

CÔTE-D'OR AUTOMOBILE

# Porsche, une histoire d'amour avec la Bourgogne

De passage, mercredi, en Côte-d'Or, c'est à notamment visité le Centre Porsche de Dijon, à Dénainville, le directeur général de Porsche France, Marc Quagnon, a répondu à nos questions.

**Les ventes de Porsche sont en plein essor en France. Comment l'expliquez-vous ?**

« Effectivement, nous avons doublé nos ventes au cours des cinq dernières années. Aujourd'hui, nous vendons entre 4 000 et 5 000 véhicules neufs par an et près de 10 000 occasions. Cette croissance est notamment due à nos best-sellers et nos SUV. Mais aussi, et surtout, il y a une offre hybride devenue incontournable dans le segment du haut de gamme. Nous avons d'ailleurs été les premiers à proposer cette technologie avec la Panamera en 2010. Aujourd'hui, nous commercialisons la troisième génération de moteurs hybrides, qui permettent de parcourir 25 km en mode électrique. Pour vous donner une idée de son importance, l'hybride représente aujourd'hui plus de 10 % des ventes de 10 à 150 000 euros et plus d'un tiers pour la Cayenne. »

**Vendre des voitures de sport à l'étranger où les véhicules sont peu à peu remplacés des grandes villes, est-ce encore possible ?**

« Il existe une épique de cause de résistance médiatique autour de la circulation automobile. Mais c'est finalement très peu. En revanche, en province, la voiture demeure un élément essentiel d'un mode de vie. Et c'est pourquoi nous avons un succès croissant pour les modèles les plus accessibles. D'ailleurs, beaucoup de nos clients ne sont pas français, ils viennent de villes. En fait, ce qui leur fait plaisir le week-end, ce sont des routes de campagne ou sur circuit. »

**Comment expliquez-vous ce succès difficile entre Porsche et la France ?**

« D'abord parce qu'avant d'être une marque, Porsche est un produit japonais. En France, il existe énormément de clubs de "Porschistes", qui regroupent plus de 3 000 membres. Et qui sont particulièrement actifs. »

**66** **Nous avons doublé nos ventes en France au cours des cinq dernières années.**

Marc Quagnon,

directeur général de Porsche France

nombreux clubs existent également en Porsche évènementiel c'est unique le plus même un grand amateur d'oiseaux qui voyage régulièrement dans votre région. »

**Quel est le profil de vos clients ?**

« Les entrepreneurs représentent une grande partie de notre clientèle. Il s'agit de personnes qui travaillent souvent beaucoup. Et qui ont souvent fait de leur vie un mode de sport. Il faut savoir qu'en France, 40 % de nos ventes sont

réalisées auprès de PME, mais des dirigeants qui utilisent une Porsche comme voiture de fonction. Après, nous vivons dans un pays qui a souvent tendance à pointer du doigt la réussite. Mais cette image est en train d'évoluer. Et puis, il faut arrêter de croire que nos tarifs sont inaccessibles. A partir de 20 000 €, il est tout à fait possible d'investir dans une Porsche d'occasion, avec peu de kilomètres. »

**Un rendez-vous contraintement à vos concurrents, comme Audi, Jaguar, Mercedes ou BMW, vous sentez-vous en danger du grand public.**

« Nous n'avons effectivement pas besoin de mener de grandes campagnes de publicité. Déjà, parce que la notoriété de la marque est importante. Ensuite, parce que notre meilleur pub, ce sont, d'une part, les essais de nos produits réalisés par des journalistes, d'autre part, nos visiteurs spontanés. Et, enfin, toutes les communautés qui existent autour de la marque. Aujourd'hui, nous sommes finalement plus actifs envers nos communautés qu'importe quel autre grand constructeur. Car l'investissement marketing est grand pour représenter une puissance en France, 40 % de nos ventes sont



« À l'image de la Panamera, près de la moitié des Porsche vendues neufs sont équipées d'un moteur hybride. Photo Centre Porsche Dijon »

- Le Centre Porsche de Dijon
- Création en octobre 2010
- Directeur : Frédéric Petitjean
- Adresse : 7, rue Paul Langvain, à Chénov
- Ventes vendues en 2011 : 93 (et une centaine d'occasions)
- La plus vendue : Porsche Macan
- La moins chère : Porsche Cayman (à partir de 50 000 €)
- La plus chère : Porsche GT2 RS (à partir de 209 000 €)

L'un des préparateurs Porsche parmi les plus réputés de France se trouve en Côte-d'Or

Il s'appelle Jürgen Brecht. Et pour les passionnés, c'est un nom qui parle. Le plus Côte-d'Or'ien des Allemands l'est, comme, en tant que, une sacrée réputation. Arrivé en France en 1976 par des raisons professionnelles, Jürgen Brecht a importé, un jour, une Coccinelle de son pays d'origine. Puis, un an lui demandant de devenir une Porsche : le jeune businessman comprit qu'il y avait un marché à prendre.

En 1985, il crée l'entreprise JB Racing, à Verrey-sous-Salmaix (510 habitants aujourd'hui), et se spécialise dans l'importation de voitures de constructeur de Stuttgart. « À l'époque, il ne suffisait pas d'aller sur les ordinateurs et de se connecter à Internet pour trouver des Porsche. Il fallait peser, avec des ammocides dans des yeux spécialisés. Aussi, l'équipe n'était pas commerciale : non pire avait ses entrées et contacts en Allemagne pour trouver les voitures », confie Jürgen Brecht, son fils. Le succès est immédiat. Et Jürgen Brecht crée le club automobile Europa, qui rassemble des passionnés de sports mécaniques et de voitures musclées. Avec ses amis, l'importateur va roder sur les plus grands circuits de France : Magny-Cours, le circuit Paul Ricard à Casabon, et le Circuit de Nevers, bien sûr. L'image de JB Racing rayonne et Jürgen Brecht commence à toucher à la pré-



Photo JB Racing

paration automobile. Il reste fidèle à Porsche et modifie, de ses mains, les boîtes d'acier RSC. « Un an après, il a été testé les performances avec certains modèles », assure Jürgen. Trois décennies plus tard, la famille Brecht a pu passer dans son atelier plusieurs centaines de Porsche, dont des modèles carrossés comme une 356 de 1962, une 935 des années 1980 ou encore une 962 des années 2010. Jürgen Brecht. Encore en activité, JB Racing devient une valeur sûre et incontournable du marché Porsche dans tout le grand sud de France. Pratiquement le durs un moteur. Jürgen Brecht a, lui aussi, fait des voitures allemandes son business : il importe et prépare aujourd'hui des Mercedes, des Audi ou des BMW pour ses clients.

N. Mo.

## « Le sentiment de faire partie d'une grande famille »

Nous n'osons pas jusqu'à dire qu'elles pullulent. Mais force est de constater qu'il n'est pas rare de croiser une Porsche sur les routes de Côte-d'Or. Une présence qui s'explique par deux facteurs. Le pouvoir d'achat, sans doute plus élevé qu'ailleurs dans la région. Mais aussi, et surtout, la présence d'un temple du sport automobile : le circuit de Prenois. Une piste sur la quelle la marque allemande a construit une partie de sa légende. Notamment grâce des pilotes comme Jacky Ickx ou Henri Pescarolo, respectivement vainqueurs des 6 Heures de Dijon en 1976 et 1978, sur des Porsche 935.

« La présence de Prenois constitue une immense richesse »

« La présence de Prenois, mais aussi de Magny-Cours, constitue une immense richesse pour nous. Sans oublier le circuit de Posilly en Autais, plus modeste mais sur lequel nous organisons, chaque année, un stage d'initiation au pilotage à destination de nos membres », confie



« Le Porsche Club Bourgogne-Franche-Comté regroupe plus de 200 membres, qui bénéficient d'un terrain de jeu privilégié : le circuit de Prenois. Photo ANDRÉAS CHÉRIEN GILBERT »

Thierry Cortial, qui préside, depuis le début de l'année, le Porsche Club Bourgogne-Franche-Comté. Une association qui regroupe 238 adhérents, possesseurs d'environ 520 véhicules. Ce qui est fait le quatrième club de "Porschistes" le plus important de France, sur un total de vingt-deux. Un

groupe de passionnés qui s'est fortifié les mains lorsqu'un centre dédié à leur marque française s'est implanté à Dijon. Il y a sept ans. « Nous ne créons plus pour l'instant n'y avait environ 70 % de nos ventes réalisées sous nos yeux en circulation. Il est donc très intéressant de voir des pilotes d'attachés. »

« Une grande famille. Le directeur du Centre Porsche de Dijon, Frédéric Petitjean, nous accueille chaque mois, un samedi matin, dans le locaux de la succursale, pour un petit déjeuner en cours d'après-midi pour nous parler de l'actualité. Il partage avec nous une assistance technique. Nous travaillons vraiment main dans la main. » Une communauté de fidèles de trente ans, dont une partie accessible à grande échelle. « Évidemment, la plupart des propriétaires sont des cadres ou des entrepreneurs, qui acquièrent leur première Porsche vers 40 ans. Mais il est aussi possible d'acheter une voiture à des tarifs tout à fait abordables. Moi-même, j'ai acheté ma première Porsche 911 à 14 ans, moins de 20 000 €. Aujourd'hui, il est possible de trouver des Porsche 944, 964 ou 944 des années 10 000 € à 15 000 €, en très bon état. L'avantage avec Porsche, c'est que 70 % de nos ventes réalisées sont toujours en circulation. Il est donc très intéressant de voir des pilotes d'attachés. »