévoles ont apporté une aide précieuse à l'organisation de l'événement qui a également vu la participation de plusieurs personnalités parmi lesquelles l'acteur José Garcia, à Vélizy-Villacoublay. Au fil des étapes du Tour 2017 - Perpignan, Beaune, Chambley, Vélizy-Villacoublay, Châteauroux, Vannes, Rorthais Mauleon, Agen, et Toulouse - Suzuki s'est engagé en mobilisant son ré-

seau de concessionnaires afin de soutenir l'organisation et mettre à disposition des véhicules pour le transport des pilotes.

« Nous sommes très heureux de partager cette formidable aventure et d'avoir l'opportunité de nous investir aux côtés des bénévoles qui participent au succès de ce projet. Le réseau Suzuki est très attaché à cet engagement citoyen qui illustre parfaitement le "Way of Life" de Suzuki » a pour sa part déclaré Stéphane Magnin, Directeur de l'Activité Automobile de Suzuki France.





Un français remporte la compétition du film vidéo "AllGrip"

Initié par le siège Suzuki Motor Corporation au Japon au travers de la plateforme Eye-ka, le trophée du meilleur film vidéo d'animation* sur la technologie du ALLGRIP a été remporté par un jeune lyonnais de 28 ans. Arthur Chays (photo), est réalisateur et intervient



pour réaliser des films d'entreprise ou de publicité ou des documentaires. « J'aime l'automobile et je m'amuse en participant à certains concours initiés sur le Net. Lorsque j'ai vu celui de Suzuki je n'ai pas hésité. J'ai emmené mon ami Arnaud Belligoi spécialiste de l'animation 3D. Et nous avons remporté le premier prix, devant des russes et des portoricains » explique Arthur Chays. Pour exécuter



ce film de 45 secondes, les deux amis ont choisi de modéliser et d'animer la Swift en intégrant une signature poétique. « Nous devions mettre en image la technologie ALLGRIP de Suzuki, avec de la poésie mais sans forcément mettre en avant la voiture. Nous avons joué sur la douceur et l'émotion en partant de la protection que cette technologie apporte aux occupants d'une Suzuki. La Swift est ici un animal de compagnie ou encore une sorte de jouet pour grand enfant » ajoute Arthur.

Bien vu ; avec sa signature « gripp what matters » (s'accrocher à ce qui compte), Arthur a su mettre en avant la créativité française.

*vidéo visible sur globalsuzuki.com

Agenda

AUTO

- **7 sept.**
Journée ALD Bluefleet
- **14 au 24 sept.**
IAA - Salon International de l'Automobile de Francfort
Journées presse
12 et 13 septembre
- **28 sept. au 2 oct.**
Salon Automobile de Lyon
- **27 oct. au 5 nov.**
Salon Automobile de Tokyo
Journées presse
25 et 26 octobre

MOTO

- **12 sept. au 15 oct.**
Le retour des Instants Suzuki : 3 nouveautés dévoilées et des offres uniques de financement, assurance, entretien...
- **15 au 17 sept.**
Le Bol d'Or au Castellet
- **16 et 17 sept.**
Le MXGP à Villars-sous-Écot

MARINE

- **12 au 17 sept.**
Cannes Yachting Festival : présentation en première européenne du nouveau moteur hord-bord DF350A
- **21 au 26 sept.**
Salon Nautique de Gênes (Italie)
- **27 sept. au 2 oct.**
Le Grand Pavois à La Rochelle
- **30 sept. au 8 oct.**
Les Voiles de Saint-Tropez

CONTACTS PRESSE

Nathalie Geslin

Directeur Adjoint Relations Publiques et Presse
01.34.82.14.71

Laure Rouault

Attachée de Presse et Relations Publiques
01.34.82.14.31

www.presse.suzuki.fr