

UNE AFFAIRE DE FAMILLE

Depuis 1985, Cecil Cars fait partie des professionnels les plus actifs de la région parisienne sur le plan de la restauration et de la vente de voitures de collection. Nous sommes allés rendre visite à cette structure animée par la famille Collin.

TEXTE ET PHOTOS SERGE CORDEY

Si vous vous intéressez aux voitures anciennes, Cecil Cars est un nom que vous connaissez forcément. Présente depuis plus de 30 ans dans le domaine de la restauration et de la vente, cette affaire de famille abrite, dans ses locaux d'Arpajon, un vaste show-room de plusieurs salles accueillant en permanence une cinquantaine de voitures disponibles.

« Mon père, Pierre, s'est toujours passionné pour la mécanique », raconte son fils Charles Collin, aujourd'hui responsable de l'entreprise. « Quand il était jeune, il bricolait les moteurs pour son plaisir, puis pour ses copains. Et il roule en voiture ancienne depuis des lustres ! » Effectivement, Pierre Collin raconte avoir appris les rudiments du métier chez un mécanicien qui préparait des 4 CV de compétition, à Lardy. « Il m'a donné toutes les bases, depuis le rangement des outils jusqu'à la refecton d'un moteur. J'allais aussi voir Novo, qui n'était pas loin et qui m'a donné le rêve des Bugatti, malheureusement toujours trop chères. »

De fil en aiguille, son activité prenant de l'importance, Pierre décide, avec son épouse Isabelle, d'ouvrir un site de restauration et de vente à Arpajon. Son nom ? Cecil Cars. « Mon père souhaitait une appellation personnalisée, poursuit Charles, si bien qu'ils ont choisi le prénom de ma sœur, légèrement anglicisé, sans le « e » final. Elle est née à la même époque. » D'ailleurs, l'épouse de Pierre a elle aussi de qui tenir car son père dirigeait dans les années 1960/1970 le Grand Garage d'Aligre, une des plus importantes concessions Jaguar de la région parisienne.

« À partir de là, Cecil Cars s'est progressivement développé, jusqu'au coup d'arrêt de 1989/1990, qui a été un cap difficile à passer. Il n'y a eu quasiment aucune vente pendant deux ans », poursuit Charles. « Mes parents ont dû se séparer de tout le personnel et n'ont pu garder qu'un seul mécanicien. » Puis le marché a repris ses droits et les amateurs ont réinjecté leur passion dans les achats et les restaurations, si bien que l'activité a pu repartir et Cecil Cars reprendre du poil de la bête. « Pour ma part, je suis arrivé en 2006 dans l'entreprise », précise Charles. « Auparavant, j'avais commencé par des petits travaux, pendant mes vacances, et puis un jour mon père m'a dit d'aller voir le sellier pour qu'il me confie quelque chose de plus consistant. J'ai découvert une spécialité qui m'a passionné et, en toute logique, j'ai suivi ensuite une formation complète de sellier. Je me souviens comme si c'était hier de mon premier tableau de bord de



L'équipe familiale : debout, de gauche à droite, Virginie Rousselle (nièce de Pierre et Isabelle Collin), Charles et Pierre Collin. Dans la voiture, Isabelle Collin. Photo principale, une des salles d'exposition avec Ferrari, Aston Martin, Maserati, Jaguar, Austin-Healey...

Type E ! Parallèlement, à partir de 16 ans, j'ai pu prendre le volant des voitures dans le cadre de la conduite accompagnée, et le charme de ces machines a opéré... C'était très exceptionnel, de pouvoir rouler à bord de telles automobiles. À 18 ans, j'ai restauré pour moi une MGB GT, en carrosserie et sellerie, et c'est sur ma MG Midget que j'ai refait mon premier moteur. À 21 ans, j'entrais à plein temps dans l'entreprise, après un stage pour mon école... »

En 2008, il pousse ses parents à déménager dans un local plus vaste, à quelques centaines de mètres de leur site d'Arpajon. « Ils n'étaient pas très favorables, mais je sentais la nécessité de regrouper toutes nos activités de vente et de restauration, et de disposer d'un espace d'exposition plus accueillant. » Cecil Cars déménage en 2009 sur le site actuel, à Ollainville, dans un local de 3 000 m² couverts, une ancienne usine de fabrication de mobilier en bois. « Nous avons l'avantage d'être près de Paris et j'ai un camion qui s'y rend régulièrement pour aller chercher les voitures des clients, à restaurer ou entretenir. L'avantage de ne pas être « intra-muros » est que nous pouvons essayer les voitures tranquillement sur les petites routes de campagne. »





Une partie des voitures exposées : rarissime Aston Martin DB5 cabriolet, Maserati Ghibli, Ferrari 365 GT 2+2, Mercedes 300 SL et 190 SL, Aston Martin DB4, Alfa Romeo Giulietta SS, Maserati 3500 GT, Morgan, Jaguar Type E... Ci-dessous, le bureau d'accueil.



Jaguar. « Nous avons dû évoluer pour accompagner le marché, rappelle Charles Collin. Les voitures italiennes étaient de plus en plus demandées, si bien que nous nous y sommes intéressés. De plus, en cas de vente d'une voiture, nous accordons une garantie d'un an. C'est un engagement difficile à tenir sur des voitures bon marché, donc nous avons dû également monter en gamme. »

Le magasin d'exposition accueille une belle variété : plusieurs Ferrari (250 GT, 308 GTB, Testarossa, 365 GT4 BB, 365 GT...), Maserati (Ghibli, Indy, Mistral, Khamsin), Mercedes (190 SL, 300 SL), Aston Martin (DB4, DB5 cabriolet, Alfa Romeo (2600 Spider, Giulietta SS), Facel (II et HK 500) et bien sûr Jaguar XK et Type E, Morgan et Austin-Healey qui restent très présentes.

« A l'entretien, nous pouvons conserver des autos modestes » précise Charles Collin. Les voitures proposées à la vente appartiennent presque toutes à l'entreprise, qui ne pratique le dépôt-vente que rarement.

Si les voitures demandées ont évolué, les acheteurs restent-ils les mêmes ? « Aujourd'hui, on me pose de plus en plus de questions sur le marché », répond Charles Collin. « On m'interroge moins qu'avant sur les caractéristiques ou la personnalité d'une voiture, mais plutôt sur les perspectives d'évolution des prix. Je peux constater ce qui s'est passé sur un certain laps de temps, mais il est bien sûr impossible de prévoir ce qui se produira à l'avenir. Dans ce domaine, il est d'ailleurs amusant d'observer les différences en fonction des familles de voitures : par exemple, la valeur des anglaises grimpe lentement mais régulièrement, alors que les italiennes ont tendance à augmenter par à-coups. » Le profil des acheteurs change : moins utilisateurs, ils "intellectualisent" leur achat : « Ils s'intéressent à toute la périphérie du modèle qui les intéresse, précise Pierre Collin. Les livres, les accessoires, les outils... Mais ils roulent moins qu'avant et utilisent la voiture avec plus de retenue, sans l'exploiter au maximum. »

Qui dit restauration ou entretien dit pièces de rechange, sujet déjà évoqué dans l'édito de notre dernier numéro. « Acheter des pièces est devenu difficile, car leur qualité a globalement baissé à cause de la



“Acheter une voiture dans laquelle on se sent bien”

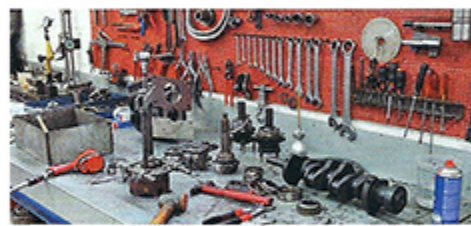
Quelques conseils d'achat ? Profitons de la présence d'un professionnel pour recueillir son avis. Selon Charles Collin, « L'achat d'une voiture dépend énormément de l'usage que l'on souhaite en faire mais, avant tout, il faut que l'acheteur choisisse une voiture qui lui plaît et dans laquelle il se sent bien. Il faut faire en sorte de ne pas regretter son achat et d'avoir envie de garder la voiture. »

Ne pas hésiter à acheter une voiture en bon état un peu plus cher que le niveau du marché, ce qui permet d'éviter des déboires ultérieurs qui risquent d'entraîner des coûts encore plus élevés.

Pour ce qui est du modèle, il existe des valeurs sûres, les plus recherchées, mais pour un particulier il peut être intéressant d'étudier les versions qui occupent moins le devant de la scène : elles sont souvent moins chères, pour un plaisir presque équivalent. Par exemple, une Type E Série 2 apporte quasiment les mêmes sensations qu'une Série 1, et pourtant elle est plus abordable. Évidemment, elle restera moins chère aussi à la revente, donc tout dépend de l'usage envisagé. »



De haut en bas : l'atelier de mécanique ; une partie de l'équipe, de gauche à droite : Georges, Hans, Laurent et Arnaud ; Jehan au polissage d'une Jaguar MkII ; pièces de moteur et boîte en réfection.



Caisse de Facel HK500 à l'atelier de carrosserie.

guerre des prix ; nous devons donc multiplier les fournisseurs pour trouver ce que nous cherchons. Quand nous restaurons un moteur, nous commandons les pistons aux notes chez un fournisseur spécifique, sans nous contenter des pistons standard que l'on trouve sur le marché et qui ne durent que 10 000 km. Rien d'irréparable, c'est plus cher mais



Ci-dessus à droite, Daimler DB18 et Maserati Ghibli en cours de restauration habitacle et sellerie. Ici, Christelle en train de préparer une capote de Rolls-Royce Phantom.

les voitures qui sortent de chez nous peuvent participer sans problème au Tour Auto ou entreprendre un long voyage. Pour cela, il faut vérifier toutes les pièces et parfois les modifier. » La clientèle a-t-elle conscience de ces efforts ? « Non, pas forcément. Le public ne se rend pas toujours compte de ce que nous apportons. Et la culture du prix le plus bas est néfaste, car elle tire la qualité vers le bas. »

Pourtant, pour l'acheteur que ses pas mènent dans ces locaux, les avantages ne manquent pas : il peut inspecter la voiture tranquillement, l'essayer

sur les routes environnantes, bénéficier d'une garantie d'un an et utiliser ensuite l'atelier d'entretien s'il ne souhaite pas mettre lui-même les mains dans le cambouis. Ces services se payent, évidemment : c'est le prix de la tranquillité. Et une façon de préserver un patrimoine en dormant sur ses deux oreilles... »

Cecil Cars, 31 rue de Bizon, 91340 Ollainville, Tél. 01 64 90 21 70, Email ch.collin@cecil-cars.com, Site www.cecil-cars.com