

PIERRE COLLIN

CECIL CARS

TEXTE : Michel Guégan IMAGES : Gérard Planchenault (Wake Upp)

En France, rares sont les négociants en voitures anciennes et encore plus rares sont ceux qui en vivent depuis de nombreuses années. Pierre Colin est de ceux-là et son entreprise, Cecil Cars, est toujours aussi florissante. Explication.

D'où vous vient cette passion pour l'automobile ancienne ?

Aussi loin que je me souviens, j'ai toujours fait de la mécanique. A 15-16 ans, je bricolais des autos et lorsque j'ai commencé à travailler, dans la restauration puis dans le parfum, j'en ai profité pour acheter mes premières voitures et les restaurer. J'ai toujours aimé les autos anciennes surtout les Anglaises. A 20 ans, avec mes copains, on roulait en Jaguar car c'était des voitures rapides et pas chères. Pour quelques billets de mille, on roulait à plus de 200 à bord d'une Type E ! Depuis mes 20 ans, je roule en XK 120. Je possède un coupé pour l'hiver et un roadster alu pour l'été...

Quels furent les débuts de Cecil Cars ?

Mon premier garage s'appelait SCT, c'était en 1982 ou 83. Je faisais de l'achat-vente et de la restauration. Puis j'ai eu l'occasion d'acquiescer le show room actuel à Arpajon. C'était en 1987 et je l'ai baptisé Cecil Cars du nom de ma fille.

Quelles sont vos spécificités ?

Elles sont multiples. La première est que nous disposons constamment d'un gros stock : 60-70 voitures en permanence, dont la grande majorité en pleine propriété. Nous avons peu de dépôts vente. Cela me permet de faire une sélection rigoureuse, dictée par mes goûts dans un premier temps, et qui s'appuie sur un examen minutieux de l'état. Ensuite, je dispose d'un atelier qui offre tous les corps de métier indispensables à ce métier : des mécaniciens d'expérience, un sellier et un tôlier-formeur. On peut tout faire : restaurer une anglaise bien sûr, mais également reconstruire un moteur de Ferrari

(on en fait deux ou trois par an !), refaire une capote ou encore travailler l'aluminium. Et puis il y a l'après-vente...

Qu'appellez-vous après-vente ?

Je vends environ 70-80 voitures par an. Elles sont le plus souvent en très bon état ; je les vends donc à un prix assez élevé, plus que certains de mes confrères. Cela me donne quelques responsabilités comme celle de suivre le destin de ces voitures et de leurs nouveaux propriétaires. Je ne les laisse jamais tomber et pour donner un exemple, tous les samedis matin nous proposons à nos clients de venir gratuitement au garage s'ils ont un petit souci. Sinon, en cas de panne, j'envoie un camion chercher l'auto. Autre chose, je propose à tous mes clients de reprendre leur voiture au prix où ils l'ont payée ! Cela libère quelques inhibitions. Pour être franc, tout cela ne serait pas possible si l'entreprise n'était pas rentable et si je ne disposais pas d'une équipe aussi soudée aussi professionnelle. D'ailleurs, pour penser au futur, nous formons des apprentis.

En vingt ans d'activité, avez-vous perçu des tendances en termes de vente ?

C'est simple les voitures se vendent de mieux en mieux. Je vais peut-être étonner quelques-uns, mais je ne souffre pas d'une pénurie de clients mais d'une pénurie de belles voitures. Depuis les nouvelles mesures répressives quant aux excès de vitesse, j'ai noté comme tout le monde un intérêt grandissant pour la voiture ancienne mais j'ai surtout remarqué - à travers les rendez-vous atelier - que les voitures roulaient davantage.

La gestion d'un négoce automobile a-t-il évolué au fil du temps ?

Evidemment, car l'époque des bricoleurs de talent s'achève. Les clients d'aujourd'hui achètent une voiture ancienne comme une moderne. Ils ne supportent pas à peu près et ne savent généralement pas se dépanner. D'où l'importance de l'atelier.

A quoi reconnaissez-vous un acheteur ?

Quels que soient son âge, son métier ou on son origine sociale, il y a cette petite lueur dans les yeux qui ne trompe pas...

Quelles différences percevez-vous entre la France et l'étranger ?

La France est un très petit marché en nombre d'acheteurs et les voitures y sont moins chères. Le vrai prix est celui qu'affichent nos voisins européens et il devient extrêmement difficile d'y acheter de très bonnes voitures.

Quelle est votre voiture préférée ?

L'XK 120 évidemment. Le roadster alu.

Votre plus mauvais souvenir automobile ?

Cette Mini break bâchée avec laquelle je tractais un bateau de sept mètres. Quelle angoisse !

Votre voiture rêvée ?

Une Bugatti 35 ou une Delahaye 135 S

Votre vision de l'avenir ?

J'ai la chance de travailler aujourd'hui avec les fils de mes clients traditionnels. Ils perpétuent la passion. Le vrai risque c'est une augmentation exagérée des autos car ce jour-là, les acheteurs ne les revendront plus.

