

L'actu SUZUKI

Le magazine d'information de Suzuki en France

28

3^e TRIMESTRE 2019
AUTO - MOTO - MARINE



Way of Life!



Un double record

En matière de course au large, un secteur cher à Suzuki, maintenir le cap est primordial pour atteindre l'objectif. Même si la compétition est d'un autre ordre, chez Suzuki Automobile aussi nous maintenons le cap. Nous visons les 30 000 voitures vendues en France, un seuil que nous devrions dépasser cette année, si aucun vent contraire ne vient perturber notre route.

Dans un marché global hexagonal en retrait de 1,8 % sur le premier semestre, Suzuki enregistre une augmentation de 4 % de ses ventes. Le premier semestre 2019 est le meilleur réalisé en France depuis 10 ans. Suzuki France continue sa progression en enregistrant concomitamment deux records : le meilleur score de ventes sur le mois de juin et le meilleur sur le semestre.

Sur les 15 163 voitures immatriculées sur la période, c'est bien sûr notre modèle iconique, la Swift, qui représente la plus grande part du succès avec 40 % des ventes. Derrière, arrivent le Vitara à 20 %, l'Ignis à 17 % et les autres modèles avec 23 %.

La Marque poursuit ainsi son développement dans l'Hexagone après une année 2018 lors de laquelle nous avons enregistré une progression de 8,8 %.

Les versions hybrides - sur Swift mais aussi sur Ignis - représentent quasiment 50 % des livraisons aujourd'hui. L'électrification de la gamme est désormais bien avancée et elle s'accroîtra encore avant la fin de l'année. Nous serons ainsi prêts pour répondre aux demandes clients qui devraient aller, toujours plus activement, vers des véhicules respectueux de l'environnement. Et être ainsi en phase avec les critères de la norme WLTP qui sera activée dès janvier prochain.

Il faut enfin noter que si nous poursuivons le développement des gammes spécifiques à destination des entreprises et des professionnels, les ventes Suzuki France s'effectuent d'abord auprès des particuliers à hauteur de 79 %. C'est là un critère majeur de bonne santé. Ces bons résultats sont le fruit du travail de chacun, sur le terrain comme au siège. Merci pour votre engagement.

Je vous souhaite une belle rentrée à tous et à toutes.

Stéphane Magnin
Directeur de l'Activité Automobile
Suzuki France



AUTOMOBILE

75

c'est le nombre de véhicules mis à disposition lors des différents partenariats

MOTO

2 000

c'est le nombre de Suzuki Katana vendues au Japon depuis sa sortie en février 2019

MARINE

18

c'est le nombre de partenaires qui font confiance à Suzuki Marine

4



13



16



18

22



SUZUKI
AU CŒUR
DE LA COURSE
6^e RNFDV 2019

4 SUZUKI GLOBAL

5-7 SUZUKI EN FRANCE

8-10 RÉSEAU

8 Les commerciaux Suzuki sur le Rocher

10 Un bain de foule Suzuki pour le pilote Joan Mir

12-20 PARTENARIATS

12 Un hybride signé Desjoyeaux au milieu des Barracuda !

15 La Solitaire URGO Le Figaro : Suzuki et la combativité à l'honneur

16 " Rêves de Gosse " Des enfants extraordinaires la tête dans les nuages

18 Suzuki à fond avec l'influenceur Papa Chouch !

20 Jolie partie de chasse pour l'Automobile et la Marine !

21 ESSAIS PRESSE

21 La presse découvre la GSX-R1000R 2019 à Magny-Cours

22-23 COMMUNICATION

22 La GSX-S750 rêve de course avec une version MotoGP

24-25 COMPÉTITION

24 Suzuki au coude à coude pour le titre en endurance

26 PIÈCES DE RECHANGE ET ACCESSOIRES

26 Suzuki lance son site accessoires

27 S.A.V.

27 Rentrée 2019 Les Multi-offres sont de retour !

28 ZOOM SUR...

28 Vroom vroom en Suzuki !

28 AGENDA



UN INSTITUT DE FORMATION SUZUKI EN INDE CERTIFIÉ PAR LE JAPON

Le Maruti Suzuki JIM, un institut de formation industrielle en cours d'implantation à Gurugram, en Inde, a reçu la certification "JIM" (Japan-India Institute for Manufacturing) de la part du ministère japonais de l'Économie, du Commerce et de l'Industrie.

Cette certification rentre dans le cadre d'un accord entre l'Inde et le Japon visant à promouvoir l'échange de technologies entre les deux pays, signé en 2016. C'est le deuxième institut de ce type ouvert par Suzuki.

Géré par Maruti Suzuki, la filiale indienne de Suzuki Motor Corporation, le centre propose huit formations professionnelles dans le secteur automobile. Après son ouverture en août 2019, il va permettre à 500 techniciens d'être diplômés chaque année.

LA NOUVELLE ALTO 660 CM³ LANCÉE AU PAKISTAN

Pak Suzuki, la filiale pakistanaise de Suzuki, a lancé une nouvelle Alto en juin dernier. Si la mini-citadine reprend l'apparence et la motorisation de l'Alto vendue au Japon, le nouveau modèle a été adapté aux attentes du marché pakistanais. La garde au sol a ainsi été relevée pour mieux circuler sur les routes du pays, tout en conservant le format ultra-compact de la version japonaise. C'est la première fois que Pak Suzuki produit une voiture si proche de sa cousine japonaise. L'objectif est bien de transmettre dans la région la réputation de qualité, fiabilité et sobriété des modèles qui ont fait la renommée de la Marque.



SUZUKI ENREGISTRE DE TRÈS BONS RÉSULTATS EN MATIÈRE DE RECYCLAGE

Au Japon, Suzuki doit, dans le cadre d'un mandat légal, favoriser le traitement et le recyclage des voitures, et notamment des résidus de broyage automobile (RBA), des airbags, et des fluorocarbones. Sur l'exercice 2018, Suzuki a atteint un taux de recyclage de 97,7 % de ces déchets, soit bien plus que le taux légal de 70 % fixé par le Gouvernement.

Cette opération est financée par une cotisation de recyclage, payée par les clients, qui s'est élevée sur l'exercice 2018 à 3 960 millions de yens. De son côté, le coût total du recyclage des 60 000 tonnes de RBA, de presque 1 400 000 airbags et de 92 000 tonnes de fluorocarbones a atteint 3 420 millions de yens. D'où un surplus net de 540 millions de yens.

De ce surplus, Suzuki a versé une contribution de 450 millions de yens à la Japan Foundation for Advanced Auto Recycling (fondation japonaise pour le recyclage avancé des véhicules hors d'usage), plus 100 millions de yens utilisés pour la gestion du "Japan Automobile Recycling Promotion Center" et le recyclage de RBA.



SUZUKI, AU SALON DE L'AUTO-ÉCOLE DE NANTES

Lançant son programme dédié aux auto-écoles avec la Swift préparée par les établissements Drive Matic Legrand, Suzuki a participé pour la première fois au Salon de l'Auto-Ecole de Nantes. En présence de François Guillermic, de la concession Suzuki Nantes, de Suzuki Lease et des collaborateurs de Trappes emmenés par Fabien Edery en charge des Ventes aux Entreprises, l'équipe a ainsi pu prendre une vingtaine de contacts qualifiés, des prospects venus de toute la France.

« Nous avons pu constater que notre Swift hybride répondait parfaitement aux attentes des patrons d'auto-école, des moniteurs mais aussi des élèves, tous souhaitant désormais un apprentissage sur un modèle respectant l'environnement. Ce fut une expérience très enrichissante qui nous a également permis de rencontrer des visiteurs qui ne connaissaient pas très bien notre Marque. » explique Fabien Edery.



Joueurs de l'Équipe de France entourés de Vincent Collet (entraîneur Team France), Jean-Pierre Siutat (président FFBB), Tomoyuki Shimazaki (président Suzuki France)

©Bacot/FFBB

SUZUKI FRANCE, NOUVEAU FOURNISSEUR OFFICIEL DE LA FÉDÉRATION FRANÇAISE DE BASKETBALL ET DES ÉQUIPES DE FRANCE

Suzuki France devient partenaire officiel de la Fédération Française de Basketball (FFBB).

La Marque s'affichera en bord de terrain lors des matches des Équipes de France masculine et féminine, et lors des finales de la Coupe de France. Une belle opération pour Suzuki et la FFBB, qui se sont retrouvés sur des valeurs

communes : intégrité, humilité, respect et esprit d'équipe. Pour activer ce partenariat, un plan d'action pluriannuel est mis en place en national et en local pour créer du trafic vers le réseau de concessionnaires Suzuki, au travers des ligues régionales, des 4200 clubs, des 710 970 licenciés et des 2,5 millions de pratiquants.



VERONIQUE JANNOT ROULE EN SWIFT SPORT

Suzuki a mis à disposition une Swift Sport à l'actrice et chanteuse Veronique Jannot, lors du tournage de la série " Demain nous appartient ". La marraine de l'opération " Rêves de Gosse " , dont Suzuki est également partenaire, reprend son rôle d'Anne-Marie Lazzari dans la série culte.

L'HYBRIDE PORTE LA SWIFT EN TÊTE DES VENTES

La Swift caracole toujours en tête et représente 40 % des ventes de la Marque. Et presque la moitié de ces Swift sont aujourd'hui livrées en version hybride. Une situation très encourageante alors que cette technologie sera généralisée sur l'ensemble de la gamme dès 2020.

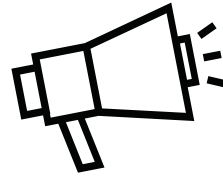
Derrière la citadine, on retrouve le Vitara (20 %), l'Ignis (17 %), et le reste de la gamme (23 %). À noter que le Jimny poursuit sa success story, malgré des délais de livraisons allongés à cause de la forte demande.



EN SOLOGNE, LA BOUTIQUE SUZUKI AU GAME FAIR

Pour l'édition 2019 du Game Fair en Sologne, Suzuki a installé une boutique dédiée à la Marque sur le stand même du Salon consacré à la chasse. Deux vitrines avec mannequin présentaient les accessoires logotypés Suzuki, comme des lampes de capot, une tente spécifique à accrocher au Jimny pour avoir un espace protégé de la pluie et du vent, un porte fusil, un trépied pour s'asseoir, des bâtons de marche, des tasses, des couteaux et des miniatures Jimny qui ont connu un franc succès. De nombreux visiteurs ont ainsi pu être " connectés " à la Marque.





DU CHANGEMENT À LA COMMUNICATION ET AU MARKETING MOTO

Suzuki réorganise son service communication et marketing du côté de la moto. Antoine Arcaro, jusque-là Animateur Marketing Réseau, devient le nouveau Chargé de Communication pour la moto. Il est remplacé par Benjamin Damery, qui devient donc le nouvel interlocuteur des concessions pour l'animation marketing locale, l'organisation d'événements et la formation aux outils de communication.

VISTA MOTO, UNE NOUVELLE CONCESSION SUZUKI À REIMS

Vista Moto, nouvelle concession Suzuki, s'est ouverte le 1^{er} juillet 2019 à Reims, sous l'égide de Morgane Hubert. La concession rejoint le pôle moto de Reims, situé avenue Michelet. Bienvenue chez Suzuki Moto !





Les commerciaux Suzuki sur le Rocher



140 conseillers commerciaux Suzuki Automobile ont participé à la Réunion Nationale des Forces de Vente organisée à Monaco. Au programme, formation, échanges et perspectives sur le thème du " Parcours Client ". Pour garder l'efficacité et l'esprit Suzuki alors que la Marque va franchir le seuil des 30 000 voitures dans l'Hexagone.

Un petit pays, pour de grandes ambitions ; ainsi pourrait-on faire la synthèse, avec humour, de la 6^e édition Réunion des

Forces de Vente Suzuki Automobile, à Monaco, les 24 et 25 juin. Des vendeurs réunis pendant deux jours au Fairmont Monte-Carlo, situé sur le circuit face au célèbre virage en épingle du Grand Prix de Formule 1. Une " immersion " dédiée au business

afin de recevoir les messages qui emmèneront la Marque vers son avenir et dont l'identité, créée opportunément pour l'occasion était " Suzuki au cœur de la course " .

Le Président Tomoyuki SHIMAZAKI a présenté les perspectives et les ambitions de Suzuki d'ici à 2030, notamment l'électrification de la gamme et les véhicules connectés. Il a aussi rappelé la position de

Suzuki comme 8^e constructeur automobile mondial et souligné les performances de Suzuki sur les principaux marchés.

Directeur de l'Activité Automobile, Stéphane MAGNIN a présenté les performances commerciales en France et notamment les 4 % d'augmentation des ventes enregistrés lors du 1^{er} semestre 2019.



Qualimétrie : un expert vous regarde !

Pour cette réunion dédiée à l'expérience client et à la qualité du service, Suzuki s'est appuyé sur l'expertise du cabinet international Qualimétrie. Basé à Paris, Lille, Barcelone, Madrid et Hong-Kong, il réunit plus de 200 intervenants spécialistes de la relation client. Avec 30 ans d'expérience au compteur dans les domaines de l'automobile, du retail, du tourisme et de la restauration, Qualimétrie apporte à ses clients le résultat de ses études en matière de qualité d'accueil et de service apporté au client. A Monaco, Emeric BAYART- CEO, a pu expliciter les retours d'expérience vécus par les enquêteurs auprès des représentants de la Marque ; ces échanges autour des motivations d'achat d'un véhicule, du benchmark parcours client ou des attentes du client BtoB, ont permis une réflexion commune sur les orientations à prendre et d'identifier les points d'amélioration prioritaires qui doivent être activés pour viser l'excellence dans la satisfaction client.

Le concessionnaire au cœur du parcours client

A l'ère de la digitalisation, Emeric BAYART, CEO du cabinet spécialisé Qualimétrie a rappelé, chiffres à l'appui, que la relation humaine d'un client avec son vendeur ou son concessionnaire restait (heureusement) la base de toute négociation commerciale dans l'univers automobile. « *La concession reste le lieu essentiel de tout échange avant une transaction* » a indiqué Gilbert KINGOLD, Directeur Adjoint Activité Automobile, en s'appuyant sur les dernières études spécialisées : 19 % des clients disent que le concessionnaire influence leur choix, 45 % disent attendre des informations personnalisées d'un vendeur et 82 % qu'un essai de modèle est important.

Pour enrichir les échanges et faciliter l'assimilation des messages et des méthodes, des ateliers de travail dédiés ont été organisés autour de l'art de l'essai, l'offre Suzuki Business, la mise en mains d'un véhicule, le process de livraison, etc.

Une soirée 'roof top'

Les équipes marketing opérationnel de Gilbert KINGOLD n'avaient pas choisi le Fairmont Hôtel par hasard ; propice aux séances de travail, cet hôtel du groupe Accor dispose aussi d'un superbe roof top avec piscine. Suzuki a pu – à titre exceptionnel – privatiser cet espace magnifique qui surplombe la baie de Monaco et organiser un dîner de gala ponctué d'animations qui restera gravé dans les mémoires.

2 000 personnes pour les 10 ans de la concession MotoConcept57



La concession MotoConcept57, à Freyming-Merlebach, fêtait début juillet ses 10 ans ! C'était là l'occasion d'accueillir un public de passionnés durant les deux journées de portes ouvertes spéciales qui ressemblaient à une véritable fête de la moto. La concession a enregistré plus de 2 000 visites mais ce rendez-vous inédit a également été l'occasion de penser aux affaires. Plus de 120 essais ont été effectués et 20 machines ont été vendues. Vivement le vingtième anniversaire !

Un bain de foule Suzuki pour le pilote Joan Mir

Après son passage au Grand Prix de France de MotoGP, Joan Mir, pilote du Team Suzuki Ecstar, s'est rendu dans la concession Factory Moto, près de Bordeaux, pour rencontrer les fans de la Marque.



Les 24 et 25 mai derniers, c'était la Fête de la Moto, au pôle moto de Mérignac. Point d'orgue de cet événement très suivi, la venue en "guest star" de Joan Mir pour une immersion parmi les fans, dans la concession Factory Moto ! Le pilote, 13^e du classement général après le Grand Prix d'Allemagne, a répondu aux questions des nombreux passionnés présents,

avant de se joindre à une séance de dédicaces. Il en a même profité pour signer une GSX-S750, redécoupee pour l'occasion aux couleurs de sa machine de MotoGP !

Au total, ce sont plus de 800 personnes qui se sont déplacées dans la concession Factory Moto, soulignant la très belle réussite de l'événement.



Un Zeppelin-Suzuki de plaisance en série spéciale " Vitamine "

Zeppelin, spécialisé dans la construction sur-mesure de semi-rigides, a lancé en juillet une série spéciale " Vitamine " avec Suzuki. Sur base de 20Vpro, le " Vitamine " se veut familial et orienté plaisance, avec notamment bain de soleil, échelle, douchette, vide-poche, hifi et adaptateur.

Le V20pro " Vitamine " est équipé d'un moteur Suzuki DF115ATX, performant et économe en carburant, en livrée blanche. Le tout, clés en main, pour moins de 40 000 € TTC.

Commercialisée dès juillet 2019, la série spéciale " Vitamine " sera à l'honneur du Grand Pavois de La Rochelle en septembre.

Un hybride signé au milieu des Barracuda !

Lors du Barracuda Tour 2019, grand rendez-vous de la pêche en " No-Kill " en France, dont Suzuki est partenaire, une silhouette atypique s'est immiscée parmi les Barracuda de chez Bénéteau : le catamaran hybride Z2015 de Michel Desjoyeaux.

Hybride, le " Z " l'est puisqu'il peut se déplacer à la fois à la voile, ou en s'appuyant sur deux moteurs hors-bord Suzuki de 300 ch. Une construction unique, comme l'explique Denis Juhel de Mer Forte, concepteur du Z2015, pour l'écurie de course au large Mer Agitée : « le bateau repose sur deux flotteurs d'un trimaran de course, en carbone. Ils ont été dessinés pour un bateau de 9 tonnes, ce qui pose tout de suite un défi en termes de poids, pour adapter sa motorisation et se

libérer de l'espace. Du coup, bon nombre de ses composants viennent directement de la course : on a beaucoup de carbone, avec donc les flotteurs, la nacelle, mais également le mât qui a lui aussi été récupéré sur un ancien bateau de course. Les moteurs Suzuki, eux, ont dû être installés de manière à pouvoir être sortis de l'eau dès qu'on passe à la voile. C'est très rare de voir des moteurs de cette puissance sur ce type de bateau, un beau travail d'adaptation a été fait. »

Le bateau idéal pour suivre une course

Une inspiration course qui vaut au " Z " des avantages uniques une fois en mer : « c'est un bateau très stable mais rapide, idéal pour accueillir des médias ou des VIP. De plus, la navigation à la voile étant le plus souvent interdite sur les départs de course, le mode " moteur " permet une agilité sans gêne occasionnée aux concurrents car peu de vagues soulevées par les carènes fines des flotteurs. À l'inverse, pour profiter de la mer en toute tranquillité, on peut les éteindre et naviguer à la voile. C'est très agréable pour la trentaine de personnes qui peut prendre place à bord en profitant des installations permettant un service traiteur embarqué. L'outil parfait pour suivre les départs de courses. »



Desjoyeaux

Sur le Barracuda Tour, une expérience unique pour les invités Suzuki

Des qualités uniques qui ont poussé Suzuki à affréter le Z2015 pour suivre les 150 équipages de l'édition 2019 du Barracuda Tour : « Suzuki a profité du " Z " pour embarquer des invités, des concessionnaires, et leurs clients privilégiés, dans un vrai traitement VIP. En plus de pouvoir profiter de la course depuis ce bateau unique, les invités ont pu être initiés à la pêche en mer, depuis le pont du " Z " ! On a mis des cannes à pêche à disposition, avec un expert pour faire participer tout le monde. C'est une super façon de suivre la compétition, beaucoup plus vivante que de simplement regarder les Barracuda pêcher ! Le bateau s'y prête très bien, c'était très agréable. »

Une alliance entre Suzuki, Mer Agitée, constructeur, propriétaire et affréteur du bateau, et l'unique Z2015 que les invités de la Marque ne sont pas près d'oublier. Certains ont même suggéré de renouveler l'expérience...



Lionel Chevalier et Tristan Poulain remportent le Predator Tour



Tristan Poulain et Lionel Chevalier



Lionel Chevalier, récent partenaire de Suzuki Marine, et Tristan Poulain ont remporté le concours de pêche Predator Tour, qui s'est tenu fin mai aux Pays-Bas. Pour atteindre les meilleurs spots de pêche, leur bateau était équipé d'un moteur Suzuki DF200TL blanc. Lionel Chevalier s'est dit très agréablement surpris par les capacités de

mise en vitesse de ce moteur, surtout par rapport aux autres concurrents disposant pourtant de moteurs plus puissants, des 300 chevaux le plus souvent. « On a pu rester devant pour arriver aux meilleurs endroits parmi les premiers, et c'est un peu le but du jeu dans ces compétitions » a déclaré Lionel. Bravo aux deux pêcheurs... Suzuki !

Les Zuk Day's fêtent leurs 10 ans avec 80 4x4 Suzuki

Les Zuk Day's, plus grand rassemblement français de 4x4 Suzuki, s'est tenu du 14 au 16 juin en Saône-et-Loire, et a rassemblé 150 fans de Suzuki. Quarante 4x4 étaient présents, de la première génération de Jimny à l'actuelle, mais aussi des Vitara, ou même des prototypes uniques construits sur base Suzuki.

Sur 45 hectares de terrain, les participants ont pu dégourdir les roues de leurs franchiseurs, avec des



montées impossibles et des trials organisés, le tout dans une ambiance très conviviale.

Suzuki France en a profité pour exposer le tout nouveau Jimny, et le faire découvrir aux fidèles du

modèle. Ils sont repartis les bras pleins de goodies de la Marque, et se sont donnés rendez-vous les 13 et 14 juin 2020, pour une nouvelle célébration des 4x4 qui ont fait la renommée de Suzuki.

La Solitaire URGO Le Figaro : Suzuki et la combativité à l'honneur

Depuis 2006, Suzuki France a noué une relation de confiance avec La Solitaire du Figaro. Pour la 50^e édition de la course, qui s'est déroulée entre la France et l'Irlande, Suzuki était très largement impliqué.



©Alexis Courcoux

La spécificité du partenariat de la Marque avec cette course de légende est qu'elle implique autant Suzuki Automobile que Suzuki Marine, respectivement flottes officielles sur La Solitaire URGO Le Figaro. L'occasion de faire le pont entre deux univers, réunis par les mêmes valeurs. Valeurs d'écologie et de respect de l'environnement d'abord, avec la présentation de la nouvelle gamme hybride de Suzuki par les concessions locales, lors des trois étapes françaises : « l'occasion de rencontrer des clients potentiels venus de

partout en France », pour François Guillermic, de la concession Suzuki de Nantes. « Les spectateurs et invités étaient très curieux de découvrir l'hybride Suzuki ». Les concessions avaient d'ailleurs la possibilité d'offrir à leurs clients privilégiés un véritable traitement VIP lors de la course : visite des coulisses de la Solitaire et accueil exclusif ! Suzuki Marine exposait également plusieurs moteurs sur les étapes, des petits portables au moteur 350 ch, fleurons de la gamme ainsi que ses technologies pour l'optimisation du rendement et une plus faible consommation de ses moteurs.

©Alexis Courcoux



De gauche à droite : Stéphane Magnin (Suzuki) Adrien Hardy, Nathalie Geslin (Suzuki)

Le Prix de la Combativité, l'esprit de la course vu par Suzuki

Suzuki était également impliqué par le biais de son Prix de la Combativité, décerné à chaque étape puis à la fin de la course au marin le plus méritant, représentant les valeurs de pugnacité et d'audace de la Marque. Avec en prime, 1 000 € à chaque étape et à la fin de la Solitaire pour le vainqueur du prix ! « Cet esprit d'humilité face aux éléments, de loyauté et de combativité correspond bien à nos valeurs. Chaque année, ces instants magiques réunissent les compétiteurs mais donnent aussi des émotions à ceux qui restent à terre ! » ajoute Nathalie Geslin directrice adjointe Relations Publiques et Presse de Suzuki Automobile et Marine. Enfin, dans le cadre de son rôle de flotte officielle Automobile et Marine, Suzuki a mis à disposition 7 véhicules pour le transport des membres de l'organisation entre les étapes, et équipait tous les semi-rigides officiels pour la sécurité des plans d'eau de moteurs hors-bord de la Marque.

JURY DU PRIX DE LA COMBATIVITÉ

Mathieu Sarrot
Directeur de l'évènement

Francis Le Goff
Directeur de course

Serge Messenger
Journaliste au Figaro

Journaliste local de l'étape
Suzuki Automobile et Marine



" Rêves de Gosse "

Des enfants extraordinaires la tête dans les nuages



Jean-Yves Glémée

Depuis plus de 20 ans l'association Les Chevaliers du Ciel fait voler en avion des enfants " ordinaires " et " extraordinaires " , lors de l'opération " Rêves de Gosse " . Suzuki, partenaire de l'association depuis 2010, a échangé avec Jean-Yves Glémée, aviateur lui-même, et président fondateur de l'Association.

L'objectif de l'association Les Chevaliers du Ciel est de faire cohabiter des enfants " ordinaires " et " extraordinaires " , pour leur faire vivre des moments de bonheur durant toute une année de rencontres. « Dès la deuxième année de l'association, a été mis en place ce projet pédagogique, qui consiste à réunir des enfants " ordinaires " et des enfants " extraordinaires " . Ces enfants " extraordinaires " sont des enfants cabossés par la vie. On les fait se rencontrer une fois par mois, avec des éducateurs et des enseignants, pour qu'ils acceptent leurs différences et qu'ils deviennent des compagnons de jeu » explique Jean-Yves Glémée.

Avec, en ligne de mire, la magnifique promesse de faire voler ces enfants, réunis par le bonheur que

procure un avion : « la cerise sur le gâteau, c'est bien sûr le baptême de l'air. C'est le point culminant, organisé à la fin de l'opération, qui dure presque un an. »

En plus de 20 ans, les Chevaliers du Ciel ont bien grandi : « au début, on baptisait 50 enfants par jour, on n'avait que 4 avions. Maintenant on a 30 avions, donc on peut baptiser environ 200 enfants par jour ! »

L'occasion est belle de les faire se rencontrer, mais aussi de leur faire prendre de la hauteur, et peut-être susciter un déclic, pour passer au travers des situations parfois difficiles dans lesquelles se trouvent ces jeunes.

9 étapes avec Suzuki

Tous les ans, Jean-Yves Glémée et les 300 membres de l'équipe survolent la France pour faire voler les enfants. Un vrai défi logistique, pour

lequel Suzuki donne un coup de main en fournissant plusieurs voitures : « l'opération dure 9 jours, en 9 étapes. C'est un vrai Tour de France aérien : Montpellier, Grenoble, la Suisse, Epernay, Beauvais, Cholet, Orléans... À chaque étape, Suzuki nous aide en mettant à disposition trois ou quatre voitures, en plus de l'Ignis utilisée par le siège. Elles nous servent à nous déplacer, à gérer l'équipe lors des étapes. »

Suzuki en profite pour organiser un goûter pour les enfants et leurs accompagnants, histoire de se remettre des émotions fortes (et belles) des " Rêves de Gosse " . Des émotions qu'ils ne sont pas près d'oublier ! Un grand bravo à Jean-Yves Glémée et à toute l'équipe des Chevaliers du Ciel pour cette opération extraordinaire, dédiée à des enfants extraordinaires eux aussi !



Suzuki à fond avec l'influenceur Papa Chouch !

Alors que la Fête des Pères coïncidait cette année avec les Journées Portes Ouvertes de Suzuki (du 14 au 16 juin), la Marque a décidé de frapper fort côté communication, en s'appuyant sur un influenceur. En l'occurrence, il s'agit de Papa Chouch, qui régale sa communauté de près de 450 000 fans avec des anecdotes amusantes de la vie d'un père, au quotidien.

Suzuki lui a donc confié les clefs de son SUV familial, le S-Cross, pour un week-end en famille. La Marque a également fait la promotion de la collaboration sur ses réseaux.

Au fil des trajets, Papa Chouch partage avec sa communauté 4 posts Facebook, ainsi qu'un post et une story sur Instagram. Le tout, avec l'humour qui lui est propre : « *on a ouvert le toit ouvrant pour faire plaisir aux enfants (...) et on ne les a pas entendus pendant presque 4 minutes... On frôle le miracle !* » Enfin, à l'approche des Journées Portes Ouvertes, Papa Chouch fait la promotion de l'événement, organisant même un mini-concours avec ses fans propriétaires d'un S-Cross. Le bilan de l'opération est plus que satisfaisant pour Suzuki : plus d'un demi-million de personnes atteintes, un taux d'interaction très élevé, et plus de 1 000 fans supplémentaires pour la page Facebook de la Marque en une semaine.





EuroNordicWalk Suzuki en marche !

Suzuki France a été triplement impliqué dans l'Euro-NordicWalk, grand rendez-vous européen de la marche nordique, qui s'est déroulé du 7 au 10 juin dans le Vercors.

Une équipe Suzuki France, constituée de collaborateurs de la Marque, de concessionnaires et d'invités, s'est jointe aux plus de 3 000 marcheurs. Ils ont participé à deux des quatre marches de l'évènement : la conviviale marche nocturne de 7 km le vendredi soir, puis à un parcours de 13 km le dimanche. Une belle aventure !

Le système AllGrip épaula les organisateurs

Suzuki était également représenté par son concessionnaire local Seyssinet Alpes Auto, au Salon de la Marche Nordique, organisé pendant le week-end. Quatre modèles étaient exposés : une Swift, un S-Cross, un Jimny et un Vitara.

Enfin, Suzuki, partenaire de l'évènement depuis 2013, a donné un coup de pouce à l'organisation en prêtant un Jimny, un Vitara, une Ignis et un S-Cross, tous équipés du système AllGrip. Une technologie bien utile, sur les parcours accidentés du Vercors ! Ces voitures ont servi de véhicules d'assistance, ou encore à baliser les tracés des parcours de marche.



Jolie partie de chasse au Game Fair pour l'Automobile et la Marine !

Nouvelle saison pour Suzuki, aux côtés des chasseurs réunis pour le Game Fair 2019. La Marque a présenté en Sologne les véhicules dotés de la technologie AllGrip et des moteurs marins de faible puissance. Pour séduire les chasseurs et les amoureux de la nature.



Le Game Fair en Sologne, passe pour être l'un des plus grands rassemblements européens à destination des chasseurs. Plus de 80 000 visiteurs ont foulé les prairies et allées du parc équestre de Lamotte Beuvron où s'est déroulée mi-juin la 39^e édition du Game Fair, le plus important salon européen dédié à la chasse et aux loisirs outdoor. Mais le Game Fair c'est aussi un rendez vous familial des amoureux de la nature

et des loisirs, en forêt, en campagne et... sur l'eau.

Comme pour les années précédentes, les activités Automobile et Marine de Suzuki étaient représentées lors de cet événement très attendu organisé par les Editions Larivière, qui cette année a réuni plus de 500 exposants.

En Automobile, ce sont les modèles équipés de la technologie AllGrip qui étaient exposés sur le stand : Ignis,

Swift, Vitara, S-Cross et Jimny. Des modèles qui réunissent confort à bord et performances et qui plaisent aux amateurs de pêche, de chasse et de loisirs.

Pour la Marine, deux moteurs étaient exposés, un 2.5 ch et un 25 ch. Deux moteurs " gamme portable " et " gamme sport compacte " dédiés principalement aux activités de pêche en eau intérieure.

Suzuki a également renouvelé son partenariat avec l'organisateur et permis de faire gagner une Ignis AllGrip Privilège à une personne de Thionville. Le véhicule constituait le premier prix de la finale d'un concours de " sanglier courant ". Côté Marine, un visiteur du salon a pu remporter par tirage au sort un moteur marin Suzuki de 2.5 ch. En Sologne, Suzuki était largement de la fête !



La presse découvre la GSX-R1000R 2019 à Magny-Cours

Fidèle à ses habitudes, le département Moto de Suzuki France a convié les journalistes à essayer la GSX-R1000R. Une dizaine de représentants des médias a eu la chance d'essayer la toute nouvelle hypersportive de la gamme Suzuki sur le circuit mythique de Magny-Cours. Chacun a pu faire trois ou quatre sessions à son guidon, l'occasion

de se familiariser avec ses évolutions mais aussi de se faire plaisir...

Les nouveautés 2019 à l'essai

Au rayon des nouveautés, les journalistes ont pu attester de l'efficacité des nouvelles durites de frein en métal tressé, du point de pivot, du bras oscillant ajustable et enfin de la dernière évolution des pneus hypersport de Bridgestone, les

RS11, qui équipent désormais la GSX-R1000R et la GSX-R1000.

Pour 2019, cette dernière est équipée de série du shifter Up & Down de la GSX-R1000R. Le tout pour des sensations qui montent encore d'un cran, surtout sur un circuit aussi technique et rapide que celui de Magny-Cours !



La GSX-S750 rêve de course avec une version MotoGP



Rouler en permis A2 n'interdit pas de rêver de course. Et Suzuki le prouve avec cette version spéciale de sa GSX-S750, baptisée tout simplement MotoGP. Pour toucher du bout du guidon l'univers de la compétition, la GSX-S750 se pare de stickers haute qualité qui rappellent les livrées course du Team Suzuki Ecstar. Pour doper les sensations, elle gagne aussi un silencieux Akrapovic (homologué Euro4) qui permet d'économiser 2 kilos, et d'un support de plaque en aluminium.

Cette série spéciale ne limite toutefois pas les clients au traditionnel bleu Suzuki, puisque les stickers changent et s'adaptent en fonction du coloris choisi par le client : bleu (YSF), blanc (YWW) et noir mat (YKV), avec un choix de trois couleurs de stickers (rouge, bleu ou jaune) pour ce dernier.

Le parfum de la piste, même avec un permis A2 !

Cette version MotoGP se présente sous la forme d'un kit (stickers, silencieux et support de plaque) à monter en concession, avec diffé-

rents tarifs en fonction des coloris de base : 9 599 € pour la base bleue, 9 499 € pour la base blanche, et 9 799 € pour la base noir mat. Voici une bien belle excuse pour les clients, de plonger dans l'univers de la course avec passion, au moment où Suzuki réalise sa meilleure saison en MotoGP depuis de nombreuses années.



SV650 Scrambler 2.0

Le retour !

Après le succès de la première SV650 Scrambler en 2017 et 2018, Suzuki relance l'idée de ce roadster V-Twin qui vise les belles balades au long cours.

Pour transformer la SV650 qui lui sert de base, Suzuki a travaillé avec l'équipementier de renom SW-Motech. Résultat : le V-Twin est presque méconnaissable avec ce nouveau côté baroudeur ! Le roadster déborde de personnalité, tout en devenant plus pratique.

On découvre par exemple une paire de sacoches semi-rigides étanches à fixation rapide (sans outils), de quoi envisager de plus longues balades.

Le hors-piste dans le viseur

Son caractère baroudeur est renforcé par une grille de protection de l'optique de phare, un guidon plus large avec pare-mains, des repose-pieds larges crantés, ou des pneus Dunlop Mutant. De quoi s'aventurer hors des sentiers battus !

La liste des accessoires s'allonge encore avec une selle bi-ton Bagster, des protections latérales, saute-vent et garde-boue avant en aluminium. Le Scrambler 2.0 est disponible en noir ou en blanc, avec un cadre et des jantes bleues dans les deux cas. Cette SV650 Scrambler 2.0, véritable invitation au voyage, est disponible depuis début juillet 2019 au tarif de 7 999 € TTC.

Suzuki au coude à coude pour le titre en endurance

Le SERT est resté toute la saison un des favoris pour le titre, après de très beaux résultats : 3^e aux 24 Heures Motos du Mans puis 2^e en Slovaquie. Avant les 8 Heures d'Oschersleben, la Suzuki GSX -R1000R comptait 10 points d'avance sur le reste de ses concurrents.



Malheureusement, l'épreuve allemande n'a pas été tendre avec l'équipe. Le début de course fut pourtant très prometteur, Gregg Black prenant immédiatement la tête. Mais une chute dans le 6^e tour de course va compliquer les choses, en reléguant le SERT au fond du classement.

Rendez-vous à Suzuka !

Une très belle remontée des pilotes Gregg Black, Vincent Philippe et Etienne Masson s'en suit, stoppée net par une seconde chute alors que le podium semblait jouable. Au final, le SERT devra se contenter de la 10^e place. Mais tout n'était pas perdu puisque l'équipe, 2^e du

classement général, n'était qu'à 5 points des leaders.

Malheureusement une casse moteur cruelle prive l'équipe de Dominique Méliand de cette consécration à seulement 6 minutes de la fin de la course. Le parcours de l'émblématique Team Manager prend donc fin sur une 3^e place au Championnat du Monde.

Fin de saison difficile en Superstock

Le Junior Team Le Mans Sud Suzuki jouait lui aussi un titre mondial, cette fois en Superstock. Malgré un début de course dominateur, la Suzuki n°72 a dû s'incliner au classement général après plusieurs chutes. 9^e de l'épreuve, l'équipe termine une saison prometteuse au 5^e rang.



De face : Etienne Masson, Gregg Black, Vincent Philippe

MotoGP : le Team Suzuki Ecstar continue de briller

Le Team Suzuki Ecstar continue ses très belles performances pour cette saison 2019 de MotoGP et se bat régulièrement pour des victoires.

Le pilote Alex Rins a offert à l'équipe un nouveau podium, en Espagne, juste après sa victoire aux États-Unis ! Il se place alors 2^e au championnat.

En lutte à l'approche de la mi-saison

Malheureusement, et malgré de très belles performances qui le verront se battre aux avant-postes, les courses suivantes seront plus malchanceuses pour l'espagnol. 10^e en

France, 4^e en Italie, 4^e à nouveau en Catalogne, puis un abandon aux Pays-Bas et en Allemagne, Rins glisse à la 4^e place du classement général. Mais il reste au contact des leaders et, à la vue de la compétitivité de sa Suzuki, ne perd pas espoir de remonter d'ici à la fin de la saison.

Le Team Suzuki Ecstar occupe également la 4^e place du championnat, bien aidé par les efforts de Joan Mir.

Promosport : Suzuki en tête des 125cc !

Suzuki continue sa domination de la Coupe de France Promosport 125. Joan Bouchet (143 points), Matteo Roman (131 points) et Alexy Negrier (120 points), tous les trois pilotes Suzuki, trident la tête du classement.

En Promosport 1000, Matthieu Thibault place régulièrement sa Suzuki aux rangs d'honneur, avec notamment une très belle réussite à Pau-Arnos (une 3^e et une 4^e place). De quoi remonter à la 3^e place du classement général !

Troisième place également pour Benjamin Vaucher en 600cc, après de beaux résultats à Pau.



Suzuki lance son site accessoires



Dès la rentrée 2019, les clients Suzuki pourront parcourir l'ensemble du catalogue d'accessoires dédiés à leur voiture sur un nouveau site : accessoires.suzuki.fr. Ce site se positionne en complément des autres offres (comme mySUZUKI,

par exemple), avec pour objectif de simplifier et de faciliter le choix des accessoires par les clients. Ces derniers pourront en effet naviguer sur le site en fonction de leur modèle, du type d'accessoire recherché, de la couleur, du prix... Bref, bien plus qu'un simple catalogue.

Du choix de l'équipement jusqu'au retrait en concession
La totalité des accessoires officiels

Suzuki est représentée, pour permettre aux clients de personnaliser leur Suzuki selon leurs besoins, depuis les objets pratiques comme des barres de toit, caméras de recul ou sièges enfants, jusqu'aux options de personnalisation comme des stickers, inserts, seuils de porte ou enjoliveurs.

Une fois leur sélection effectuée, les clients pourront choisir une concession Suzuki puis prendre rendez-vous. Un devis leur sera alors proposé pour l'ensemble des produits qui les intéressent.

Le nouveau Ticket System La logistique simplifiée pour les concessionnaires

Bonne nouvelle pour les concessionnaires Suzuki : le processus des demandes du support réseau est grandement simplifié. Là où il fallait auparavant passer par un mail ou par un appel téléphonique, et faire son chemin jusqu'au bon interlocuteur, les concessionnaires ont désormais accès à un formulaire dynamique, plus efficace et facile d'utilisation. En pratique, en fonction de la demande, il faut remplir un formulaire précis en ligne, qui est automatiquement transmis par le système au collaborateur compétent pour traiter le sujet.

Plus simple et plus rapide, ce nouveau fonctionnement permet à l'équipe dédiée d'être plus efficace, plus réactive et également de garder une trace écrite des échanges avec la Marque.

Des offres spéciales pour les clients mySUZUKI



Depuis la refonte en mars du site mySUZUKI, les membres du programme ont accès, après enregistrement de leur Suzuki, à de nombreuses offres spéciales : réductions, cadeaux... Les membres sont gâtés ! L'idée est de fidéliser ces clients au réseau Suzuki, en leur proposant ce programme axé sur les pièces et les consommables.

En ce moment, deux offres sont proposées aux clients : une miniature de leur voiture offerte pour tout achat d'accessoires du catalogue SuzukiCollection, et une remise de 20% sur tous les accessoires achetés dans les 3 mois après l'acquisition d'un véhicule neuf.

Rentrée 2019 : les Multi-offres sont de retour !

Le SAV Suzuki va repartir du bon pied à la rentrée 2019, en renouvelant l'opération " Multi-offres Rentrée ", avec cette fois 7 offres proposées. Côté communication, Suzuki aide les concessions participantes en faisant la promotion de l'opération sur ses réseaux sociaux (Facebook, Instagram, et le site internet). Les concessions pourront elles-aussi communiquer sur l'évènement grâce à des bannières qui leur seront transmises.

Une campagne de relance par mail sera également mise en place fin septembre, et s'achèvera fin octobre.

Bonne rentrée avec Suzuki !



Certification SSQS : c'est l'heure de la mise en pratique !



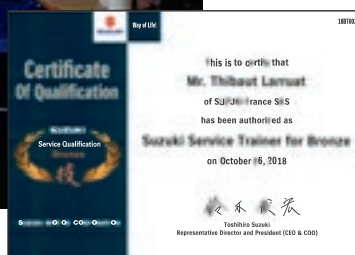
Le programme Suzuki de certification des mécaniciens-techniciens auto et moto, au niveau international, a commencé sa phase pratique pour la première fois fin

avril 2019. Le SSQS, ou Suzuki Service Qualification System, se construit autour d'une formation théorique en ligne, suivi d'entraîne-

ments pour terminer par un examen écrit et pratique selon les barèmes et critères de jugement propres à SMC. Les formations pratiques et leurs examens auront lieu jusqu'en octobre pour l'Automobile et de novembre 2019 à fin janvier 2020 pour la Moto.

Les formations, sur 2 jours, et examens sur une journée, auront lieu soit au siège de Suzuki France, soit en concession ou encore dans des lycées techniques. Les techniciens qui compléteront ce programme recevront le niveau Bronze

de la certification, qui passera ensuite par Argent, Or et Platine.





Vroom vroom en Suzuki !

Ils adorent et en redemandent, les enfants de Magyar. Suzuki Hongrie a eu la bonne idée de devenir le partenaire d'un parc de jeu situé à Esztergom en Hongrie, où Suzuki produit ses SUV (S-Cross et Vitara). Les enfants de 6 à 12 ans apprennent la conduite de façon ludique ; Suzuki Magyar met à disposition de petits véhicules, copies conformes des modèles de la Marque.

Succès garanti pour que l'apprentissage devienne un jeu...

L'agenda

AUTO

- **Du 26 au 29 septembre**
Salon de l'Automobile de Lyon
- **9 octobre**
Concert exceptionnel
Rêves de Gosse
- **Du 24 octobre
au 4 novembre**
Salon de l'Automobile
de Tokyo

MOTO

- **Du 6 au 8 septembre**
Alpes Adventure
Motofestival à
Barcelonnette
- **14 et 15 septembre**
Kenny Festival à Reygade
- **Du 20 au 22 septembre**
Bol d'Or au Castellet

MARINE

- **4 septembre**
Journée Clean Up The
World à Sèvres
- **Du 10 au 15 septembre**
Cannes Yachting Festival
- **Du 18 au 23 septembre**
Salon Nautique Grand
Pavois La Rochelle
- **Du 28 septembre
au 6 octobre**
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

Yann Bouffaut
Chargé de communication
01 34 82 14 48