

Salon
ZOOM
SUR
AUTOMECHANIKA 2008



Dossier
LE DÉLICAT SUJET
DU DIAGNOSTIC
ÉLECTRONIQUE

Interview
FRÉDÉRIC VERBITZKY :
ANALYSE LE RETOUR
EN FORCE DE KIA



MONDIAL ASSISTANCE
PARTENAIRE DE LA
CÔTE D'AMOUR
DES CONSTRUCTEURS



AUTO INFOS

LE MENSUEL DU BUSINESS AUTOMOBILE, VENTE ET APRES-VENTE

ORGANISATION

Q Je reprends un garage. Comment gérer ce changement de propriétaire ?

R Il se vit en interne avec les salariés et en externe avec les clients. Sa gestion dépend des raisons de la vente (départ en retraite, obligation économique, etc.). Commencez donc par vous renseigner sur les habitudes professionnelles du précédent propriétaire, l'histoire de son garage, son image, etc. La stratégie à adopter dépend ensuite de vos propres atouts. Il y a trois pistes à envisager :

► La rupture : si l'image de l'entreprise est négative, qu'il y avait des difficultés financières, que le personnel espérait un changement et que le garage est dans une petite ville, démarquez-vous rapidement et fortement du précédent propriétaire. Le "changement de patron" sera l'axe dominant de votre stratégie. Réduisez la période de transition au strict minimum.

Votre expert
organisation



Denis Stevenet,
AUTO.DS Consulting,
membre de Team-Auto.

"La stratégie à adopter dépend en partie des raisons de la vente."

► L'accompagnement : si le précédent propriétaire était un notable de la ville, que sa clientèle était satisfaite de ses prestations comme les salariés de leur sort, faites-vous présenter les clients importants et les "leaders d'opinion" de la région. Ne changez rien ou presque avant un certain temps. C'est le changement dans la continuité. Ajustez votre position après une période de transition plus longue, mais définie.

► La voie médiane : si le garage est dans une grande ville, avec une image correcte et un bon personnel, mais un précédent propriétaire peu connu de la clientèle locale, vous devez capitaliser sur les changements pour le client et le personnel (aménagement des locaux, changement des horaires, nouveaux services, etc.) plutôt que sur l'annonce du nouveau propriétaire.