

SOUTENIR LE TROIS

APP

Trois

Morvillars au cœur de la stratégie du mandataire automobile AutoJM

Thibault Quartier

jeu 8 juin 2023 à 22:00

Audincourt, Morvillars

5 minutes

Modifié le 8 juin à 17:43



Le mandataire automobile multi-marques AutoJM s'est installé à Morvillars début 2023 dans un complexe de 40000 m2. | ©AutoJM

Le mandataire automobile AutoJM a rassemblé à Morvillars ses activités, auparavant installées à Audincourt et Grand-Charmont, dans un complexe de 40 000 m2. Un nouveau site qui doit permettre d'accélérer son développement et qui sera inauguré ce samedi 10 juin. Présentation.



Peu de vendeurs automobiles peuvent revendiquer dans la région un tel outil. Dans la zone des Tourelles, à Morvillars, l'historique mandataire automobile du pays de Montbéliard lancé en 1975, AutoJM, a rassemblé ses activités dans un complexe de 40 000 m2. Son ancienne implantation, à cheval sur Audincourt et Grand-Charmont (Okazium), ne répondait plus à ses besoins, ni à ses ambitions.

L'activité occasion a garni le portefeuille du mandataire en 2020, après l'arrivée du nouveau directeur général, Raynald Thevenet, neveu du célèbre coureur cycliste. L'ingénieur a un CV bien fourni. Il est notamment passé par Thalès et Hewlett-Packard. Pourquoi le marché de l'occasion ? Car il pèse 80 % du marché automobile français replace Raynald Thevenet. « C'est dommage de ne marcher que sur une jambe », observe-t-il. Il lui fallait donc de la place, pour gérer le stock qu'implique cette activité. Et rassembler aussi l'atelier qui vérifie, répare et reconditionne les véhicules. « Nos locaux ne nous permettaient pas d'atteindre nos objectifs », convient le directeur général.

Avant le covid-19, AutoJM vendait 3 000 véhicules par an. En 2025, il veut vendre 3 000 véhicules neufs et 3 000 véhicules d'occasion chaque année. Le complexe doit permettre de traiter plus de 1 000 véhicules par mois et d'en stocker 1 500 simultanément sur son parc.

Emplacement « stratégique »

Le terrain de Morvillars est aussi « *stratégique* », valide Raynald Thevenet. Il est placé le long de la RN 1019, à quelques kilomètres de l'A36, à proximité immédiate de la Suisse et de l'Alsace, mais surtout « *à 2 minutes de la gare TGV* », observe le directeur général. « *Seulement 20 % de nos clients sont des locaux* », ajoute Raynald Thevenet. 80 % viennent donc de toute la France. Et cette accessibilité devient un atout. « *C'est un bel emplacement* », confie-t-il, convaincu.

Aujourd'hui, AutoJM compte 85 salariés. Mais les locaux pourront accueillir 150 personnes, positionnant ainsi le site comme le quartier général du groupe. Celui-ci cherche à bâtir un réseau d'agences en France. Un réseau qui sera piloté depuis le nord Franche-Comté. Il vise une cinquantaine d'agences d'ici 4 à 5 ans. Raynald Thevenet croit fermement à l'avenir de ce type de points de vente, accueillant tous ceux qui ne veulent pas acheter sur Internet. Et les véhicules ont tellement de finitions et d'options que les explications d'un conseiller sont essentielles estime-t-il.

AutoJM est un mandataire multi-marques, et c'est encore plus vrai avec les véhicules d'occasion. Sur le neuf, 60 à 70 % des véhicules vendus sont du groupe Stellantis, Peugeot et Citroën majoritairement. Pour un achat neuf, on peut espérer acheter sa voiture 15 à 30 % moins chères que dans les réseaux classiques en passant par le mandataire, garantit-il. « *Tout en pouvant configurer le véhicule comme on veut, en configuration usine par exemple* », ajoute le directeur général. Si la voiture sort d'usine, l'attente est plus longue. Mais AutoJM a accès aux bases de données de ses fournisseurs permettant de connaître leur stock et de savoir quels véhicules ils ont ; ainsi, en 15 jours, on peut être livré. AutoJM travaille avec une soixantaines de concessions dans l'Union européenne (Italie, Espagne, Pays-Bas, Pologne...), permettant ainsi de vendre les véhicules aux conditions tarifaires du concessionnaire local.

Voitures aujourd'hui, scooters demain

AutoJM ne vend pas que des voitures glisse son directeur général. « *Nous vendons de la mobilité* », assure Raynald Thevenet. Si aujourd'hui, ce sont des voitures, AutoJM pourrait aussi vendre des scooters ou des trottinettes en complément demain. Dans ce contexte, l'électrification du parc automobile est-elle un sujet d'inquiétude ? Non, répond-il, car le modèle économique de l'entreprise n'est pas basé sur l'après-vente, mais sur la vente. Autrement dit, il vend ce que produisent les constructeurs et demandent les clients.

Cette différence, AutoJM la cultive aussi dans l'organisation du site. « *Nous sommes structurés d'une manière très différente d'une concession traditionnelle* », assure-t-il, évoquant par exemple la récupération du véhicule commandé. Quand on signe la voiture, elle attend juste à côté du bureau où est installé le client. Et on quitte le showroom en étant au volant du véhicule, à la manière d'un acheteur de Ferrari. « *Le plaisir de repartir avec son véhicule doit être le même pour tout le monde* », estime Raynald Thevenet. De conclure : « *Nous avons créé un expérience client.* »