



# Sommaire **édito**

## 2 **Qui sommes-nous ?**

Présentation du Groupe Dargelos.  
Présentation de Renault Dax.

## 3 **Santé Service Dax :**

Entretien avec le Docteur Jean Massie, Président, et Yannick Garcia, Directeur.  
*« Un parc de 100 Renault ! ».*



## 4 **Nouveau Master :**

350 versions disponibles !  
La gamme, les moteurs, le confort, les rangements.

### **Nouveau Kangoo Express :**

Offre de financement.

## 5 **Rip Curl Hossegor :**

Entretien avec Olivier Lemoine, Directeur Marketing Europe.

*« Notre choix s'est porté naturellement vers Renault, l'environnement avant tout ... ».*



## 6 **La gamme N1 :**

Économie conséquente à réaliser !

## 6 **L'offensive Renault :**

Le kangoo version maxi, le nouveau Trafic.

### **Les infos diverses :**

Business Eco2, Nouvelle Clio, Dacia VU, l'offre Car+

## 7 **Offre spéciale en septembre:**

Renault sort le grand jeu pour les professionnels !

### **Le Service Après-Vente :**

Offre d'un bilan gratuit de votre véhicule.

## 8 **Bouyrie de Bie :**

Entretien avec Hervé Bouyrie, Directeur, Maire de Messanges et Conseiller Général.

*« Des véhicules adaptés à toute sorte de travaux ... ».*



## RENAULT, n°1 en France des ventes aux entreprises !



Le 26 mai dernier, Renault a remporté **trois prix aux Trophées FleetWorld 2010** décernés par le magazine britannique FleetWorld destiné aux professionnels de flottes automobiles.

En plus du **prix de la sécurité** reçu pour la seconde année consécutive, deux autres récompenses majeures lui ont été remises. La première est celle de « **Constructeur de fourgons de l'année** », grâce notamment au lancement des trois nouveaux véhicules utilitaires au premier semestre 2010 : **Kangoo Maxi, Trafic et Master**. La seconde récompense est celle de « **Fourgon de l'année** » pour Nouveau Master, quelques jours après son arrivée dans les showrooms du Royaume-Uni.

De plus, comme chaque année, le 1er juillet, *L'Automobile & L'Entreprise*, le magazine des gestionnaires de parc, a remis ses trophées 2010. Ces prix sont décernés par un jury composé de journalistes de la presse automobile et économique ainsi que par des gestionnaires de parcs automobiles.

Le groupe Renault a été particulièrement récompensé avec 2 trophées :

- **Le Trophée du VEHICULE DE L'ANNEE EN ENTREPRISE\*** dans la catégorie véhicule particulier avec **Scenic et Grand Scenic**. Dans cette catégorie Scenic et Grand Scenic devançant la Citroen C3 et la Volkswagen Polo. Le vote s'effectue autour de sept critères dont les plus importants sont la sécurité, le taux d'émission de CO2, le TCO et le réseau.

- **Le Trophée du SERVICE DE L'ANNEE AUX ENTREPRISES\*** avec **Car +**. Pour le Service, le jury vote sur la base de six critères dont les plus importants sont le caractère innovant, la qualité du service et le coût.

Le slogan « **RENAULT, n°1 en France des ventes aux entreprises** » a encore plus de valeur avec ces récompenses.

Ce rendez-vous vise à recueillir votre avis à travers un portrait croisé entre votre RENAULT, votre activité professionnelle et vous-même. Il s'agit de nous confier sans détour votre vécu en RENAULT, vos joies, vos éventuels regrets ou vos envies.

Nous vous souhaitons une bonne lecture.

**Marc DARGELOS,**  
Président



## 2 Qui sommes-nous ?

### Présentation du Groupe DARGELOS

Le **Groupe Dargelos** a été construit progressivement depuis **plus de 20 ans** par **Jean Jacques Dargelos**.

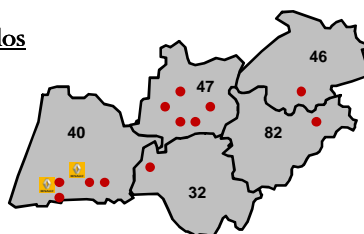
Parti du garage familial de Grenade sur Adour, il a investi dans la marque Renault puis dans les marques du Groupe Volkswagen.

L'activité de distribution automobile reste à ce jour la seule activité du Groupe et nous avons atteint en **2009**, un **Chiffre d'Affaire** consolidé supérieur à **130 millions d'euros**. Les **390** collaborateurs du Groupe vendent plus de **7 500 Véhicules Neufs** et **6 000 Véhicules d'Occasions**.

Le **Groupe Dargelos** peut s'enorgueillir d'être le **1<sup>er</sup> Groupe de distribution automobile sur le département des Landes**.

Un site internet [www.groupe-dargelos.com](http://www.groupe-dargelos.com) répertorie l'ensemble des services et sites.

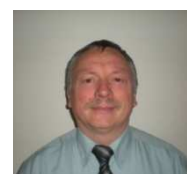
#### Secteur Groupe Dargelos



- Concessions Renault Dax & Mt de Marsan
- Concessions Autres Marques



**J.J. Dargelos**  
Président  
Conseil Surveillance



**G. Branchu**  
Président  
Groupe DARGELOS



**C. Dargelos**  
Directeur Général  
Groupe DARGELOS

### Présentation de RENAULT DAX

**Renault Dax** est rattaché au Groupe Dargelos depuis le 1<sup>er</sup> Mai 2010.

Un **nouveau Directeur de Site** a été nommé en la personne de **Jean-Marc Raimbaud** (40 ans d'ancienneté chez le constructeur Renault en charge de l'Après-Vente sur le Sud-Ouest) ainsi qu'un **nouveau Directeur Commercial**, **Jean-Marie Bourdy** (25 ans d'ancienneté en concession Renault).



**Jean-Marc RAIMBAUD**  
Directeur de Site  
☎ 06 24 64 87 69  
[jmraimbaud@free.fr](mailto:jmraimbaud@free.fr)



**Jean-Marie BOURDY**  
Directeur Commercial  
☎ 06 75 55 61 21  
[jean\\_marie.bourdy.montdemarsan@reseau.renault.fr](mailto:jean_marie.bourdy.montdemarsan@reseau.renault.fr)

Une **Cellule Entreprise Renault Dax** vient d'être créée. Vos **interlocuteurs privilégiés** sont les suivants :



**Christian CASADO**  
Chef de Vente Véhicules Neufs et Utilitaires  
☎ 06 07 82 98 14  
[christian.casado.dax@reseau.renault.fr](mailto:christian.casado.dax@reseau.renault.fr)



**Martine BARRANX**  
Coordinatrice Cellule Entreprise  
☎ 06 73 90 15 18  
[martine.barranx.dax@reseau.renault.fr](mailto:martine.barranx.dax@reseau.renault.fr)



**Xavier DUVIGNAU**  
Vendeur Société Cellule Entreprise  
☎ 06 07 39 78 87  
[xavier.duvigau.dax@reseau.renault.fr](mailto:xavier.duvigau.dax@reseau.renault.fr)

## ALSA : Pouvez-vous nous présenter votre Etablissement Santé Service Dax ?

Docteur Jean Massie : **Santé Service Dax** a le statut d'association loi 1901 à but non lucratif.

Elle a été créée le 13 juillet 1973 par les membres du Lions Club de Dax dont je faisais partie, c'est pourquoi j'en suis le président, puisque à l'origine du projet.

**Santé Service Dax** gère un établissement d'hospitalisation à domicile (HAD) et 2 services de soins infirmiers à domicile (SSIAD).

**Santé Service Dax** intervient sur les cantons de Dax, Castets, Soustons, Monfort en Chalosse, Amou, Pouillon, Peyrehorade, St Vincent de Tyrosse, Mimizan et Parentis.

## ALSA : Qu'entend-on par HAD ?

Docteur Jean Massie : L'hospitalisation à domicile (HAD) concerne les enfants, les adultes et les personnes âgées atteintes de pathologies graves, aiguës ou chroniques, évolutives et /ou instables qui, en l'absence d'un tel service, seraient hospitalisées en établissement de santé.

Le but d'une HAD est de permettre au patient hospitalisé, de regagner plus rapidement son domicile, tout en bénéficiant des soins nécessaires et du suivi adapté à sa pathologie.

L'HAD permet aussi d'éviter une hospitalisation.



*Docteur J. Massie, Président de Santé Services*



*Y. Garcia, Directeur Santé Services*

## ALSA : Qu'entend-on par SSIAD ?

Docteur Jean Massie : Le Service de soins infirmiers à domicile (SSIAD) concerne les personnes âgées de 60 ans et plus, malades ou dépendantes, les personnes adultes de moins de 60 ans présentant un handicap, ou atteintes de pathologies chroniques et les personnes handicapées.

Le but du soin infirmier à domicile est de compenser ou de retarder la perte d'autonomie. Il évite ou retarde l'hospitalisation ou le placement dans un établissement d'hébergement médicalisé et, enfin, il facilite le retour au domicile après une hospitalisation.

## ALSA : Monsieur Yannick Garcia, en tant que directeur de Santé Service DAX, pouvez-vous nous donner votre ressenti et nous apporter quelques précisions complémentaires ?

Yannick Garcia : Cela fait 35 ans que j'ai intégré **Santé Service DAX** auprès du Docteur Jean Massie et je peux vous dire que son engagement est exceptionnel, son plaisir de servir et sa passion pour le malade sont dans les gènes de cet établissement.

Au quotidien, plus de 270 malades sont pris en charge à leur domicile par nos équipes qui travaillent sur le terrain en partenariat avec les établissements hospitaliers, les médecins libéraux et tous les professionnels de santé, ainsi que tous les services de maintien à domicile.



*Docteur J. Massie, Président et JM Bourdy, Directeur Commercial Renault Groupe Dargelos*

## ALSA : Pouvez-vous nous parler de votre personnel ?

Yannick Garcia : **Santé Service Dax** emploie 160 personnes.

Notre personnel se compose de médecins coordonnateurs, d'infirmiers coordinateurs, d'infirmiers, d'aides soignantes, d'assistantes sociales, de psychologues, d'un pharmacien, d'un informaticien et de personnels administratifs / logistiques.

Nos équipes sont formées notamment, aux soins palliatifs, à l'accompagnement du malade et de sa famille et à la prise en charge globale du patient.

## ALSA : Quelles sont les perspectives d'évolution de votre établissement ?

Yannick Garcia : Nos perspectives d'évolution sont dans les filières de soins en garantissant la qualité et la sécurité. Le nombre de patients pris en charge par nos services évoluera certainement compte tenu de la croissance démographique de notre secteur géographique.



*C. Casado, Chef des Ventes Renault, et Y. Garcia, Directeur.*

## ALSA : Terminons avec votre parc automobile, pourquoi avoir choisi Renault ?

Docteur Jean Massie : Notre parc automobile est composé de 98 Renault CLIO III et de 2 véhicules utilitaires.

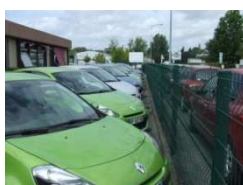
Nous avons construit avec Renault Dax un véritable partenariat.

Nous avons retenu la **LOCATION LONGUE DUREE DIAC** pour financer nos véhicules et optimiser la gestion de leur utilisation.

**Et, pour conclure, le choix d'un partenaire tel que Renault nous apporte des garanties sur la fiabilité de notre parc automobile, c'est primordial pour nous.**



Un parc automobile constitué principalement de Renault Clio, Trafic et Master



# 4 Nouveau Master – Nouveau Kangoo Express

## **NOUVEAU MASTER** fait une entrée remarquée sur le marché des VU.

Nouveau Master mise sur tous les tableaux pour conforter sa place de leader sur le marché. Il prend la relève d'un véhicule référence sur le marché dont la famille s'est vendue à plus d'un million d'exemplaires dans 45 pays et soigne son entrée en scène.

### Jusqu'à 350 versions disponibles !

Tout nouveau, tout beau ! Le nouveau Master ratisse large avec une gamme d'une richesse stupéfiante. Tout nouveau, il est jusque dans les moindres détails. Tout beau, c'est affaire de goût, mais le Master 2010 s'inscrit parfaitement dans l'air du temps avec cette gigantesque calandre et un habitacle de voiture. Le nouveau Master propose une offre extraordinairement large : quatre PTAC, traction ou propulsion, dix volumes de chargement, quatre longueurs, trois hauteurs, quarante caisses ... au bilan quelque 350 versions disponibles.



### La gamme

Le Renault Master est décliné en fourgon, châssis cabine, châssis double cabine, plancher cabine, mais aussi en combi et en bus, ce qui représente 40 caisses différentes. Les longueurs extérieures vont de 5,04 mètres pour le plus petit à 6,84 mètres pour le plus grand. Les PTAC sont de 2,8 t., 3,3 t., 3,5 t., avec roues simples ou roues jumelées, et 4,5 tonnes avec roues jumelées. La grande nouveauté est l'apparition d'une nouvelle longueur, la L4. Cette longueur permet d'offrir un volume de chargement pouvant aller jusqu'à 17 m<sup>3</sup> et une longueur de chargement atteignant 4,38 mètres.



Contrairement à l'ancien modèle propulsion qui avait un châssis séparé, la version propulsion du nouveau Master est à structure autoporteuse, avec les châssis intégré à la caisse. Cette nouveauté offre de nombreux avantages car elle permet d'alléger le véhicule, de réduire la consommation et les émissions de CO<sub>2</sub>, de gagner en maniabilité, de proposer un seuil de chargement plus bas tout en augmentant la charge utile.

### Les moteurs

Exit le 2,5 litres, voici le 2,3 litres. Ce moteur a été spécialement conçu pour les besoins spécifiques des véhicules utilitaires. Il est proposé en trois niveaux de puissance, de 100, 125 et 150 chevaux. Ce nouveau bloc se veut plus économique. Renault affirme que la consommation est réduite en moyenne de 1 litre aux 100 kms sur les versions tractions et jusqu'à 2,7 litres aux 100 kms sur les propulsions par rapport à la génération précédente.

## **KANGOO EXPRESS** Compact générique dCi 70 cv.

### Offre de financement exceptionnelle proposée par Renault Dax.

à partir de **95 €** HT/ mois \*



Exemple de crédit bail Diac sur 60 mois, pour Kangoo Express Compact Générique 70cv au prix remisé de 7990€ HT soit une remise de 3910€ HT par rapport au prix tarif conseillé N°2181.02 du 20/07/2010 de 1 1900€ HT, avec un premier loyer majoré de 2397€ HT, 59 loyers de 94.77€ HT, une option d'achat finale de 799€ HT. Coût total en cas d'acquisition de 8787.43€ HT.

#### Assistance au véhicule et aux personnes incluses

Sous réserve d'acceptation du dossier par la Diac, SA au capital de 61 000 000 €. Siège social : 14 avenue du Pavé Neuf - 93168 Noisy-le-Grand Cedex - SIREN 702 002 221 RCS Bobigny. N°ORIAS : 07 004 966. Assistance souscrite par Diac auprès de Delta Assistance, S.A. au capital de EUR 4 482 524, société d'assistance régie par le Code des assurances. SIREN 352 047 955 RCS Nanterre, 6 rue André Gide 92320 Châtillon, dont les opérations sont soumises à l'Autorité de Contrôle Prudentiel – 61 rue Taitbout 75009 Paris.

Offre non cumulable réservée aux artisans, commerçants, sociétés (hors loueurs, administrations, clients sous protocoles nationaux ou régionaux),

valable jusqu'au 30/09/2010 dans les points de vente participants.



## **ALSA : Pouvez-vous vous présenter et nous dire quelques mots sur votre Entreprise Rip Curl située à Hossegor ?**

**Olivier Lemoine :** J'ai 38 ans, je suis Directeur Marketing Europe pour la marque **Rip Curl** depuis 8 ans à Hossegor. Auparavant, j'étais chez Adidas (5 ans à Strasbourg et 1 an en Allemagne). L'opportunité de venir s'installer dans le Sud-Ouest, surtout sur la côte atlantique, ne se refuse pas surtout lorsqu'on aime et pratique les sports de glisse aussi bien en été qu'en hiver. Nous sommes ici, à Hossegor, le siège Europe de la marque avec plus de 250 collaborateurs. Notre chiffre d'affaire est de 100 millions d'euros en Europe dont 40 % en France. Notre réseau est constitué de 200 magasins dans le monde dont 80 en Europe et 20 en France. Nous comptons plus de 3 800 points de vente sur l'Europe.

## **ALSA : Quelle est l'origine de la marque ?**

**OL :** Ce sont 2 copains surfeurs qui ont décidé en 1969 dans le Sud de l'Australie de fabriquer leur propre combinaison de surf qu'ils baptiseront Rip Curl. Doug Warbrick et Brian Singer ne se doutent pas un instant que 35 ans plus tard, leurs idées, leurs valeurs et leur quête perpétuelle d'un produit parfait, en harmonie avec l'évolution des sports de glisse, continueraient à ce jour à se développer dans le monde entier. C'est en 1982 que naît Rip Curl Europe suite à la rencontre entre M. Cole (chapeur australien) et F. Basse et F. Payot, tous deux surfeurs landais.

## **ALSA : Quels sont vos principaux secteurs d'activité ?**

**OL :** Principalement la vente d'articles surfwear avec notamment la partie textile qui représente 70 % de notre activité. Se rajoutent ensuite les planches de surf, lunettes, montres, sacs, chaussures, combinaison, etc ...

## **ALSA : Rip Curl a-t-il un produit emblématique ?**

**OL :** Oui tout à fait, le produit le plus emblématique de la marque est incontestablement la combinaison isothermique, c'est la référence actuellement.

## **ALSA : Comment vivez-vous la conjoncture actuelle ?**

**OL :** Lors des 6 dernières années, notre Chiffre d'Affaire est passé de 70 à 100 millions d'euros. Le contexte de crise économique est bien entendu à surveiller mais pour notre part nous n'appliquons aucune baisse de prix. Nos produits ont une forte valeur perçue, il est important pour Rip Curl de rester sur cette position. L'industrie du surf sort de la crise, tous nos indicateurs sont positifs. On aura plus de croissance que l'année dernière (estimé à + 20 %). L'image du surf et ses valeurs sont fortement ancrées dans la tête des consommateurs. Le surf n'est pas une mode, c'est une culture. La marque est bien implantée, la marque est aimée par les jeunes. Les valeurs de Rip Curl sont le respect de soi et le respect de l'environnement.

## **ALSA : Parlez-nous de cette fondation axée sur l'environnement ?**

**OL :** Elle est intitulée Rip Curl Planète Fondation. Elle travaille sur 3 volets majeurs : La 1<sup>ère</sup> concerne la protection de nos espaces, des lieux de surf, des plages, de la qualité de l'eau. La 2<sup>ème</sup> est orientée produits, à savoir 30% des matières premières sont recyclés. Enfin, le 3<sup>ème</sup> volet concerne l'entreprise où nous effectuons un tri rigoureux de nos déchets, où nous sommes vigilants quant à notre consommation d'électricité, etc ...

## **ALSA : Vous avez un parc de 40 Renault, pourquoi avoir choisi cette marque ?**

**OL :** Effectivement, 40 Renault qui se décomposent en 5 twingo, 1 clio, 4 Mégane, 25 scenic et 5 espace. Ces véhicules sont destinés à nos cadres et nos forces de vente sur le terrain. Ce sont des véhicules accessibles, des véhicules qui ne polluent pas, ce qui est extrêmement important pour l'image de Rip Curl. Nous avons même été à l'origine de la série limitée Clio Rip Curl il y a 3 ans et dernièrement Twingo Rip Curl. On cherchait une marque avec laquelle s'associer. L'automobile est un besoin quotidien pour le surfeur et le snowbordeur, nous avons trouvé en Renault un axe important de communication.

## **ALSA : Comment voyez-vous l'évolution de Rip Curl dans les années à venir ?**

**OL :** Nous devons continuer à mieux travailler avec nos clients actuels et continuer à ouvrir de nouveaux magasins, à conquérir encore et toujours de nouvelles parts de marché.



**X. Duvigneau, Vendeur Société Renault, et O. Lemoine, Directeur Marketing Europe Rip Curl**



**O. Lemoine, recevant un nouveau véhicule Renault Scenic**



**Un collaborateur travaillant sur la prochaine collection.**

# 6 La gamme N1 - L'offensive Renault - Les infos diverses

## La gamme N1

**La Gamme PRO (N1) : une nouvelle opportunité de vente sur le marché VU qui vous permet des économies très conséquentes !** Sur le fondement de la directive 2007/46/CE instituant un nouveau cadre de réception communautaire des véhicules terrestres à moteur, Renault a homologué des véhicules 5 places en Véhicules Utilitaires.

## Le Kangoo, version maxi

**La famille est au complet :** Kangoo Express Compact, Kangoo Express et dernièrement Kangoo Express Maxi. Ce nouveau véhicule a été rallongé de près de 39 centimètres. Son volume utile est de 4,6 m<sup>3</sup> avec une charge utile de 800 kg. Un seul conseil, réservez-nous un essai, vous pourrez ainsi juger de ses qualités utilitaires.



## Le Nouveau Trafic

**Le nouveau Trafic gagne en confort !** Quelques détails non des moindres ont été apportés au nouveau Trafic notamment sur le confort, l'ergonomie et la consommation.



## Business Eco2



**Business Eco2 : une gamme pour le développement durable de votre entreprise !**

La Gamme Business Eco2 est dédiée aux professionnels soucieux de gagner en confort, sécurité, efficacité grâce à ses équipements innovants et technologies embarquées. Respectant les exigences du label Eco2 de Renault, les véhicules de cette gamme vous assurent de grandes performances en termes de réduction des gaz à effet de serre et de consommation, donc une meilleure maîtrise de votre coût d'utilisation...

## La Nouvelle Clío 3 dCi 98 g



Avec la Nouvelle CLIO 3 dCi 98g, en version Business eco2, réservée en 2010 à ses clients **Entreprises**, Renault réaffirme sa capacité à faire évoluer ses moteurs dans un souci de respect de l'environnement.

## Fauteuil pivotant pour Clío 3 !



C'est une première européenne, de quoi ravir les particuliers et les professionnels. L'option est facturée 1 600 € soit 900 € de moins que chez les adaptateurs.

## Les Dacia VU carrossés



**Les Dacia VU carrossés : imbattables sur le marché du VU !**

Grâce aux VU Carrossés Dacia, Renault met en avant son expertise sur le marché avec une offre sans égale : en collaboration avec des carrossiers (Kollé et ECP), les véhicules Dacia sont transformés et adaptés aux besoins spécifiques de chaque métier, à des prix imbattables !

## L'offre Car +



**Car + : une offre complète, modulable, opérationnelle et développée avec nos clients !**

Un suivi plus fin des consommations ou le besoin de fiabiliser les données véhicules pour certains, la nécessité d'optimiser la gestion de flotte pour d'autres, ou encore être en contact direct avec les utilisateurs des véhicules...

L'offre Car + a été développée pour répondre aux besoins simples de nos clients. **Quatre services Car +** ont ainsi été développés pour y répondre, contactez-nous, nous vous conseillerons !

## Nouvelle boîte EDC



**La nouvelle boîte de vitesses EDC : le confort d'une BVA, la sobriété et la réactivité d'une BVM.** Issue de la technologie à double embrayage, Efficient Dual Clutch, la nouvelle boîte de vitesse EDC s'inscrit pleinement dans la volonté de Renault d'allier confort, plaisir de conduite et respect de l'environnement.

**Renault sort le grand jeu en septembre pour les entreprises et les commerçants !**

**EN SEPTEMBRE,  
RENAULT SORT LE GRAND JEU  
POUR LES ENTREPRISES**

➤ DÉCOUVREZ VITE  
LES OFFRES



**PAR EXEMPLE :**



98 gr de CO<sub>2</sub>/km

**CLIO BUSINESS ECO 2 dCi 85**

A PARTIR DE  
**15190 € T.T.C.\***

**PAR EXEMPLE :**



**KANGOO EXPRESS COMPACT dCi 70**

A PARTIR DE  
**7990 € H.T.\***

*\* voir conditions sur site*

## Le Service Après-Vente



Retour sur l'Etude de L'Automobile Magazine : Renault, N°1 en après-vente La Révolution du Service est en marche ! Dans son numéro d'Avril, L'Automobile Magazine fait paraître son classement annuel du **service après-vente automobile**. Grande nouvelle pour Renault qui se maintient en tête de liste devant Toyota-Lexus, BMW-Mini, Citroën ou encore Mercedes.

Le Service Après-Vente de Renault Dax vous propose une multitude de services telles que :

- une couverture horaire élargie de 7h30 à 18h30 (du lundi au vendredi)
- la possibilité d'effectuer les travaux le samedi (moins de perte de temps pour vos collaborateurs)

## 100 % de chance de rouler en toute sérénité

Renault Dax vous offre un **BILAN GRATUIT DE VOTRE VEHICULE** sur présentation de ce courrier.

Un entretien fréquent et régulier de votre véhicule permet de le garder en bon état et de réaliser des économies. Renault Dax vous propose donc de faire contrôler gratuitement votre véhicule au sein de notre atelier de Renault Dax.

**Un bilan en 10 points vous sera proposé pour vous assurer une conduite en toute sérénité :**

1. Etat et pression des 5 roues (avant, arrière et secours)
2. Contrôle de fuite des amortisseurs
3. Usure des plaquettes de frein avant et arrière (dépose des roues)
4. Etat du pare-brise et des rétroviseurs
5. Etat des balais d'essuie-glace avant et arrière
6. Contrôle visuel de la ligne d'échappement
7. Contrôle des feux et de l'éclairage
8. Contrôle des étiquettes d'entretien
9. Contrôle de la batterie
10. Contrôle du niveau de lave-glace





## ALSA: Pouvez-vous nous présenter votre entreprise ?

**Hervé Bouyrie** : Créée en 1962 par mon père, Albert Bouyrie, l'entreprise Bouyrie de Bie se développe en réalisant des travaux forestiers et plus particulièrement des plantations forestières. En 1970, la société évolue en s'impliquant dans un secteur naissant : le paysage. Elle devient en janvier 1989 une SARL à partir du moment où j'en prends la gérance. En Octobre 1995, l'entreprise rachète le fonds de commerce des Ets Bonneau, Espaces Verts à Biscarrosse. En 2001, nous obtenons la qualification Qualicert et en 2004 l'entreprise cofonde le réseau Exavert. Enfin, depuis cette année, nous avons obtenu la certification ISO 14001.



## ALSA: Donnez-nous quelques chiffres sur cette entreprise familiale.

**HB** : L'entreprise Bouyrie de Bie est la 1<sup>ère</sup> entreprise des Landes, la plus importante en Aquitaine et nous sommes au 46<sup>ème</sup> rang national sur 20 000 entreprises répertoriées en France. Notre chiffre d'affaires est de 6 millions d'euros (+15% par rapport à 2008). L'activité se répartit en 37 % d'Entreprises privées, 36 % de Marchés Publics et 27 % de Particuliers. Nous sommes à ce jour 62 collaborateurs avec la particularité d'être tous de la région de Soustons et de Biscarrosse.

## ALSA: Une telle activité nécessite d'avoir un parc important de véhicules. Pourquoi avoir choisi Renault ?

**HB** : Effectivement, nous avons un parc de 30 véhicules, principalement des véhicules utilitaires. Notre choix s'est porté très naturellement sur la marque RENAULT, marque française et leader sur le segment utilitaire en France. Ce sont des véhicules d'une fiabilité à toute épreuve avec des prix très compétitifs. Nous attachons aussi beaucoup d'importance à l'entretien et à la qualité de service que nous trouvons dans les ateliers RENAULT. Aucune entreprise ne peut se permettre d'avoir un véhicule immobilisé dans un atelier, il faut que nos collaborateurs soient sur le terrain. Enfin, j'attache aussi beaucoup d'importance à la qualité des relations humaines avec mon concessionnaire, ce que j'ai trouvé au sein du Groupe Dargelos.

## ALSA: Quelles sont les perspectives d'évolutions de votre entreprise ?

**HB** : Tout d'abord, stabiliser notre entreprise, ensuite, nous avons un secteur à développer, c'est celui du service à la personne pour l'entretien des Espaces Verts aux particuliers avec notamment la TVA à 5,5% et les déductions auprès des impôts.



H. Bouyrie et C. Casado, Chef des Ventes Renault.



Un parc de 30 véhicules dont 18 Renault.



Relations privilégiées avec la famille Mitterrand.

## ALSA: L'entreprise Bouyrie de Bie n'est pas votre seule activité ! Pouvez-vous nous en dire davantage ?

**HB** : En effet, je suis devenu **Vice Président** de l'Union Nationale des Entreprises de Paysage (UNEP). Ma mission consiste à gérer les relations entre le bureau National et les entreprises des différentes régions.

Je suis aussi **Maire de Messanges** depuis 1996, commune dans laquelle je travaille et je réside. J'effectue mon 3<sup>ème</sup> mandat (mon papa a été aussi 1<sup>er</sup> magistrat de la commune). C'est une station balnéaire qui passe de 950 habitants à plus de 20 000 en été. J'apprécie particulièrement cette fonction qui me permet d'avoir des relations quotidiennes avec les gens de la commune, cette proximité est très enrichissante et permet des relations privilégiées, de rester constamment à l'écoute des gens afin de résoudre les problèmes qui peuvent surgir à tout moment.

## ALSA: Quelques responsabilités aussi en dehors de la commune?

**HB** : Effectivement, je suis **Conseiller Général** du canton de Soustons et **Président du Comité Départemental du Tourisme**.

Il y a un fort potentiel de développement dans cette activité qui représente 9% du PIB.

Nous avons beaucoup d'atouts à développer et à préserver tels que l'océan et ses plages, la nature et sa forêt, le bien vivre, le bien-être et sa santé, le surf, le golf et la qualité d'accueil en général des gens du département.

## ALSA: Comment arrivez-vous à cumuler toutes ces fonctions?

**HB** : J'ai tout simplement la chance d'être très bien secondé dans la direction commerciale de l'entreprise par mon épouse Anne et dans la direction de l'exploitation par Mathieu Jardillet et toute son équipe.

## ALSA: Avant de conclure, quelques mots sur vos passions?

**HB** : J'aime tout ce qui touche à ma région, aux valeurs du terroir. Qu'il s'agisse des différentes fêtes, des spectacles tauromachiques, du sport tel que le rugby (j'ai été Président du rugby à Soustons), des produits locaux (passion pour la vigne, à l'origine du Vin des Sables, produit sur ses terres).

