GROUPE LORET

LORET&NOUS

N°122

Chères collaboratrices, chers collaborateurs,

Cette édition de Loret & Nous illustre à merveille ce qui fait la force du Groupe LORET : l'engagement sur le terrain, la capacité à innover, et surtout, la cohésion d'équipes qui avancent ensemble.

Sur la route, au cœur des événements clients, dans l'arène sportive ou au sein des services supports, chacun contribue à sa manière à faire rayonner nos marques et nos valeurs. De Jeep à Alfa Romeo, des initiatives en faveur de la mobilité durable avec EDF aux stratégies de visibilité d'Auto Guadeloupe, en passant par le partenariat stratégique entre Hertz et Corsair, nos actions parlent d'une même voix : celle du collectif, de l'agilité, et du sens du service.

Les récits de Marika, Sarah, Olivier et Cedrick sont autant de preuves que derrière chaque réussite, il y a du travail, de la passion et des trajectoires singulières que nous avons à cœur de valoriser. Ils rappellent que le progrès n'est jamais solitaire.

Alors que nous poursuivons notre route dans un environnement en perpétuelle évolution, continuons à conjuguer les talents, à miser sur l'humain, et à écrire ensemble les prochaines pages de notre aventure.

Denis Lesueur
Président du Directoire

LORET&NOUS N°122



3

L'ÉLECTRIQUE EN QUESTIONS



4

RIE 2025



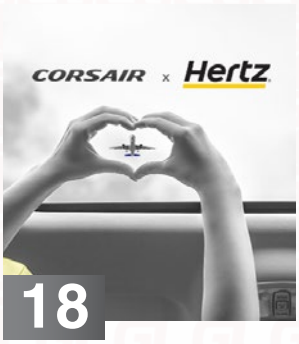
12

MARIKA ABELA



14

ALFA ROMEO



18

HERTZ X CORSAIR



19

L'INFORMATIQUE EN ÉVOLUTION



20

UNE NOUVELLE ÈRE POUR JEEP EN GUYANE



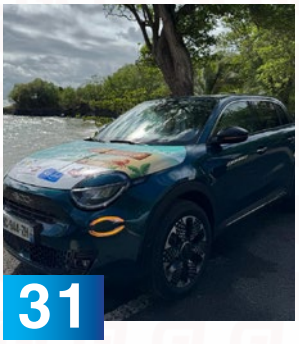
23

SARAH MISAT



28

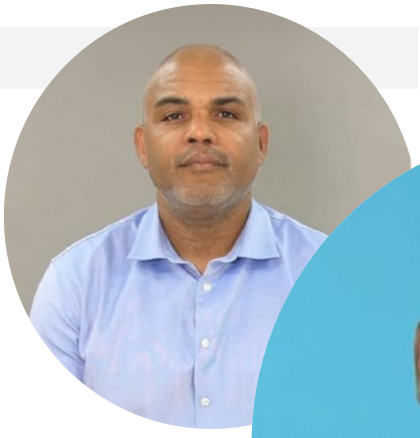
CAP SUR LA MOBILITÉ DURABLE



31

AUTO GUADELOUPE AU CŒUR DU MATÉTÉ BEACH TOUR 2025

GROUPE LORET





L'ÉLECTRIQUE EN QUESTIONS

CEDRICK RUTIL ET OLIVIER JERIER RÉPONDENT AUX IDÉES REÇUES

Dans notre précédente édition, nous avions donné la parole à Damien, propriétaire d'une Peugeot e-208, qui partageait son retour d'expérience après plus de 50 000 km en électrique. Cette fois-ci, ce sont Cedrick RUTIL, Brand Manager STELLANTIS chez Auto Guadeloupe, et Olivier JERIER, chargé d'affaires Grands Comptes chez GMOB, qui poursuivent la conversation.

Dans une vidéo diffusée sur les réseaux sociaux par EWAG, ils répondent aux remarques sur l'Électrique, de Guadeloupéens interrogés dans le cadre d'un micro-trottoir.
L'occasion de revenir, avec pédagogie et clarté, sur certaines idées reçues qui freinent encore le passage à l'électrique.

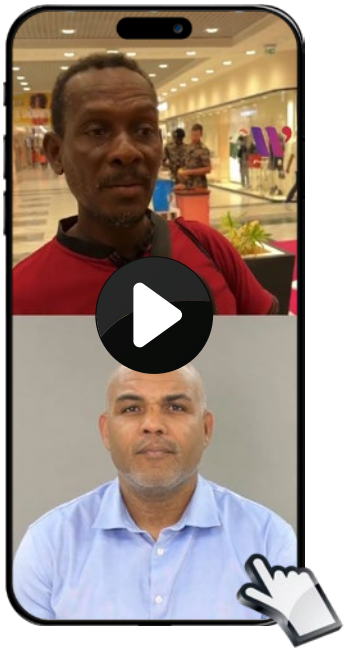
UN DIALOGUE DIRECT AVEC LE PUBLIC

Les témoignages recueillis dans la rue reflètent des craintes bien réelles : manque de bornes, prix trop élevés, autonomie jugée insuffisante, batteries polluantes, ou encore dangerosité supposée liée au silence des véhicules. Des inquiétudes légitimes, mais souvent alimentées par une méconnaissance des avancées technologiques et des évolutions réglementaires. Avec calme et précision, Cedrick et Olivier répondent point par point. Loin du discours marketing, ils adoptent une posture de proximité, rétablissant les faits avec des exemples concrets : développement accéléré des bornes publiques en Guadeloupe, obligation légale de recyclage des batteries, diversification du mix énergétique, baisse des prix d'achat, incitations locales et nationales...grâce auxquelles l'ensemble des marques que représente le Groupe LORET sont à ce jour très accessibles. On est maintenant loin du cliché tenace de la voiture électrique hors de prix. Il faut vraiment le faire savoir.

Cedrick RUTIL insiste sur les nouvelles obligations réglementaires en matière de sécurité sonore ou de retraitement des batteries. « Il y a aujourd'hui un vrai cadre pour que l'électrique soit fiable, durable, et encadré de bout en bout. »

UNE INVITATION À MIEUX COMPRENDRE

Envie d'en savoir plus ? La vidéo complète est à retrouver sur les réseaux sociaux d'EWAG. Une belle occasion de mieux comprendre les enjeux de la transition électrique, à travers les mots de deux professionnels investis, engagés et au contact du terrain.



RIE 2025

LES LOUEURS DU GROUPE LORET, UNE ÉQUIPE, UNE ÉNERGIE, UN ESPRIT



Le 27 mai 2025, le Groupe LORET a une nouvelle fois pris part au Relais Inter-Entreprises (RIE), une course pédestre en relais organisée chaque année en Guadeloupe pour commémorer l'abolition de l'esclavage. Cet événement sportif et symbolique, ancré dans la mémoire collective, rassemble des dizaines d'équipes issues du monde professionnel et institutionnel autour de valeurs de solidarité, de cohésion et de transmission.

Un parcours connu, un défi renouvelé

Le parcours 2025 reliait la mairie de **Petit-Bourg** au bourg de **Vieux-Habitants**, un itinéraire déjà emprunté lors de la précédente édition.. Long de plus de 60 km, il est divisé en 21 relais aux profils variés : dénivelés marqués, portions boisées, routes roulantes... Un tracé exigeant et technique, à l'image de la richesse du territoire guadeloupéen.

Une édition remportée par la CARL

Cette année, c'est l'équipe de la **Riviera du Levant (CARL)** qui a remporté l'épreuve avec un temps impressionnant de **3h41**, signant une progression par rapport à 2024. Un exploit qui souligne le niveau d'exigence du RIE... et la qualité des préparations engagées.

Une équipe à l'image du Groupe LORET

Du côté du Groupe LORET, c'est l'équipe des Loueurs du Groupe LORET qui a porté fièrement les couleurs de l'entreprise. Composée de collaborateurs, de partenaires, d'amis, et même de proches, l'équipe incarne une vision inclusive et collective du sport. Cette singulière composition à tout de même permis de terminer la course en 5h et 35mn, sans pénalité !
Ce mélange des profils et des générations est aussi ce qui fait la richesse du Groupe : des habitués côtoient des nouveaux venus, des expérimentés courent aux côtés de débutants, chacun à son rythme, chacun avec son style.

Une stratégie basée sur la complémentarité

Pour **Teddy**, coach de l'équipe, l'édition 2025 a été révélatrice de l'importance du collectif : « J'entraîne certains relayeurs chaque lundi, je connais leurs points forts. Mais cette année, j'ai aussi dû miser sur des profils inconnus. On a eu des préparations variées, des niveaux très différents, des parcours inégaux... Et pourtant, c'est la **combinaison de ces forces** qui a permis de faire bloc, de se relayer efficacement, de souffler aux bons moments. »



Au-delà de la performance, Teddy rappelle que le relais est une **leçon d'humilité et de coopération**. Une manière de revivre, en format sportif, ce que représente le travail d'équipe tout au long de l'année.

Une dimension collective chère à Carole Raboteur
Carole Raboteur, soutien indéfectible de l'équipe chaque année, évoque avec émotion l'importance de cet événement :



« J'affiche chaque année la photo de l'équipe dans mon bureau. Ça me rappelle que, malgré nos métiers différents, nos emplois du temps chargés, nos réalités, on est capables **de se retrouver et de faire quelque chose ensemble.** »

Trois kilomètres, une aventure en soi
Le relais peut sembler simple sur le papier : **3 km par relayeur**. Mais sur le terrain, c'est une autre histoire. Il faut trouver son rythme, gérer la pression du passage de témoin, ne pas se laisser emporter par le stress ou l'envie de trop bien faire. Comme le soulignent plusieurs relayeurs, **la préparation est essentielle** : on ne court pas pour soi, mais pour l'équipe.

Aucun abandon, pas de blessés, beaucoup de fierté
Cette édition s'est déroulée sans encombre pour les Loueurs du Groupe LORET. **Aucun abandon, aucune blessure**, mais beaucoup d'encouragements, de solidarité, et une belle dose d'énergie. La matinée s'est conclue sur un **moment convivial à la plage**, pour prolonger les échanges et célébrer, ensemble, les efforts de chacun.
Félicitations à toutes et tous pour votre engagement et votre esprit d'équipe.
Le RIE 2025 a été, une nouvelle fois, le reflet de ce que nous sommes collectivement capables de construire : une dynamique d'effort, de confiance et de partage.

Paroles de relayeur – Vincenzo Ricca
Vincenzo, pour sa première participation au RIE, a découvert bien plus qu'une course :



« J'ai découvert une belle cohésion inter équipe. »
Sportif occasionnel, il admet que sa préparation était trop légère :
« Les montées m'ont paru particulièrement difficiles… mais l'arrivée, quel bonheur ! »
S'il devait retenir une chose pour la prochaine édition ?
« Un entraînement correct, c'est indispensable. »
Heureux d'avoir partagé ce moment de solidarité et de dépassement avec ses collègues, il tient à remercier toute l'équipe encadrante :
« Un grand merci à Edyna, Kevin et bien sûr Teddy pour les encouragements. »
Et à la question « Tu participes l'an prochain ? » :
« Oui, sans hésiter. »

Côté logistique – Thierry, motard du relais
Thierry n'a pas couru… mais il a roulé ! En tant que motard de l'organisation, il a veillé à la sécurité et au bon déroulement des relais tout au long du parcours. Ce qu'il retient de cette édition ?



« Une vraie cohésion d'équipe et un coach dévoué. Et surtout, une très bonne organisation. »
Curieux de vivre une nouvelle expérience, Thierry n'a pas hésité à se porter volontaire cette année.
Alors, prêt à rempiler pour la prochaine édition ? À en croire son sourire, la réponse est oui !

Paroles de relayeuse – Noellie
Noellie a pris part pour la deuxième fois au Relais Inter-Entreprises, toujours sous les couleurs de Hertz & CGFF – Groupe LORET. Et si elle plaisante en disant



qu'il n'y avait « rien de nouveau sous le soleil, sauf le
soleil », son engagement n'a pas faibli cette année ! Très investie dans sa préparation, elle a suivi les entraînements collectifs avec Teddy chaque lundi et s'est entraînée 1 à 2 fois par semaine en solo. Sportive régulière, elle souligne pourtant les difficultés liées à la chaleur et à la circulation sur son tronçon.
« Le plus dur ? La température et le trafic. Le meilleur moment ? L'arrivée, évidemment ! Et suivre la course une fois mon relais terminé pour encourager les autres. »
Pour la suite, Noellie se fixe déjà un nouvel objectif :
« Courir plus vite, et surtout faire plus d'entraînements collectifs avec les "gromodan" de l'équipe : Anthony, Johan, Medhy… »
Et quand on lui demande si elle sera là l'année prochaine ? Sa réponse est claire :
« Oui, avec Hertz & CGFF ! Teddy est un coach génial, dévoué, avec la main sur le cœur. Une perle de coach. »
Merci pour ce retour d'Anthony ! Voici son témoignage, rédigé dans le style dynamique et fédérateur du journal interne :



Paroles de relayeur – Anthony (Responsable commercial Hertz & CGFF)
Pour sa deuxième participation au RIE, Anthony résume son expérience en un mot :
« REMONTADAAA »
Mal engagé sur le début de course, c'est l'esprit d'équipe et la détermination des relayeurs qui auront permis une belle remontée au classement — et surtout, une grande dose d'émotion collective.
Préparé "un peu", mais sportif régulier, Anthony souligne que le plus difficile fut de :

« Gérer sa course sous une chaleur de plomb… »
En revanche, ce qu'il retient avec le plus de plaisir, c'est l'ambiance générale :
« Les encouragements, les sourires partagés, cette atmosphère presque familiale entre les équipes… C'est ça qui rend cette journée spéciale. »
Son objectif pour la suite ?
« Améliorer notre classement, évidemment. »
Et à l'an prochain ?
« Oui, sans hésiter. »
Un mot pour finir :
« Merci de votre présence à tous les deux et bravo Kevin pour ta course ! »

Paroles de relayeur – Kevin

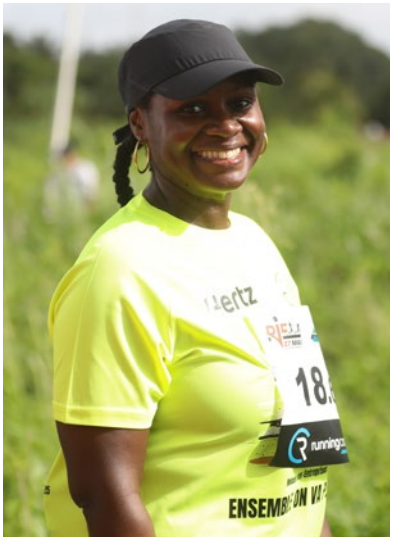
Rédacteur pour Loret & Nous, Kevin est habituellement derrière le clavier pour relayer les événements du Groupe… mais cette année, il est passé de l'autre côté du relais !
« C'était ma première participation. D'habitude, je suis côté rédaction, et là j'ai eu l'occasion de vivre l'événement de l'intérieur — et c'est top. »
Malgré une préparation un peu légère, il a su trouver son rythme :
« Je ne connaissais pas mon parcours, ce qui crée une forme d'inconfort. On ne sait pas quand accélérer, quand relancer… Mais j'ai tenu la distance, et c'est une vraie satisfaction. »
Pas question de s'arrêter là :
« La prochaine fois ? Gagner quelques secondes au chrono, ou doubler une équipe de plus ! »



Objectif 2026 validé.

Paroles de relayeuse – Vanessa

Vanessa a vécu son tout premier RIE cette année… et ces 3 kilomètres ont été riches en émotion.
Très investie dans sa préparation — elle s'est beaucoup entraînée — elle souligne pourtant que le plus difficile n'était pas forcément la course en elle-même :
« Le plus dur ? L'attente du relais. »
Sportive régulière, elle a su gérer son rythme et savourer le moment où elle a transmis le témoin :
« C'était mon meilleur moment. Une vraie fierté. »
Son objectif pour la suite est clair :
« Améliorer mon temps de course. »



Et à la question de savoir si elle reviendra l'année prochaine ?
« Il y a de fortes chances. »
Enfin, elle tient à remercier chaleureusement l'équipe :
« Merci à Teddy qui a cru en moi. Et merci au groupe : même sans connaître tout le monde, j'ai ressenti un vrai esprit d'équipe. »

Paroles de relayeuse – Claire-Alix



Pour sa première participation au RIE, Claire-Alix retient surtout « de belles rencontres et un esprit d'équipe jusqu'au bout ».
Sportive régulière, elle reconnaît s'être un peu préparée, mais souligne que les montées ont été un vrai défi, tout comme la gestion de l'effort :
« Le plus dur, c'était vraiment de doser l'intensité, surtout sur les parties en montée. »
Son moment préféré ?
« La ligne d'arrivée… quand tu sais que la fin approche, c'est un vrai soulagement ! »
Et pour la prochaine fois ?
« M'entraîner davantage, et surtout faire le parcours en amont pour mieux anticiper. »

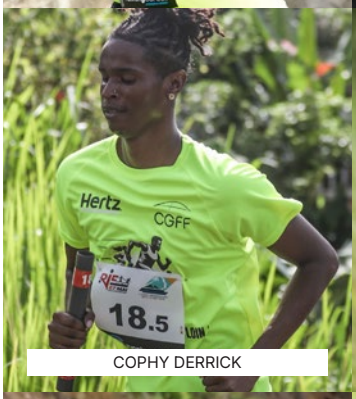



CLAIRE ALIX RAMBINAÏSSING


EMELYNE TACITA


VINCENZO RICCA


KEVIN BAROUT


COPHY DERRICK


VANESSA CAVAS


NOELLIE BICEP


VALÉRIE LAURENT


ANTHONY DONIN


THIERRY TINAUT


THOMAS KRUKER


GABRIEL DRULHE


JOHAN GOMBEAUD ST-ONGE


JEREMY GENDREY


MEDHI AICHI


ELIOT ANDREA


MAXIME JACOBELLI


AYMANE ENOUALI


YANNICK DERRIER


JEANNE HENDRICK


Sabrina DAHOMAY


Hertz
CGFF
18.7
RUN KP'S
18.9
18.10
18.15
18.20
18.6
CRIEPS


Hertz
CGFF
ENSEMBLE ON VA PLUS LOIN



MARIKA ABELA

UNE FEMME DE CHIFFRES, UNE PRÉSENCE QUI COMPTE

Depuis 2015, Marika Abela évolue au sein du groupe Loret, où elle occupe aujourd'hui le poste de responsable comptable pour Auto Guadeloupe, Auto Martinique et GM Motors. Si son parcours inspire naturellement le respect, elle le raconte avec simplicité et retenue. Une trajectoire professionnelle qui s'est dessinée au fil des opportunités, portée par le goût du travail bien fait, l'envie de comprendre, et une volonté constante de s'adapter.

Formée initialement en biologie, Marika n'imaginait pas que sa voie passerait par les chiffres. "Ma mère me disait que la comptabilité me correspondrait, mais à l'époque, je ne la voyais pas comme un choix évident", raconte-t-elle. Et pourtant, en s'y intéressant de plus près, elle découvre une logique, une structure, et un langage qui lui parlent. Entrée dans le groupe en tant que responsable comptable adjointe, elle passe assez vite à la tête du service suite au départ imprévu de sa prédécesseure. "Je n'étais pas totalement prête, mais j'ai fait au mieux. J'ai appris au fur et à mesure."

Une Comptable au Service des Équipes

Pour Marika, la comptabilité est loin d'être un métier solitaire. Elle voit son rôle comme un appui au quotidien : aider, trouver des solutions, faciliter les échanges entre services. "Être comptable, c'est aussi comprendre les besoins des autres, et faire en sorte que les choses avancent", explique-t-elle. Elle est souvent sollicitée pour résoudre des situations concrètes, et c'est dans ce lien avec les équipes qu'elle trouve du sens.

Venue du contrôle de gestion, elle a dû s'adapter à un environnement où tout le monde ne parle pas forcément le même langage métier. "Travailler avec des gens qui ne sont pas comptables m'a obligée à simplifier, à écouter différemment, à m'ajuster." Un apprentissage qu'elle a accueilli avec pragmatisme, et qui a enrichi sa manière de travailler.

Manager avec Écoute et Clarté

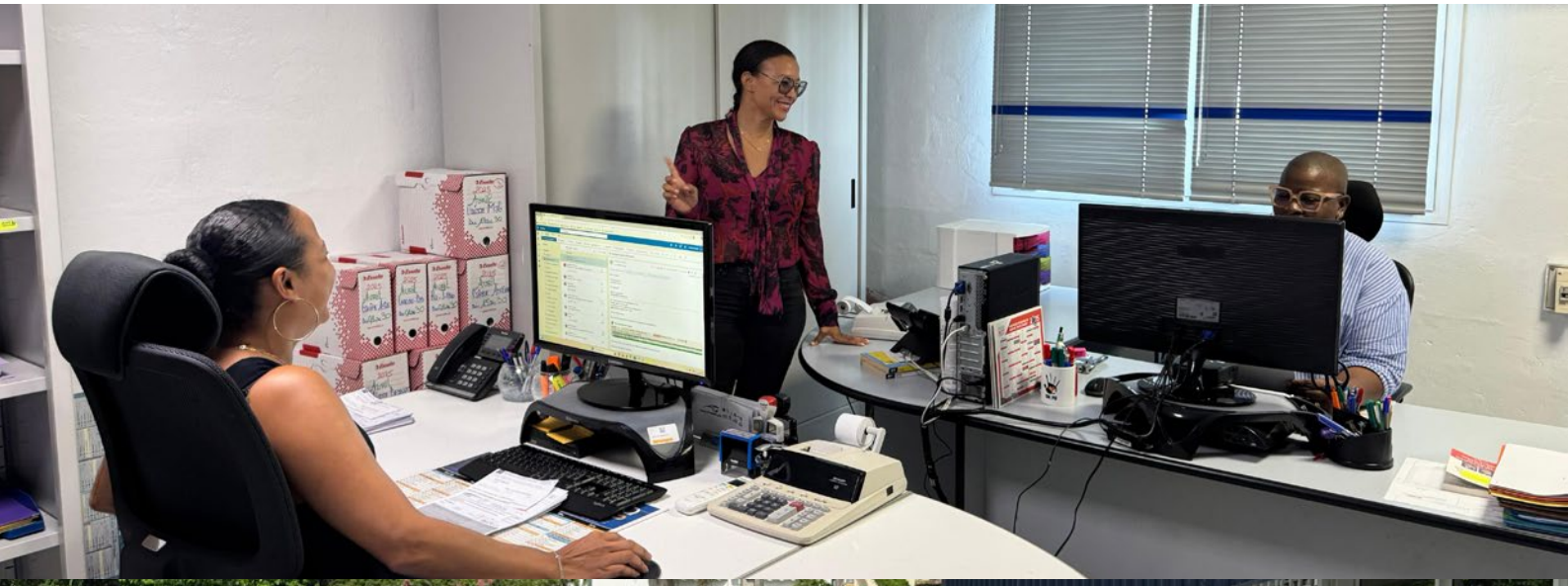
À la tête d'une équipe de 11 personnes, Marika a su trouver son équilibre entre exigence et souplesse. "Je considère qu'il faut être clair et juste. Quand le travail n'est pas fait, il faut le dire. Mais il faut aussi savoir faire confiance." Transmettre, former, accompagner sont des dimensions auxquelles elle tient. Elle accueille

volontiers les stagiaires et jeunes recrues : "Je sais ce que c'est de chercher une première opportunité. J'essaie d'ouvrir les portes quand je le peux."

Des Projets Concrets, Une Vision Fonctionnelle

Marika aime que les choses soient structurées, efficaces et utiles.
Elle réfléchit déjà à de nouveaux outils pour gagner en fluidité et faire évoluer les pratiques comptables. "J'aimerais développer davantage l'automatisation de certaines tâches et mettre en place un audit interne, pour affiner notre pilotage."
Son approche est claire : améliorer l'organisation pour que chacun puisse se concentrer sur l'essentiel.

Elle reste profondément attachée à l'esprit d'équipe qui règne au sein du groupe Loret. Et même si elle n'aime pas trop être mise en avant, ses collègues savent que sa présence, discrète mais solide, est un repère. Une femme qui compte, dans tous les sens du terme.







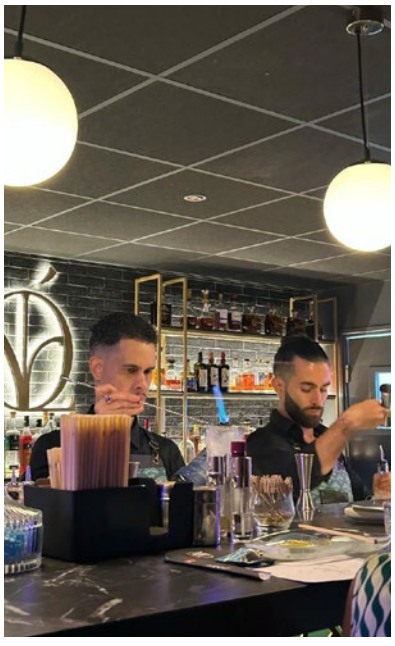
ALFA ROMEO

UNE DÉMARCHE STRATÉGIQUE EN GUADELOUPE, TOUJOURS EN MOUVEMENT

Alfa Romeo poursuit son chemin en Guadeloupe avec une stratégie de long terme. Après une absence de dix ans, la marque s'investit pleinement pour regagner sa place sur le marché local, et ce n'est pas seulement un retour, c'est une véritable renaissance. Jacques MISAT, Responsable des Ventes de la marque, est à l'origine de ce retour progressif, qu'il a lancé avec conviction depuis plus d'un an. Après la rencontre réussie à la Casa Italia, c'est désormais au tour du Neo Club et de la collaboration avec le MEDEF Guadeloupe de contribuer à renforcer la présence de la marque. L'objectif ? Donner à Alfa Romeo la visibilité et la notoriété qu'elle mérite dans le paysage automobile guadeloupéen.

Une démarche en continu. Construire sur le long terme

Le retour d'Alfa Romeo n'est pas un coup d'éclat, mais une construction progressive et réfléchie. Jacques MISAT et son équipe ont su s'impliquer dans des événements de taille, pour aller à la rencontre des professionnels, des partenaires et des clients. L'afterwork organisé en partenariat avec le MEDEF Guadeloupe en est un parfait exemple. Cet événement a permis à l'équipe commerciale d'Alfa Romeo de se présenter, de présenter la marque, et surtout de donner un aperçu concret de ce qui se prépare pour l'avenir. "L'idée est d'être visible, de rester présent et de bâtir durablement la notoriété d'Alfa Romeo", explique Jacques MISAT. "Nous avons commencé à la Casa Italia, et aujourd'hui, nous poursuivons cette démarche au Neo Club. Il y a encore beaucoup de choses à découvrir chez Alfa Romeo."







L'Alfa Romeo Junior, un nouveau modèle, prometteur et complémentaire

Dans cette dynamique de renouveau, l'Alfa Romeo Junior arrive comme un complément naturel à la gamme existante. Ce modèle hybride compact et sportif incarne l'évolution de la marque, alliant performance, technologie et respect de l'environnement. Avec une puissance de 136 chevaux et une technologie hybride avancée, l'Alfa Romeo Junior est conçu pour offrir une conduite agile, dynamique, et une consommation maîtrisée, parfaite pour les trajets quotidiens en Guadeloupe.

Cependant, l'Alfa Romeo Junior n'est qu'une facette de la stratégie. Ce modèle, tout comme les autres véhicules de la gamme, fait partie d'un ensemble de produits destinés à enrichir l'expérience de conduite. Ce n'est pas uniquement un produit en soi, mais un symbole de l'engagement d'Alfa Romeo à répondre aux attentes des conducteurs modernes, qui recherchent une voiture sportive, connectée, mais aussi économe.

L'intelligence artificielle au service de la conduite

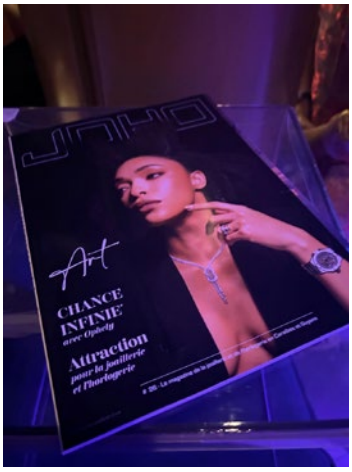
Dans cette vision résolument tournée vers l'avenir, l'intelligence artificielle (IA) joue un rôle clé. Que ce soit à travers les aides à la conduite, les systèmes de sécurité ou les fonctionnalités de connectivité, l'IA est intégrée de manière fluide pour améliorer l'expérience de conduite. Dans un contexte comme celui du MEDEF, où l'IA dans le milieu professionnel était le sujet phare, l'automobile n'échappe pas à cette révolution numérique. Les technologies embarquées dans les véhicules Alfa Romeo, comme le contrôle de stabilité, les systèmes d'assistance à la conduite et la gestion de l'énergie hybride, sont de véritables exemples d'intelligence artificielle au service des conducteurs et de leurs passagers.

L'équipe s'agrandit, l'avenir se précise

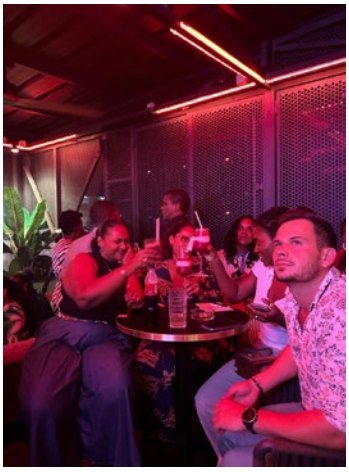
Sous l'impulsion de Jacques MISAT, l'équipe Alfa Romeo en Guadeloupe continue de croître. La récente arrivée d'un nouveau collaborateur au sein de l'équipe commerciale témoigne de l'investissement de la marque dans l'avenir. "Nous nous développons et nous renforçons notre équipe pour offrir à nos clients un service encore plus personnalisé et réactif. À Bergevin il y a Jonathan DOUY, Valentine FOURNERIE et Daryl FRÉDÉRIC. À Baillif, ce sont Arnaud AUGUSTIN et Mathias BABEL qui sont au contact des clients." ajoute Jacques MISAT. Cette dynamique ne s'arrête pas à l'équipe commerciale, mais s'étend à l'ensemble des services autour de la marque.

L'objectif de Jacques MISAT et de son équipe est clair : rendre Alfa Romeo incontournable en Guadeloupe, pas seulement grâce à ses véhicules, mais aussi par l'expérience qu'elle propose à ses clients. "Chaque étape que nous franchissons nous rapproche de notre but : être présents, offrir des produits de qualité et bâtir une relation de confiance avec nos clients", conclut-il.




CHANCE
INFINIE
avec Opaly
Attraction
pour la joaillerie
et l'horlogerie








AFTER
COMPLET
WORK
L'IA
AU SERVICE DES
ENTREPRISES

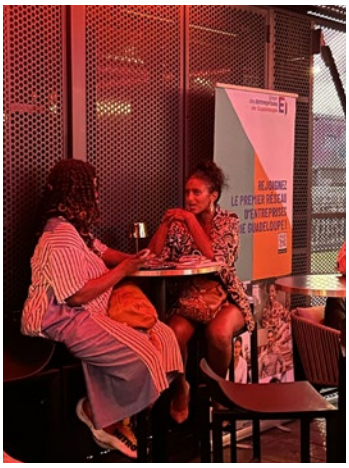



no seos



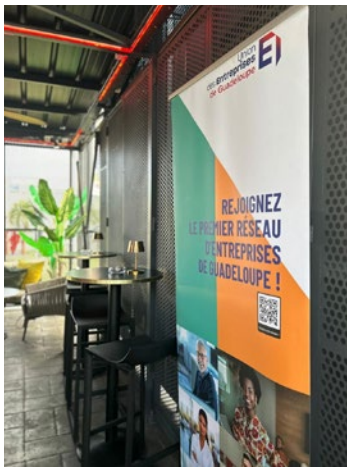









AFTER
WORK
AVRIL
TAPAS · COCKTAIL · MUSIQUE · NETWORKING


REJOIGNEZ
LE PREMIER RÉSEAU
D'ENTREPRISES
DE GUADELOUPE !




AFTER
WORK
HB-910-YM

HERTZ X CORSAIR

UNE ALLIANCE STRATÉGIQUE POUR RÉINVENTER L'EXPÉRIENCE VOYAGE



Depuis le 1er mai, Hertz International et Corsair ont uni leurs forces pour proposer une nouvelle expérience de mobilité, fluide et simplifiée, à tous les voyageurs. Ce partenariat, désormais effectif, couvre l'ensemble des destinations desservies par la compagnie aérienne, en France métropolitaine (Paris-Orly, Lyon, Marseille, Nantes, Bordeaux) comme dans les DOM-TOM (Guadeloupe, Martinique, La Réunion, Mayotte)..

Des avantages exclusifs pour les passagers et le personnel Corsair

Grâce à cette collaboration, les clients Corsair peuvent désormais bénéficier de tarifs privilégiés sur leurs locations de véhicules :

- 15 % de remise pour les passagers Corsair
- 20 % de remise pour les membres du personnel Corsair

Ces offres sont valables sur toutes les destinations antillaises couvertes par Hertz, notamment en Guadeloupe et en Martinique.

Ce partenariat reflète parfaitement la volonté du Groupe LORET de proposer des solutions toujours plus complètes, pratiques et qualitatives pour accompagner ses clients à chaque étape de leur voyage.

Une synergie entre programmes de fidélité

Autre innovation majeure : l'interconnexion des programmes de fidélité Club Corsair et Hertz Gold Plus Rewards.

Les membres peuvent désormais cumuler leurs avantages, renforçant la valeur ajoutée de chaque programme et fidélisant davantage nos clientèles respectives.

Une alliance de confiance

Avec plus d'un siècle d'expertise dans la mobilité, Hertz est un partenaire reconnu pour la fiabilité et la qualité de ses services. Un choix évident pour Corsair, récemment élue Meilleure compagnie aérienne loisirs en France en 2024, preuve de son excellence et de sa proximité avec ses clients.

Réservation simplifiée en un clic

L'intégration de Hertz sur le site de Corsair permet aux voyageurs de réserver leur vol et leur voiture en une seule étape, directement en ligne.

Les réservations restent bien entendu possibles en agence ou via notre centrale de réservation, sur simple présentation d'un justificatif de vol.

UNE OFFRE DE LANCEMENT ATTRACTIVE

- Pour célébrer ce lancement, Hertz propose jusqu'à 15 % de réduction sur toute location effective jusqu'au 30 juin 2025, ainsi que du 1er au 30 septembre 2025.
- Le reste de l'année, les clients Corsair bénéficient d'une remise pouvant aller jusqu'à 10 %.

L'INFORMATIQUE EN ÉVOLUTION



Avec les attaques informatiques en augmentation, le service informatique augmente notre sécurité de nos systèmes.

Plusieurs actions sont déjà effectuées ou sont en déploiement, comme par exemple :

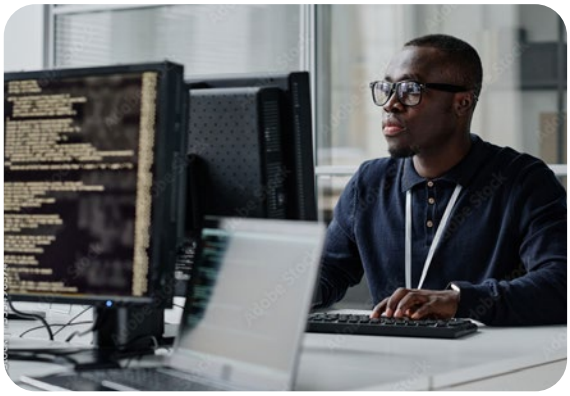
1 La mise en place de sonde permettant le blocage de flux et actions a risques.



2 La politique de gestion des mots de passe « Windows » avec les mots de passe plus long (12 caractères) et plus complexe, et la nécessité de fournir un numéro de GSM pour la double authentification.



3 Le suivi plus précis des mises à jour des postes de travail et des applications.



4 Sécurisation des liens informatiques avec des solutions de secours et avec des équipements de protection.



UNE NOUVELLE ÈRE POUR JEEP EN GUYANE



UN SHOWROOM À L'IMAGE DE LA MARQUE

Mi-mai, le nouveau showroom Jeep en Guyane a été inauguré avec enthousiasme et succès. Une centaine de personnes ont répondu présentes — clients fidèles, partenaires institutionnels, banques, cabinets de défiscalisation, loueurs — tous réunis autour d'un moment fort aux couleurs de la marque.

Plongés dans une ambiance évoquant la forêt, l'aventure et l'authenticité — valeurs emblématiques de Jeep — les invités ont pu découvrir un espace de 300 m² entièrement dédié à l'univers de la marque. Deux conseillers, un réceptionnaire, une équipe de mécaniciens spécialisés, sans oublier l'ensemble des fonctions supports mobilisées (comptabilité, informatique, services généraux, marketing), composent ce nouveau pôle structuré et passionné.







Plus qu'un simple point de vente, ce showroom a vocation à devenir un véritable lieu de vie et de lien.

L'objectif ? Créer une communauté de «Jeepers» autour d'événements réguliers : sorties en Jeep, barbecues, soirées thématiques... Et surtout, faire de chaque trajet une expérience Jeep à part entière et faire rayonner la marque.

Avec une gamme complète de cinq modèles, Avenger (voiture de l'année 2024, disponible en plusieurs motorisations), Renegade, Compass, Wrangler et bien-sûr le fameux Grand Cherokee, l'ambition est claire : offrir bien plus qu'un véhicule; un mode de vie.

Et quand on parle du loup... le soir même a été justement livré un Grand Cherokee, modèle qui incarne le raffinement ultime chez JEEP avec un style intérieur emblématique et un équilibre parfait entre dynamisme et performance.

Bravo à SOMASCO pour ce coup de maître !













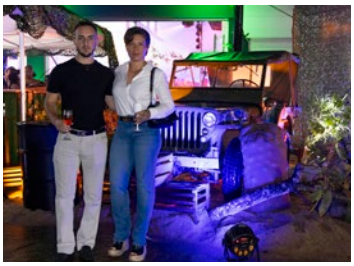






Jeep

Jeep
AVENGER SUMMIT











Jeep


Jeep
Jeep


SARAH MISAT

UNE NOUVELLE AVENTURE AVEC CAR2EUROPE



Bac littéraire en poche, Sarah MISAT s'oriente vers une école préparatoire aux concours administratifs à Dieppe. Trois mois plus tard, elle passe et réussit ses 1ers concours, choisit d'intégrer l'Education Nationale et travaillera 3 ans dans une Bibliothèque Universitaire à Paris. Mais vivre loin de son île ne faisait pas partie de son plan de vie, et elle y retourne aussitôt.

Embauchée en 1994 au sein du Groupe LORET, Sarah rejoint l'équipe d'Auto Guadeloupe Baillif en tant que Caissière-Standardiste sous la Direction de Jean-Luc BOULOGNE. Son sens de l'organisation et de la rigueur lui vaudra rapidement de gravir les échelons occupant successivement les postes de Secrétaire Commerciale VN/VO puis cheffe de groupe VN.

C'est en 1999 que Sarah découvre le Transit Temporaire, jusqu'alors commercialisé uniquement au Siège, et accepte d'ajouter cette activité à ses tâches quotidiennes. Il a fallu très vite découvrir ce service, comprendre ses nombreux avantages, et le proposer à la clientèle basseterrienne. Sarah a su faire augmenter le nombre de clients d'année en année, et développer le Transit Temporaire, tout en assurant ses fonctions.
En 2008, mutée au Siège, elle devient l'Assistante de Direction des Présidents qui se succéderont (Alain FORGEUR-PAQUET, Jean-Luc BOULOGNE puis Loïc VINCENT). Comme une évidence, l'activité du Transit Temporaire lui est de nouveau proposée en 2014. Les résultats seront sans cesse croissants, et Sarah sera régulièrement



invitée au Séminaire du Transit Temporaire, organisé chaque année dans l'Hexagone, et qui réunit les agents les plus méritants, venus de tous les coins de la Planète. Cependant, après trois décennies de carrière, Sarah ressent le besoin de se retrouver, de redonner une autre direction à sa vie professionnelle.
En 2024, elle décide de quitter le Groupe LORET, animée d'un fort désir de liberté et d'autonomie. Elle souhaite continuer à exercer une activité qu'elle aime profondément, mais avec davantage de marge de manœuvre et de maîtrise. L'idée de se lancer dans cette aventure entrepreneuriale n'était pourtant pas planifiée, et c'est Loïc VINCENT, qui, connaissant son potentiel, l'a encouragée à franchir le pas, et lui a proposé de reprendre à son compte cette activité qu'elle maîtrise, le Transit Temporaire sous l'enseigne CAR-2-EUROPE, pour les trois marques, PEUGEOT, CITROEN & DS Automobiles.
"Quand Loïc VINCENT m'a encouragée à prendre mon envol avec Car 2 Europe, j'ai compris que ce n'était pas juste une suggestion, mais une véritable opportunité de me retrouver, de continuer à faire ce que j'aime, mais avec plus de liberté et de maîtrise. C'était un moment de ma vie où, je sentais le besoin d'être épanouie professionnellement, autrement. Mon intuition était à son apogée, j'ai foncé."



UNE TRANSITION ACCOMPAGNÉE

"Je n'aurais pas franchi le pas sans le soutien de certaines personnes-clés", confie Sarah. En priorité son époux Jacques MISAT, également salarié d'Auto Guadeloupe, ses enfants et ses proches. Elle évoque aussi Loïc Vincent, Président d'Auto Guadeloupe, qui l'a encouragée à oser, qui l'a accompagnée et soutenue jusqu'à la concrétisation et la signature du contrat avec STELLANTIS. Autre personnage clé dans cette nouvelle aventure, Ghassan RIZK, ancien directeur commercial de PEUGEOT Auto Guadeloupe, qui accompagne désormais les dirigeants d'entreprise, et qui a été à ses côtés dans la préparation du projet. "J'avançais dans cette nouvelle vie, sereine, convaincue d'avoir pris la bonne décision, et certaine que tout se passera bien."

UNE AVENTURE ENTREPRENEURIALE

L'entrepreneuriat est un défi personnel que Sarah relève avec brio.
"Je n'ai jamais été aussi



alignée avec mon activité", avoue-t-elle.
Ce portrait de Sarah est bien plus qu'une simple reconversion : il s'agit d'un message d'espoir et d'inspiration. Une femme qui, après avoir grandi dans le monde du salariat, a su se réinventer et embrasser l'entrepreneuriat sans renier son passé.

"Je continue à faire ce que j'aime, mais avec un sentiment de propriété et de maîtrise très fort", ajoute-t-elle.
Ce changement de cap témoigne de l'importance d'oser franchir le pas pour se réaliser pleinement.
"C'est aussi très intense, puisque je revêts désormais plusieurs casquettes, Cheffe d'entreprise, Commerciale, Assistante de Direction, Comptable, Responsable Marketing, Community Manager. Mais grâce à cela, je fais désormais partie des personnes qui sont heureuses de retrouver leur bureau le lundi, et tous les autres jours de la semaine, lol !"

LE SAVIEZ-VOUS ? LES BONNES RAISONS DE CHOISIR LE TRANSIT TEMPORAIRE

Car2Europe : Un service pratique et abordable
Le transit temporaire, c'est un dispositif qui permet aux résidents hors Union Européenne de circuler librement en Europe avec un véhicule neuf, pendant une période de 15 jours jusqu'à six mois. L'offre s'adresse à tous, que ce soit pour un séjour de vacances, un stage ou une mission professionnelle, ou pour les étudiants.

"C'est une solution très avantageuse", explique Sarah. Les clients qui font un contrat pour la 1ère fois reviennent les années suivantes. De plus, contrairement aux idées reçues, c'est un service particulièrement abordable.
"C'est la sérénité assurée pendant votre séjour", précise-t-elle.

"Quand on loue une voiture, on craint souvent les frais cachés, les rayures, ou des factures inattendues", souligne Sarah. "Avec Car2Europe, tout est couvert par l'assurance, et l'esprit est tranquille." Quelque soit ce qui peut arriver au véhicule pendant le séjour, tout est pris en charge. Votre seule mission, vous détendre et profiter de votre séjour.

UN NOUVEAU CHAPITRE, UNE NOUVELLE VISION
Sarah a su transformer

son expérience au sein du Groupe LORET en tremplin pour son activité indépendante. Mais son projet ne s'arrête pas là. Car-2-Europe reste encore trop peu connu dans les Antilles. Sarah est déterminée à faire connaître ce service à un plus large public, en particulier en Guadeloupe et dans les îles voisines. "Je veux que tout le monde sache qu'il existe une alternative simple et sereine à la location traditionnelle et qu'il est possible d'en bénéficier", affirme-t-elle.

Augmenter la visibilité de Car-2-Europe, grâce à des partenariats avec les compagnies aériennes, les comités d'entreprises, communiquer de plus en plus, être présente sur les salons destinés aux voyageurs, trouver tous les créneaux permettant de faire connaître le Service. Le bouche à oreille reste également un canal important. Les clients fidèles sont toujours contents et fiers de partager leur expérience, et ne manquent jamais l'occasion de recommander Car-2-Europe à leur entourage.

UNE ENTREPRENEURE INSPIRANTE

Le parcours de Sarah MISAT, d'employée fidèle à entrepreneure épanouie, inspire à la fois respect et admiration. Il démontre qu'il n'est jamais trop tard pour réinventer sa vie professionnelle, que ce soit par choix ou par nécessité. Elle incarne cette nouvelle génération de femmes entrepreneures, audacieuses et déterminées, qui montrent qu'avec du travail et du soutien, tout est possible.

Quelle phrase résumerait ton parcours ?

« Sé zyé ki lach »

Parce qu'on va naturellement se poser mille et une questions avant de changer radicalement de vie professionnelle. Être accompagné pour faire tomber tous les doutes est essentiel. Et lorsqu' on se rend compte que les barrières tombent, même le ciel n'est plus une limite.

Merci, Sarah, pour ce bel exemple de reconversion réussie et de passion pour ce que tu fais. Que cette nouvelle aventure soit couronnée de succès !

Et vous, quand est-ce que vous faites tomber vos barrières ?



LES AVANTAGES DU TRANSIT TEMPORAIRE

Véhicule neuf

Assurance sans franchise

Kilométrage illimité

Assistance 24h/24 - 7j/7

Ce qu'il faut savoir

Véhicules neufs, assurés tous risques
Profitez d'un véhicule neuf, livré directement à l'aéroport de votre choix, avec une assurance tous risques incluse, sans franchise ni caution.

Flexibilité et tranquillité d'esprit
Avec une durée de location allant de 15 jours à 6 mois, le transit temporaire est conçu pour s'adapter à vos besoins spécifiques. Vous partez sereinement, sans inquiétude sur d'éventuels frais imprévus.

Kilométrage illimité
Contrairement aux offres de location classique, le transit temporaire offre un kilométrage illimité, vous permettant de profiter pleinement de vos trajets à travers l'Europe sans restriction. De plus, le conjoint, les enfants et parents du titulaire du contrat, peuvent conduire le véhicule, sans frais supplémentaires.

Idéal pour tous ceux qui vont séjourner en Europe
Que vous soyez en vacances ou en stage, le transit temporaire est une solution idéale pour toute personne résidant hors du territoire européen, qui souhaitent séjourner et se déplacer dans l'Hexagone ou dans un autre pays d'Europe, en toute liberté.

Un service sur mesure
Le processus de réservation est simple et transparent. La demande de devis peut être faite en ligne sur https://guadeloupe.car2europe.com, ou lors d'un rendez-vous au bureau situé au 232 Rue de la Chapelle à Jarry.
Un numéro de téléphone : +590690 808 500

CAP SUR LA MOBILITÉ DURABLE

SOMASCO S'ENGAGE AUX CÔTÉS D'EDF EN GUYANE

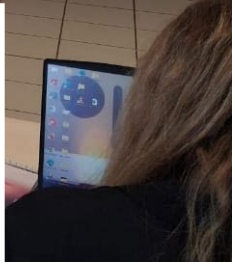


SOMASCO et EDF ont mis en place un accord sur des conditions particulières accordées à tous les collaborateurs d'EDF Guyane. À la suite de cet accord, une journée événement a été organisée le 22 mai dernier. **« Cap sur la mobilité durable en Guyane »**. Cette journée, dédiée aux agents d'EDF, visait à promouvoir les véhicules électriques et hybrides comme alternatives durables pour les déplacements quotidiens.

Philippe DELUNSCH et l'équipe commerciale ont animé des conférences et tenu un stand interactif. Les échanges ont été riches et constructifs, permettant de sensibiliser les participants aux enjeux de la transition énergétique et de présenter concrètement les solutions de mobilité proposées par SOMASCO.







Les 35 participants ont également eu l'opportunité de découvrir et d'essayer une gamme variée de véhicules électriques et hybrides disponibles chez SOMASCO, notamment :

- Jeep Avenger Summit
- Alfa Romeo Junior
- MG4
- MG EHS
- Nouvelle ë-C3
- Nouveau 3008
- Maxus eDeliver 7
- Maxus T90



SOMASCO ET EDF, UN PARTENARIAT GAGNANT

Ces essais ont suscité un vif intérêt, avec des retours très positifs de la part des agents d'EDF. Plusieurs contacts prometteurs ont été établis, ouvrant la voie à de futures collaborations.

Cette journée a renforcé l'engagement commun de SOMASCO et d'EDF en faveur d'une mobilité plus respectueuse de l'environnement.

En sensibilisant les professionnels aux avantages des véhicules propres, nous contribuons activement à la réduction des émissions de CO_2 en Guyane.

Cet événement illustre parfaitement la volonté de SOMASCO de s'impliquer dans des initiatives locales en faveur du développement durable.

Une belle réussite collective, qui témoigne plus globalement de l'engagement du Groupe LORET pour un avenir plus vert.




HB-233-QC


GQ-232-WN


MAXUS
GW-976-JJ


NOUVEAU 3008
GY-675-TF
MOVE TO ELECTRIC


HC-556-AK

AUTO GUADELOUPE AU CŒUR DU MATÉTÉ BEACH TOUR 2025



Le Matété Beach Tour, organisé par RCI, est devenu un rendez-vous incontournable en Guadeloupe. Cet événement célèbre chaque année les traditions culinaires autour du matété, plat emblématique des fêtes de Pâques. Dans une ambiance festive et chaleureuse, une caravane traverse l'île pour aller à la rencontre des Guadeloupéens.



Pour l'édition 2025, Auto Guadeloupe renforce sa présence en participant avec trois de ses marques : Peugeot, Fiat et Maxus. Déjà partenaire historique avec Peugeot, le groupe franchit une nouvelle étape en intégrant également la Fiat 600, le Peugeot 2008 et le pick-up Maxus.

Ces véhicules ne se contentent pas d'être exposés : ils assurent un rôle central dans la logistique de la tournée, en transportant les goodies, le matériel et les équipes tout au long des différentes étapes.

Responsable adjointe - Marketing & Communication
Julie Nesty, chargée de marketing chez Auto Guadeloupe, précise : « Nous avons à cœur de faire d'Auto Guadeloupe un partenaire des temps forts qui comptent pour les Guadeloupéens. Le Matété Beach Tour reflète des valeurs que nous partageons pleinement : la proximité, l'authenticité et l'attachement à nos traditions. »

En s'impliquant davantage dans un événement aussi emblématique, Auto Guadeloupe affirme sa volonté d'aller au-delà de son rôle de distributeur automobile. C'est une entreprise ancrée dans la vie locale, proche des habitants et attentive à leur quotidien.





