

L'actu SUZUKI

Le magazine d'information de Suzuki en France

27

2^e TRIMESTRE 2019
AUTO - MOTO - MARINE



*Un style de vie!


SUZUKI

Way of Life!



Suzuki, en pointe sur l'hybridation

« Être au cœur de la demande des clients, produire et vendre des voitures économiques et accessibles financièrement, tout en relevant les défis technologiques, en investissant sur l'innovation : c'est là, le socle de la stratégie de Suzuki depuis bientôt un siècle.

La période 2019 / 2020 sera, plus que jamais, l'illustration de ce positionnement qui autorise la Marque à se développer de façon constante.

L'hybridation en cours de la gamme, qui est présentée dans ce numéro de L'Actu Suzuki, en est un exemple fort. Cette offensive technologique nous permettra de disposer d'une gamme entièrement hybride au début de 2020. Suzuki, qui a été pionnier en matière d'hybridation légère dès 2016, a été visionnaire et précurseur. Soyons fiers des choix stratégiques effectués qui nous positionneront demain en totale adéquation avec la demande de nos clients.

Ces choix doivent nous permettre d'envisager les mois qui viennent avec sérénité. Si nous avons rencontré quelques soucis d'approvisionnement, notamment avec le Jimny, nous enregistrons un excellent premier quadrimestre 2019. C'est même la période record, toutes années confondues, pour Suzuki France, avec 10 396 immatriculations enregistrées. Soit, sur un marché global à + 0,6 % sur la période, une évolution pour Suzuki de 6,7 %. Un score dû, principalement, à la très bonne santé de nos trois best-sellers, Swift, Vitara et Ignis.

2019, année stratégique accompagnée d'un réel défi technologique, va nous conduire vers l'année du centenaire de la Marque avec confiance et détermination. Merci à tous et toutes, au siège et sur le terrain, pour le rôle que vous jouez, chacun et chacune dans votre spécialité, dans votre métier, unis pour réussir ensemble les challenges qui sont les nôtres. »

Stéphane Magnin
Directeur de l'Activité Automobile
Suzuki France



AUTOMOBILE

2 525

C'est le nombre de citations dans les médias du mot Jimny.

MOTO

87 %

C'est la part des Suzuki présentes vs autres marques en 2019 sur la grille de départ des Coupes de France Promosport 125.

MARINE

81

Nombre de moteurs Suzuki installés sur les bateaux du Barracuda Tour 2019.



- | | | | |
|--------------|---|--------------|--|
| 4 | SUZUKI GLOBAL | 20 | Suzuki et la Société des Régates Rochelaises |
| 5-7 | SUZUKI EN FRANCE | 22 | COMMUNICATION |
| 8-11 | REPORTAGES | 22 | Osez la pub ! |
| 8 | La gamme Suzuki sera 100 % hybride | 23 | COMPÉTITION MOTO |
| 10 | Ambiance moteurs | 23 | Nogaro et Le Mans en ouverture |
| 12-15 | ÉVÉNEMENTS | 24 | MARKETING |
| 12 | Moto - Cap sur le Japon et l'Espagne | 24 | La Swift transformée en auto-école |
| 14 | Le Groupe Bellamy | 25 | S.A.V. |
| 15 | Le Jimny sur son nuage | 25 | La Relation Clients |
| 16 | PRODUITS | 26-27 | PIÈCES DE RECHANGE ET ACCESSOIRES |
| 16 | Série limitée suréquipée pour le nouveau Vitara 1.0 Boosterjet | 26 | L'activité européenne des pièces est transférée à Magyar |
| 17 | PARTENARIATS | 28 | ZOOM SUR... |
| 17 | Tour de France aérien " Rêves de Gosse " et La Solitaire URGO Le Figaro | 28 | Catherine, la voix de Suzuki |
| 18 | En Normandie, Suzuki motorise l'étonnant LH1000 "Black Pearl" | 28 | AGENDA |



Suzuki dévoile LE NOUVEAU CARRY EN INDONÉSIE

Suzuki a révélé un camion à vocation internationale, le nouveau Carry, en Indonésie. Les exportations de Suzuki Carry depuis le Japon ont commencé dès 1976, avec le lancement de la produc-

tion en Indonésie cette même année. Depuis, le Carry a été acclamé pour sa facilité d'utilisation et sa durabilité. Il est resté un fidèle compagnon pour les professionnels de l'agriculture, de la pêche, de la construction et de la livraison. Il est commercialisé dans 145 pays et régions du monde, avec des ventes cumulées de plus de deux millions d'unités*.

Le tout nouveau Carry qui reçoit un moteur à essence de 1.5l, offre ce que tous les clients d'utilitaires attendent aujourd'hui : capacité de chargement, robustesse, confort

et performance. La large benne a une capacité de charge maximale élevée. La faible hauteur du seuil de chargement et la possibilité d'y accéder depuis trois côtés facilitent chargement et déchargement.

L'intérieur du nouveau Carry offre confort et ergonomie à ses occupants, grâce notamment à un large habitacle, un espace généreux pour les jambes et de nombreux espaces de rangement.

En 2018, les petits utilitaires représentaient environ 10 % du marché automobile indonésien, et comptent pour près de la moitié des ventes de Suzuki Indonésie.

Le nouveau Carry a été lancé en avril, avant d'être exporté vers une centaine de pays et régions dans le monde.

*Selon une étude Suzuki datée de février 2019. Hors mini utilitaires vendus au Japon.



VICTOIRE POUR SUZUKI dans la troisième manche de MotoGP, aux États-Unis

Alex Rins, pilote d'une GSX-RR du team Suzuki Ecstar, a remporté la troisième manche de la catégorie reine du

championnat FIM (Fédération Internationale de Motocyclisme) de MotoGP, tenue le 14 avril 2019 sur le Circuit of the Americas aux États-Unis. Suzuki a ainsi remporté sa première victoire en deux ans et sept mois, depuis le Grand Prix de Grande-Bretagne, en septembre 2016.

Malgré des conditions de course difficiles, chaque membre du Team Suzuki Ecstar a participé à la mise au point de la moto, mettant à profit le travail d'équipe et les hautes performances de la GSX-RR pour remporter cette première victoire de la saison.

Toyota et Suzuki s'entendent pour considérer UNE NOUVELLE COLLABORATION

Toyota Motor Corporation (Toyota) et Suzuki Motor Corporation (Suzuki) ont annoncé récemment leur accord pour commencer à envisager une collaboration concrète dans de nombreux domaines.

Toyota et Suzuki avaient commencé à examiner les détails de cette collaboration depuis la signature d'un accord d'entente en vue d'un partenariat commercial le 6 février 2017.

Toyota et Suzuki visent l'union des forces ; celles de Toyota en matière de technologies d'électrification et celles de Suzuki dans les véhicules compacts. Les deux groupes ont également l'intention de progresser dans de nouveaux domaines, avec par exemple une collaboration pour la production et la démocratisation de véhicules électriques.

UNE SOUSCRIPTION DIRECTE AUX CONTRATS SERVICE CLUB À PARTIR DU SITE WEB SUZUKI FRANCE

Le site Web Suzuki France intègre désormais une nouvelle fonction. Cette dernière permet aux acheteurs d'une automobile neuve ou d'occasion, de souscrire directement aux contrats d'extension de garantie et d'entretien selon les trois propositions Suzuki : Garantie Club, Optimum Club et Premium Club. Ce nouveau service permet aux nouveaux clients d'adhérer à un contrat quand celui-ci n'a pas été vendu en concession.



CHALLENGE GAME OF PARTS, CINQUIÈME SAISON

Du 15 avril au 15 octobre 2019, se déroule la cinquième édition du Challenge Game of Parts, qui s'adresse aux concessionnaires de l'automobile et de la moto. Destiné à promouvoir les ventes de pièces de rechange et accessoires et motiver ainsi les collaborateurs en charge de cette activité en concession, il a pour finalité l'obtention de chèques cadeau pour l'activité Moto et la participation à un voyage, pour la division automobile. Les participants peuvent suivre l'évolution de leur position respective sur leur espace concessionnaire « Suzuki pro ». Bonne chance à tous.

FINALE DU CHALLENGE TECHNIQUE À TRAPPES

Le 22 mars dernier, la finale du Challenge Technique Automobile et Moto présenté dans ces colonnes, s'est déroulée à Trappes au siège de Suzuki. Réunissant 34 techniciens et mécaniciens des réseaux – 20 pour l'auto et 14 pour la moto – elle s'est achevée dans la bonne humeur lors d'une soirée festive. Les vainqueurs de ce Challenge sont Tony Cyprien de Socadia Caen pour l'Auto et Julien Peretti de Labo Grenoble pour la Moto.

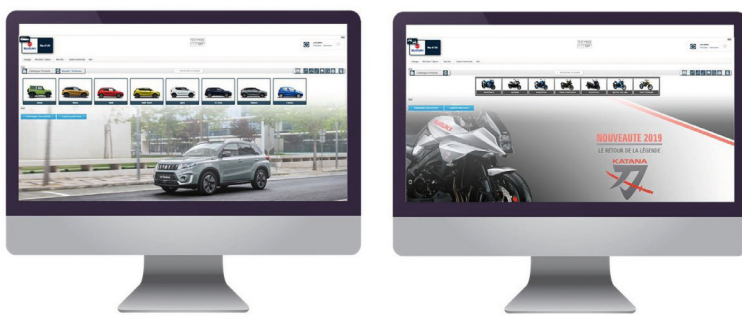


LE CONFIGURATEUR AUTOMOBILE ET MOTO EST OPÉRATIONNEL

Lancé début avril, le configurateur « pro » Auto et Moto est une véritable grande première chez Suzuki. Les concessionnaires des deux univers ont désormais accès au service qui donne une visibilité en temps réel sur les prix de vente des pièces de rechange et accessoires.

Constamment mis à jour depuis le serveur européen, il intègre tous les tarifs et permet ainsi aisément aux professionnels qui le consultent de calculer rapidement leur taux de marge sur une pièce ou un accessoire mais aussi de connaître le temps de pose ainsi que l'état des stocks. Il liste également les éventuelles incompatibilités entre accessoires.

Le configurateur permet enfin d'éditer des devis personnalisés pour le client. Adaptable pour une utilisation sur tablette, ce nouvel outil numérique est ainsi très pratique pour les vendeurs.



SUZUKI RACING LAB EST EN PISTE

Suzuki Racing Lab permet de détecter le potentiel de jeunes pilotes moto afin de développer la filière compétition. Initié en 2018, il permet de répondre à l'engouement de propriétaires de motos Suzuki et de les accompagner pour progresser et se faire plaisir au guidon des motos de la Marque. Cette année, le plateau est quasiment 100 % Suzuki avec 17 machines en catégorie 125 cc. La catégorie 1000 cc intègre 5 GSX-R1000 tandis qu'en 600 cc, un jeune pilote venant de la catégorie 125 cc a terminé à la cinquième place lors de sa première course.



BILAN GRATUIT, C'EST REPARTI !

Pour la troisième année, Suzuki Moto a renouvelé sa campagne « bilan gratuit » afin de permettre aux possesseurs de faire contrôler leur moto gratuitement en concession. Cette offre permet d'augmenter le trafic pendant la période creuse dans les ateliers, d'apporter ainsi des conseils et de vendre des accessoires ou services. Cette initiative participe également de façon très active au positionnement de la Marque et accroît son image positive auprès d'une clientèle qui apprécie les « petits plus ».



HARDONNIÈRE EN PÔLE, AU MANS

Très engagée pour la Marque dans sa ville du Mans, l'équipe Suzuki Hardonnière est également présente sur les circuits, en compétition. Lors de la dernière épreuve Mancelle, en plus des jeunes pilotes soutenus par la concession, les collaborateurs ont tenu la boutique de la Marque à proximité du circuit. Leur volonté et leur engagement auprès des spectateurs passionnés de courses se sont traduits par un joli chiffre d'affaires en fin de journée. Les équipements et accessoires Suzuki et SERT font toujours recette.



LES MOTEURS SUZUKI PASSENT AU BLANC

Sur l'eau, la nouvelle tendance est aux moteurs blancs ! Suzuki propose désormais de nombreuses références dans une nouvelle livrée blanche. Une quarantaine de ces moteurs, du DF6A au DF350A, sont donc dès à présent disponibles en blanc, sans coût supplémentaire pour le client.



GRAND PRIX GP SUR LE CIRCUIT BUGATTI

Le Grand Prix de France MotoGP 2019 s'est tenu sur le circuit Bugatti du Mans le 19 mai dernier. Remportée par l'espagnol Marc Marquez, la course Mancelle a vu les pilotes Suzuki Alex Rins et Joan Mir se placer respectivement à la 10^e et à la 16^e place.



ESCRA : STÉPHANE MAGNIN PARRAIN DES PROMOTIONS 2019

Stéphane Magnin, Directeur de l'Activité Automobile de Suzuki France, a été sollicité par l'ESCRA pour être le parrain des promotions 2019. Ancien élève de l'ISCAM, Stéphane Magnin, a rejoint la prestigieuse liste des parrains du Groupe ESCRA. Une réunion s'est tenue avec les « filleuls » dans les locaux de l'ESCRA, le 24 avril dernier. Titulaire d'une maîtrise AES, Stéphane Magnin avait intégré l'ISCAM en 1993. La formation comportait à l'époque un volet « Commerce avec l'Europe de l'Est » pour répondre au formidable appel d'air consécutif à l'ouverture des frontières.

Cette formation permet à Stéphane de débiter sa carrière chez LADA France avant d'intégrer DAEWOO Automobiles France puis DAIHATSU France, où il devient Président de 2000 à 2010. Stéphane a intégré Suzuki en 2011 comme Directeur Commercial avant de devenir, en 2015, Directeur de l'Activité Automobile.



La gamme Suzuki sera 100 % hybride en janvier 2020

Suzuki sera-t-il le premier constructeur à disposer d'une gamme entièrement hybride en début d'année prochaine ? Il est encore trop tôt pour le dire, mais le futur est en route...



Précurseur, Suzuki Motor Corporation avait annoncé, parmi les premiers, sa stratégie en faveur des motorisations hybrides pour le marché européen. Il poursuit donc sur cette ligne stratégique. La gamme s'apprête, en janvier prochain, à être l'une des toutes premières à intégrer des modèles équipés de moteurs à essence et hybrides. Exception faite de l'inclassable Jimny qui fait « route à part » aujourd'hui et connaît un incroyable succès notamment auprès des professionnels.

Débutée en 2015, l'hybridation a commencé avec la technologie SHVS sur Baleno, Swift et Ignis, une solution simple, fiable et très efficace.

« Nous nous sommes vite rendu compte que les résultats obtenus, en matière d'économie de carburant, de réduction des émissions de CO₂ et de confort de conduite, étaient supérieurs à ce que nous imaginions au préalable. Les concessionnaires appréciaient la solution nouvelle et les clients aussi » explique Jean-Philippe Sabatier, Directeur adjoint département Automobile, pilotage commercial - communication et produit.

Suzuki s'est trouvé en situation très favorable face à l'évolution des règlements européens. La décision de généraliser l'hybridation à l'ensemble de la gamme a donc été prise, en toute logique.

« À partir du quatrième trimestre de l'année, la technologie s'appuyant sur les 12, 48 volts sera encore plus performante » poursuit Jean-Philippe Sabatier.

Cette stratégie nouvelle a été présentée aux concessionnaires lors de la dernière convention organisée en mars. Les professionnels ont bien compris que la solution hybride apporterait aux modèles Suzuki des caractéristiques de confort, d'économie de carburant et de couple comparables à celles que procure un moteur Diesel. Suzuki est aujourd'hui le deuxième constructeur distributeur de modèles hybrides dans le monde, après Toyota.





Ambiance moteurs, dans les coulisses du Barracuda Tour

Pour Suzuki, le Barracuda Tour a démarré à terre, avec la pose des moteurs sur les bateaux Bénéteau. Reportage à Lorient, où les techniciens de la Marque ont installé 81 moteurs en quelques semaines, avec le concours efficace des jeunes bacheliers du lycée professionnel d'Etel en Bretagne.

Nous sommes en Bretagne, au port de Lorient. Le théâtre du reportage est étroit et assez inhabituel. Il fait beau mais nous sommes dans un vaste hangar, assez loin des plans d'eau. Nous entendons les cris des goélands, mais nous ne les voyons pas. Nous verrons à peine le bleu gris de l'océan en ce jour d'avril...

Ici, à proximité de la Base sous-marine, Bénéteau l'organisateur du Barracuda Tour, a loué un hangar pour entreposer d'abord puis préparer les 51 bateaux « maison » du Barracuda Tour 2019, le 7^e du nom. Une épreuve désormais internationale qui réunit 60 embarcations,

150 équipages et 600 pêcheurs au bar, en « no kill ». Il fait froid, mais les teams sont soudés, efficaces et souriants; ici, les techniciens moteurs de Suzuki emmenés par Laurent Lépicier, les élèves du lycée professionnel d'Etel partenaire de longue date et les « hommes Bénéteau » font équipe. Pendant trois semaines, cette « dream team » va installer 81 moteurs sur les 51 bateaux blancs, Barracuda 7, 8 et 9, en « mono » ou en « twin », c'est selon. Partenaire depuis la seconde édition de la compétition, Suzuki forme un duo performant avec Bénéteau. « Les bateaux sont livrés depuis l'usine polonaise, en camions à Lorient, par vagues, sur plusieurs

semaines. Ils sont stockés puis préparés ; on assemble les moteurs Suzuki, on les décore. Ils sortent du hangar prêts à naviguer » explique Ronan Colin de chez Bénéteau.

La chorégraphie ressemble un peu à un ballet ; les « acteurs » sont ici de gros hors-bord blancs, posés à sec sur leur support individuel. Ils n'ont encore jamais vu la mer.

« Pour la première fois cette année, nous pouvons travailler au sec, à l'abri. Souvent, lors des précédentes éditions, nous montions les moteurs à l'extérieur, parfois sous la pluie. Cette année, c'est le confort total » ajoute Philippe Caignec Responsable commercial Suzuki Marine pour le Grand Ouest.

Un ballet technique réglé comme une horloge

Ici, à Lorient, pendant 3 semaines, les Barracuda sont équipés de leurs moteurs Suzuki, de l'accastillage et habillés aux couleurs de leur propriétaire, des sociétés engageant des participants à cette compétition de pêche au bar en « no kill ».

Une semaine avant le début de la compétition, la flottille multicolore a rejoint par la mer le Port du

Crouesty. Les techniciens Suzuki sont au nombre de 6, bien secondés par les élèves du Lycée d'Etel, le partenaire historique. Les élèves, qui ont obtenu leur bac pro, se relaient sur les postes mis en place : décaissage des moteurs, pose sur une chèvre de roulage, mise en huile, installation sur le tableau arrière du bateau, réglages. Puis « on/off » sur le contact pour vérifier que « ça tourne ».

Le ballet des intervenants est réglé comme une horloge. On pourrait s'imaginer dans les préparatifs d'un grand prix de F1. Avec cette particularité ici, d'une ambiance sympathique et très conviviale. Les enjeux ne sont bien sûr pas les mêmes. Et, si les hommes de la Marine n'ont pas la grosse tête, le matériel avec lequel ils vont concourir s'annonce ultra performant. Le compte à rebours a commencé....

L'édition 2019 du concours de pêche en « no kill » Bénéteau est la 7^e édition

Départ du Port du Crouesty

Plus de 600 compétiteurs, 15 nationalités, 60 bateaux sur l'eau

Challenge Amateur : 10 au 12 mai

Grande Finale : 15 au 18 mai

Suzuki Marine et Suzuki Automobile sont partenaires du Barracuda Tour organisé par Bénéteau, depuis 2014.



Laurent LEPICIER
Responsable
Technique
Suzuki Marine

« Le Barracuda Tour est un challenge important pour Suzuki. Nous sommes fortement impliqués et le bénéfice est réciproque, pour Suzuki et pour Bénéteau. Nous sommes une équipe de 6 techniciens pour intervenir sur le montage qui dure environ 3 semaines. Nous sommes ravis de pouvoir intégrer les jeunes du lycée d'Etel. Chez Suzuki nous sommes très favorables à ce genre d'échanges car on se nourrit aussi des bons éléments qui passent par Etel. »

« 200 élèves fréquentent le lycée, en provenance de toute la France. On forme des CAP, des Bac Pro ; on intègre également l'année de Formation Complémentaire d'Initiative locale. Les jeunes qui sont ici avec Suzuki en sont issus. Pour nous, le partenariat avec Suzuki est une formation complémentaire extraordinaire. Ils sont ici comme chez un employeur. Le lycée a la particularité de rester, depuis 35 ans, connecté avec ses anciens élèves. Lorsque l'on a fêté les 30 ans, on avait 300 anciens élèves dont 50 étaient chefs d'entreprise. Chaque année, ce sont dix élèves qui sortent en catégorie hors-bord et 10 en in-board. »



Stéphane RABOT,
Délégué aux
formations au
Lycée professionnel
Emile James d'Etel



Alix 19 ans, élève
du Lycée, vient de
Guadeloupe et veut
intégrer la marine
de plaisance

« Pour nous, le projet du Barracuda Tour est génial. On vit ici avec Suzuki et Bénéteau comme si l'on était dans une entreprise. C'est un vrai travail de fin de cursus. On sait que l'on a de la chance, car on est tous passionnés par l'univers du nautisme. Travailler sur des moteurs de prestige Suzuki, est un avantage pour nous, pour la suite de notre cursus. Pouvoir indiquer que l'on a monté les moteurs du Barracuda Tour, c'est bon pour notre CV. En plus, tout le monde connaît la fiabilité des moteurs Suzuki. »

Cap sur le Japon et l'Espagne pour des essais presse très attendus

Tokyo pour la Katana et Benidorm pour la GSX-S750 A2 ont été les terrains de jeux de ce début d'année. Les journalistes se sont régalés...



Suzuki Moto avait réservé de belles surprises aux journalistes spécialisés en ce début d'année. S'enchaînant sur le mois de mars, les essais de la Katana au Japon et de la nouvelle GSX-S750 A2 en Espagne ont permis de mettre en avant leurs qualités respectives sur des parcours d'essais parfaitement choisis.

Au Japon, la présentation internationale de la Katana, sur trois jours, a réuni 9 journalistes français qui ont apprécié son esthétique au style anguleux et tranché, évoquant le fameux « Katana », le sabre qui a inspiré sa conception. Des essais sur route privatisée ont eu lieu autour de Kyoto, au milieu des cerisiers en fleurs. Le voyage de presse intégrait également la visite de la nouvelle usine, sortie de terre en 2018, du musée Suzuki et des démonstrations proposées par un maître d'armes présentant la technique ancestrale de forge des sabres Katana. La machine du même nom arrive en ce moment même en concession, dans sa version 1 000 cc.

À Benidorm, 8 journalistes français ont pu participer aux essais de la nouvelle GSX-S750 version A2 à destination des titulaires d'un permis de conduire récent. En Espagne sur des routes ensoleillées et sinueuses à souhaits, machines et pilotes ont dessiné des courbes harmonieuses permettant de prendre toute la mesure des performances inhérentes à cette moto pourtant bridée. L'agrément du châssis et le couple moteur ont été deux arguments appréciés des essayeurs.



Chaud, le Katana Show !

Pour fêter le lancement de la très attendue nouvelle Katana et fédérer ses nombreux admirateurs parisiens, Suzuki Moto a organisé une grande soirée festive le 12 avril dernier. C'est le très fameux Elysée Biarritz sur les Champs Élysées qui avait été retenu pour faire la fête autour de la nouvelle venue.

Au programme de la soirée et en présence de Philippe Monneret, des maîtres d'armes ont réalisé des démonstrations avec des sabres Katana tandis qu'un maître cuisinier japonais proposait lui, à la dégustation, des sushis confectionnés « en live ». Lui-même possesseur d'une Katana 1100 cc de 1981, Philippe Monneret a échangé avec les participants sur les qualités de la nouvelle version. D'autres soirées du même style ont lieu pour lancer la machine dans d'autres régions de l'Hexagone.



Le Groupe Bellamy reçoit la presse

Une dizaine de journalistes de la presse professionnelle a répondu à l'invitation de Suzuki et du Groupe Bellamy pour un déplacement en Bresse. Au menu, découverte des dernières installations du Groupe, échanges, perspectives et prise en main des modèles de la gamme.

Il s'étaient 9 au départ de Paris, escortés par Nathalie et Laure, l'équipe souriante des Relations Presse, pour un aller-retour en TGV en direction de la Bresse. Le Groupe Bellamy qui compte trois concessions – une dans le Jura et deux dans l'Ain – recevait les journalistes pour présenter ses nouvelles installations et échanger en transparence sur ses activités avec la Marque en présence de Stéphane Magnin, Directeur de l'Activité Automobile.

Le Groupe Bellamy fait aujourd'hui partie du top 10 des concessionnaires Suzuki en France, avec près de 500 ventes de voitures neuves annuelles. Très investi pour la Marque depuis 2001, François-Xavier Bellamy représente plusieurs marques qui totalisent 1 500 voitures en 2018.

« Travailler avec et pour Suzuki est assez simple. Les relations sont directes, les commentaires et suggestions sont écoutés.

Nous sommes aujourd'hui le 8^e distributeur de la Marque et nous pourrions vendre plus de véhicules. Mais nous manquons de Jimny en raison de son succès » explique le directeur.

La relation humaine, véritable ADN de Suzuki

Le Groupe Bellamy a investi 1,4 million d'euros en 2018 dans sa nouvelle concession de Bourg-en-Bresse, implantée au nord de la ville.

« Les concessionnaires sont au cœur de notre stratégie depuis toujours et le restent. Les hommes et

les femmes, sur le terrain, au contact des clients sont primordiaux chez nous. C'est leur valeur qui fait la différence » explique Stéphane Magnin pour qui la relation humaine est capitale pour un business inscrit dans la durée.

Lors de cette journée en Bresse, les journalistes ont découvert l'ensemble des installations du groupe Bellamy, le fonctionnement des ateliers et posé toutes leurs questions à François-Xavier. Une prise en main d'une trentaine de kilomètres au volant des modèles était également au programme. Un parcours clôturé par une halte dégustation dans une bonne maison bressane.

Le Groupe Bellamy

> 3 concessions Suzuki : Lons-le-Saunier, Bourg-en-Bresse et pays de Gex

> 1 500 voitures en 2018 dont 488 Suzuki

> CA : 28 millions

> Marge : environ 1,7 %

> Effectif global : 50 collaborateurs

Le Jimny, sur son nuage (de mots)

Depuis que Suzuki a levé le voile sur le nouveau Jimny, le petit baroudeur de poche a été largement plébiscité par les différents journalistes qui ont pu l'essayer. C'est sans doute pour cela que son succès dépasse les espérances en concession et qu'il faut parfois être patient pour avoir le plaisir de le conduire. Vedette du dernier Mondial de Paris, ce 4x4 au

charme bien spécifique a obtenu une couverture médiatique exceptionnelle. Depuis l'annonce de son arrivée, en juillet dernier, le nom « Jimny » a été mentionné à 2 525 reprises dans les médias. Un score magnifique !

Après avoir analysé près de 600 articles qui mentionnent le Jimny, voici les caractéristiques mises en avant par les médias dans ce que l'on nomme un « nuage de mots ».



Lu et vu dans les médias

« Le Jimny est un cas à part dans le monde de l'automobile et du 4x4 réunis. »
LEPOINT.FR

« On s'attache vite au petit Suzuki Jimny. »
CHALLENGES.FR

« Jimny, l'un des modèles les plus iconiques de Suzuki, est de retour. Suzuki Jimny, le baroudeur des copains !
Quoi qu'il en soit, même si les années ont passé, le Jimny garde son fort pouvoir de séduction. Difficile pour ne pas dire impossible de ne pas tomber sous son charme. Il conserve son atout le plus important à savoir ses capacités tout-terrain. Et cela tombe bien puisque c'est là-dessus qu'il a bâti sa réputation. L'aventure peut donc continuer. »
CARADISIAC.COM

« Un 4x4, un vrai ! »
4x4 Tout-Terrain Magazine

« Jimny le baroudeur de poche. »
Sud-Ouest

« Bouille rieuse, gabarit « riquiqui » et forme cubique à souhait, le 4x4 Suzuki est une machine à déclencher les sourires. Le Jimny, ne fait pas que revendiquer l'esprit baroudeur de ses prédécesseurs, il en est un véritablement ! »
L'Automobile Magazine



Nombre d'occurrences par modèle :

Jimny	1 041
Swift	334
Vitara	307
Ignis	111
Celerio	84
S-Cross	78
Baleno	59

Série limitée suréquipée pour le Nouveau Vitara 1.0 Boosterjet

Jusqu'alors proposée uniquement sur le Vitara 1.4, la finition haut de gamme « Style » est désormais disponible, en série limitée, sur le Vitara 1.0 Boosterjet, très populaire en France.

En gardant sa configuration 4x2, ce Vitara gagne tous les équipements jusque-là réservés au modèle doté du moteur 1.4, comme les systèmes d'aide à la conduite, le régulateur de vitesse adaptatif, la sellerie en cuir synthétique, le système de verrouillage/démarrage sans clé, ou le toit ouvrant panoramique. Cette version exclusive du Vitara 1.0 Boosterjet est limitée à 545 exemplaires.



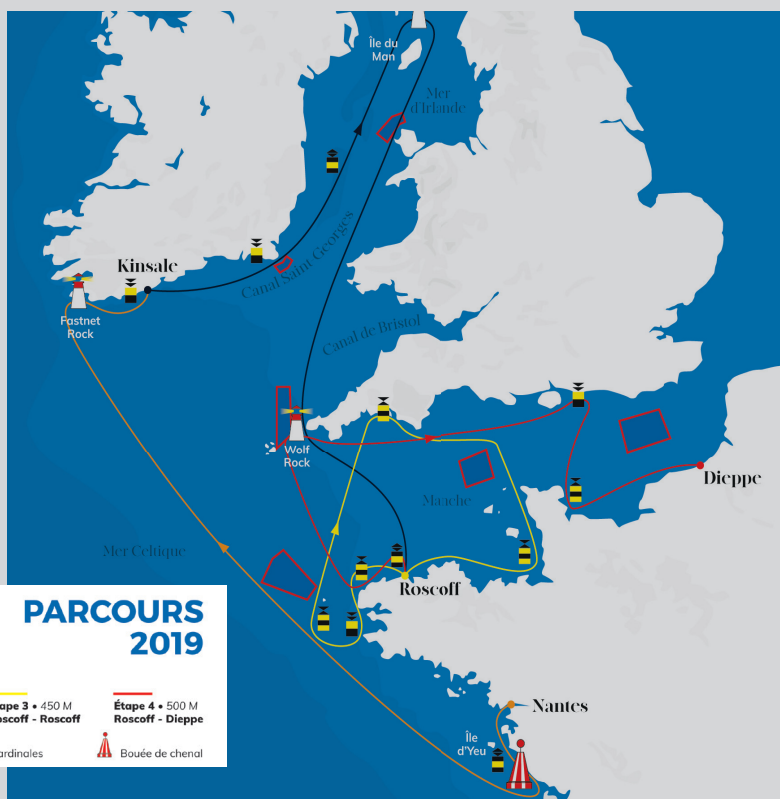
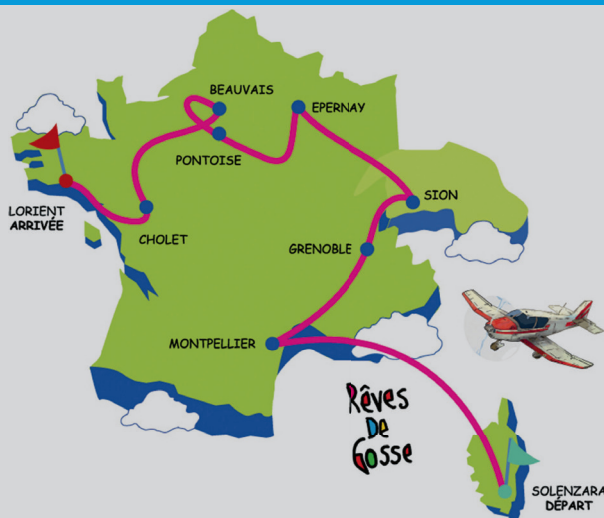
Tour de France aérien "Rêves de Gosse" et La Solitaire URGO Le Figaro

Suivez-les !

Dans les airs ou sur l'eau, les épreuves que parraine Suzuki sont à suivre depuis la terre.

« Rêves de Gosse » est le Tour de France aérien organisé par l'association Les Chevaliers du Ciel du 31 mai au 8 juin. À chaque escale, il permet à des enfants atteints par le handicap, la maladie, ou socialement défavorisés de faire un tour d'avion. Une trentaine d'équipages et plusieurs avions sont mobilisés pour cette belle aventure, qui a débuté en Corse et s'est achevée à Lorient.

La 50^e édition de La Solitaire URGO Le Figaro a débuté, elle, le 27 mai à Nantes. Le parcours a quitté les côtes françaises, pour revenir à Roscoff du 12 au 22 juin et pour finir à Dieppe du 25 au 30 juin.



PARCOURS 2019

Étape 1 • 550 M
Nantes - Kinsale



Étape 2 • 615 M
Kinsale - Roscoff



Étape 3 • 450 M
Roscoff - Roscoff



Étape 4 • 500 M
Roscoff - Dieppe



En Normandie, Suzuki motorise l'étonnant LH1000 « Black Pearl »



Dirigée par Francis Le Goff, par ailleurs Directeur de course de La Solitaire URGO Le Figaro, la Ligue de Voile de Normandie est à ce jour la troisième ligue de France. Intégrant plusieurs clubs de voile, elle bénéficie depuis 6 ans de l'expertise Suzuki en matière de motorisations et de services après-vente. Le partenariat s'est renforcé récemment, lorsque la Ligue a souhaité se doter d'un bateau semi-rigide très performant afin d'intervenir pour la direction de course, lors des départs et des arrivées d'épreuves majeures.

« Nous avons cherché un bateau répondant aux critères spécifiques nécessaires pour assurer le départ et l'arrivée d'une course, performance, rendement, autonomie, silence et sobriété des moteurs ; il n'y avait pas de semi-rigide répondant à nos exigences sur le marché. Alors, nous avons pensé à le construire avec des spécialistes, dont Suzuki » explique Francis Le Goff.

C'est le jeune chantier normand LH Boats basé au Havre qui a été chargé de construire le semi-rigide dont les plans sont signés de l'architecte Briag Merlet.

Motoriste de la Ligue de Voile de Normandie depuis 2013, Suzuki Marine renforce son action et participe à l'élaboration d'un performant semi-rigide de conception unique, équipé de deux moteurs de 300 ch.



« Chacun des partenaires s'est jeté à fond dans ce magnifique projet à la fois technologique et humain. Le baptême du LH1000 « Black Pearl » le 19 mars au Havre a marqué cette belle aventure à laquelle le département Marine de Suzuki est fier d'avoir participé » explique Guillaume Vuillardot son Directeur.

Le semi-rigide de 10 mètres a été conçu à partir d'une coque en contreplaqué / époxy, légère, qui ne nécessite pas de moule. Il a fallu 7 mois de travail entre le premier trait de crayon et la mise à l'eau. Suzuki Marine a fourni

deux moteurs DF300AP, développant chacun 300 ch, pour équiper le LH1000 « Black Pearl ». Ces moteurs 6 cylindres 4 temps, fleurons de la gamme Suzuki à double arbre à cames en tête, 24 soupapes, injection électronique multipoint séquentielle « Lean Burn » et allumage transistorisé, offrent des performances remarquables. Peu gourmand en carburant et silencieux, les performants V6 Suzuki répondent parfaitement au cahier des charges du projet.

Suzuki et la Société des Régates Rochelaises



Suzuki Marine est le partenaire « moteurs » de la Société des Régates Rochelaises, depuis un premier échange fin 2012 dans le cadre du Nautic de Paris. À l'époque, c'est Claire Fontaine ex-championne du monde de 470, qui est très impliquée dans la mise en place du partenariat, tout en pilotant en famille le Groupe éponyme Fontaine Pajot.

Les liens avec Suzuki se sont tissés et renforcés au fil des ans, ce partenariat prestigieux permettant à Suzuki de mettre à disposition des moteurs marins pour les semi-rigides de l'école de voile. « Cette collaboration étroite nous offre une belle visibilité aux côtés d'un partenaire de premier plan, la

SRR étant aujourd'hui l'un des plus importants clubs de France. C'est également pour nous une sorte de laboratoire qui nous permet de tester dès leur sortie, de nouveaux moteurs » explique Philippe Caignec en charge du développement commercial de Suzuki Marine sur l'ouest de la France.

La SRR, créée en 1860

Aujourd'hui présidée par Alain Mevellec, la Société des Régates Rochelaise est l'un des plus anciens clubs de France. Fondé en 1860, il a d'abord pour vocation d'organiser une régate annuelle au profit des veuves de marins, ouverte à tous types d'embarcations : barques à rames, bateaux de pêche ou voiliers de croisière. Au début du vingtième siècle, le club organise ses premières régates au large, réservées aux voiliers : les épreuves emmènent les bateaux de La Rochelle à Royan, Arcachon ou La Trinité-sur-mer. Entre les deux guerres, l'activité prend un tour international et la SRR organise, en collaboration avec le Royal Ocean Racing Club, les premiers Plymouth-La Rochelle, qui seront disputés jusqu'en 1981.

Dans les années soixante, la plaisance prend son essor en France, essor symbolisé par la victoire mythique d'Eric Tabarly dans la transat anglaise en solitaire, en 1964. Cette même année, la SRR organise la première Semaine Internationale de la Voile de La Rochelle qui accueillera en 1990, année record, jusqu'à 1 279 voiliers !

La Semaine de la Voile va accompagner l'ascension du club qui s'implique dans tous les styles de compétition. La SRR participe à l'ascension des multicoques océaniques, à l'aventure de la Coupe de l'America et à la victoire de la France dans l'Admiral's Cup.

En séries olympiques et dériveurs, le club est également très présent. La SRR a toujours été dans les dix premiers du classement Top Club de la Fédération Française de Voile.

[illegible][illegible]

Osez la pub !

Suzuki et son agence DPS ont pensé une communication différente sur le premier semestre 2019, en capitalisant sur l'humour. Trois communications, pour trois univers et trois événements : la Saint-Valentin, la Grande Odyssée et la Route du Rhum. Une communication décalée pour marquer les esprits, essentiellement basée sur la technologie AllGrip de la Marque.

Nogaro et Le Mans en ouverture

La saison des courses s'est ouverte les 23 et 24 mars à Nogaro. Beau succès pour Suzuki en région Occitanie puisque la Marque réalise un carton plein en catégorie 125 cc. En catégorie 1000 cc les Suzuki terminent 1^{er} et 2^e tandis qu'un très jeune pilote de 15 ans, issu de la catégorie 125 cc, termine à la 5^e place pour sa première course en Promosport 600 cc.

Aux 24 Heures du Mans, Suzuki termine 1^{er} en Superstock, grâce à la performance du team Motors Events (Team privé soutenu par Suzuki). L'équipe officielle SERT (catégorie « usine ») termine sur la 3^e marche du podium après une course extraordinaire de lutte et de rebondissements. Disputée comme jamais, l'édition 2019 a vu les trois premières teams terminer dans le même tour !



De gauche à droite : Gregg Black, Etienne Masson, Dominique Meliaud (Team Manager) et Vincent Phillippe de l'équipe officielle SERT.



LE PALMARÈS :

- > 125 cc : Amaury Mizera et Johan Bouchet, une manche gagnée
- > 1000 cc : Eddy Dupuis vainqueur
- > 600 cc : D'Jefferson Delbosc (15 ans), à la 5^e place

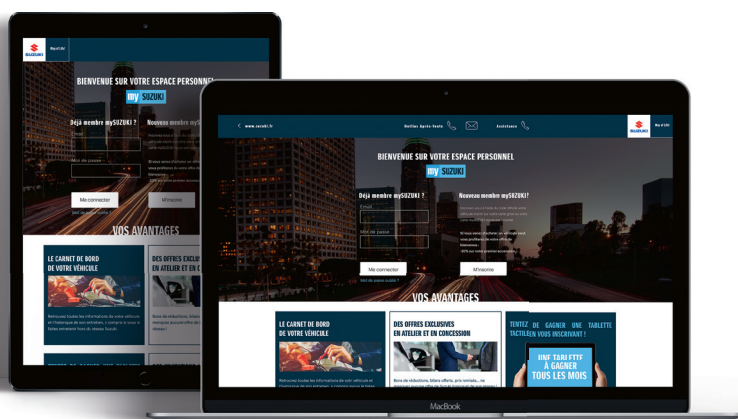
La Swift transformée en auto-école !

En projet depuis plusieurs mois le dossier d'une offre spécifique Suzuki à destination des auto-écoles est désormais en phase d'aboutissement. En partenariat avec le spécialiste du secteur, la société Drive Matic Legrand, un pack adaptatif intelligent a été mis au point. Ce kit intégrant un double pédalier et un boîtier électronique est amovible ; il peut ainsi être installé pour l'usage du véhicule dans le cadre de leçons de conduite ou retiré pour un usage traditionnel, le week-end par exemple. Homologué pour pouvoir être déployé auprès de nombreuses auto-écoles de France, ce kit se destine à la Swift, 1.0l et 1.2l, en

boîte de vitesses mécanique. Très prochainement, un mailing sera adressé aux professionnels de l'apprentissage de la conduite pour mettre en avant ce kit et souligner les avantages de l'écoconduite à bord d'une Swift Hybride. Suzuki présentera ce kit dédié dans divers salons professionnels de l'auto-école, dont Nantes en juin.



mySUZUKI : la nouvelle version est opérationnelle



S'appuyant sur le nouveau site web " mySUZUKI " entièrement repensé, l'accès au programme Welcome Pack / my-SUZUKI ne change pas pour le client

final, même si le process d'inscription a été amélioré afin d'être plus facilement compréhensible. Plusieurs boutons « contact » ont été ajoutés pour permettre de poser

des questions lors des différentes étapes de la phase d'inscription.

Le programme donne désormais accès « en direct » à des offres exclusives nationales et locales, ainsi qu'à des invitations à des événements, des jeux concours, des tutoriels.

Bien entendu, la nouvelle version du site conserve toutes les fonctionnalités précédemment mises en place : manuel utilisateur en version numérique, conseils, actualité de la Marque, etc.

Chaque concessionnaire recevra un document explicatif détaillé de la nouvelle version ainsi qu'un petit chevalet de bureau de présentation.



Aurore Thomasson et Julie Duhau, en charge de la Relation Clients

"Chez Suzuki, nous privilégions la qualité de la relation humaine"

En charge de la Relation Clients, Aurore et Julie ont pour mission première de gérer les remarques des clients ou dysfonctionnements. Elles le font avec professionnalisme, écoute et sourire.

Son métier est de gérer des problèmes. Elle le fait avec le sourire, avec une grande disponibilité et avec une voix douce qui rassure. Aurore Thomasson est, depuis deux ans bientôt, en charge de la Relation Client dans le département Après-Vente que dirige Luc Malnoury. Au quotidien, Aurore fait équipe avec Julie Duhau ; ensemble elles gèrent environ 400 dossiers par mois. Si les deux jeunes femmes interviennent sur les trois univers de Suzuki, Automobile, Moto et Marine, l'Automobile représente logiquement deux tiers des dossiers.

« Nous sommes en relation directement avec les clients le plus souvent, parfois avec les concessionnaires. Notre métier est de gérer des situations forcément délicates puisque le client que l'on a par téléphone ou par mail se plaint d'un dysfonctionnement. Nous vérifions toujours la situation du dossier avec le concessionnaire concerné et, ensuite, nous gérons la situation.

Le plus souvent nous arrivons à apporter une réponse au client. Mais nous devons néanmoins suivre quelques dossiers contentieux dans l'année » explique Aurore qui, dans une vie précédente, a travaillé dans le sport automobile. Julie, elle, vient du monde de la moto et les expériences réunies des deux se complètent parfaitement pour piloter la Relation Clients Suzuki.

Faire vite, et bien !

La mission d'Aurore et Julie est de répondre à un client dans un délai de 48 heures maximum, mais le plus souvent en 24 heures.

« Nous sommes bien aidées par des référents dans chaque service de l'entreprise ; lorsque nous avons une question pointue d'un client, en technique par exemple ou en digital, nous interrogeons le référent du département concerné. Nous sommes ainsi certaines d'avoir la bonne réponse dans les meilleurs délais. Ce qui est insupportable pour un client

qui se plaint d'un problème, c'est de ne pas avoir de réponse à sa question rapidement » ajoute Aurore. Lors de son arrivée dans la société en 2018, l'une de ses premières actions concrètes a été de mettre en place un logiciel spécifique qui compile l'ensemble d'un dossier de réclamations, dossier partagé par tous les interlocuteurs concernés, jusqu'au Chef de Région sur le terrain. *« Ainsi, nous pouvons l'une ou l'autre gérer un dossier en cours, sans perte de suivi. Et tenter de redonner le sourire au client. »*

Le plus souvent, les griefs qui arrivent jusqu'à Aurore et Julie concernent un retard de livraison pour un véhicule neuf, un problème technique qui n'est pas pris en garantie ou une mauvaise compréhension entre le client et le concessionnaire.

« Nous sommes là pour mettre de l'huile dans les rouages. Avec de l'écoute et un peu de psychologie, nous arrivons à mener à bien notre mission, sans douleur ! »

L'activité européenne des pièces Suzuki est transférée à Magyar

Le site hongrois de Suzuki qui produit les SUV de la Marque a intégré récemment l'activité européenne des pièces, jusque-là gérée en Allemagne depuis 15 ans.

Tout change, mais rien ne change! C'est ainsi que l'on pourrait résumer le très important déménagement que vient de vivre au 1^{er} avril dernier l'activité européenne des pièces de Suzuki, pour l'Europe. Pilotée depuis l'Allemagne depuis une quinzaine d'années, elle vient de migrer, en douceur, sur le site Suzuki de

Magyar à proximité de la capitale, Budapest.

Le site d'Esztergom a été créé en 1991 et c'est là que Suzuki a installé sa ligne d'assemblage européenne. Aujourd'hui, la capacité de production dépasse les 300 000 véhicules / an et les SUV de la Marque y sont produits.

« Ce changement géographique, vise à rationaliser notre fonctionnement à partir du très important site hongrois de Suzuki. L'activité des pièces était jusque-là pilotée depuis le centre de Bensheim près de Francfort. Lorsque je suis entrée chez Suzuki France, il y a 15 ans, c'était justement pour gérer l'inté-

gration de la filiale française dans l'organisation européenne. Le déménagement qui vient d'avoir lieu doit avoir des effets positifs à long terme» précise avec enthousiasme Sabine Heim qui dirige le département Pièces de Rechange et Accessoires de Suzuki France.

De France, les pièces sont expédiées dans de nombreux pays. Le stock de pièces installé dans les bâtiments de Suzuki France, à Trappes, et approvisionné désormais par l'équipe hongroise alimente bien sûr le réseau des concessionnaires français, mais pas seulement. Les équipes de Sabine Heim gèrent des expéditions pour d'autres pays filiales ou des pays où la Marque est représentée par des importateurs privés.

«De France, nous sommes équipés pour piloter des flux de façon régulière et urgente; toutes les filiales travaillent à partir d'un système informatique centralisé unique qui

gère les stocks de chaque entrepôt. La qualité de composition de ce stock permet d'assurer un service régulier, de qualité et sans rupture, aux concessionnaires. Je pense que la qualité des équipes hongroises, leurs compétences et leur grande expérience de la marque Suzuki seront des éléments favorables à un service encore meilleur. Nous avons déjà commencé à recréer des liens

avec les équipes hongroises et, même si la transition n'est pas facile, je suis confiante sur l'avenir à moyen terme » poursuit Sabine.

Les accessoires Suzuki quant à eux, qui étaient aussi gérés par Suzuki Europe depuis l'Allemagne n'ont pas fait partie du voyage en Hongrie. Ils restent, pour le moment, pilotés par SMC depuis le Japon directement.

3 500 collaborateurs sur site

La Hongrie est un pays enclavé d'Europe centrale fortement imprégné des influences turques et romaines. La filiale de Suzuki en Hongrie – Magyar Suzuki Corporation – est installée depuis près de 30 ans non loin de la capitale, Budapest. L'usine d'Esztergom emploie près de 3 500 collaborateurs et produit près de 200 000 modèles par an qui partent vers l'Europe mais aussi le Japon, la Russie, l'Ukraine, le Moyen Orient, l'Afrique du Nord. De Magyar sont également diffusées directement de nombreuses motos dans une dizaine de pays voisins.





Catherine, la voix de Suzuki

« Suzuki France, bonjour ». La voix de Catherine chante au bout de fil. Elle est à la fois chaude et douce, forte en caractère et traduit la bienveillance. Née à Strasbourg, Catherine Naufle est chaleureuse avec chacun de ses interlocuteurs, à l'autre bout du combiné. Catherine est naturelle, simple, souriante et généreuse. Cela s'entend dès les premiers échanges. Si vous faites partie de ceux et celles qui viennent se présenter à l'accueil, dans le nouveau show-room immaculé et lumineux du siège de Suzuki France à Trappes, vous partagez forcément son sourire et sa bonne humeur contagieuse.

Catherine est chez Suzuki depuis 13 ans et aspire à la retraite l'année prochaine. Elle est heureuse et le dit avec enthousiasme, elle qui a commencé à travailler avant ses

16 ans. « Lorsque je suis arrivée ici, on m'a confié l'accueil. Et je suis restée là, dans mon fauteuil. Je m'y trouve très bien. J'aime la convivialité et le partage. J'aime rire aussi. » Mais Catherine, ce n'est pas qu'une voix ; c'est elle qui sait écouter chacun, gérer les situations délicates avec humour, régler les petits soucis du quotidien de chacun et chacune. Elle est le trait d'union entre tous les services de la Suzuki Family, un état d'esprit qu'elle incarne à merveille.

Lorsqu'elle ne travaille pas, Catherine s'occupe de ses enfants, de ses 5 petits enfants et voyage. Elle sait apprécier les bons moments de la vie. Catherine c'est le « soleil levant » de la Marque en France. Une voix que l'on aime entendre et qui distribue de la bonne humeur.

L'agenda

AUTO

- **Du 27 mai au 30 juin (Auto et Marine)**
La Solitaire URGO Le Figaro (Nantes, Kinsale, Roscoff, Dieppe)
- **Du 31 mai au 8 juin**
Rêves de Gosse (Solenzara, Montpellier, Grenoble, Sion, Epernay, Pontoise, Beauvais, Cholet, Lorient)
- **Du 7 au 10 juin**
EuroNordicWalk - Vercors
- **Du 14 au 16 juin**
Game Fair
Lamotte-Beuvron

MOTO

- **9 juin**
Journée essais GSX-R
Expérience Circuit Carole
- **8 juillet**
Journée essais GSX-R
Expérience Circuit de Magny-Cours
- **8 août**
Rookies Cup

MARINE

- **15 et 16 juin**
Open des Glénan
à Concarneau

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

Yann Bouffaut
Chargé de communication
01 34 82 14 48