

■ Professionnel

Cecil Cars

# 10 questions à...

## PIERRE COLLIN

Parmi les pros de l'automobile anglaise de collection, il existe quelques adresses incontournables. C'est le cas de Cecil Cars dont l'endroit est à l'image du patron...



A la tête de Cecil Cars depuis 1985, Pierre Collin connaît bien les voitures anciennes : de la restauration à l'achat-vente, la notion de services est omniprésente dans son entreprise. Sa présence dans le milieu depuis plus de vingt ans lui permet de bien connaître le marché et toutes ses évolutions.

### Cecil Cars

10, avenue de la Division Leclerc,  
91290 Arpajon.

tél. 01 64 90 21 70.  
fax : 01 64 90 33 62.

E-mail : [contact@cecil-cars.com](mailto:contact@cecil-cars.com)  
site web : [www.cecil-cars.com](http://www.cecil-cars.com)

Horaires d'ouverture :

Du mardi au vendredi de 9h00 à  
12h00 et de 14h00 à 19h00 ;  
le samedi de 9h00 à 18h00.



**C**'est presque une institution. Sur le bord de la nationale 20, en direction de Paris, un parc de voitures anciennes, anglaises pour la plupart, vous interpelle. Cecil Cars. Un pro vendeur de voitures, estampillé restaurateur, chez lequel on perçoit les effluves de l'époque dorée des années 80. Un peu garage, un peu *showroom*, l'ambiance est là. Pierre Collin, le toujours dynamique maître des lieux, est secondé par sa compagne, Isabelle, chargée de l'administratif, et par son fils Charles, qui prend ses marques dans l'affaire. Tour d'horizon...

### 1 Autoretro : Quand avez-vous créé votre activité ?

**PIERRE COLLIN :** « En fait, je restaure des autos depuis l'âge de 18 ans pour mon plaisir.

L'entreprise existe pour sa part depuis 1985. Nous sommes toujours au même endroit et nous avons survécu à la crise, contrairement à nombre de nos confrères ! »

### 2 Que faites-vous ?

**P.C. :** « Nous avons ici tous les corps de métiers. Nous faisons la carrosserie, la mécanique, la sellerie... mais également nos échappements sur mesures et nous avons aussi un électricien. J'ai autant de personnel car nous effectuons des restaurations intégrales, depuis le châssis. Les autos que je vends sont à moi, alors que la quasi-totalité des pros pratiquent le dépôt-vente. Cela dit, tout existe à un client peut m'apporter une auto qu'il a achetée ailleurs pour la restaurer. »

### 3 Comment se répartissent ces différentes activités ?

**P.C. :** « C'est pratiquement impossible à dire ! Je n'ai pas fait de répartition, cela n'a aucun intérêt pour moi. Ce qui m'importe, c'est que mes employés aient de quoi s'occuper. »

### 4 En général, combien d'autos vendez-vous annuellement ?

**P.C. :** « Nous vendons soixante-dix véhicules par an sur le marché français. Dans l'année, nous effectuons aussi environ cinq restaurations totales, depuis le châssis. Le reste, tout ce qui est de l'ordre de la remise en état ou de la réparation, est difficile à quantifier... »

### 5 Quels sont les modèles les plus en vogue et, d'après vous, pourquoi ?

**P.C. :** « Cela dépend des années. 2007 est une année Jaguar XK, Morgan et Big Healey. Mais il y a un fossé entre les autos demandées et vendues. Par exemple, on me demande beaucoup d'Aston Martin, alors qu'il y en a peu à vendre. Par contre, les Jaguar MK 2 sont en ce moment un peu boudées. Ce sont des cycles impossibles à prévoir. Si je le savais, j'anticiperais ! Toutes les autos deviennent rares et difficiles à acheter. Dans les années 80, les voitures étaient vendues à des personnes assez jeunes qui ont aujourd'hui entre 40 et 60 ans et ne vendent pas. 80 % de mon énergie passe donc dans la

recherche de voitures à négocier. J'ai un livre rempli de demandes non satisfaites ! Et il y a les marchés russe et chinois qui s'ouvrent. Ils vont siphonner le parc et faire monter les prix... »

### 6 Comment avez-vous fidélisé votre clientèle ?

**P.C. :** « Ce n'est pas bien compliqué ! Je garantis mes autos un an avec un service après-vente sans rendez-vous. En effet, avant de vendre un véhicule, je l'ai d'abord acheté : je sais donc ce que j'ai très exactement. Ensuite, le bouche-à-oreille fonctionne. Vous savez, je ne me considère pas comme un "marchand de bagnoles", mais comme un collectionneur qui en a fait son métier. Je roule en Jaguar XK 120 et en Alvis.

Aujourd'hui, les gens ont de l'argent, donc il faut leur apporter du luxe. Or, le luxe, c'est mille petits détails et aimer les gens. Si on n'est là que pour piquer leur pognon, ils le voient ! »

### 7 Quels sont vos points forts par rapport à vos confrères ?

**P.C. :** « Nous avons tous les corps de métiers. Très peu de marchands offrent un tel service technique. Ils sous-traitent, donc, il y a du délai. Moi, je suis omniprésent, je contrôle tout. C'est ce que nos clients achètent. Et j'ai beaucoup de stock. »

### 8 Quels seraient les points que vous auriez à améliorer ?

**P.C. :** « Tous, c'est clair ! Nous sommes en progrès constant. Tous les ans, nous essayons de faire mieux, de trouver de nouvelles méthodes. Quand nous faisons trois fois un faisceau électrique d'une marque, la quatrième fois, nous sommes plus rapides. »

### 9 Comment voyez-vous votre société dans dix ans ?

**P.C. :** « Bien ! Mon fils prend la relève ! Et mon personnel est plus jeune que moi... »

### 10 D'une façon générale, comment imaginez-vous l'avenir de l'automobile ancienne en France ?

**P.C. :** « Cela va être de plus en plus intéressant. Le mode de

circulation a changé, les personnes de la génération 68 vont passer la main, soit aux enfants, soit à d'autres. Les vrais amateurs de cette période vont basculer sur les modèles d'avant-guerre. A présent, je vends à des 25/30 ans ! J'en vois même qui achètent une auto avant leur appartement ! Je n'y croyais pas il y a dix ans. Je pensais que ça n'intéresserait que ceux qui s'en souviennent. La voiture n'est plus un instrument de drague mais un objet culturel. Les jeunes qui ont un peu d'argent et de goût s'y intéressent d'autant plus que l'automobile ancienne est un bon investissement. En somme, je ne suis pas du tout inquiet pour l'avenir ! »

TEXTE ET PHOTOS : JOËL PEYROU