

La région toulonnaise



# LA DÉTERMINATION AVANT TOUT !



• **Département** : le Var, premier département touristique de France, où vécut des peintres comme Matisse, Signac, Camoin... Toulon, sa préfecture, est aussi le berceau de Raimu qui se plaît à dire qu'il n'était pas Marseillais mais bien Toulonnais. C'est également la ville des cafés-concerts dans lesquels s'exhibent les Félix Mayol sur les airs de «Viens Poupoule»...

• **Population** : Le Var compte 898 441 habitants dont la moitié est groupée autour de Toulon. Un taux de croissance de 1,08 % par an.

• **Curiosité** : Toulon, la plus belle rade d'Europe, a été rasée de moitié en 1944 après le sabordage de la flotte de guerre française. Le secteur artisanal compte 46 275 actifs, soit 16,9 % de la population active du département.

• **Restaurant** : à Toulon, La Chamade (une \* Michelin).

Si la ville a retrouvé sa place de premier port militaire français, l'activité portuaire tourne pourtant au ralenti. Trois agents de marque, un Peugeot, un Toyota et un Renault, décrivent l'activité du secteur automobile qui s'attribue 27,6 % du marché artisanal.

Le secteur du service et de la réparation dans le Var, **Lionel Herbet**, le connaît bien. Cinquante-neuf ans, 7 ans de bons et loyaux services à la présidence de la Chambre des métiers du Var, 25 ans comme membre élu, sans compter ses nombreuses fonctions au sein de l'organisation professionnelle de la FNA. Il s'apprête maintenant à laisser l'entreprise à ses fils. Agent Peugeot, ce Toulonnais d'origine, a eu un parcours professionnel heureux, après un an de galère.

## Une carrière grâce à un médecin !

«Titulaire d'un brevet de mécanicien en 1959, le travail était rare. J'ai fait toute sortes de petits boulots dont je suis fier. C'est mon médecin de famille qui m'a présenté à un garagiste ami qui recherchait un mécanicien. Ma première place, qui, de plus, a été à l'origine de

mon mariage ! J'ai épousé la fille du patron. Avec mon beau-père, nous avons travaillé en association jusqu'à ce qu'il s'arrête en 1986. J'ai racheté l'affaire qui, à l'époque, faisait surtout de la réparation.» Lionel Herbet crée alors une Sarl et la développe. Une cour de 1 000 m<sup>2</sup>, un atelier de 600 m<sup>2</sup> et une vitrine visible de l'autoroute. Un total qui porte sur un investissement de 1 million de francs. Lionel Herbet, gérant non salarié, est entouré de sa femme **Michèle**, salariée au poste de secrétaire-comptable, et de ses deux fils, **Jean-Christophe** (30 ans), chef d'atelier et **Fabien** (28 ans) qui a effectué son stage final d'expertise comptable mais qui a préféré se sentir utile dans l'entreprise. Peu à peu, il abandonne la responsabilité au quotidien à ses deux fils. Une entreprise dont les activités sont la mécanique, la carrosserie, le dépannage (24h/24) et la vente de VN/VO. Le chiffre d'affaires tourne autour des 5 millions de francs.

## Une concurrence stimulante

Le choix du nouvel emplacement du garage compte énormément dans l'activité de l'entreprise. Située à la sortie Est de Toulon, à l'entrée de l'autoroute A57 qui amène à Nice, la famille Herbet a de quoi s'occuper avec le dépannage réparti sur cette voie.

Pourtant, la concurrence est rude dans le secteur (6 garages sur 200 m), sans parler de la zone industrielle de Toulon (Renault, Peugeot, Citroën...). «Une concurrence qui nous stimule, précise Fabien, le fils. Une entente complémentaire pour la bonne gestion de nos affaires. Nous nous rendons des services.» «Une clientèle fidèle, qui nous a suivis depuis mon beau-père, enchaîne le patron. Malheureusement, l'Arsenal, l'employeur phare de Toulon, a quelque peu tué l'activité. Des exigences démesurées, un cahier des charges qui ne convient plus, ne permettent

Suite page 26 ... ➔

L'entreprise Herbet se situe à deux pas de l'autoroute.



## Sarl Lionel Herbet Toulon

Agence Peugeot

- Gérant : ..... Lionel Herbet
- Effectifs : 1 mécanicien, un comptable-commercial, une secrétaire comptable, 6 mécaniciens, carrossiers et peintres.
- VN 99 : ..... 46
- VO 99 : ..... 35
- Chiffre d'affaires 99 : ..... 5 MF

d'abord, dans un garage Renault, créé par le grand-père à Mont-Faucon (43), repris ensuite par le père d'Hubert. Des vacances régulièrement passées à la station voisine de Six-Fours vont changer les destins. Le père d'Hubert Sagnol a une idée qui va cheminer. Celle de créer une affaire. Il devient petit agent Fiat près des chantiers navals. Muriel explique : «Mon beau-père a eu alors un accident et a été contraint petit à petit de laisser l'affaire. Avec Hubert, nous sommes arrivés

► Suite de la page 25

plus de continuer de travailler ensemble. Dans notre secteur professionnel, il y a du travail pour tout le monde mais qui n'est pas payé au juste prix. Ça tourne, mais malheureusement nous sommes envahis par beaucoup de «bricoleurs» qui portent tort à la profession. Les marges se sont réduites à une peau de chagrin. En dix ans, nos ventes VN ont chuté de 50 %. La vente d'occasion devient plus intéressante. Si la situation est difficile, il faut en chercher la raison chez les professionnels qui n'ont pas vu venir la concurrence. Il n'y a plus suffisamment de personnel qualifié. Moi, j'ai eu la chance de former des jeunes qui sont devenus des chefs d'entreprises réputés dans la région, des chefs d'atelier et même un expert. Un de mes anciens apprentis enseigne dans un CFA. Ma fierté de président de la Chambre des métiers.»

### Beaucoup trop de contraintes

L'avenir, Lionel Herbet le perçoit avec de plus en plus de contraintes techniques. La réparation a évolué, des techniques nou-

velles ont vu le jour. Les clients ne sont plus reçus comme avant. Trop de paperasse. «Il faut se protéger de tout. Les impayés ? Cela arrive plutôt lors des dépannages sur l'autoroute, car il est difficile de vérifier à qui on a affaire. En atelier, nous exigeons un règlement en carte bleue ou en espèces pour les clients à risque. En carrosserie, nous subissons la pression des compagnies d'assurances qui imposent leurs contraintes. Et puis, la clientèle n'est pas prête à payer le prix de la qualité. Alors, notre avenir ? Nous allons développer le secteur remorquage et dépannage. C'est cette activité qui, en effet, remplit l'atelier, même si elle nécessite de lourds investissements.»

### Garagistes de père en fils

À quelques kilomètres à l'Ouest de Toulon, La Seyne-sur-Mer est née de la mer et de l'industrie maritime. Ouverte, d'une part, sur la rade de Toulon et, d'autre part, sur la Méditerranée, la commune (60 188 habitants) se cherche un second souffle sur les ruines des chantiers et de la réparation navals. Quelques entreprises réussissent à s'imposer comme l'Ifremer, le CNIM (escalators rapides), Béneteau et ses bateaux, et la société Quo Vadis. Originaires de Saint-Etienne (42), **Hubert Sagnol** (42 ans) et son épouse **Muriel**, n'ont pas connu cette période florissante. Ils sont arrivés lorsque tout était terminé. Chez les Sagnol, on est également garagistes de père en fils. Tout

en 1980 et avons travaillé avec son père pendant trois ans. Ce n'est qu'en 1984 que nous avons créé un garage, toujours au nom de Sagnol à la Seyne. Fiat, les parents l'étaient, Fiat nous restions. Cela marchait plutôt bien. Notre petit garage était à côté d'un carrossier. On vendait alors 65 voitures par an.»

### Des aides gouvernementales qui ont réduit les marges

En 1990, tout devient plus difficile pour le couple Sagnol. «Fiat est devenu plus exigeant. Le concessionnaire voulait un garage avec vitrine. Nous étions loin des 100 ventes de véhicules neufs exigés. La concurrence était sévère mais nous avons de bons rapports entre professionnels. Il est vrai qu'Hubert organisait des salons automobiles où les grandes marques étaient représentées.» Tout s'est alors accéléré. Une zone franche est créée dont le garage est exclu. Un gros concurrent à l'enseigne Fiat s'installe seulement à trois kilomètres. Si la marque marchait bien dans la région, Hubert et Muriel travaillaient moins. Les plans Juppé et Balladur ont réduit les marges. Fiat, ils l'étaient, Fiat, ils ne le resteront plus. Les Sagnol vont se tourner vers l'enseigne Toyota qui les intéresse mais dont la place est déjà prise. Qu'à cela ne tienne, un poste de vendeur est proposé par la firme ? Hubert s'y propose. Puis le patron décède. Et tout se joue en trois jours. Hubert rachète alors l'agence et le nom de Sagnol refait surface. Situé en plein centre ville, le garage a vu sa clientèle s'agrandir. On achète Sagnol pour sa réputation, sa technicité et sa sagacité à résoudre les problèmes. Si l'entreprise est rentable, Hubert a malheureusement dû licencier. Pas suffisamment de travail et trop de pressions fiscales. Le gérant salarié tra-

**Toute l'info automobile**

**... en temps réel !**

*Bientôt sur vos écrans...*