

# 14 ANS DE LEADERSHIP



**SPORT SYSTEM**  
ELECTRONIQUE MOTEUR



Philippe Corneau, Jérémie Boulet-Taburet et Samuel Grégoire, fanatiques de sport auto et de rallye en particulier, ont lancé Sport System il y a 14 ans près de Montpellier.

Lancée par Philippe Corneau, Samuel Grégoire et Jérémie Boulet-Taburet, trois amis albigeois passionnés de sport auto et tous "quatre-quatreux", Sport System est, depuis 14 ans, l'un des leaders de la reprogrammation pour tout ce qui roule... de deux à douze cylindres ! Nous avons rencontré les trois compères... Par Jérôme André

**CONNUE DÈS SES DÉBUTS DANS LE MONDE DU TOUT TERRAIN, LA SOCIÉTÉ S'EST PROGRESSIVEMENT DIVERSIFIÉE VERS L'INDUSTRIE AGRICOLE, LE POIDS LOURD ET LES BERLINES**



Grâce à son réseau national fort d'une centaine de détaillants, Sport System est parvenu à s'imposer en matière de reprogrammation de moteurs modernes, essence et Diesel, toutes générations confondues. Développant elle-même toutes les cartographies grâce à quatre ingénieurs motoristes internes, la société d'Albi répond à la demande des préparateurs et des constructeurs, tout comme à ceux des particuliers. Connue dès ses débuts en 1999 dans le monde du tout terrain, avec des reprogrammations permettant de disposer plus de couple et pas seulement de chevaux, la société a progressivement orienté son développement vers l'industrie agricole et poids lourd et les berlines. Cependant, la passion rattrapant souvent les hommes, Philippe Corneau, Samuel Grégoire et Jérémie Boulet-Taburet ont finalement décidé de revenir à leurs sources en dédiant une partie de leur équipe de spécialistes aux nouveaux 4x4, SUV et pick-up du marché, tout en affûtant des moteurs de courses notamment pour des écuries disputant le Dakar. Pour mieux comprendre le succès et l'évolution de Sport System, Philippe Corneau nous parle du passé, du présent et surtout de l'avenir de son entreprise.

## PHILIPPE CORNEAU :

### L'UNIVERS DE L'OFF ROAD N'A JAMAIS CESSÉ DE NOUS ATTIRER

#### Comment êtes-vous venus à cette activité et aux 4x4 en particulier ?

Par hasard ! En 1998 j'ai rencontré Maruccio Velano, une vraie caricature de l'italien, qui se targuait d'améliorer les performances des moteurs essence et Diesel. Je l'ai pris au mot, j'ai visité son entreprise de 40 personnes, il m'a montré que ses paroles n'étaient pas du vent et tout a commencé comme ça. Depuis nous sommes partenaires.

#### À l'origine, quelle était l'activité de la société et comment a-t-elle évolué ?

Mes associés, et amis, avions tous les trois une sérieuse implication dans la compétition automobile. C'est pour cette raison que l'entreprise a démarré dans ce domaine et que nous avons très rapidement évolué vers le 4x4. L'activité s'est

ensuite développée dans un premier temps dans le poids lourds où nous nous sommes vite rendu compte de l'efficacité de nos optimisations en termes de rendement moteurs qui devenaient beaucoup plus souples et volontaires à bas régimes et par conséquent plus confortables et économes. Nous avons ensuite décliné ce savoir faire dans le monde agricole où nous rencontrons toujours un énorme succès pour les mêmes raisons.

#### Pourquoi le choix de ce nouveau site d'Albi ?

Nous étions au départ installés dans un petit local situé dans une Z.A. de la banlieue de Montpellier. Mais nous étions conscients que notre développement devait passer par un outil de travail



Sport System s'est imposé grâce à un réseau de détaillants équipés du Genius, une interface permettant d'installer les reprogrammations développées à Albi partout en France, voire dans le monde.



Le banc de puissance "4 roues motrices" permet de développer sur place les cartographies optimisées par les quatre ingénieurs motoristes de la société qui dispose également d'un banc "6 roues" pour poids lourds unique dans sa précision et sa puissance. Même l'UTAC, référence dans le domaine, ne dispose pas d'un tel outil !



L'équipe d'ingénieurs est particulièrement proche de la force de vente, ce qui lui permet d'être très réactive lors de retours d'expériences de clients ou de besoin de nouveaux produits.

#### PHILIPPE CORNEAU

Age : 47 ans

Formation : École d'architecture et école de commerce

Cursus : Bureau d'études jusqu'en 1998, création d'Itech distribution (pièces auto et 4x4 de compétition) fin 1998.

Sports mécaniques : Trophée Citroën et Championnat de France des rallyes (10 ans).

4x4 personnel : Range Sport SDV6

confortable. Nous pouvons fonctionner en simultané avec trois bancs de puissance et de développement pour VL, 4x4, PL et agricole. Depuis notre arrivée à Albi en 2003, nous avons embauché sept personnes supplémentaires. Nous sommes actuellement dix, dont quatre motoristes et trois commerciaux.

#### Heureuse nouvelle ! Quelle a été l'évolution de votre chiffre d'affaires depuis et plus particulièrement sur ces trois dernières années ?

En pleine ascension ! 1,6 million d'euros en 2010, 2 millions d'euros en 2011 et 2,15 millions l'an dernier.

#### Quel est votre principal atout par rapport à la concurrence ?

Notre savoir faire et notre expérience de 14 années dans le domaine de l'optimisation moteur. Nous produisons tout ce que nous vendons en termes de programmation, dans des domaines allant de la dameuse à l'ensileuse, en passant par un turbo Diesel de compétition. Nous proposons également un service de mesure de puissance et de diagnostic par analyse des gaz d'échappement. Pour les professionnels, nous commercialisons du matériel de programmation que nous utilisons, ainsi que les bancs de puissance VL, 4x4, PL et agricole.

#### L'activité préparation compétition est-elle une activité importante ?

Oui, l'activité "raid" par exemple représente une cinquantaine de réalisations par an.

#### Avez-vous une clientèle 4x4 professionnelle ?

Bien sûr, nous travaillons sur des véhicules d'intervention de pompiers, nous

avons également réalisé des études spécifiques portant sur plusieurs centaines de véhicules militaires 4x4 de transport de troupes pour un fabricant spécialisé.

#### Quels sont leurs besoins spécifiques et comment y répondez-vous ?

Cette clientèle spécifique recherche avant tout du couple, de la disponibilité et de la réactivité moteur, sans compromettre la fiabilité. Nous retrouvons ces besoins particuliers dans la clientèle tout terrain, bien sûr. Nos outils de travail et nos compétences nous permettent d'avoir une approche méthodique par étapes. Développement, mesure et concertation avec l'utilisateur nous amènent très souvent aux meilleurs compromis.

#### Notez-vous une évolution du marché et de votre clientèle ?

L'évolution se fait avec l'arrivée de nouveaux modèles. Nous sommes par exemple passés chez Land Rover du TD5 au TD4 2,4L et récemment sur le 2,2L. Aujourd'hui, nous ne travaillons pratiquement plus que sur des motorisations common-rail et sur des SUV. La clientèle évolue également dans sa demande, elle sait nous expliquer ce qu'elle recherche. Elle comprend dorénavant la différence entre un moteur "coupleux" et un moteur "puissant". Ce n'est plus la course systématique aux chevaux supplémentaires !

#### Quels ont été vos "best sellers" en 2013 ?

Très nettement, les Audi Q5 et Q7 en 2,0L et 3,0L TDI, le BMW X6, le Range Sport et l'incontournable Defender.

#### Quels sont vos objectifs pour les trois prochaines années ?

Sur le segment de l'off road, nous souhaitons renforcer notre présence et présenter de nouveaux produits. Nous avons été présents sur le marché du 4x4 pendant nos huit premières années, puis nous nous en sommes éloignés pour développer des activités plus industrielles. Aujourd'hui, nous voulons nous en rapprocher à nouveau, car c'est un monde très passionnant et qui n'a jamais cessé de nous attirer. C'est pour ces raisons que nous sommes depuis 3 ans présents à Valloire par exemple et que nous développons systématiquement des reprogrammations pour les nouveaux 4x4. Également, nous continuerons à développer notre réseau national de centres Sport System au travers de notre outil de programmation Genius. Ensuite, nous nous attaquerons aux marchés étrangers.

## REPÈRES

Date de création : décembre 1999 • Activité : Mise au point et gestion moteur, mesures de puissance dans les domaines VL, 4x4, PL, agricole et industrie • Dirigeants : Philippe Corneau, Samuel Grégoire et Jérémie Boulet-Taburet • Personnel : 10 salariés • Surface des locaux : 500 m<sup>2</sup> • Chiffre d'affaires 2012 : 2,15 millions d'euros • Site : sport-system.fr