



[fermer la fenêtre](#) 

MSA REPREND DEUX SUCCURSALES NISSAN

RÉSEAUX

5/9/2008



Les sites Nissan de Rouen et du Havre, propriétés de Renault Retail Group, passent aux mains de Antoine Mennetrier, groupe MSA. Il devient ainsi l'unique opérateur en Seine-Maritime (76).

Après la vente de la filiale de Nice au groupe **Delieuvin**, en début d'année, c'est en Seine-Maritime (76) que Renault Retail Group "désuccursalise" aujourd'hui.

Antoine Mennetrier vient en effet de conclure la reprise des succursales Nissan

de Rouen et du Havre. Grâce à cette opération, effective depuis le 1er juillet, le groupe MSA devient ainsi le seul opérateur VP Nissan sur l'ensemble du département. Un renforcement important au sein du réseau nippon pour celui qui possède déjà trois points de vente de la marque dans l'Eure (27) (Evreux, Vernon et Pont-Audemer). Selon nos échos, les négociations se sont conclues rapidement et n'ont concerné que la reprise des fonds de commerce, des stocks et des contrats de buy-backs. "Le personnel attendait une reprise et se réjouit de cette passation de pouvoir", assure-t-on à la direction. Réputées pour la puissance de leur syndicat, les filiales rouennaises et havraises n'ont cependant opposé aucune résistance au projet sitôt rassurées sur le maintien de l'intégralité du personnel, à l'exception, bien sûr, des directeurs de sites.

La cession de ces deux sites par le constructeur apparaît aujourd'hui comme logique. "Ils parvenaient tout juste à équilibrer leurs comptes", rapporte-t-on chez MSA. **Manuel Lanos**, promu directeur de la marque Nissan pour le groupe et responsable de la concession rouennaise, s'emploiera à atteindre 1 % de rentabilité du chiffre d'affaires dès la fin du premier exercice en misant notamment sur une activité commerciale en hausse de près de 30 % ! Le groupe Mennetrier table en effet sur un volume de 640 immatriculations annuelles (400 à Rouen et 240 au Havre), contre 500 VN actuellement.

Photo : Ici, au Havre, le volume devrait représenter 400 immatriculations annuelles. Au total, MSA veut développer l'activité de 30 % par rapport à RRG.