

HISTOIRE DE FAMILLE

BIEN CONNUE DES PORSCHISTES, LA SOCIÉTÉ LJ MOTORSPORT EST LE FRUIT DE LA PASSION DE DEUX FRÈRES : LAURENT ET JÉRÔME SALOT. EN 8 ANS D'EXISTENCE, LEUR ENTREPRISE A SU SE DIFFÉRENCIER PAR UN ENGAGEMENT SANS LIMITES AUPRÈS DES PORSCHISTES POUR UN ACHAT 100% SEREIN. ICI, PAS DE DÉPÔT-VENTE, QUE DES OCCASIONS EN STOCK QUI FONT SUITE À UNE SÉLECTION DRASTIQUE. RENCONTRE.

Laurent et Jérôme font partie de ces spécialistes indépendants discrets qui se différencient par leurs compétences et la qualité de leurs autos à vendre. On vient ici parce qu'on est passionné et on prend rendez-vous à l'avance pour être reçu comme il se doit. La vente, d'ailleurs, n'est pas le principal moteur de nos deux hommes. Ce qu'ils apprécient, c'est d'abord le moment intime passé avec le client, souvent assorti d'un déjeuner au restaurant où le partage est au cœur d'une rencontre privilégiée. « On apprécie davantage le moment passé avec le client. Quand il repart le soir avec la « banane », on a le sentiment du travail accompli. On s'intéresse à lui, à ses envies, on ne tient pas à lui vendre n'importe quelle Porsche pour satisfaire nos chiffres », indique Jérôme, le benjamin des deux. « Acheter une Porsche est un moment qui doit rester unique. On



1 On vient chez LJ Motorsport d'abord pour la réputation.

2 Les deux frères ont des parcours différents et sont complémentaires au sein de la société.

3 Chez LJ Motorsport, on ne se satisfait pas seulement du carnet et de la traçabilité. La profondeur de peinture est mesurée (pour la voir si la carrosserie a été repeinte) et chaque auto est analysée au test Durametric.

4 Malgré un local de 400 m², les deux frères sont à l'étroit.

5 Chaque client a le droit à un accueil privilégié.

1



2

LE SUCCÈS DE JÉRÔME ET LAURENT S'EST FAIT SUR LEUR SOLIDE RÉPUTATION

concrétise d'abord une passion, un rêve. Jamais on n'oubliera le jour où l'on signe le bon de commande. À nous de faire en sorte que cet instant demeure exceptionnel», relève Laurent. Fils d'enseignants, nos deux frères ont vu naître leur intérêt pour la marque dans les années 80 quand ils rêvaient en voyant les 911 3.2 dans la rue. Mais en grandissant, ils ont mis cette passion de côté pour suivre un cursus différent. Laurent, l'aîné, devient ingénieur en génie mécanique alors que Jérôme - un parfait autodidacte - s'illustre dans la vente. Il y a 16 ans, ils décident de combiner leur talent en créant une affaire ensemble. Ils lancent dans un premier temps une entreprise spécialisée dans l'équipement des véhicules de loisirs. Le succès est alors exponentiel, Laurent et Jérôme travaillent alors presque jour et nuit et décident au bout de 6 ans de réorienter leur carrière professionnelle.

UN DÉCLIC PUIS UNE RÉUSSITE

« Notre entreprise marchait fort, on embauchait à tour de bras, mais on aspirait à d'autres horizons à l'approche de nos 40 ans. L'idée était de revenir à notre passion première, la marque Porsche, tout en accordant du temps à nos familles respectives», indique Laurent. Il aura toutefois fallu un élément déclencheur. « Un dimanche soir de septembre 2009, j'ai appelé mon frère en lui disant « Demain je vais en concession Porsche pour m'acheter une nouvelle auto ». Je l'entends encore me dire : « Je viens avec toi, je vais m'en acheter une aussi ». Le jour en question, on est arrivé dans le show-room de la concession locale en bermuda. Un vendeur est venu et nous avons parlé des différents modèles et il a terminé la discussion en disant : « vous savez, une Porsche, ça a tout de même un certain prix ». On nous pre-



Trois questions à LAURENT (À GAUCHE) & JÉRÔME SALOT responsables

QUELS TYPES DE VOITURES SÉLECTIONNEZ-VOUS ?

Laurent : On s'intéresse aux Porsche récentes, très optionnées (souvent avec volant SportDesign, échappement sport, cuir étendu) et à 95% en version S. Ensuite, on a une batterie d'exigences (la traçabilité, l'absence de défaut mécanique et l'état). Toutes les autos que l'on achète passent en amont au test Durametric ce qui nous permet d'être affirmatifs sur le kilométrage et l'utilisation passée. Nous n'achetons donc jamais une Porsche si sa vitesse moyenne d'utilisation est inférieure à 40 km/h (risque de compteur truqué) ou au-delà de 60 km/h (qui indique une utilisation régulière sur piste).

QU'AVEZ-VOUS PRÉVU DE DÉVELOPPER PAR LA SUITE ?

Jérôme : On va proposer un service d'entretien (c'est une demande que nous avons). D'abord pour les clients qui nous ont acheté des autos, mais on devrait rapidement s'ouvrir à tous les Porscheistes. Aussi, on va recruter un mécanicien spécialisé. On va également emménager dans un local de 700 m² au sol ce qui nous permettra de stocker confortablement les autos que nous avons à la vente.

PARLEZ-NOUS DES RELATIONS QUE VOUS AVEZ AVEC VOS CLIENTS ?

Laurent : On est des passionnés et nous vendons à des passionnés. Ainsi, on réserve en général une journée à un acheteur potentiel. Cela lui laisse le temps d'essayer l'auto comme il le veut, de la regarder sous toutes les coutures et de faire connaissance avec nous le temps d'un déjeuner. On ne veut pas stresser le client, une Porsche ne s'achète pas comme une baguette de pain et cela doit rester un moment magique. On met aussi un point d'honneur à entretenir ces relations privilégiées, notamment en organisant des sorties touristiques.



4

naît pour des curieux. Les vendeurs voient beaucoup de personnes qui viennent rêver sans en avoir les moyens, bien sûr, mais nous avons senti une certaine frustration. Quelques jours après, on achetait des Cayman S en Italie, un mois après on créait notre entreprise spécialisée. Dans la foulée, on a acheté 10 Porsche dans le but de les revendre en janvier 2010. Nous n'avions pas encore de locaux, on mettait 5 Porsche chez Jérôme, 5 chez moi. Seulement voilà, les jours passaient, puis les semaines, mais rien... Nos femmes nous ont alors dit en février « On a confiance en vous, mais le téléphone ne sonne pas, et vous avez 10 modèles sur les bras... ».

130 PORSCHE VENDUES PAR AN

Passé cette courte période de doutes, le téléphone a fini par sonner en mars et ne s'est jamais arrêté depuis», relève Laurent. La première année, les deux frères vendent 60 modèles et

louent un show-room. Celui-ci se révélant rapidement inadapté, un bâtiment de 400 m² en 2014 (hors mezzanine et bureaux) est alors construit. Une vraie success-story avec désormais une moyenne 130 Porsche vendues par an. Aujourd'hui, Laurent et Jérôme se retrouvent de nouveau à l'étroit et envisagent de faire construire un nouveau local tout en s'ouvrant à la mécanique. Mais ce qui a fait la réussite de LJ Motorsport, c'est d'abord le haut niveau d'exigence de nos deux protagonistes. « On ne fait pas de dépôt-vente. Toutes les voitures sont achetées et gagnent notre show-room. On s'intéresse aux Porsche modernes (997, 991, Boxster, Cayman) et nous avons des critères de sélections stricts. Les autos doivent avoir moins de 65 000 km, être munies de leur carnet, être en parfait état d'origine, avoir un historique clair et détaillé. Une règle de base, mais, on va encore plus loin. On se déplace systématiquement voir l'auto (peu importe où elle se trouve en Europe :



5



1

POUR INTÉGRER LE SHOW-ROOM, CHAQUE PORSCHE DOIT PASSER UN EXAMEN DE PASSAGE DIFFICILE

Allemagne, Belgique, Hollande, Suède...) et on procède aux tests de rigueur : Durametric (pour calculer la vitesse moyenne d'utilisation, regarder les plages utilisées et s'assurer que les airbags n'ont jamais été déclenchés), test de profondeur de peinture (ce qui permet de s'assurer que la peinture est bien celle d'origine) et des analyses spécifiques en fonction des modèles. Par exemple, sur une 997-1, on regarde l'état de 6e cylindre (qui est sujet aux rayures) avec une caméra endoscopique. On est donc certains de proposer une voiture sans aucun défaut à nos clients. Par ailleurs, nous garantissons nous même les autos (sans passer par une assurance indépendante). Nous ne nous autorisons donc aucun droit à l'erreur. Et si malgré toutes nos précautions, le client venait à avoir un problème, nous nous engageons à payer les réparations chez Porsche (s'il est trop loin de chez nous). Mais comme on est sûr de nos achats, ces cas de figure demeurent extrêmement rares. L'an passé, sur 130 voitures vendues, les frais de garantie se sont élevés à 4000€ de notre côté. Ce qui est négligeable. Nous ne voulons pas que les clients aient des problèmes, nous avons fondé notre réputation sur le bouche-à-oreille. On maîtrise tout de A à Z », ajoute Jérôme.

LA TRANSPARENTE POUSSÉE À L'EXTRÊME

Quand on va chez LJ Motorsport, il n'y a donc aucune surprise. Sur le site, les voitures en stock sont détaillées à la perfection avec 50 photos, un film et toutes les informations nécessaires. « Quand un client vient voir un modèle qu'il a repéré sur notre site, on conclut la vente 9 fois sur 10. Ce n'est pas dû au hasard. Le premier contact se fait par téléphone, on lui envoie ensuite par mail toutes les infos possibles : historique détaillé avec dates de révision et photos du carnet, résultat du test Durametric (avec plages et heures moteur). Sur place, il sait qu'il trouvera une voiture parfaite. Mais pour être encore plus transparent, on monte l'auto sur le pont de visite spécifique et on fait le tour avec lui de tous les organes mécaniques. Si toutefois il ne souhaite pas acheter l'auto, on gardera toujours le souvenir d'une belle journée passée à ses côtés », conclut Laurent. Une réflexion qui honore nos deux hommes et qui leur a permis de se faire une place de choix au royaume des meilleurs spécialistes Porsche en France. Aujourd'hui, 80% de leur clientèle est d'ailleurs nationale, 20% est locale. ■

1 991, 997, Boxster 987, 981... on privilégie les modernes.

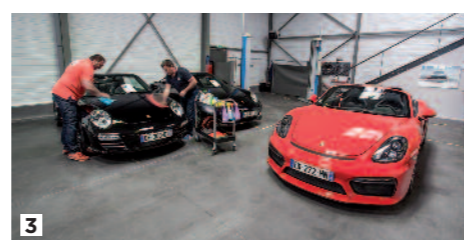
2 Un pont de visite permet au client d'inspecter l'auto sous toutes les coutures. Laurent et Jérôme ne cachent rien.

3 Toutes les autos sélectionnées semblent encore neuves.

4 L'aménagement témoigne du sérieux de l'entreprise.



2



3



4



RENSEIGNEMENTS ET CONTACT

LJ Motorsport
911 ZA la Noyeree 1
38200 Luzinay
www.ljmotorsport.fr
info@ljmotorsport.fr