



Par *Anne-Cécile Rozet*,
Gérante de SDM Bruxelles

SAGA-PIRET Mercedes-Benz

Interview d'Olivier Piret, administrateur délégué du groupe



Photo: Olivier Piret, SAGA-PIRET Mercedes-Benz

Actifs depuis près de 65 ans dans le secteur automobile, les établissements Piret, qui avaient racheté en 2006 les concessions Mercedes Benz Herbosch, ont été repris en 2019 par le groupe SAGA Mercedes-Benz (RCM)*. Avec le rachat de Sogalux Charleroi puis des concessions de Drogenbos, Waterloo et Amel, le concessionnaire automobile porte son nombre à 9 points de vente en Wallonie. C'est l'important ancrage local et le fondement du succès du groupe familial Piret qui ont motivé la décision du groupe SAGA, à l'époque. Ces deux entreprises familiales aux nombreuses similitudes s'accordent également sur les exigences d'éthique, de culture et de respect des valeurs humaines. SAGA est devenu dès lors le revendeur de marque le plus important du sud du pays.

Quelle est la force de votre entreprise ? Expliquez-nous

Le groupe promeut une professionnalisation très poussée des activités dans laquelle le client est toujours au centre des préoccupations. Près d'un demi-millier de véhicules sont disponibles dans une gamme de 15 modèles de base, depuis la classe A à l'ultra-sportive AMG GT dépassant les 600 chevaux. Citadines, berlines,

breaks, crossovers, SUV, monospaces, coupés, cabriolets. Une large palette de versions y sont déclinées pour répondre le plus adéquatement possible aux besoins de la clientèle.

Quelle est la taille de votre entreprise ?

SAGA Belgique est animé au quotidien par 420 collaborateurs répartis sur nos 9 concessions Mercedes-Benz.

Quelle offre de services proposez-vous au travers de vos 9 implantations ?

Nous pouvons aujourd'hui répondre à l'ensemble des besoins en mobilité de nos clients et prospects avec la distribution et la réparation de véhicules particuliers, utilitaires et Industriels (camions) neufs et d'occasion.

Nous accompagnons également aujourd'hui la mobilité des entreprises en Belgique grâce à notre cellule Fleet dédiée.

IMPACT TRANSITION ÉNERGÉTIQUE

Le Green deal européen prévoit de réduire à zéro les émissions de CO2 des voitures neuves à partir de 2035, ce qui signifie l'arrêt des ventes de véhicules essence et diesel à cette date, en vue de généraliser la motorisation 100 % électrique d'ici 2050.

(*) En 2021, RCM a réalisé un chiffre d'affaires de 1.350.000.000 euros avec les marques Mercedes-Benz (PW/BW/IW), Toyota-Lexus, Porsche en Beneteau) et emploie 2.620 salariés en France, en Belgique et en Suisse.



Photo : SAGA-PIRET Mercedes-Benz

SAGA-PIRET Mercedes-Benz en chiffres

2006

Les établissements Piret rachètent les concessions Mercedes Benz Herbosch

2019

Ils sont repris par le groupe familial français SAGA Mercedes-Benz (RCM). Naissance du groupe SAGA-PIRET en Belgique

2021

Elu « Best Mercedes-Benz Dealer of the Year » pour la 3ème année consécutive

500

Véhicules disponibles dans une gamme de 15 modèles de base

420

Collaborateurs

9

Concessions Mercedes-Benz en Belgique

Comment vous positionnez-vous dans le cadre de cet enjeu majeur ?

Mercedes-Benz est l'une des rares marques de luxe au monde à avoir franchi cet énorme pas vers une nouvelle compréhension et approche du design et de la technologie. Notre gamme électrique est synonyme de « Progressive Luxury » pour l'avenir. « Progressive Luxury » offre une toute nouvelle vision du luxe d'une manière fascinante. L'EQS, avec ses plus de 700 km d'autonomie électrique selon le WLTP, le module interactif intérieur le plus intelligent sous ses plus beaux atours et son système de filtration d'air certifié, qui permet d'atteindre la qualité de l'air d'une salle d'opération, ne montre que quelques exemples d'innovations technologiques de notre plate-forme électrique.

Quel serait votre prochain défi ? Quelles seraient les perspectives de croissance les plus ambitieuses du groupe SAGA-Piret ?

Autour d'une vision commune, Mercedes-Benz Own Retail Belgium a décidé de céder les établissements de Drogenbos

et Waterloo au groupe SAGA (RCM). La signature de l'accord est intervenue le lundi 28 mars 2022. Dans le cadre de la digitalisation, cette nouvelle acquisition en Belgique consolide et renforce la pérennité et la compétitivité des activités SAGA Mercedes-Benz voiture.

Comment se passe une journée de travail pour vous ?

J'accorde beaucoup d'importance à la proximité avec les équipes et avec le terrain. La journée idéale commence donc par dire bonjour à l'ensemble des collaborateurs sur le site auprès duquel je me rends. Le nombre et la taille de nos concessions allant croissant, il n'est pas aisé d'accorder tout le temps voulu à chacun, c'est donc à l'aide de notre réseau social d'entreprise et de la présence de nos responsables de services que nous restons en contact avec tous les collègues.

Ensuite, la journée est généralement partagée en moments de rencontres avec les équipes, les fournisseurs/ prestataires et bien entendu nos clients. Chaque jour est une opportunité pour de nouveaux projets.

Quel a été l'impact covid-19 sur vos activités ? Quelles leçons retirez-vous de cette crise sanitaire ? Avez-vous pu dégager plus de temps pour le développement de vos projets ? Et si oui, lesquels ?

L'annulation des salons physiques de Bruxelles en 2020 et 2021, nous a permis d'accélérer la digitalisation de nos métiers et de notre communication.

Grâce à l'évolution des modes de consommation et de communication pendant la crise, la prise de rendez-vous en ligne avec nos experts et le développement de notre réseau social interne d'entreprise ont pu être menés à terme avec succès.

Le groupe SAGA-Piret vient d'être couronné pour la troisième année consécutive « Best Mercedes-Benz Dealer of the Year », la distinction la plus haute et la plus convoitée. Quels sont les critères pour obtenir ce prix ? Qu'est-ce qui explique cette récompense ?

Les "Best Dealer Awards" mettent à l'honneur les concessionnaires qui se démarquent par leurs performances. Toutes les activités de la concession sont analysées et évaluées sur une période de douze mois, de la vente et du service clientèle à la satisfaction des clients, en tenant compte à la fois de facteurs quantitatifs et

qualitatifs. Les clients de Mercedes-Benz jouent également un rôle important puisqu'ils peuvent s'exprimer sur la qualité du service, mais aussi sur les points à améliorer, et contribuer de ce fait activement à l'amélioration des services de leur marque.

Nous sommes extrêmement fiers d'avoir été désignés meilleur concessionnaire 2021 et encore plus heureux de remporter ce trophée pour la troisième année consécutive. Cela confirme que la voie que nous avons choisie il y a quelques années est la bonne : une professionnalisation poussée dans laquelle l'expérience client est systématiquement au cœur de nos préoccupations.

Quelle serait votre plus belle réussite ?

Continuer à faire briller l'étoile, relever les défis que sont la transition digitale et énergétique de la mobilité sont des perspectives excitantes. Cela tout en restant performants, passionnés, proches de nos clients et avec l'engagement de toute l'équipe à bord.

Notre président, Mr Ronan Chabot, a une vision très internationale du futur de nos métiers. Cette mobilité au sein de l'entreprise est aussi challengeante que passionnante.

Quels conseils donneriez-vous aux jeunes qui souhaiteraient se lancer dans la concession automobile ?

Ce secteur peut paraître très verrouillé, surtout en ce qui concerne les marques historiquement implantées. Toutefois, je suis persuadé qu'il reste énormément de perspectives et de business models porteurs pour les amoureux de l'automobile. La passion doit rester le moteur et les jeunes entrepreneurs peuvent casser les codes établis, sortir de la mêlée.

En dehors du travail, quel est votre passe-temps favori ? Et votre cuisine préférée ?

Je suis de nature plutôt gourmande... mais un bon repas ne prend toute sa saveur que si on le partage avec quelqu'un qu'on aime. Je n'apprécie pas trop le terme passe-temps. Avec mes enfants, mon épouse, mes amis, chaque moment compte. Que ce soit un padel entre copains, une balade ou des vacances en famille, j'y trouve autant de plaisir que dans l'aventure entrepreneuriale. Le temps file... alors pas besoin de le laisser passer ! •

Groupe Saga Mercedes-Benz RCM

www.myrcm.eu/fr/saga-mercedes-benz



Photo : SAGA-PIRET Mercedes-Benz



STEVENS &
DE MUNTER

LUXEMBOURG

120, Boulevard de la Pétrusse
L-2330 Luxembourg
Tel (+352) 453929-1
Fax (+352) 26440143

BELGIQUE

142, Avenue Franklin Roosevelt
B-1050 Bruxelles
Tel (+32) 2 230 32 27
Fax (+32) 2 646 69 31

TVA LU18162363 - BE0861.975.652
R.C. Luxembourg B 56002
info@sdm.lu www.sdm.lu

DESIGN & PRODUCTION vinix.agency

LE POINT FINANCIER

Copyright © 2022 Stevens & De Munter. All rights reserved.

Disclaimer. Ce document est une publication de la société Stevens & De Munter, société réglementée par la CSSF (Commission de Surveillance du Secteur Financier) au Grand-Duché de Luxembourg. Cette publication ne peut être considérée comme une proposition d'investissement. Il s'agit d'un document informatif n'engageant en aucun cas la société. La société Stevens & De Munter ne garantit pas que les instruments financiers utilisés dans ce document vous correspondent. Toutes transactions financières réalisées par vos soins tenant compte des informations financières délivrées dans cette brochure sont exécutées à votre entière responsabilité. Investir dans certains instruments financiers (comme les actions) peut induire certains risques importants. Avant l'exécution de toute transaction, l'investisseur doit disposer d'un niveau de connaissance et d'expérience nécessaire à la compréhension des risques liés à l'utilisation de certains instruments financiers. Dans certains cas, ces risques peuvent conduire à la diminution temporaire voire la perte de tout ou partie du capital investi. Les collaborateurs de la société Stevens & De Munter peuvent vous aider dans la diversification des instruments financiers. Les éventuels rendements qui pourraient figurer dans la présente brochure sont établis sur base du passé. Ceux-ci ne constituent, en aucune manière, une garantie pour le futur. Nous ne sommes, également, aucunement en mesure de garantir que les scénarios attendus et les niveaux de risques explicités dans la brochure ne prendront forme dans la réalité. Ceux-ci doivent uniquement être utilisés comme indicateur informatif. L'ensemble des données qualitatives et quantitatives dans cette brochure sont à considérer comme indicateur et sont également susceptibles d'évoluer dans le temps. Les fluctuations des devises peuvent également influencer les résultats et les rendements affichés. Les informations établies dans cette brochure par l'auteur des articles sont éditées à une date précise. Bien que les analyses émanent de sources fiables, nous ne pouvons garantir de manière absolue l'authenticité, le caractère complet et la mise à jour parfaite des données utilisées. La société Stevens & De Munter ne peut, en aucun cas, être tenue responsable du caractère incorrect ou incomplet des données utilisées dans la présente brochure. Aucun article figurant dans cette brochure ne peut, sans l'autorisation écrite et formelle de la société Stevens & De Munter être reproduite ou publiée à quelque fin que ce soit. Cette publication est soumise aux lois luxembourgeoises sur les publications financières.