

MOTO2

LE MENSUEL PRATIQUE DU MOTARD

DOSSIER PROMOS : LES MEILLEURES AFFAIRES DE LA RENTRÉE

2000 KM
AU GUIDON
DES GUZZI
BREVA
1100
ET 750



PROMOS
DE RENTRÉE,

JUSQU'À

-19%



ESSAI
HONDA
125 CBR ET
VARADERO.
UN SUCCÈS
MÉRITÉ !

NOUVEAUTÉS 2006

ENQUÊTE



GUIDE DÉTACHABLE
du MONDIAL du 2 ROUES

LE PLAN DU SALON, LES HORAIRES,
LES TARIFS ET TOUS LES STANDS MOTO.

Nos RUBRIQUES

- JURIDIQUE : La bonne attitude face à la police.
- OCCASION DU MOIS : La 650 V Transalp passée au crible.
- TECHNIQUE : Changer ses plaquettes de frein.

BELG : 4,90 € • CAN : 7,75 \$ • CA DOM : 5,00 €
MAR : 40 DH • CH : 7,50 FS • PORT CONT : 4,70 €

M 08505 - 189 - F : 4,00 €



XB12X ULYSSES

Le voyage selon Buell

+ les Harley-Davidson 2006

+ Yamaha R1 et R1 SP

**LES MÉTIERS
DE LA MOTO**

"POUR CONJUGUER PASSION
ET PROFESSION"

CONCESSIONNAIRE

Le concessionnaire est un représentant autonome mais attiré d'une marque (plus exactement ici d'un importateur voire du constructeur). Il obtient le droit de disposer de ses produits. Les concessions tendent actuellement à être exclusives d'une seule marque.

Moto Maniac à Torcy (77), concessionnaire exclusif Honda, emploie ainsi 4 salariés (gérant, vendeur, chef d'atelier et mécanicien) et 2 apprentis (vente et mécanique). Il figure parmi les concessions de taille moyenne, en fonction du nombre de ventes motos (entre 100 et 200 par an). Ses activités commerciales consistent dans la vente de motos neuves (50%) et d'occasion (20%), d'accessoires (5%), mais aussi dans l'entretien, la réparation et le service rapide sans RDV (25%). Les marges les plus fortes concernent ces deux dernières activités ; la marge des ventes de véhicules est paradoxalement plus réduite du fait d'un prix déjà élevé à la base.

Il est intéressant d'entrevoir l'analyse et la perspective de développement de cette concession au-delà des activités traditionnelles de vente, d'entretien et de réparation. Ceci modifiera indubitablement la pratique des métiers au sein des concessions. Tout d'abord au niveau de l'atelier, face aux clients de plus en plus pressés et afin de coller à concurrence, le service rapide devient une activité incontournable. D'autre part au niveau commercial, la protection consommériste impose depuis quelques temps une politique de barème coût/horaire (indicatif chez Honda) selon le type de travaux à effectuer, la rédaction d'un ordre de réparation et un appel de confirmation en cas de travaux supplémentaires. La technicité et la localité peuvent faire augmenter le tarif horaire (qui varie du simple au double en France) et internet devient un outil indispensable de communication, de publicité et de vente (notamment des occasions). Enfin, tant pour son développement indirect que par sa solidarité motarde,



Moto Maniac accueille dans ses locaux une entreprise naissante de location de motos, Motoloc. Moto Maniac compte embaucher de nouveaux salariés et déménager dans un site proche mais plus accessible.

Moto Maniac : 93 rue de Paris 77200 TORCY, 01 60 05 50 10, www.motomaniac.fr

Motoloc : même adresse, 01 60 06 42 17, www.motoloc.fr

MÉCANICIEN-TECHNICIEN



Le mécanicien moto, parfois aussi appelé agent ou technicien de maintenance, réalise la réparation, l'entretien et même parfois la vente des deux roues motorisés. Ce métier évolue avec les nouvelles technologies et matériaux, mais aussi avec l'introduction des techniques de vente (conseil, négociation) de motos ou d'accessoires. Ce métier attire souvent des passionnés de la mécanique et des courses. Certains jouent même un rôle de conseiller technique ou d'organisateur

de courses et de rallyes à titre bénévole. Si des qualités sont requises (habileté manuelle, conscience professionnelle, méthode, propreté dans le travail, intuition et sens de l'observation pour déceler les pannes, bon contact avec les clients), reste que différents diplômes sont aussi indispensables (voir l'annexe en fin d'article). En effet, la qualification requise est de plus en plus élevée et régulièrement mise à jour par une formation continue.

Précédé d'un diagnostic, la réparation consiste traditionnellement dans la remise en bon état. Mais la technicité moderne et la rentabilité imposent souvent des changements purs et simples d'une pièce ou d'un ensemble de pièces (ex. composants électroniques) plutôt qu'une réparation classique coûteuse en temps passé. Elle est enfin suivie de mise au point et/ou d'un essai. Elle peut nécessiter une maîtrise pointue avec un outillage complexe, comme les bancs de contrôle, marbres, lasers et autres bancs de performance. La réparation reste cependant très rémunératrice pour l'entreprise réparatrice,

d'autant que les assurances règlent souvent derrière. Source de revenus constants, l'entretien consiste dans des opérations régulières par les révisions préconisées par le constructeur pour le maintien de sa garantie contractuelle ; ou encore pour le maintien en bon état de la machine au niveau du moteur (huile), des freins (plaquettes), des pneus, etc. Elle permet donc la facturation de pièces en sus de la main d'œuvre. Enfin, la vente ou la participation à la vente (estimation de l'état, réajustement du prix en fonction des cotes en vigueur) se développe.

Il faut supporter les positions prolongées debout, à genoux ou assises. Les troubles oculaires (daltonien) et allergiques (graisses, vapeur d'essence, etc.) sont réhivitoires. Les salaires varient du SMIC pour un débutant au double (maximum) en fin de carrière. Le métier peut évoluer vers le statut de chef d'atelier, ou en créant sa propre entreprise artisanale ou commerciale. Dans cette dernière optique, la diversification des activités (vente d'accessoires par exemple) est un réel plus.

RÉPARATEUR SPÉCIALISÉ

Sans vouloir être exhaustif, nous pouvons affirmer qu'il existe autant de réparateurs spécialisés que de types de pièces à réparer (alternateur, pompe, etc.), tant que l'activité est rentable et nécessite une technicité voire un matériel pointu.

Nous nous sommes intéressés aux réparations réputées importantes et coûteuses sinon impossibles. C'est ce que propose la société RC3D, avec une compétence reconnue et parfois même unique en France. Cette entreprise du sud de la région parisienne spécialisée dans la réparation de cadres, fourches, roues et carters, est animée avec forte personnalité par deux techniciens hautement qualifiés en chaudronnerie, tôlerie et soudure acier aluminium sous argon : le "maître" Joël Endewell et son "élève" Alain Auffray. Le premier reconnaît volontiers que le second l'aura déjà bien dépassé



depuis ! A les voir à l'œuvre, peu de pièces résistent à leur savoir-faire : par exemple, le redressement de jante aluminium est une de leurs spécialités, unique en France ; au point d'ailleurs qu'ils conservent jalousement le secret de la réparation des pièces aluminium ! A parler de technicité et d'outillage pointu, on nous surprend aussi en abordant la sensibilité sensorielle, tactile, indispensable pour sentir tout léger voilage et évidemment l'évolution de la réparation.

Tant que la pièce abîmée est préalablement démontée (l'entreprise ne dispose pas généralement du matériel à cet effet,



notamment pour les jantes de roue) et est présente dans leur atelier (un système de transport/ enlèvement par coursier existe en Ile de France, au frais du client), RC3D établit un devis gratuit avant réparation. Il pousse la compétence au point d'aider également à la reconstruction et la ré-immatriculation d'une épave.

Les prix sont à notre sens raisonnables : le redressement d'une pédale de frein arrière a coûté 20 euros, pour une pièce neuve qui aurait coûté 5 fois plus ! Une adresse à retenir.

R.C.3.D., 31 Avenue du Général Leclerc 91760 ITTEVILLE, 01 69 90 93 11, www.rc3d.fr