

LJ MOTORSPORT

PASSION, RIGUEUR ET TRANSPARENCE !



trop active pour rester oisif. Tout débuta par la visite d'un Centre Porsche où ils étaient venus afin d'y acheter un Cayman S chacun. Laurent : « Nous étions en mode dilettante, c'était l'été et je me souviens que nous étions l'un et l'autre en bermuda. Nous avons été surpris de ne pas avoir été pris au sérieux par le vendeur qui, dubitatif, nous a rappelé qu'une Porsche nécessitait un minimum de moyens, ce fut comme un déclic... »

L'Italie, l'eldorado du moment

Rompus à s'approvisionner aux quatre coins de l'Europe à l'époque de leur affaire dans le camping-car, les deux frères ne prirent pas longtemps à constater que le prix des Porsche d'occasion était plus que disparate selon leur provenance. Et que dans certains pays, il y avait de réelles affaires à saisir, notamment en Italie. « La fiscalité venait de s'y durcir incroyablement, au point que des tombereaux de voitures de sport y étaient à vendre. C'est ainsi que nous y avons acheté nos deux Cayman 987 S à des prix défiant toute concurrence. Et surtout, c'est de là qu'est née l'idée de laisser parler notre passion en nous lançant dans le négoce de Porsche... »

4 mois plus tard, le premier camion en provenance d'Italie arrivait à leur domicile chargé des 3

premières Porsche achetées dans le but de les revendre. Puis 10, puis 20 ! « On était en 2010 et nous n'avions pas encore de locaux, nous stockions les voitures à nos domiciles ou chez des amis et nous nous contentions de les proposer à la vente par le biais d'internet, sur La Centrale du Particulier et sur Le Bon Coin. Puis, rapidement et fort de mon expérience dans l'informatique, nous avons créé un site qui a instantanément boosté nos ventes. Il faut savoir que depuis toujours nous gérons tout ou presque Jérôme et moi, c'est notre "carburant", de la sélection à la mise en ligne de nos voitures en passant par la manipulation du drone avec lequel nous les filmions systématiquement... »

L'envol

Face à ce développement, impossible pour les deux frères de repousser les murs de leurs garages respectifs plus longtemps. Ils prennent alors la décision de louer un local, 35 m² de bureaux et 150 m² de stockage, de quoi y garer une petite dizaine de Porsche de plus. « Nous pratiquons des marges très raisonnables et nous étions déjà extrêmement rigoureux sur la sélection de nos Porsche. Du coup et même si la rotation entre l'arrivée d'une voiture et sa vente était rapide, au fil du temps, la situation est devenue ingérable et il nous a fallu mieux nous structurer... »

CES TROIS NOTIONS, FORTES DE SENS, RÉSUMENT PARFAITEMENT LA PHILOSOPHIE DE LAURENT ET JÉRÔME, LES CRÉATEURS ET DIRIGEANTS DE LJ MOTORSPORT. EN MOINS D'UNE DÉCENNIE, CETTE ENSEIGNE SPÉCIALISÉE S'EST FAITE UNE PLACE DE PREMIER CHOIX DANS L'UNIVERS PORSCHE, AU POINT DE RAYONNER DÉSORMAIS SUR LA FRANCE ENTIÈRE.

Les grandes aventures tiennent avant tout aux hommes, à leur parcours et à leur personnalité. Celle de LJ Motorsport ne déroge pas à la règle. Et pourtant, rien ne prédisposait Laurent et Jérôme, deux frères, à se lancer dans le négoce de la Porsche d'occasion, si ce n'est bien évidemment leur passion pour l'automobile et la marque en particulier.

Du camping-car aux Porsche

Laurent, ingénieur en génie mécanique avait fini par embrasser une carrière prometteuse dans l'univers de l'informatique alors que Jérôme s'était rapidement dirigé vers le commerce, une prédisposition depuis son plus jeune âge. Jusqu'au jour où les deux frères, fort de leur première expérience de la vie, prirent la décision de se jeter

à corps perdu dans l'aventure entrepreneuriale en créant, il y a 20 ans, une société spécialisée dans l'équipement des véhicules de loisirs. 7 ans plus tard et après avoir porté cette entreprise au firmament, ils prirent la décision de la vendre. Bien, très bien même. Il s'ensuivit un long break, histoire de prendre un peu de bon temps et de profiter de leurs familles respectives, jusqu'à ce que la bosse du business reprenne les deux frères d'une nature





130 Porsche par an

Jérôme : « Aujourd'hui, nous vendons 130 Porsche par an, ce qui est beaucoup pour un indépendant, dont une part importante de recherches spécifiques pour nos clients ayant un projet d'achat précis et imminent, une autre de nos spécialités. Des ventes qui se décomposent selon le ratio suivant : 50% de 911, 25% de Boxster et 25% de Cayman. Nous nous sommes spécialisés dans les Porsche récentes. Non pas que nous n'aimons pas les anciennes, bien au contraire, mais cela correspond aux attentes de notre clientèle. En termes de 911, nous nous concentrons avant tout sur la 997 et sur la 991 phase I, les phase II passionnant moins nos clients du fait de leur moteur turbocompressé. Nous vendons peu de 996 et nous sommes très vigilants sur les Porsche antérieures à 2007. Nous commençons par en contrôler le 6ème cylindre à la caméra endoscopique afin de vérifier s'il n'est pas rayé, l'une des rares maladies potentielles de cette génération. Et si le roulement IMS, l'autre point faible, n'a pas déjà été changé, nous le faisons systématiquement avant la vente... »

Un cahier des charges sans appel

La procédure de sélection ne s'arrête pas à ces éventuels problèmes parfaitement identifiés, chaque auto est passée au crible afin de savoir si elle mérite le label LJ Motorsport. Les carnets et l'historique d'entretien, de préférence d'origine Porsche, sont scrupuleusement analysés. Tous les organes mécaniques sont vérifiés avec attention et les autos sont soumises au fameux test Piwis afin d'en contrôler les codes défaut, le bon respect des plages moteurs et la concordance entre la vitesse moyenne constatée et le kilométrage affiché. La carrosserie est tout aussi soigneusement examinée afin de débusquer d'éventuelles traces de chocs masquées et la peinture est contrôlée et son épaisseur mesurée pour s'assurer qu'elle est d'origine ou non.

« En l'espace de 10 ans, nous avons pu mettre en place un réseau de qualité. Nous travaillons avec

Couleurs originales, modèles d'exception, LJ Motorsport dispose d'une offre large capable de répondre à toutes les attentes.



une centaine de fournisseurs sur toute l'Europe et ils savent parfaitement à quel point nous sommes intransigeants sur la qualité. Nous allons même jusqu'à vérifier les airbags pour savoir s'ils sont d'origine ! Si nous voulons proposer à nos clients les meilleures voitures possibles, nous nous devons d'être intraitables dès la sélection. C'est donc en parfaite connaissance que nous proposons nos Porsche à la vente. C'est aussi grâce à cette rigueur que nous sommes en mesure de définir le juste prix de chacune de nos autos, avec les marges les plus serrées possibles. De plus, nos prix s'entendent "clés en main" donc sans surprise, ils intègrent jusqu'à la taxe CO₂ qui peut atteindre 8 000 € pour des Porsche ! Autant de raison qui expliquent qu'ils ne soient pas négociables... »



Les deux "LJ" : à gauche, Laurent, en charge de la gestion en compagnie de son frère Jérôme, aux commandes du service commercial.

Le sens de la relation client

Aussi curieux que cela puisse paraître, le show-room LJ Motorsport n'est pas ouvert au public. Entendez par là que Laurent et Jérôme travaillent uniquement sur rendez-vous. « C'est un des axes de notre philosophie, nous voulons prendre le temps de nous occuper de chacun de nos clients... » Généralement, c'est Jérôme, le commercial de la famille qui répond aux appels entrants. « Nos clients doivent se déplacer en toute connaissance de cause, d'ailleurs 80% de ces contacts téléphoniques se transforment en vente. Je prends le temps de leur présenter la voiture sous toutes ses coutures et de répondre à toutes les questions, en toute transparence. Il s'en suit plusieurs échanges de mails, avec toutes les pièces à l'appui, dont une vidéo et une cinquantaine de photos envoyée en moyenne. Quand un client nous rend visite, il connaît déjà tout de la voiture. A ce stade, cela doit être un moment de pur plaisir... qui peut quelquefois durer une journée entière !

En cas de besoin, nous étudions un plan de financement ensemble. Nous travaillons avec CGI, tant pour l'attractivité de ces offres que pour ses formules adossées à une garantie de premier choix sur la voiture durant toute la période de son financement et à la seule condition qu'elle soit âgée de moins de 10 ans. A ce sujet, il faut savoir que nous pilotons nous même ces garanties. C'est nous qui présentons et défendons si nécessaire les devis soumis par nos clients, très souvent établis par des Centres Porsche, en France ou à l'étranger et donnons le feu vert pour que les réparations soient effectuées. C'est l'intérêt de nos clients, donc celui de LJ Motorsport... »

Et maintenant LJ MécaSport !

On pourrait penser que les deux frères ont atteint leur objectif maintenant que LJ Motorsport a trouvé sa vitesse de croisière, mais ce serait mal les connaître. « Nous voulons développer deux secteurs, la mécanique et le dépôt-vente. Pour ce faire, nous venons d'acquiescer un nouveau bâtiment dans la même zone artisanale où nous allons installer notre nouveau département mécanique qui ouvrira ses portes en mars 2020, avant d'entamer une restructuration complète de ces locaux de 600 m² où nous allons installer 6 ponts et ou deux mécaniciens œuvreront à plein temps. Des techniciens de pointe bien évidemment, le premier étant issu du sport mécanique de haut niveau, le second étant un spécialiste de la préparation/réfection des moteurs Porsche. Ce nouveau département, qui s'appellera LJ MécaSport, va nous permettre d'élargir notre spectre à de nombreux Porschistes, pas forcément clients chez nous, qui cherchent un SAV de qualité et au juste prix. Jusque-là, nous nous contentions d'assurer la maintenance de base de quelques Porsche vendues à nos clients, mais avec ce nouvel outil, nous pourrions désormais répondre à toutes les attentes, de l'entretien courant à la mécanique de fond jusqu'aux préparations à la carte.

Nous allons également profiter d'une plus grande capacité de stockage, ce qui va nous permettre d'envisager le dépôt-vente car, réputation oblige, nous sommes énormément sollicités par des Porschistes qui souhaitent vendre leur auto. Mais attention, nous ne dérogerons pas à notre cahier des charges en matière de sélection de ces voitures, mais cela nous permettra d'élargir notre offre afin de satisfaire encore plus de clients désireux d'acheter leur Porsche chez LJ Motorsport... »



LJ MOTORSPORT

Showroom
3 Zone Artisanale La Noyeree 1
38200 Luzinay

Contact
Téléphone (Jérôme) : 06 62 75 18 83
Téléphone (Laurent) : 06 63 28 23 79
Fax : 09 72 32 41 03
e-mail : info@ljmotorsport.fr
www.ljmotorsport.fr



Le show room LJ Motorsport sera bientôt assorti d'un deuxième local de 600 M2 en grande partie dédié à la mécanique : LJ MécaSport.



Test Piwis, contrôle approfondi des autos, mesure de la peinture... rien n'échappe à l'œil averti de Jérôme et Laurent.

Les annonces sont assorties d'une cinquantaine de photos... et même d'un film réalisé à l'aide d'un drone !