BEMA

NOTRE REVUE D'ÉTÉ 2026



ÉDITO

par Edmond Barakian

Il y a des étés qui comptent double et celui-ci en fait partie ! Sur le papier, nous avons réalisé en six mois ce qui nous avait demandé une année entière.

Mais ce n'est pas ce chiffre que je garderai de cette saison. Ce que je garderai, ce sont des visages, **un client venu acheter une SV que nous ne voulions pas vendre,** devenu depuis un très proche de la Maison. **Un collectionneur qui nous à fait confiance trois fois** en quelques semaines, pour trois Pista. Et ces **clients qui ont fait des heures de route,** certains sans prévenir, juste pour être là le jour où l'on coupait un ruban à Montpellier.

On me demande parfois comment BEMA grandit si vite. Je crois que la question n'est pas tout à fait la bonne. Nous ne grandissons pas : **le cercle s'agrandit.** Ce n'est pas pareil. Grandir, c'est une affaire de chiffres. **Le cercle, c'est une affaire de gens et c'est lui qui nous porte.**
Cette saison m'a aussi appris une chose à mes dépens : il m'est apparemment impossible de garder une voiture pour moi. Vous lirez ça plus loin, je ne m'en remets pas complètement Ahaha !
Les travaux de **Brie-Comte-Robert** ont commencé. **Montpellier** vit.

Bonne lecture. Vous êtes chez vous.

fondateur de la Maison BEMA

Édition limitée à 120 exemplaires

Exemplaire N°_____

SOMMAIRE

2
DÉVELOPPEMENT ENTREPRENEURIAL

4. Six mois, une année

6. Les clés en main

8. Des nouvelles du Sud

10. BEMA devient partenaire Delage

12. Aux couleurs de la maison

14. Nouvelle adresse digital

16.
LES SÉRIS DE L'ÉTÉ

18. Quatre SV malgré nous

24. L'été des Pista

32. Rouge indien

33. 600LT, Acte II

34. Nos dernières ventes

36.
NOS ÉVÈNEMENTS

37. Rallye en Suisse avec Audemars Piguet

41. Luxtour Solidarity

42. Mach 1

43. Le Mans Classic

44. Cars & Coffee à la maison

45. Montpellier Jour 1

46.
CONCLUSION




BEMA
@BEMA_FR
BEMA

DÉVELOPPEMENT
entrepreneurial



SIX MOIS *d'*UNE ANNÉE

Le premier semestre 2026 égale déjà tout 2025.

Il y a un an, nous terminions 2025 avec 30 millions d'euros de chiffre d'affaires. **Ce chiffre, nous venons de l'atteindre en six mois.** Quelques repères pour mesurer le chemin : **plus de 45 voitures vendues par mois,** contre **une vingtaine l'an dernier.** Un panier moyen passé de 70 000 à 150 000 euros. Mais les chiffres ne disent pas comment. Et le comment compte plus que tout. Nous n'avons pas cherché à vendre plus vite. **Nous avons choisi mieux. Moins d'autos, mais les bonnes.** Plus de temps pour chaque client, même quand la journée ne le permet pas vraiment. Et cette conviction qui ne bouge pas :

Une vente n'est pas une fin. C'est un début. Le
début d'une relation qui, souvent, finit par ressembler à une amitié !

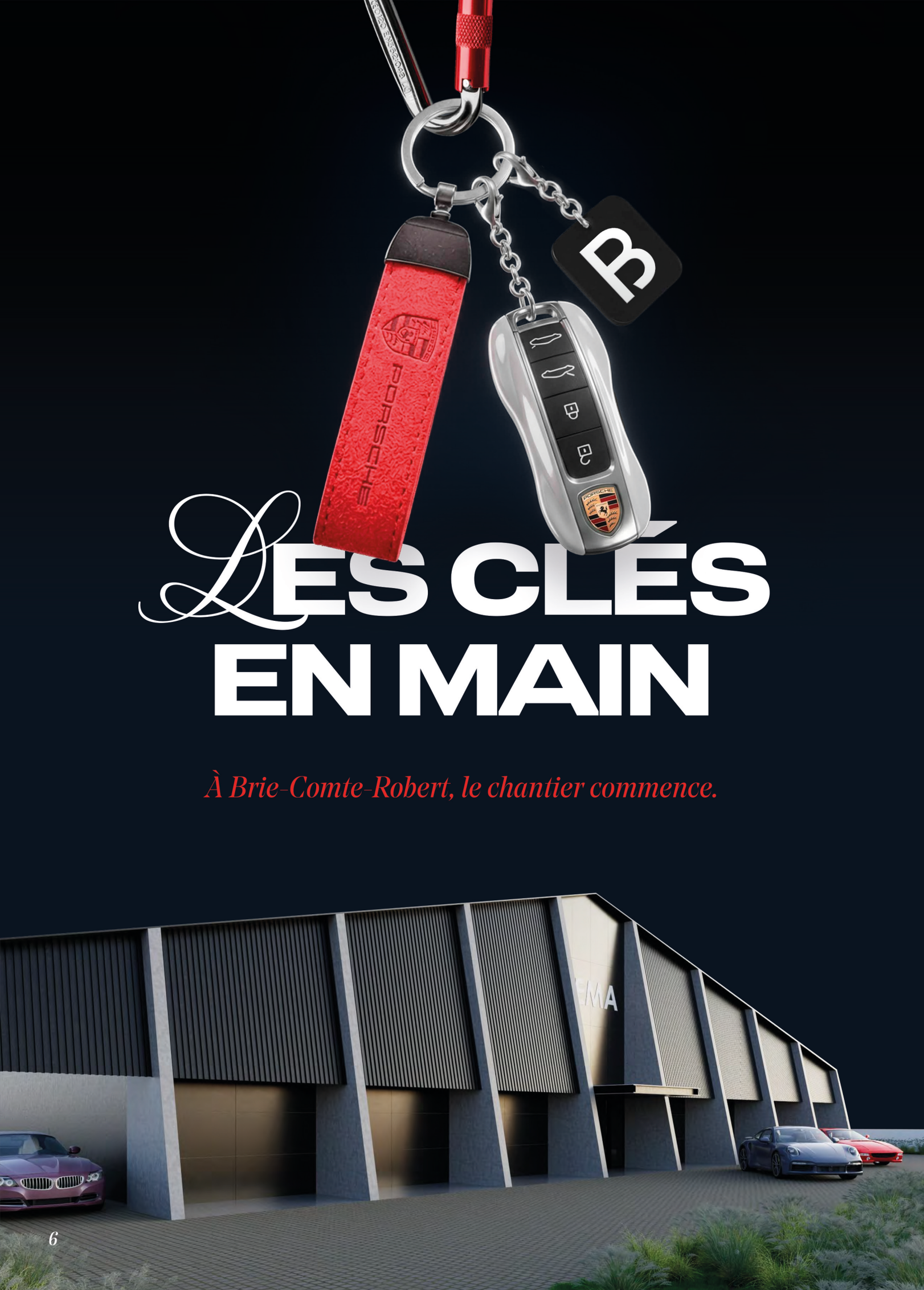


30 M€ en 6 mois
45 véhicules/mois
contre 20 véhicules/mois en 2025

Merci à l'équipe, qui porte cette vision tous les jours et surtout à vous, qui nous faites confiance. Ce qu'on a envie d'aller chercher est tellement plus grand. Et le deuxième semestre ne fait que commencer.

LES CLÉS EN MAIN

À Brie-Comte-Robert, le chantier commence.







Il y a des moments simples qui comptent plus que les autres. Recevoir un trousseau de clés, par exemple.

Celles de Brie-Comte-Robert sont désormais entre nos mains. Vous vous souvenez peut-être de ce projet, annoncé dans notre revue d'hiver. Il est devenu réel : les travaux ont commencé, et ils vont durer plusieurs mois. Le temps qu'il faut pour faire les choses comme on les imagine dans notre propre showroom de plus de 3 000 m^2, pensé dans les moindres détails, où plusieurs entités de la Maison vivront enfin sous le même toit.

> *« Ouverture dans plusieurs mois ... »*





DES NOUVELLES DU SUD

Montpellier a pris son rythme.

Quelques mois seulement, et on a déjà l'impression que ce showroom a toujours existé. À Saint-Jean-de-Védas, les autos tournent, les visites s'enchaînent, et l'on rencontre chaque semaine des passionnés du Sud qu'on n'aurait sans doute jamais croisés autrement.




BEMA

BEMA
BEMA



BEMA × DELAGE

BEMA devient partenaire de Delage.



Ceux qui nous connaissent le savent : nous ne nous associons à presque personne. Ce n'est pas de la fermeté, c'est une conviction. Un partenariat engage notre nom, notre manière de faire, et la confiance que vous nous accordez. Alors on préfère avancer seuls ! Avec Delage, la question ne s'est pourtant presque pas posée. Dès la première discussion, quelque chose d'évident : une maison française, un nom qui appartient à l'histoire de l'automobile et surtout des personnes qui parlent comme nous, travaillent comme nous, et placent l'humain exactement là où nous le plaçons : avant tout le reste.



Si nous avons souhaité franchir ce pas, c'est pour cette seule et bonne raison : la même vision. La suite s'est décidée naturellement. Nous avons désormais la possibilité de proposer les automobiles Delage à la vente, et nous préparons ensemble des événements pour les mois qui viennent. Deux maisons françaises, ensemble. On vous en reparle très vite !

AUX COULEURS DE LA MAISON

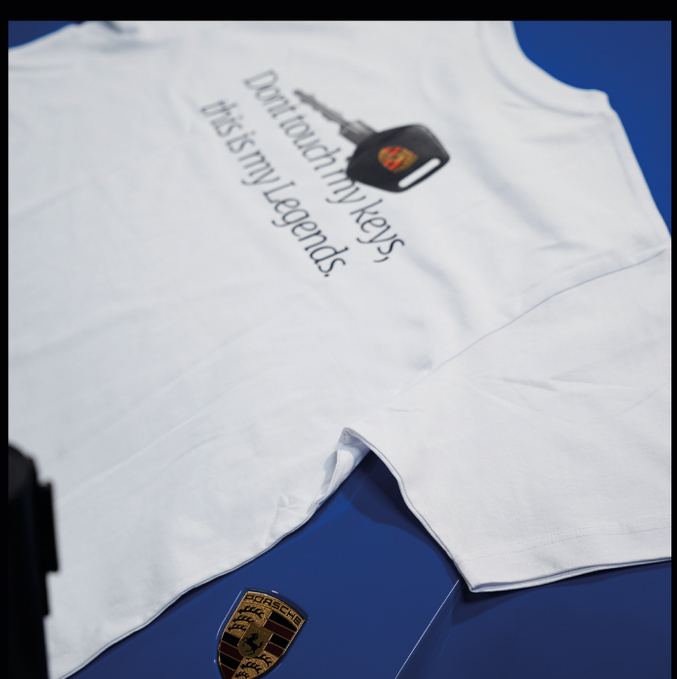
Quatre modèles, trente exemplaires chacun. Jamais réédités.











C'est une première, et on l'a faite à notre manière.

On ne s'attendait simplement pas à ce que ça parte si vite. En quelques jours, près de **80 % de la collection avait déjà trouvé preneur.** Aujourd'hui, **il ne reste que quelques pièces,** sur certains modèles et certaines tailles.

> *4 modèles,*
> *30 exemplaires par modèle,*
> *0 réédition.*

BEMA a dévoilé cet été sa **toute première collection de t-shirts. Quatre modèles, trente exemplaires chacun, toutes tailles confondues,** avec une règle simple dès le départ : **aucune réédition.** Le succès a largement dépassé nos attentes : près de **80 % des pièces sont déjà parties.** Pour les derniers exemplaires, il faudra être rapide. Et pour ceux qui n'auront pas eu le leur, l'histoire ne fait peut-être que commencer… *Qui sait ce que nous réserve le prochain drop ?*

NOUVELLE ADRESSE DIGITAL

Notre site fait peau neuve



BEMA

Showrooms

Deux showrooms pour exposer

Saint-Jean-de-Védas | Saint-Michel-sur-Orge | Saint-Maur-des-Fossés | Brie-Comte-Robert

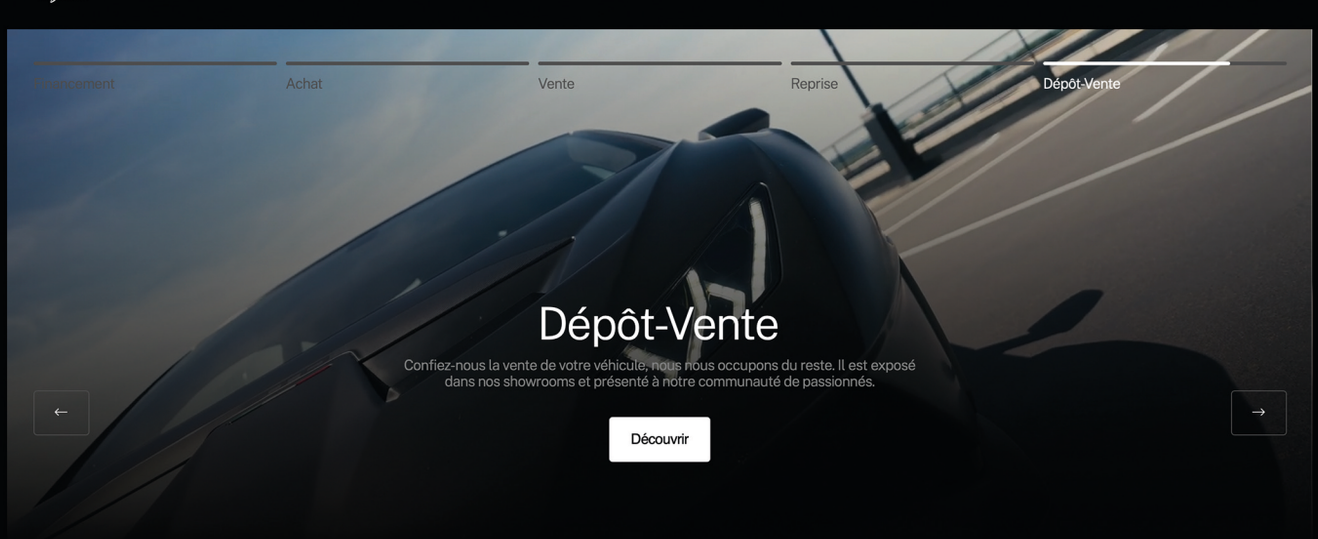
Saint-Jean-de-Védas Nouveau





On vous le devait depuis un moment : **notre nouveau site est en ligne !**
Repensé de fond en comble, il rend nos véhicules bien plus lisibles, aide à se projeter dans chaque auto, et permet d'échanger directement avec l'équipe. En clair : la même attention que dans nos showrooms, depuis votre canapé.
Bonne visite !

BEMA legends



Rencontrez- nous


BEMA

LES SÉRIES
de l'été

QUATRE SV MALGRÉ NOUS

L'objectif de la saison était simple : n'en vendre aucune.



Quatre Aventador SV ont traversé le showroom ces derniers mois, et le plan les concernant était parfaitement clair : aucune n'était à vendre. Edmond ne s'en cache pas, cette auto est un rêve d'enfant, et il s'était promis d'en garder une.

AVENTADOR SV

Grigio Titans

Il était venu pour une 992 Turbo S.

Avant d'arriver chez nous, elle vivait une vie peu commune pour une SV : son propriétaire s'en servait tous les jours, dans Paris. Le restaurant, les amis, les trajets ordinaires au volant d'une voiture qui n'a rien d'ordinaire, et qui ne pardonne pas grand-chose en ville. Edmond a fini par rencontrer l'homme derrière le volant, et le jour où celui-ci a admis qu'il n'avait peut-être pas besoin d'une SV pour aller dîner, c'est vers nous qu'elle est venue. Direction le showroom. **Pas pour être vendue : pour être gardée.** C'était sans compter sur un visiteur qui avait pris **rendez-vous pour une 992 Turbo S, quatre heures de route pour venir la voir,** autant dire un homme décidé. Il pousse la porte, et la première auto qui l'arrête, c'est elle. « Celle-ci n'est pas à vendre », prévient notre commercial. Rien à faire : il ne regarde qu'elle. Edmond descend, explique, tient bon. Puis, à force de parler, autre chose s'est construit. Les discussions sont devenues des rendezvous, les rendez-vous des week-ends, chez l'un, chez l'autre. Le jour où Edmond a cédé la SV, ce n'était plus une vente : il savait exactement à qui elle allait, et qu'elle resterait tout près. La 992 Turbo S du rendez-vous initial ? Il ne l'a jamais regardée !



> *« Il était venu pour une Turbo S. Il ne l'a jamais regardée. »*

AVENTADOR SV
Giallo Orion

« Écoute, j'ai vendu ta voiture. »

Du départ de la Grigio Titans est née une règle. Maintenant qu'il y avait goûté, Edmond ne voulait **plus jamais être sans : interdiction de laisser partir une SV** tant que sa remplaçante n'était pas déjà en route. La remplaçante, justement, arrive, une Giallo Orion à tomber. Cette fois, c'est décidé, gravé, définitif : *celle-là, on la garde.*

Jusqu'au jour où Julien entre dans le bureau. « Écoute, j'ai vendu ta voiture. » Réponse d'Edmond : **« Je crois que tu n'as pas compris. Cette voiture, je ne la vendrai pas. »** Le client vient quand même la voir au showroom, Edmond le reçoit et le lui dit les yeux dans les yeux : désolé, elle n'est et ne sera pas à vendre.



Et il s'est passé exactement la même chose que la première fois. Le coup de cœur total !

Le client de retour chez lui, sa femme passionnée d'automobile elle aussi lui demande **« Comment s'est passé le rendez-vous ? »** et sa réponse en dit long :

> *« Je ne sais pas si je peux l'acheter... »*

Ce n'était plus une question de moyens. C'était devenu un mythe. Des longues discussions, une entente qui grandit, et un dénouement qu'on n'oubliera pas : il repart avec les clés, et **dès le lendemain soir, Edmond le retrouve pour dîner à Paris.** Une soirée passée à rouler à deux, dans la capitale. Un moment un peu gravé, pour l'un comme pour l'autre le nouveau propriétaire au volant de son rêve, et Edmond, qui laissait partir une SV à laquelle il s'était attaché.







AVENTADOR SV

Rosso Bia

Un passage éclair au showroom.

Celle-ci, il fallait être bien attentif pour la voir chez nous, et c'est toute son histoire. Un passionné nous a contactés après avoir vu, sur nos réseaux, que les SV se succédaient chez nous. Son idée était très précise : une Aventador SV, en Rosso Bia, dans une configuration bien définie. Ça tombait bien. À force de devoir remplacer chaque SV vendue, notre sourcing sur ce modèle était devenu redoutable ! Son auto a été trouvée très vite, exactement comme il la rêvait. Elle n'a fait qu'un passage éclair par le showroom, avant d'être livrée directement chez lui, où elle a rejoint une collection déjà bien garnie. Une vente presque silencieuse, sans annonce. Parfois, c'est aussi ça, notre métier : savoir où chercher, et livrer un rêve à domicile.

> *« Une SV, en Rosso Bia, configurée comme ça. Pas une autre. »*



AVENTADOR SV
Giallo Spica

Un seul jour avec sa ligne Gintani.

Elle est arrivée pour remplacer la Giallo Orion. Jaune elle aussi, mais version flash, encore plus agressive. **Et c'est elle qui a fini par recevoir la fameuse ligne Gintani.**

Il faut dire que cette ligne courait après sa voiture depuis le début : sauf que les autos partaient plus vite qu'elle. La Spica, enfin, l'a reçue. **Elle l'aura portée un jour.** Le lendemain de la pose, le téléphone sonne. Au bout du fil, un collectionneur de plus de soixante-dix véhicules, dont deux Aventador : « Une Aventador SV avec une ligne Gintani, ça a toujours été mon rêve. Je la veux. Je la prends ! » Edmond a compris que ça recommençait, **impossible de garder une SV plus de quelques jours. Quatrième SV vendue, sur un objectif de zéro.** Mais à chaque fois la même constante : ces autos-là, on ne les vend pas à n'importe qui. On sait exactement entre quelles mains elles partent, et c'est bien pour ça qu'elles partent. Quant à la suivante, parce qu'évidemment il y en a une, et elle arrive très vite, on vous garde la surprise.

> *« Une SV avec une ligne Gintani, ça a toujours été mon rêve. Je la veux. Je la prends. »*



Toutes les anecdotes de cette série sont en vidéo sur notre chaîne YouTube. @BEMA_FR

L'ÉTÉ DES PISTA

Aucune annonce publiée
Sept en un mois.

Si vous suivez nos réseaux, vous n'avez pas pu les manquer : cet été, les Ferrari 488 Pista se sont succédé chez nous.

Plus de **six vendues en moins d'un mois, sans qu'aucune n'ait eu le temps d'être mise en annonce :** toutes sont parties par nos réseaux, principalement Instagram, souvent sur une simple story. Trois ont rejoint le même collectionneur en moins de trois semaines. Et chacune porte une histoire qui ne ressemble pas à celle d'à côté.



Toutes les anecdotes de cette série sont en vidéo sur notre chaîne YouTube. @BEMA_FR

PISTA N°1

La rosso corsa du collectionneur

Le point de départ d'une série à trois.

Tout commence par elle. Une Pista, une **vente extrêmement rapide,** et un **acheteur qui allait devenir un personnage de notre été.** Ce collectionneur découvre à cette occasion notre manière de travailler : la réactivité, la transparence, la parole tenue. Ce qu'il ne sait pas encore, c'est que cette confiance toute neuve va lui servir très vite. *Quelques jours plus tard, une autre Pista arrive chez nous, et là, il va falloir être rapide…*



PISTA N°2

Argento Nürburgring, bandes noires



Arrivée le 17, vendue le 18.

Le 17 juillet, une Pista Argento Nürburgring entre au showroom. Le 18, elle est vendue. Entre les deux : **aucune d'annonce, juste une story.** Ce qu'on n'avait pas anticipé, c'est l'effet de cette story. Plusieurs clients se positionnent dans la journée, certains via Paris, d'autres via Montpellier.

En interne, c'est devenu une affaire d'honneur : chaque équipe voulait que ce soit son client qui l'emporte. La règle, elle, était simple et la même pour tous : **premier acompte reçu, voiture réservée.** C'est finalement le collectionneur qui vient de nous acheter la dernière Pista qui tranche. Il connaît la Maison, il sait que ces autos ne restent pas, il n'hésite pas une seconde : acompte envoyé, deuxième Pista pour lui.

Mais cette journée laissait un homme sur le carreau. Un client qui été prêt à sauter dans un avion le lendemain matin pour venir la chercher...



PISTA N°3

Spider Noire

Jamais deux sans trois.





PERSONALIZATION SPECIFICATIONS

SERIAL NUMBER 258758 | MODEL 488 Pista Spider

CONFIGURATION

EXTERIOR		EXTRA-RANGE
INTERIOR		EXTRA-RANGE
MATS		EXTRA-RANGE

OPTIONS

ACPL	APPLE CARPLAY	
ATS1	ADAPTIVE FRONTLIGHT SYSTEM	
CALB	RED BRAKE CALLIPERS	
CFFF	CARBON FIBRE FRONT FLAPS	
CFSS	CARBON FIBRE SIDE AIR SPLITTER	
CFSX	CARBON FIBRE SIDE SKIRT TRIM	
CFXF	CARBON FIBRE CARGO FLOOR TRIM	
CFXD	REAR DIFFUSER IN CARBON FIBRE	
CFXG	FRONT AIR VENTS IN CARBON FIBRE	
CFXS	CARBON FIBRE UNDERDOOR COVER	
CHIP	ANTI-STONE CHIPPING FILM	
CFP	CARBON FIBRE FLOOR PLATES	
CIP	CARBON FIBRE INSTRUMENT COVER	
CPP	CARBON FIBRE PACKAGE IN MATTE CARBON FINISH	
CTC	CARBON FIBRE INNER SILL TRIM	
CTZ	CARBON FIBRE UPPER CENTRE CONSOLE TRIM	
CZR	CARBON FIBRE FRONT LUGGAGE COMPARTMENT AREA	
CUST	COLOURED INNER DETAILS	EXTRA-RANGE
CUPC	CARBON FIBRE HUB CAPS	
DEDI	DEDICATION PLATE IN SILVER	
DUPA	RANGE-COLOUR DIFF	
DUPX	RANGE-COLOUR DIFF, BASELINE ON F1 PADDLES	EXTRA-RANGE
ELEV	SUSPENSION LIFTER	
EMPH	CAVALLINO STITCHED ON HEADREST	ROSSO B104
EXAB	BLACK TAILPIPE TIPS	
EXT1	HANDY FIRE EXTINGUISHER	
FUAA	ADDITIONAL COLOURED MATS WITH LOGO	
GXDC	CARBON FIBRE REAR MOULDING	
HWV1	HEAT INSULATING WINDSCREEN	
HIEE	HIGH EMOTION LOW EMISSION	
LEDH	LED HEADLIGHTS	NERO 6666
LEFZ	INNER COLOUR LEATHER TRIM	EXTRA-RANGE
LOGO	"SCUDERIA FERRARI" SHIELDS	
MIR2	INTUDIT ELECTROCHROMIC MIRRORS	
NAVC	RADIONAVI SYSTEM + BLUETOOTH	
NYT2	NAVTRAK ANTI-T.SYSTEM (NAV-CARD)	
PAC3	FRONT AND REAR PARKING CAMERAS	
RIP8	20" DARK FORGED WHEELS	
RIP9	21" DARK FORGED WHEELS	
SDCH	CARBON FIBRE RACING SEATS	LARGE SIZE SEATS
RSES	RACING SEAT LIFTER	
SWSR	HIGH POWER HI-FI SYSTEM	
SPEC	SPECIAL EQUIPMENT	
STC2	COLOURED SPECIAL STITCHING O.R.	EXTRA-RANGE
STW1	COLOURED STEERING WHEEL	EXTRA-RANGE
TAIL	TAILOR MADE	
TRCA	TRACK INNER CAM KIT	

SPECIAL EQUIPMENT

TAILOR MADE VEHICLE.
SOFT LAYER ON CENTRAL PART OF FRONT SPOILER, S-DUCT, FRONT LID, REAR LID AND SPOILER PLATE CONSISTING OF TWO STRIPES WITH OUTER EDGES IN ROSSO CORSA SPECIAL PAINT.
DREAMLINE IN ROSSO CORSA ON LOWER SIDE PART OF FRONT BUMPER, SILL, REAR DIFFUSER AND EXTERNAL MIRRORS.
REAR CAVALLINO, CAVALLINO ON HUB CAPS AND FERRARI BADGE ON REAR LID IN MATTE BLACK.
SEATS IN BLACK LEATHER, CENTRAL PART OF CUSHION AND BACKREST IN BLACK ALCANTARA WITH MEDIUM-SIZE DOTS, TWO INSERTS IN RED LEATHER, SEAT WINGS IN BLACK LEATHER.
INSERTS ON DOOR POCKET AND LOWER PART OF DASHBOARD IN RED LEATHER.
CENTRE CONSOLE PANELS IN BLACK LEATHER.
REAR TRIM IN BLACK LEATHER WITH REAR WALL IN BLACK SUPERFABRIC WITH MEDIUM-SIZE DOTS.
MATS IN BLACK SUPERFABRIC WITH MEDIUM-SIZE DOTS.
BLACK LEATHER FIRE EXTINGUISHER COVER.
ADDITIONAL MATS IN BLACK SUPERFABRIC WITH MEDIUM-SIZE DOTS WITH EDGE TRIM AND SIDE INSERT IN BLACK LEATHER, STITCHING IN BLACK THREAD AND LOGO WITH SKULL EMBROIDERED IN RED THREAD.
STEERING WHEEL IN BLACK LEATHER WITH UPPER OUTER GRIP SECTION IN RED LEATHER.
STITCHING IN RED THREAD ON BLACK LEATHER AND IN BLACK THREAD ON RED LEATHER, TONE-ON-TONE STITCHING ON DOOR HANDLES AND ON SUPERFABRIC.
12 O'CLOCK MARKER STRIPE ON UPPER RIM OF STEERING WHEEL, CONSISTING OF TWO STRIPES IN MATTE BLACK AND CORSA.
DREAMLINE IN MATTE BLACK ON LOWER SIDE PART, CONSISTING IN MATTE ROSSO CORSA.
INNER SURROUND OF AIR VENTS IN MATTE NERO STELLATO.
GLOSSY CARBON FIBRE DOOR JETS WITH SKULL AND PERSONALIZED MESSAGE WITH DETAILS IN RED.
DEDICATION PLATE IN MATTE CARBON FIBRE WITH LOGO WITH SKULL IN RED.

Quelques jours après la Argento Nürburgring, une 488 Pista Spider noire arrive chez nous. Réflexe désormais naturel : on envoie quelques photos au collectionneur, accompagnées de la plaque d'options. Et cette plaque mérite qu'on s'y arrête : **tellement d'options qu'elle en est presque illisible.** Du jamais-vu, même pour nous. Il n'a pas fallu de longs échanges. Il connaît les équipes, il sait à quelle vitesse les Pista partent, et celle-ci ne ressemblait à aucune autre. Troisième Pista en trois semaines. Rosso Corsa, Argento Nürburgring, Spider noire : une série dont on se souviendra et lui aussi.

PISTA N°4

Grigio Titanio, bandes jaunes

Perdre une Pista, en gagner une autre.

BEMA

Vous vous souvenez du client prêt à prendre l'avion pour la Argento Nürburgring ? Le voici. Quand il apprend que la voiture est réservée, bon de commande signé, acompte reçu, rien à faire, la déception est réelle.

Mais chez nous, une Pista en cache souvent une autre : une seconde grise était déjà dans le tuyaux. Plutôt que de le laisser repartir les mains vides, l'équipe la lui propose aussitôt. Il se positionne. Livraison dans les prochains jours. Une story Instagram qui, au final, aura vendu deux Pista, et personne n'est reparti déçu !



PISTA N°5
Rosso Corsa

Un défi lancé au restaurant pour une surprise à son père en Italie !



Tout commence à table, Edmond dîne avec un très bon client, devenu au fil des années unami de la Maison. Amusé de voir les Pista défiler chez nous, celui-ci lance un défi :

> *« Je veux une Pista sous 48 heures. »*

Il ajoute une condition, et pas des moindres : la voiture devra être livrée directement dans sa villa, en Italie. **La raison rend le défi impossible à refuser** car c'est une **surprise pour son père.** À partir de là, commerciaux, logistique, communication : tout le monde se coordonne pour tenir un délai qu'aucun d'entre nous n'avait jamais tenté. La voiture est trouvée, l'opération bouclée, et la Pista descend vers l'Italie dans les temps. La surprise a eu lieu. Et quelque part de l'autre côté des Alpes, un père se souviendra longtemps de ce que son fils a garé devant chez lui.

PISTA N°6

Rosso Corsa, bande blanche

Le premier domino, qui nous à permis d'offrir le cadeau des 40 ans de notre client !

Ceux qui nous suivent sur YouTube connaissent déjà son histoire. Cette Pista, c'est elle qui a tout déclenché : sa vente nous a fait reprendre une F8 Tributo, la F8 a mené à une 992 Turbo S, et la Turbo S est devenue **le cadeau d'anniversaire des 40 ans d'un de nos clients !**

Une seule Pista, et toute une chaîne de belles histoires derrière elle.



Toutes les anecdotes de cette série sont en vidéo sur notre chaîne YouTube. @BEMA_FR

Et ce n'est pas fini

Et la période Pista continue, comme prévu. Une Rosso Corsa et une Grigio Ferro sont toujours disponibles, une autre arrive prochainement acheté pour le stock et une dixième vient d'être vendue, avant même de nous avoir rejoints.

Au total, ce sont bientôt dix Ferrari 488 Pista qui seront passées entre nos mains en quelques semaines. *Et le sourcing, lui, ne s'arrête pas !*

« On nous accusait d'être devenus revendeurs officiels de Pista. On n'était peut-être pas si loin de la vérité. »

Bientôt 10 Pistal au total _____ *6 vendues en 1 mois* _____ *la plupart sur une story.*



ROUGE INDIEN

Une collection qui ne connaît qu'une seule couleur.

Des collectionneurs de modèles, on en connaît. Des collectionneurs de marques, aussi. Et puis il y a celui-ci, dont la collection obéit à une règle unique : **des Porsche, uniquement en Rouge Indien.** Quand il est tombé sur notre GT2 RS, la question s'est donc pas posée longtemps. **Elle cochait la seule case qui compte à ses yeux,** la plus difficile de toutes à cocher. Il ne l'a pas laissée passer, et **elle a rejoint donc sa collection !**

> *« Des Porsche, uniquement en Rouge Indien. Rien d'autre. »*



600LT ACTE II

Même modèles mais deux personnalités différentes

La première fois qu'on l'a vu, c'était à l'un de nos **Cars & Coffee**, au volant d'une **600LT Luminaire Green.** Le courant est bien passé, au point que, peu de temps après, c'est à nous qu'il a pensé pour s'en séparer. **Sa McLaren a rejoint notre stock !** Sauf que ce client n'en avait pas fini avec la 600LT. Il **en voulait une autre.** Pas n'importe laquelle : **une configuration bien particulière, introuvable en claquant des doigts.** Une recherche personnalisée plus tard, la voici : **Sicilian Yellow MSO, intérieur Burnt Orange.** Reprendre une auto à un client pour lui retrouver exactement le même modèle, ça ne nous arrive pas souvent. Mais c'est une leçon qu'on aime bien : une configuration change tout. Même voiture, deux personnalités et un propriétaire qui n'a jamais vraiment quitté sa préférée.



“Une configuration change tout.”

CELLES QU'ON NE RACONTE PAS FORCÉMENT

Un été chez BEMA, c'est bien plus d'autos que ce que ces pages peuvent contenir. Alors pour celles-ci, on va faire simple : *les montrer, et vous laisser regarder.*



MERCEDES-BENZ AMG GT BLACK SERIES - *Orange*

La plus extrême des Mercedes à moteur thermique traduit tout le savoir-faire technologique du constructeur à l'étoile avec une performance déployée grâce à son V8 4,0 litres biturbo s'élevant désormais à 730 ch !



FERRARI 458 SPECIALE - *Bianco Avus*

Une 458 optimisée à tous égards, avec un triple parti pris : plus de puissance, plus d'efficacité côté châssis... et moins de poids. Au total, le poids est en baisse de 85 kilos par rapport à la 458 Italia, tandis que le moteur a gagné trente-cinq chevaux.



FERRARI SF90 SPIDER - *Rosso Corsa*

la facilité de prise en mains laisse sans voix. Un miracle avec 1 000 ch ! En Hybride, les changements thermique/électrique s'opèrent en douceur. Tout au fond se cache le V8 dans sa configuration la plus puissante jamais produite : 780 ch et près de 200 ch/l !



FERRARI SF90 SPIDER ASSETTO FIORANO - *Mat*

Ne vous fiez pas à sa discrétion, le pack Assetto Fiorano n'est en rien un nouveau gadget marketing dispendieux. Aéro, châssis, poids, tout y passe pour toucher les puristes amateurs de circuit et rendre l'expérience SF90 Stradale encore plus surnaturelle.

DÉCOUVREZ EN PLUS SUR NOTRE SITE : WWW.BEMA-GROUPE.FR


600LT

NOS ÉVÈNEMENTS

Pour toute participation à nos futurs événements :

ROSALIE.BLANDIN@BEMAVITESSE.FR



RALLYE EN SUISSE AVEC AUDEMARS PIGUET

Le maître de l'horlogerie depuis 1875

Cette fois, on a vu les choses en grand. Trois couples de clients très proches de la Maison, un convoi de supercars, et quatre jours de route à travers la Suisse et l'Italie avec, tout au bout,une destination qui donnait son sens au voyage : Audemars Piguet



Le départ s'est fait du côté de Annecy, où nous avons déjeuner sur le Lac, puis séjourner à Lausanne. Dès le lendemain, cap au sud : le lac Majeur, les routes italiennes, un déjeuner les pieds dans l'eau et ce sentiment très particulier de rouler dans un décor de cinéma. Puis le retour vers les hauteurs, par les cols dont la Furka, où l'été a brutalement cessé d'exister : partis sous plus de vingt degrés au bord du lac, nous nous sommes retrouvés à -2 degrés au sommet, sous la neige, à faire des photos entre deux frissons avant une descente dans le brouillard dont certains se souviendront longtemps, un client Ami resté bloqué avec sa femme en haut du col par peur de descendre dans le brouillard, avec le vertige qui ne l'aidait pas non plus.



Une nuit à Andermatt, encore des routes suisses parfaites, ce bitume impeccable, ces tunnels où les moteurs prennent de la voix, et pendant tout ce temps, les autos qui tournaient entre toutes les mains, les liens qui se resserraient à chaque étape.



Et puis, la vallée des horlogers. C'est Audemars Piguet qui nous a accueillis pour la fin du voyage et pas à moitié : dîner dans le restaurant de la maison, nuit dans son hôtel, un lieu sorti d'un film que beaucoup d'entre nous ont rangé parmi les plus beaux jamais vus.

Le lendemain matin, pendant que ces messieurs visitaient la manufacture, leurs femmes profitaient de soins à l'hôtel. Il faut mesurer le privilège : moins de 2 000 personnes par an franchissent les portes de la manufacture, presque exclusivement des clients de la maison et chacun de nos invités avait dû être validé en interne, un processus de deux semaines. À l'intérieur : des pièces parfois vieilles de deux siècles, une montre de 1,55 millimètre d'épaisseur, une répétition minutes écoutée en retenant son souffle, et, au détour d'un couloir plongé dans le noir, la collection secrète de la maison ; 89 pièces rarissimes, interdites aux caméras.

Restait une dernière carte à jouer, gardée secrète jusqu'au bout : pas de train pour rentrer. Un jet privé attendait tout le monde pour le retour vers Paris.

Quatre jours plus tôt, certains ne se connaissaient pas. À l'arrivée, on aurait dit des amis de toujours. C'est exactement pour ça qu'on organise ces voyages et le récit complet est en vidéo sur notre chaîne YouTube.





“On ne se connaissait pas au départ. On dirait qu'on a passé quinze soirées ensemble.”





Le convoi : Ferrari Roma · Ferrari 458 Speciale Bianco Avus · Ferrari 430 Scuderia · BEM3RS, notre 992 GT3 RS · Audi R8. Sur le papier, la Roma n'était pas la plus évidente pour un rallye. À l'arrivée, beaucoup l'ont classée parmi les meilleures du convoi. Et la révélation n'est pas venue de celle qu'on croyait : c'est la discrète 430 Scuderia qui a mis tout le monde d'accord !







Et la Speciale ? La 458 Speciale Bianco Avus du convoi a trouvé son propriétaire à la suite de ce voyage. Pour marquer le coup, nous lui avons offert une pièce choisie sur place, dans la vallée des horlogers : une Royal Oak en configuration assortie à son auto !



LUXTOUR SOLIDARITY

Un week-end au Luxembourg où les autos n'étaient pas forcément le sujet.

Les 20 et 21 juin, notre 458 Speciale rouge a pris la route du Luxembourg pour la huitième édition du LuxTour Solidarity, dont nous étions partenaire, un week-end où une centaine d'autos, des classiques aux plus récentes, roulent au profit de la Fondation Sarah Grond, qui vient en aide aux enfants orphelins.

Le principe rend l'événement unique en son genre : les enfants soutenus par la fondation participent au tour, installés en « filleuls » à bord des voitures. Le temps d'un parcours entre châteaux, d'un concours d'élégance et d'un gala de clôture dont la tombola est intégralement reversée à la fondation, les autos redeviennent ce qu'elles devraient toujours être : un prétexte à partager quelque chose.

On repart de ce genre de week-end avec de belles rencontres et le sentiment d'avoir roulé pour de bonnes raisons.

MACH 1

Une base aérienne, trois kilomètres de ligne droite pour des runs !

Le 27 juin, direction la base aérienne de Châteaudun pour Mach 1, l'événement imaginé par Carsup au cœur de la vallée de la Loire. Un format qu'on aime : un rallye le matin dans la campagne, puis 3 000 mètres de ligne droite, départs arrêtés ou lancés avant un dîner signé par un chef doublement étoilé.

Nous y étions en tant que partenaire, avec un stand et trois autos qui résument bien la maison du moment : notre Aventador SV, notre 600LT Luminaire Green que les lecteurs attentifs de ce numéro reconnaîtront et la BEM3RS, fidèle au poste !

Une journée entre passionnés, des autos qui roulent vraiment, et de belles rencontres sur le stand comme sur la ligne droite. Exactement le genre d'événement auquel on répond présent.







LE MANS CLASSIC

Un stand le jour, les paddocks la nuit.

Du 2 au 5 juillet, nous avons posé nos valises au Mans Classic, avec un stand partagé aux côtés du club EAP. Quatre jours au cœur du plus grand rassemblement de course historique au monde, entourés de clients, certains croisés sur place, d'autres que nous avions invités à venir passer le week-end avec nous.

Sur le stand, quatre autos qui n'ont pas laissé grand monde indifférent : une F355 GTB Giallo Modena, notre 458 Speciale rouge, notre 430 Scuderia et notre Revuelto noir mat. Quatre générations, quatre caractères complètements différents et un défilé permanent de visiteurs.

Mais si on est honnêtes, notre moment préféré c'était le soir, quand l'événement se vide un peu et qu'on descend dans les paddocks et sur la pitlane pour regarder courir les prototypes. Ces heures-là ont quelque chose de particulier : le bruit des mécaniques anciennes dans la nuit, les clients qui restent à nos côtés bien après la fermeture, les discussions qui s'étirent. C'est exactement pour ces moments-là qu'on y retourne !

CARS & COFFEE

À la maison

Trois heures un dimanche matin,
et bien plus de monde que de croissant !



Le 19 juillet, notre adresse de Saint-Michel-sur-Orge s'est transformée en lieu de rassemblement pour un Cars & Coffee organisé avec le club EAP, autour de l'univers BEMA Vitesse. Plus de 500 visiteurs sur la matinée, et plus d'une centaine de véhicules venus s'aligner devant
le showroom. Des habitués, des curieux, des familles, des amis, trois heures denses, à discuter sans voir le temps passer !

Certains visiteurs, venus simplement boire un café au volant de leur auto, sont carrément repartis sans elle : ils nous l'ont confiée sur place, le matin même, préférant qu'elle change de mains par la nôtre. Ces voitures ont d'ailleurs retrouvé une nouvelle vie très vite. C'est probablement la plus belle manière de mesurer la réussite d'une matinée comme celle-là : quand des visiteurs arrivent en curieux et repartent en clients à pied.

MONTPELLIER *Jour 1*

Restait à faire les choses officiellement : inaugurer notre showroom de Montpellier.

Pour l'occasion, l'allée de palmiers s'était transformée en pitlane : Aston Martin Valhalla, Ferrari SF90 XX, Lamborghini Revuelto, et un plateau de Porsche allant des plus anciennes aux plus récentes, dans des configurations qu'on ne croise pas deux fois.

Tout le monde nous a fait la même remarque : on se serait cru à Miami. Autour, un traiteur, un coin cocktail, des animations, et Delage, notre nouveau partenaire, venu se présenter à nos invités, une première apparition commune qui ne sera pas la dernière.



Il a bien fallu, aussi, passer par le discours. On ne va pas se mentir : ce n'est pas l'exercice qu'on maîtrise le mieux. Mais toute l'équipe s'est prêtée au jeu, quelques mots simples, l'histoire de nos débuts, celle d'un métier qui n'en est finalement pas un, mais plutôt notre passion, pour finir par un ruban coupé. Et voilà le Sud officiellement lancé !

Ce qu'on retiendra surtout de cette journée, ce sont eux : les clients descendus de Paris spécialement pour nous soutenir, et ceux qui nous ont fait la surprise d'apparaître au milieu de l'inauguration après des heures et des heures de route. Ils se reconnaîtront, merci, sincèrement.

Nos derniers mots pour l'été 2026

À l'heure où vous lisez ces lignes, **une nouvelle Aventador SV** dont nous gardons le secret approche du showroom. **Une dixième Pista est en route.** Les murs de **Brie-Comte-Robert avancent,** semaine après semaine.

Cet été nous laisse surtout une certitude : les plus belles pages de ce numéro, ce n'est pas nous qui les avons écrites. C'est un collectionneur qui revient trois fois en trois semaines. Un visiteur qui repart de notre Cars & Coffee sans sa voiture. Des clients qui font des milliers de kilomètres pour notre inauguration. **Sans vous, cette revue serait un simple catalogue !**

Merci d'être de plus en plus nombreux à faire partie de cette histoire, à collectionner ces revues, à faire des heures de route pour nous voir. La prochaine édition racontera un automne qui s'annonce chargé.

D'ici là, roulez. C'est fait pour ça.

L'équipe **BEMA**



YOUTUBE

Vous êtes de plus en plus nombreux à nous suivre à travers nos vidéos !

ON A TRAVERSÉ LA SUISSE JUSQU'À LA MANUFACTURE D'AUDEMARS PIGUET.

Un rallye de 4 jours en Suisse avec nos clients : supercars, lac italien, neige inattendue en plein mois de juin, et une destination qu'on avait gardée secrète jusqu'au bout la manufacture Audemars Piguet, ouverte à moins de 2000 visiteurs par an. Entre les routes de montagne, les moments de groupe et la visite de l'atelier de restauration, voici ce qu'on retient de cette semaine.





UN TRIPLE DEAL À 1M D'EUROS POUR UN ANNIVERSAIRE

Un anniversaire, 3 deals en cascade, 3 voitures iconiques, 3 rêves réalisés.

ON INAUGURE NOTRE SHOWROOM DANS LE SUD... ET ON LIVRE UNE FERRARI SURPRISE !

Ça y est, notre nouveau showroom à Montpellier est enfin ouvert, et on profite de cette inauguration pour livrer une Ferrari à un client qui nous a laissé carte blanche sur la configuration !



DISPONIBLE

@BEMA_FR



BEMA