



## Ille-et-Vilaine. Nissan a investi 5,5 M€ entre Rennes et Saint-Malo



**La concession rennaise Nissan a déménagé de Cesson-Sévigné à Saint-Grégoire au nord de Rennes, sur l'axe vers Saint-Malo ouvrant la voie à un nouveau pôle automobile régional. Nissan Espace 3 (55 salariés, CA : 54 M€), qui démarre lundi 29 août, sera suivi par BMW Huchet (8,2 M€ investis), Opel et sans doute un centre de contrôle technique, un carrossier... A Saint-Malo aussi, Nissan vient de transférer sa concession.**

Jean-Marc Laferrière vient d'investir 5,5 millions d'euros dont 1,5 million, pour transférer sa concession de Saint-Malo à la ville voisine de Saint-Jouan-des-Guérets, et surtout quatre millions à Saint-Grégoire, au nord de Rennes, pour créer sa nouvelle concession Nissan (il en a une 3e à Laval). Un transfert de son site historique de 1994 à Cesson-Sévigné où le concessionnaire a la moitié de sa clientèle pour qui il maintiendra un "point service" de 500 m<sup>2</sup> qu'il recherche actuellement. Car l'ancienne concession sera détruite pour laisser place à quatre immeubles pour 100 logements et des commerces, selon l'opération du promoteur nantais Ataraxia.

### Showroom deux fois plus grand

Pour la nouvelle concession de Saint-Grégoire, en bordure de la quatre voies vers Saint-Malo, Nissan a vu grand. "Nous passons d'un terrain de 5.800 à 16.000 m<sup>2</sup> et de 1.500 à 2.500 m<sup>2</sup> de bâtiments. Partout, tout est prévu pour agrandir", explique son dirigeant de 58 ans qui a encore de la réserve foncière pour l'avenir qu'écrira son fils Ludovic, dans l'entreprise depuis un an et demi. Le nouveau showroom a doublé de surface pour atteindre 800 m<sup>2</sup>, selon la charte du nouveau concept de la marque. "Nous avons beaucoup travaillé le confort et l'ergonomie et nous avons gagné en accessibilité et en visibilité", souligne Jean-Marc Laferrière. Dans l'atelier, le nombre de ponts passe de 9 à 12.

### Recrutements

A l'intérieur, "le client est au cœur de la concession". Fini le comptoir pour l'accueillir ! Place aux tables rondes, à l'ambiance café, avec espace zen de lecture/travail... Le client de l'occasion est logé à la même enseigne de services que le client des véhicules neufs. Parmi les 55 salariés du groupe Nissan Espace 3, les 35 du site rennais (+15% dans ce transfert) ont aussi gagné en confort de travail, avec salle de pause, terrasse, salle de gym...

### 54 millions d'euros de chiffre d'affaires, en hausse



[Visualiser l'article](#)

Ce lourd investissement est possible grâce aux bonnes performances affichées par Jean-Marc Laferrière : + 20 % cette année et + 10 % à l'exercice précédent, soldé par 54 millions d'euros de chiffre d'affaires (le neuf et l'occasion s'équilibrent en volumes). "Les résultats sont bons... Nissan qui détenait 2,5 % de parts de marché en France vise les 4 % à fin 2016." Début 2017 sera marqué par la sortie de la nouvelle Micra, très attendue. De même, sa gamme de véhicules électriques Leaf cartonne : "C'était notre plus grosse vente en mars 2016 avec 58 Leaf sur 100 véhicules neufs vendus", explique le concessionnaire rennais, pilote sur bon nombre d'innovations de Nissan. En avril 2017, il testera les nouvelles enseignes. Jean-Marc Laferrière réfléchit aussi à élargir ses horaires d'ouverture de 6 à 22 h par exemple ou à un atelier mobile pour des interventions à domicile ou sur lieu de travail. Le numérique bouscule aussi l'automobile. "Depuis toujours, ce sont les clients qui s'adaptent à nos horaires. Pour garder notre clientèle, il va falloir changer nos façons de travailler."