

Edition spéciale THEMANEWS Election du Comité

Portrait numéro 03

Interview : Pierre-Michel Vidoudez

Photo : graphiTIC Sàrl



René Bourgeois
Administrateur du
Garage de Ballaigues SA
à Ballaigues et membre du Comité
de l'UPSA-Vaud depuis 2014

Quel a été votre parcours avant de rejoindre le Comité de l'UPSA-VAUD ?

J'ai débuté ma carrière avec un apprentissage de mécanicien automobile terminé en 1983. Je suis resté dans l'entreprise, et cinq ans plus tard, je suis devenu associé avec mon ancien patron. J'ai eu la chance d'occuper tous les postes, tant à l'après-vente qu'à la vente, et de me former dans ces domaines en suivant les cours de marque. En 2007, après le départ à la retraite de mon collègue, j'ai repris la direction de l'entreprise.

Parallèlement, j'ai exercé la fonction de municipal durant 13 ans dans ma commune de Ballaigues.

Pourquoi avez-vous décidé de vous impliquer dans l'association ?

La gestion d'une entreprise est très astreignante, et il est essentiel de rester connecté aux évolutions constantes de notre secteur. Participer au Comité de l'UPSA Vaud permet de partager des points de vue avec d'autres collègues et de contribuer activement à la défense de notre branche.

La représentativité typiquement helvétique implique que tous les types d'entreprises — grandes, petites, avec ou sans marque — soient représentés au sein du Comité. Il est donc naturel de s'y engager.

Quel est votre meilleur souvenir ou moment fort depuis votre engagement ?

Sans aucun doute, l'inauguration du Centre de formation YMECA, qui représente un véritable atout pour la formation dans notre branche.

Quels sont, selon vous, les défis à venir pour notre secteur ?

Le secteur de la distribution automobile est en pleine mutation. Déjà dans les années 80, on annonçait qu'il ne resterait que quelques grands garages dans le canton. Pourtant, malgré quelques fusions ou rachats, ce n'est pas encore le cas.

Je pense néanmoins que de nombreux petits garages, encore agents de marques, vont abandonner cette activité peu rentable. En revanche, les concepts d'ateliers multimarques vont prendre de l'importance et offriront plus de flexibilité aux clients.

On peut aussi constater, avec une certaine satisfaction, que les modèles de distribution directe sans réseau physique ont perdu de leur attrait, voire ont été abandonnés. Acheter une voiture reste plus complexe que l'achat d'un simple appareil électronique !

Et pour notre association ?

Il est essentiel de continuer à promouvoir la relève par une formation attractive et à défendre nos conditions cadre.

Un mot pour les membres avant l'AG du 18 juin ?

Rassurez-vous, je n'ai pas imprimé de casquette rouge avec "2028" ! Pour moi, ce sera le dernier mandat.

Et dans votre garage, quelle est votre spécialité ou votre petit + qui fait la différence ?

La proximité avec les clients, et surtout : ne pas forcer la vente d'un véhicule qui ne leur convient pas, même si parfois, on aimerait bien se séparer d'un modèle resté trop longtemps dans la cour !

Votre outil préféré dans l'atelier ?

Les lifts disponibles en suffisance. Quand on a travaillé couché sous les voitures, on apprécie vraiment le confort de travailler à la bonne hauteur.

Quelle est la voiture de vos rêves et laquelle conduisez-vous tous les jours ?

La PEUGEOT 205T16 Groupe B. Et au quotidien ? J'utilise le véhicule disponible au garage, principalement des Peugeot ou des Citroën.