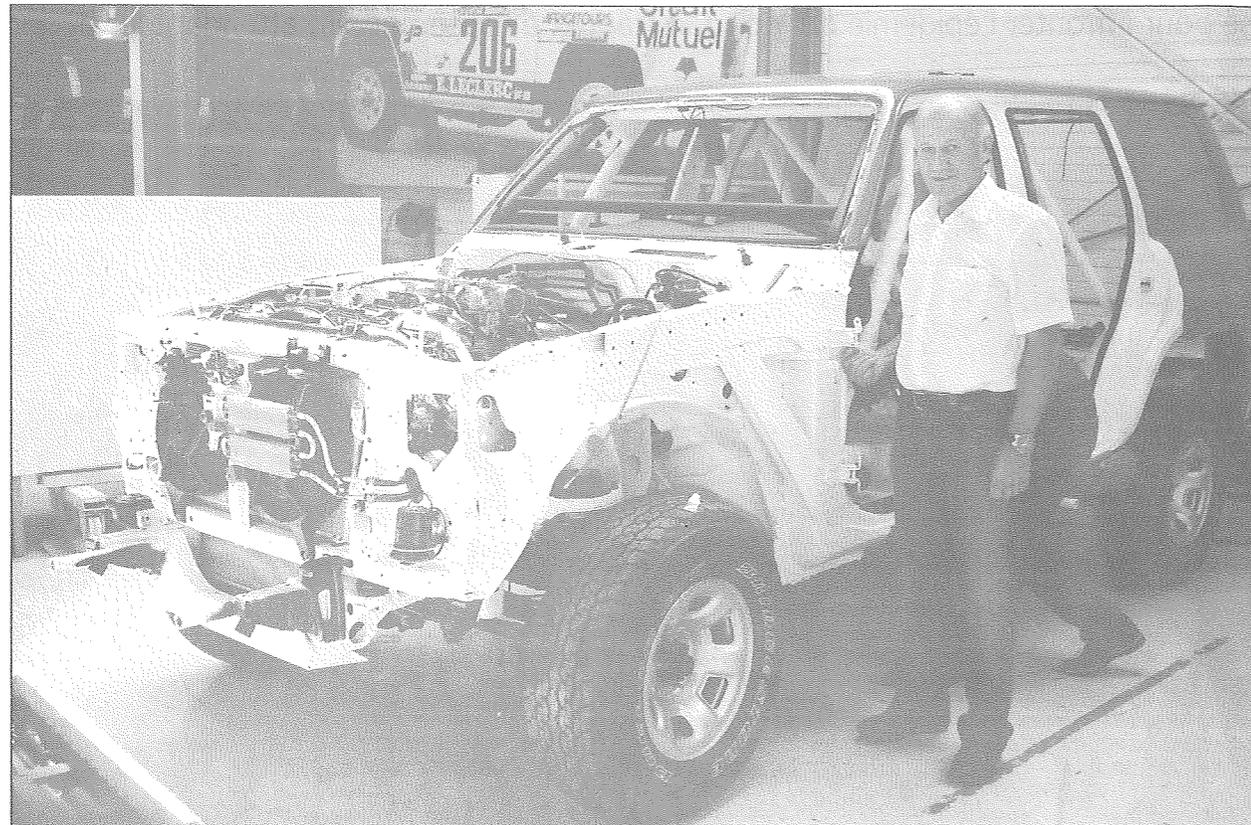


# Le team Dessoude ne connaît pas la crise

La crise économique touche particulièrement le secteur automobile. Les écuries ont le frein à main mais André Dessoude, le directeur du team Nissan-Dessoude, ne s'en fait pas. Il n'est pas touché. Et la crise, il la contourne.



André Dessoude et ses voitures à livrer au gouvernement du Turkménistan fin août.

« Ma petite entreprise ne connaît pas la crise », Alain Bashung le chante, André Dessoude le vit. Une crise économique sans pareil de-

puis quelques mois, une annulation du Paris-Dakar 2008 à la dernière minute, un Paris-Dakar 2009 ponctué d'une grosse déception après seule-

ment cinq jours de course, le patron saint-lois aurait pu disparaître et fermer son usine comme beaucoup en France.

Pendant, le challenge est tout autre. Des marchés un peu partout dans le monde et depuis peu... le Turkménistan. Pour la première fois, Nissan-Dessoude travaillera pour un pays. Il aura suffi d'un appel du gouvernement turkmène, des négociations rapides avec l'aide d'un traducteur russe et voilà, fin juin, André Dessoude décroche un contrat. Trois voitures à livrer pour la fin août. Seulement voilà, ces voitures ne sont pas vendues en France. Direction alors les Emirats Arabes Unis et en quelques jours, l'ex-pilote repart d'Abu Dhabi avec les trois véhicules.

■ « Avec du courage, de l'envie... »

Reste maintenant à les mettre aux normes de courses. Deux mois de travail et

tendent ses hommes. Il ne faut pas traîner. Tout doit être prêt pour l'épreuve qui aura lieu fin août - début septembre où il fera courir ses trois voitures avant de les délivrer au gouvernement du pays de l'Est.

La crise ? Il trouve « marquant » qu'on ne parle que de ce qui ne va pas alors que « un petit artisan de Saint-Lô », selon ses dires, possède des clients un peu partout dans le monde (Chine, Chili, Emirats Arabes Unis, Turkménistan, Argentine...). Les clients français, il n'en a pas beaucoup. Peu importe, ce qu'il souhaite, c'est « donner du moral à ceux qui n'en ont pas ». Il est vrai qu'en ces temps de crise, les Français sont moroses et André Dessoude de terminer par un conseil pour eux :

« Avec du courage, de l'envie, de la motivation, on peut réussir, il y a beaucoup de choses à faire ». Le message est passé.

Damien MARIE

## « C'est mon rôle de me battre »

**ANDRÉ DESSOUDE** reconnaît que la conjoncture n'est pas simple pour tout le monde. Mais le patron saint-lois n'est pas homme à baisser les bras. Et l'écurie manchoise, finalement, s'en sort bien et multiplie les contacts et les contrats à l'étranger.

**Q : Afin de mieux connaître le team Nissan-Dessoude, pouvez-vous nous présenter votre entreprise ?**

**R :** Dessoude compétition, c'est une entreprise qui doit avoir à peu près 27 ans et qui fabrique des voitures pour faire du rallye-raid. Donc, on les construit, on les fait courir. On fait le championnat du monde des rallyes-raids et des épreuves un peu partout dans le monde. Par exemple, au Portugal, en Chine, au Turkménistan, en Amérique du Sud, aux Emirats Arabes Unis. Donc, voilà nos occupations. Du côté du personnel, il y a une douzaine de personnes. Cela varie beaucoup en fonction du programme de travail.

**Q : D'un point de vue logistique, combien possédez-vous de véhicules ?**

**R :** Cela dépend. On fait entre douze et dix-huit courses par an et on s'adapte à chaque course. Là, on va partir dans une épreuve qui se déroule en Russie, au Kazakhstan et au Turkménistan donc, on va partir avec six voitures. On part aussi avec deux camions et une quinzaine de personnes. Mais parfois, on fait une épreuve avec seulement deux ou trois voitures donc, nous adaptons la structure.

**Q : Vous possédez également la concession Dessoude basée à Saint-Lô. Avec la conjoncture économique actuelle, comment évoluent les ventes de voitures ?**

**R :** Pour l'instant, on tient le rythme de l'année dernière sur nos trois sites, que ce soit à Cherbourg, Saint-Lô ou Caen. On est exactement dans les chiffres de l'année dernière. Je pense que le département de la Manche n'est pas très touché par la crise. Il n'y a pas de gros licenciements donc on vit un petit peu mieux la crise. On parle beaucoup de cette crise mais beaucoup de gens travaillent normalement. Il y a des gens pour qui cela marche correctement.

■ « Aussi parler de ceux qui réussissent »

**Q : Vous en faites donc partie.**

**R :** Oui, on vient de signer un contrat avec le gouvernement du Turkménistan pour trois voitures que je leur ai vendues, plus la préparation, l'assistance et le fait de les faire courir. C'est un bon projet. On rentre d'un projet que l'on vient de faire avec Madagascar. J'étais en rendez-vous, il y a dix jours, avec le patron d'une grande société chinoise où on va faire des épreuves avec les Chinois. On est en train

de mettre en place un projet avec le Chili. On a un métier atypique car quand on cite les pays pour lesquels on travaille, ce n'est pas très commun. Et de penser qu'un petit artisan à Saint-Lô travaille avec tous ces pays, c'est quand même beau. Je voulais dire que si on se bat, on arrive à avoir du travail. C'est mon rôle de me battre et de trouver des contrats et clients. Du coup, on traverse mieux la crise même si cela reste difficile. Et savoir qu'à Saint-Lô, on reçoit des gens des quatre coins du monde, c'est atypique. Le but d'en parler, c'est de dire aux jeunes qu'il y a des entreprises qui marchent et que si on se bat, cela peut marcher. Et comme aux informations, on ne présente que des choses qui ne marchent pas, il faut aussi parler de ceux qui réussissent.

**Q : Il y a deux ans, la mythique course du Paris-Dakar n'a pas pu avoir lieu. A l'époque, c'était une catastrophe. Deux ans plus tard, quelles ont été les réelles conséquences de cette annulation tardive ?**

**R :** Pour nous, cela a été dur à vivre sur le plan organisation du travail. Notre rôle, c'est que quand les voitures rentrent de chaque course et qu'elles ont été abîmées, il faut les refaire. Là, on est revenu avec du matériel neuf. C'est-à-dire qu'on a eu plusieurs mois sans travail. Il a donc fallu improviser sans arrêt, trouver d'autres activités. Par exemple, pour le dernier Dakar qui s'est couru en Argentine et au Chili, les voitures partent fin novembre. Le mois de décembre, il n'y a donc pas de voitures. Les ateliers sont alors vides et les voitures rentrent au mois de février. Par conséquent, il a fallu s'adapter à tout cela. Il faut trouver des solutions et ne pas baisser les bras.

■ « On s'adapte avec d'autres marchés »

**Q : Vous l'avez dit, le team Dessoude possède quelques prototypes mais il survit également grâce à des privés. Comment réussissez-vous à garder ceux qui sont actuellement présents ?**

**R :** On a longtemps été soutenu par un constructeur, Nissan. Mais ils ont décidé d'arrêter la compétition et nous, nous sommes restés en activité bien qu'il n'y ait plus d'aides. Mon rôle est d'avoir des voitures de pointes et des pilotes professionnels qui essaient de faire des bons résultats et donc, la promotion de mon team. Ensuite, j'ai un gros service client où



je loue des voitures à des clients chinois, russes, luxembourgeois, par exemple pour faire des épreuves. L'important, donc, est d'être médiatisé avec des voitures de pointe. Après, c'est du business avec les locations. Il n'y a pas beaucoup d'écuries sur le plan mondial, donc on arrive à garder nos clients. Avec la crise et le coût important de notre sport, certains projets ont été suspendus. Du coup, on s'adapte avec d'autres marchés comme Madagascar.

**Q : Comment trouvez-vous de nouveaux acheteurs pour développer votre flux commercial ?**

**R :** C'est vrai que c'est toujours bizarre de dire que j'ai un client du Turkménistan ou de Chine. Je n'ai pas de VRP qui se déplace pour rechercher des investisseurs. C'est tout simplement le bouche-à-oreille. On est reconnu sur le plan mondial et les gens nous contactent. Il y a huit jours, j'ai eu la visite de Chinois pour me rencontrer. Je ne fais pas de prospection.

**Q : Cela vous permet-il de conserver votre chiffre d'affaires ?**

**R :** Le but est d'occuper les hommes et que l'entreprise tourne en faisant des résultats pour pouvoir investir dans de nouvelles voitures. Notre écurie n'est pas une distraction. C'est un vrai métier.

**Q : Les succès répétés du team Dessoude ont permis d'accroître la réputation de fiabilité des Nissan sur des terrains difficiles. De nombreux pilotes internationaux font désormais appel à la compétence et l'expérience du team saint-lois. Cela doit être une fierté pour l'homme que vous êtes ?**

**R :** En vingt-cinq ans, on a eu quand même beaucoup de grands pilotes comme Peterhansel, Vatanen, McRae, Pescarolo, Laffite, Belmondo... Le sport automobile est un petit milieu. Donc, on se connaît tous. Ils connaissent Dessoude et quand ils veulent faire une course, ils m'appellent et on trouve des solutions.

Propos recueillis par Damien MARIE



Le team Dessoude possède des clients en Chine, au Chili, aux Emirats Arabes Unis, au Turkménistan, etc.