MOLSHEIM
27/08/2020

SERVICE CLIENT BUGATTI - SUR LA MAGIE DE LA MARQUE



Depuis 15 ans, Guy Caquelin s'occupe intensément des clients chez Bugatti.

Une voix agréable, éloquent et un grand amour pour les voitures : Lorsque Guy Caquelin parle de véhicules singuliers, il rayonne. De nationalité française, il aime les voitures et vit cette passion depuis son enfance. Cela fait de lui le parfait conseiller client et concessionnaire chez Bugatti. Mais il est beaucoup plus qu'un conseiller, il est un confident.
En tant que Market Manager en Europe, il s'occupe de 14 concessionnaires et de tous les clients européens, ainsi que des ventes, de la configuration, de la coordination de la livraison des véhicules et de la planification des événements nationaux et locaux. Que ce soit en semaine ou le week-end, Guy Caquelin prend le temps pour les clients qui l'appellent pour des questions concernant les nouveaux modèles ou une nouvelle idée de configuration de leur Chiron[1]. « Les

2026 BUGATTI AUTOMOBILES S.A.S.

clients Bugatti sont quelque chose de spécial. Ce sont des personnes qui ont du succès dans la vie, des sources d'inspiration qui recherchent l'extraordinaire et qui reçoivent une grande estime de notre part », déclare le Français.

Son travail ne consiste pas seulement à vendre une automobile. « Configurer une Bugatti est un processus long et intensif qui demande beaucoup d'efforts. Des deux côtés », dit Caquelin. En tant que prestataire de services, il souhaite présenter le véhicule de la façon la plus détaillée possible aux parties intéressées. Ses clients voyagent beaucoup, ils déterminent donc l'heure et le lieu d'une telle présentation.

JUSQU'À HUIT BUGATTIS POUR UN CLIENT

Il entretient des contacts étroits avec chacun de ses clients. Les collectionneurs Bugatti ont la possibilité de voir et d'acheter certains modèles à un stade précoce - une forme particulière d'exclusivité. De nombreux clients possèdent non seulement un, mais plusieurs véhicules Bugatti. Le fait de travailler avec ces clients et de leur permettre de poursuivre leur rêve est un grand défi et un véritable plaisir. Les partenaires parlent alors non seulement de voitures, mais aussi d'autres sujets. Bugatti ouvre les portes à de nombreuses conversations, c'est la magie de la marque.

Il y a deux ans, Caquelin a rencontré un nouveau client pour lui montrer un modèle Bugatti particulier. Le client est immédiatement tombé amoureux de la marque et des hypersportives de Molsheim. Depuis, il a commandé huit véhicules Bugatti, dont des modèles uniques à série limitée.

JUSQU'À SIX HEURES DE CONFIGURATION D'AFFILÉE

Il faut généralement de six à huit mois entre le premier contact, la signature du contrat de vente et la configuration finale. Avec un passionné de Bugatti et collectionneur d'automobiles, Caquelin a été jusqu'à plus de 30 configurations pour une voiture, l'ensemble du processus s'étalant sur deux ans. La configuration la plus longue en une journée a été pour une Bugatti Veyron à Molsheim et a duré plus de six heures. « Le temps n'est pas décisif. Nous voulons que le client soit non seulement content, mais aussi heureux. Nous ne sommes satisfaits que lorsque le véhicule est parfaitement configuré. Bugatti est une marque à l'écoute. Une marque qui invite les parties intéressées à une visite et essaie de combler tous leurs souhaits. Le client aime concevoir la voiture de ses rêves, puis assembler lui-même certaines pièces de son véhicule », explique Caquelin. En plus du français et de l'anglais, il parle couramment l'allemand, comprend un peu l'espagnol et l'italien et apprend le russe depuis plusieurs années.

Même si la plupart des passionnés de Bugatti sont des hommes, les femmes ont une influence sur l'achat. « Presque tous nos clients prennent leur décision d'achat ensemble avec la femme de leur vie. Elles ont une forte influence sur la configuration et deviennent de plus en plus enthousiastes à mesure qu'elles voient l'étendue des possibilités », explique-t-il. Après un essai sur route, les nouveaux clients sont généralement sidérés par ce qu'ils ont vécu auparavant. Des performances incroyables associées à un luxe absolu éliminent toute concurrence. « Les clients sont souvent étonnés que les véhicules Bugatti soient si faciles et si sûrs à conduire, et qu'ils offrent un tel confort, malgré les performances incroyables», explique Caquelin.

UNE VIE AVEC BUGATTI

Il était prédestiné, pour ainsi dire, à travailler chez Bugatti. Guy Caquelin a grandi à Strasbourg. Les voitures ont toujours joué un rôle important dans sa famille. Son arrière-grand-père paternel, Louis Gustave Caquelin, fonde la première auto-école d'Alsace et de Lorraine dans les années 1930. Guy Caquelin entend parler de Bugatti pour la première fois à l'âge de dix ans et s'intéresse aux voitures de course historiques. À l'âge de 13 ans, il apprend à conduire une voiture sur des routes isolées. Son grand-père et son père travaillent comme moniteurs de conduite. Le grand-père de sa mère a travaillé pour Ettore Bugatti comme mécanicien à la fin des années 1930. « À ce jour, tout dans notre famille tourne autour des voitures, donc pour moi, c'est quelque chose d'héréditaire », admet le Français. Amateur d'architecture et d'art, il est fan de la Bugatti Type 43 Grand Sport (dans la famille depuis plus de 40 ans) et bien sûr de la Bugatti Type 57 SC Atlantic, il est surtout passionné de l'histoire, du créateur Jean Bugatti et du mythe de la voiture disparue.

Après le Lycée, Guy Caquelin étudie le droit avec une spécialisation en commerce et en économie. Peu de temps après l'obtention de son diplôme, un travail intéressant l'attend : Un petit constructeur automobile souhaite fonder une nouvelle marque en Suisse avec le groupe Daimler-Benz et Swatch. Caquelin commence donc chez Smart, et aide à bâtir l'entreprise. Il est présent lors de la pose de la première pierre de l'usine de Hambach-Lothringen, contribuant au développement de la nouvelle marque avec sa nouvelle voiture insolite. Cependant, depuis sa scolarité, il attend que Bugatti se réveille à Molsheim.

À 27 ans, il conduit pour la première fois une historique Type 43 Grand Sport de 1927, châssis 43183. Le véhicule appartient à Jan Cohen, le compagnon de sa mère, qui après la mort prématurée de son mari est retombée amoureuse. Jan Cohen est à la recherche d'une pièce de rechange pour sa Type 43 qu'il trouve chez la mère de Caquelin. C'est ainsi qu'ils font connaissance. Jan Cohen est un fan de Bugatti depuis son enfance. À 14 ans, il fait le trajet de Hollande à Molsheim en vélo pour y rencontrer Ettore Bugatti en personne. Il a acheté cette voiture dans les années 1960 et l'a restaurée pendant 40 ans. Lorsque Guy Caquelin conduit la Type 43 pour la première fois, il est immédiatement enthousiasmé. « Je n'oublierai jamais cette expérience, le son et les vibrations du moteur, plus un comportement de conduite comme celui d'une voiture de course, mais avec quatre sièges. Les passants nous saluaient joyeusement pendant que nous traversions les Vosges. J'ai été très heureux de ces marques de sympathie pour les véhicules Bugatti », dit-il. À ce jour, ce comportement du public est caractéristique : La vue d'un véhicule Bugatti suscite un large sourire chez la plupart des gens. Peu importe que ce soit un modèle historique ou une hypersportive actuelle qui passe sur la route.

Lorsqu'il a découvert que la marque traditionnelle Bugatti était en cours de relance, Caquelin a immédiatement postulé auprès du nouveau président de Bugatti. « J'ai toujours eu envie de travailler pour une entreprise où je pouvais construire quelque chose de nouveau. Quand j'ai rejoint Bugatti, la Veyron était déjà développée, mais il n'y avait pas de réseau de concessionnaires », explique-t-il. Ensuite, il y a eu l'extraordinaire hypersportive, un véhicule hors-norme. « Il n'y a jamais eu autant de puissance et de performances associées à la plus haute qualité et au luxe le plus extravagant dans le secteur automobile », dit-il, toujours aussi enthousiaste. Avec la Chiron et la Divo^2 désormais livrée, Bugatti a une fois de plus dépassé ses propres exigences élevées. Pour Guy Caquelin, qui fait ce métier par conviction et passion, il est quasiment inimaginable de trouver mieux. Mais c'est pourtant ce que Bugatti s'efforce de faire : s'améliorer toujours et encore. Pour créer un véhicule unique qui réponde à des exigences et des clients particuliers.

La Type 43 Grand Sport appartient désormais au passionné Bugatti Oskar Meier de Zurich. En tant qu'ami de la famille, Guy Caquelin peut lui rendre visite à tout moment pour continuer à conduire ce véhicule spécial et partager sa passion et son enthousiasme avec lui.