



Reportage. Spécialisé depuis 30 ans dans l'importation de voitures récentes, le mandataire AutoJM ouvrira fin 2022 un nouveau centre multimarque dans le Territoire de Belfort, qui fera la part belle aux véhicules d'occasion.

AutoJM voit l'avenir en plus grand avec le VO

En fin d'année prochaine, la société AutoJM ouvrira dans la commune de Morvillars (Territoire de Belfort) un nouveau centre automobile pour y commercialiser des voitures récentes et d'occasion. Le mandataire y rassemblera les activités de ses sites actuels d'Audincourt et de Grand-Charmont (Doubs). Ce point de vente s'élèvera sur un terrain de 40 000 m² situé le long de la nationale reliant Belfort à la frontière suisse et sur laquelle transitent 30 000 voitures par jour. L'entreprise familiale, dirigée depuis 2000 par Vincent Martinez, accueillera ses clients dans un showroom de 1 800 m², qui comprendra un espace livraison, et assurera l'entretien, la réparation ainsi que le reconditionnement des voitures dans un atelier de 2 000 m². « Nous nous félicitons tous les jours de cette acquisition », assure le dirigeant, qui, en plus d'une visibilité



Vincent Martinez, dirigeant d'AutoJM.

augmentée, profitera de la proximité avec la gare Belfort-Montbéliard TGV, « située à moins de 5 mn », et avec l'aéroport Bâle-Mulhouse-Fribourg. « Nous envisageons d'ailleurs de mener une étude de marché pour savoir si nous pouvons intéresser la clientèle helvète avec ce nouveau site », précise-t-il. Avec ce nouvel écrin, qui devrait repré-

senter plus de 7 millions d'euros d'investissement, la société voit forcément plus grand. Les dirigeants avancent un objectif de 6 000 voitures commercialisées d'ici 3 à 5 ans et un potentiel de 10 000 unités à plus long terme. AutoJM entrevoit également la suite différemment car sa croissance sera en grande partie assurée par la vente de voitures d'occasion. Une offre de 200 et 300 véhicules d'occasion multimarque seront ainsi exposés sur le parc du futur site de Morvillars, en plus des 200 et 300 voitures récentes qui seront proposées sur un parking couvert adjacent.

Une rencontre qui change tout

« Nous avons pris le parti d'orienter une partie de notre activité sur l'occasion parce que la demande et le marché sont là, mais aussi parce que nous recherchons un équilibre nécessaire pour assurer la pérennité d'une entreprise comme la nôtre, explique Vincent Martinez. En tant qu'importateurs de véhicules neufs, nous occupons une tranche très

Les voitures du personnel des usines au commencement

« Même si nous nous sommes orientés en 1991 dans le véhicule neuf, mon père a commencé dans le métier en 1975 en commercialisant des voitures d'occasion, récentes certes, mais de l'occasion quand même ». Comme le rappelle Vincent Martinez, le business VO n'est pas totalement étranger à l'entreprise familiale. Dans les années 70, les autos du personnel des usines automobiles, très recherchées, se revendent (au bout de 9 mois)

à travers des annonces publiées dans *Le chasseur français* et les quotidiens régionaux. Lui-même salarié de Peugeot, José Martinez se décide à jouer les intermédiaires et contacte tous les collaborateurs qui publient ces annonces. « Son idée était de leur proposer d'enregistrer, gratuitement, leur véhicule dans un fichier au nom de son entreprise et de passer ensuite des annonces dans ces mêmes journaux pour les revendre,

mais en tant que professionnel, et d'en assurer ensuite la livraison. Ce métier d'acheteur-revendeur était assez novateur à cette époque », raconte son fils Vincent, qui rejoint l'entreprise en 1986. Cette activité va se révéler prospère jusqu'à la fin des années 80. L'éclosion des tout premiers mandataires, dans un premier temps, et la Guerre du Golfe, dans un second, vont fragiliser ce modèle. En 1991, la société se tourne vers le métier

de mandataire et se concentre sur l'importation de voitures récentes. Elle trouve son premier partenaire fournisseur en 1992 en Espagne (un concessionnaire Peugeot). « Cela a fait basculer notre situation, qui était en péril. Nous avons retrouvé de la croissance à partir de l'année suivante », souligne Vincent Martinez. AutoJM est ainsi devenu un mandataire automobile, statut qu'il revendique toujours aujourd'hui.





Implantée à Audincourt depuis 2007, la société AutoJM commercialise 3 000 véhicules récents par an en moyenne.

marginale du marché, de l'ordre de 10%. Le marché de l'occasion que nous souhaitons adresser représente 50 fois celui que nous exploitons depuis 30 ans ».

Ouvert en 2007, le point de vente actuel d'Audincourt tourne déjà à plein régime depuis 2012 et ne permet pas de répondre aux ambitions de l'entreprise. Depuis près de dix ans, celle-ci avance sur un rythme annuel de 3 000 voitures vendues, dont une grande partie en dehors de son département. « Je n'ai pas cherché à développer le business VO plus tôt parce que je n'avais pas le temps et l'énergie. J'étais seul à bord et j'estimais que 3 000 unités représentaient la capacité maximale que j'étais en mesure d'absorber et d'assumer. Or, quand on n'avance pas on recule et nous avons pu le constater entre 2012 et 2015, avec une lente érosion ». En 2016, Vincent Martinez rencontre des problèmes de santé et décide de nommer un directeur général pour prendre en charge l'opérationnel. Eric Bataille, passé notamment chez AutoScout24, le rejoint fin 2017 mais la mayonnaise ne prend pas. « Un échec », reconnaît Vincent Martinez, qui va alors orienter ses recherches en dehors de la sphère automobile. Ingénieur de formation et spécialisé dans le développement de réseaux de franchises (services aux entreprises, conseil...), Raynald Thévenet est choisi pour apporter une

vision différente et impulser une nouvelle dynamique. Un choix fructueux qui opère comme un déclic pour Vincent Martinez et son entreprise.

Lancement de la marque Okazium

La crise sanitaire a conforté depuis l'orientation prise par les deux dirigeants en faveur de l'activité occasion. L'offensive d'AutoJM est incarnée depuis le début d'année 2021 par la création d'une nouvelle marque, Okazium. La société a recruté un responsable de l'approvisionnement et un chef des ventes pour accompagner ce développement. « La centaine de fournisseurs européens de voitures neuves qui composent notre portefeuille font tous de l'occasion. Nous allons naturellement nous tourner vers ces acteurs que nous connaissons. Pour autant, nous avons également besoin de compétences, ce qui manquait au sein de l'entreprise », souligne Vincent Martinez. La valeur ajoutée de Raynald Thévenet prendra

encore davantage de relief dans les prochains mois avec le déploiement, prévu début 2022, d'un réseau en licence de marque sous l'enseigne Okazium by AutoJM. « Nous ciblons des chefs de ventes et des salariés de concessions qui veulent leur indépendance », informe Raynald Thévenet. Nous sommes ouverts à la discussion concernant le projet. Il peut s'agir d'un point de vente physique sur le modèle de celui exploité à Bordeaux ou d'une concession digitale implantée dans la galerie d'un centre commercial. » La croissance des volumes dans les prochaines années dépendra également du maillage de ce réseau dans l'Hexagone. La ville de Bordeaux est déjà couverte avec un site en propre, ouvert dès 2018 (250 voitures vendues par an), qui servira en quelque sorte de modèle. Une dizaine de sites Okazium by AutoJM sur le territoire hexagonal sont envisagés en fin d'année prochaine. ●

BENOÎT LANDRÉ

