

Cecil Cars

L'ESPRIT DE FAMILLE

Isabelle, Cécile, Pierre, Charles et les autres. Ils sont pas moins de quatorze à former une équipe de selliers, de carrossiers, d'ébénistes, de motoristes et d'électriciens, tous heureux de travailler dans "leur" garage, comme à la grande époque du compagnonnage. Bienvenue chez Cecil Cars...

TEXTE VINCENT LONCLE – PHOTOS CATHY DUBUISSON



L'équipe de Cecil Cars pose pour la postérité. Différents métiers sont réunis (tôlier, formeur, mécanicien, sellier, etc.) dans la même structure et travaillent au même endroit. Une solution bien pratique pour le suivi des chantiers.

"C'est comme une famille", commente Pierre Collin, sourire aux lèvres. L'homme n'a pourtant pas l'image d'un patriarche paternaliste.

Avant de poursuivre: "Ici, on s'appelle par son prénom. On a même le père et le fils dans l'équipe. La plupart des employés qui travaillent ici ont été formés dans ces lieux, et je crois qu'ils

s'y plaisent. D'ailleurs, ils ont une grande cuisine à disposition, une bonne cave, et ils en profitent!"

Le cousu-main

"Notre principe de base: nous faisons tout nous-mêmes jusqu'au bobinage des moteurs électriques et des



Jaguar, Aston Martin, Healey, les Anglaises de légende sont chez elles, ici. Et chacune correspond à un usage précis. C'est à Pierre Collin que revient la charge d'associer un client à une voiture. Le fruit d'une longue expérience...



Passage à l'atelier de sellerie. En restauration, le choix des peaux, comme celui des nuances est une opération complexe qui conditionne le résultat final. Chaque modèle traité possède son propre nuancier. Mais bien des variantes sont envisageables, en fonction des désirs (ou caprices) du client.

génératrices. Tout se passe dans les locaux que vous voyez là. D'ailleurs, nous venons de rapatrier l'activité de tôlerie carrosserie qui était jusqu'à présent installée sur un autre site. C'est plus rationnel. Tout le monde se voit, se parle et on peut faire avancer les différents chantiers sans tâtonner. Surtout nous ne perdons plus de temps à transporter des pièces ou des carrosseries fragiles d'un site à l'autre. J'ai tenu à réunir tous ces postes pour être en mesure de garantir sérieusement le résultat de nos travaux et tenir les délais. Ce que nous ne faisons pas nous-mêmes : le chromage, bien sûr, l'usinage des moteurs et le vernissage des boiseries, des activités trop spécifiques qui demandent souvent des équipements lourds incompatibles avec notre activité."

L'exigence comme préalable

Si Pierre Collin se veut pointilleux dans l'exécution des travaux, il sait bien que ses mécanos, ses tôliers et ses selliers sont bien meilleurs que lui dans leur spécialité, et il tient à les conserver aussi longtemps que possible. Si quelqu'un tombe malade, il s'organise pour "gérer"



Chez Cecils Cars, la transmission du savoir est aussi une histoire de famille...

la situation comme si c'était quelqu'un de la famille. "Je les garde tous bien au chaud, je suis là pour les protéger, en fait..." , ajoute-t-il.

"Les pièces détachées que nous recevons de nos différents fournisseurs sont systématiquement démontées et examinées. Nous vérifions chaque composant, en particulier les joints, avant de les assembler à nouveau. Puis, elles sont testées. Je pense par exemple

aux moteurs d'essuie-glace et aux pompes à essence. Compte tenu du niveau de qualité que nous vendons à nos clients, nous ne pouvons pas nous permettre de laisser partir une auto avec le moindre risque de fuite ou de dysfonctionnement. Nous ne faisons aucune concession dans ce domaine. Quand je dis que je m'en occupe, je dois le faire. Si l'on ne respecte pas cette règle, il y aura des conséquences →



Le savoir-vendre : une affaire de psychologie. Parfois, Pierre Collin préfère renoncer à vendre plutôt que de décevoir un amateur. Une bonne transaction résulte d'un fructueux dialogue.



Lorsque les pièces arrivent à l'atelier, il faut souvent prévoir de les ajuster avant de les monter. Un travail de haute précision qui requiert un réel savoir-faire et un niveau d'exigence sans aucune concession. Le résultat, c'est le client qui l'appréciera au fil des kilomètres.





Des voitures et des hommes : parfois, les épouses s'en mêlent et elles ont souvent le dernier mot. Pas seulement pour la couleur...



SS100 ou XK120, entre autres : plusieurs générations de sportscars sont représentées ici, jusqu'aux toutes dernières Morgan de l'année. Dans tous les cas, ce sont des mois (ou des années) de plaisir que l'on achète chez Cecil Cars...

financières. Il ne faut surtout pas décevoir le client. C'est pourquoi on s'attache avant le montage à tremper chaque joint dans le fluide qu'il est censé étancher et que nous vérifions toutes les dynamos et les sondes d'essence. Nous passons un temps considérable sur ces détails. C'est le prix de la qualité. Ce processus peut sembler lourd, mais si je voulais me simplifier la vie, je ferais des vidanges ! A treize litres d'huile pour chaque Jaguar, je gagnerais correctement ma vie ! Mais j'aime mon métier parce qu'il va de pair avec un fort niveau d'exigence assez singulier. C'est une quête permanente, un idéal."

Le (juste) prix des choses

"J'ai repéré récemment une Ferrari 250 GTE qui a 23 000 km d'origine. Elle vaut un certain prix, mais elle est dans un état exceptionnel, alors... En général, les voitures anciennes sont toujours des cas particuliers. Et le prix qu'elles valent est toujours une question d'évaluation personnelle, entre coup de foudre et froide logique de l'offre et la demande. Aujourd'hui, au bout de trente-cinq ans d'activité dans ce secteur, un climat de confiance s'est instauré avec le client. J'avais une autre 250 GT, un cabriolet celui-là. L'acheteur qui me connaît depuis longtemps l'a acquise sans même venir la voir, en se fiant à ma description. Côté budget encore, vous savez ce que coûte une restauration complète ? Eh bien, quand le client me donne le feu vert, je ne demande jamais d'acompte au début. Cela me donne une espèce de confort

intellectuel. Vous pouvez toujours me dire « Vous êtes cher », je vous répondrai : « Vous avez remarqué la différence qu'il y a entre un sac Hermès et une copie ? » La vraie différence n'est pas dans le prix payé, mais dans la finition du travail qui représente des dizaines d'heures d'une main-d'œuvre très spécialisée, et une

exigence de perfection liée à l'image de marque, sans même parler du choix des matériaux. Moi aussi, je vends un travail « signé ». Signé Cecil Cars. C'est à la fois un engagement et une garantie. Je vends environ quarante voitures par an après restauration, et je suis en avance de quatre mois sur mes prévisions. Dans le contexte actuel, c'est une prouesse. Mais c'est aussi le fruit de nombreuses années de travail... Quant aux voitures que je propose à la vente, ce sont pour la plupart des modèles peu courants que vous ne verrez pas ailleurs. J'ai un carnet d'adresses qui me permet de trouver l'introuvable. En général, une « belle » voiture est rarement à vendre. C'est un long travail d'approche. J'essaie d'entrer dans l'intimité du propriétaire, de cerner son état d'esprit. Se séparer d'une voiture qu'on a soignée pendant des années est presque toujours une décision douloureuse. Dans ces moments-là, on ne parle jamais d'argent, ça frôlerait l'indécence. Mener une négociation à son terme peut demander parfois plus de deux ans. Mais quand on y parvient, c'est un instant magique !"

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

PIERRE COLLIN : " JE VENDS DU PLAISIR ! "



"Si vous faites correctement votre métier, vous ne vendez pas simplement des voitures anciennes, vous vendez du plaisir. C'est un peu comme si vous vendiez des grands vins ou du chocolat de marque. La plupart du temps, je sens vibrer la corde sensible chez les clients. Ce sont presque toujours d'incurables nostalgiques. On se souvient d'un modèle qu'on a vu dans la rue enfant, ou que son père (ou son grand-père) a possédé et on veut s'offrir le même. Dans ce métier, on entre vraiment dans l'intimité des gens, on touche au plus profond de leurs désirs. Acheter une voiture de collection est une démarche excitante. Je me souviens du patron d'une grosse entreprise qui, en plein conseil d'administration, m'a pris au téléphone pendant une bonne demi-heure pour parler

d'une voiture qu'il avait repérée dans mon show-room. Mais, à un moment donné vient toujours la question de l'enveloppe. Mon rôle est non seulement de comprendre mon client, il est aussi de l'aider à cerner son budget. Je n'ai pas droit à l'erreur. C'est pourquoi je me dois d'alerter les gens sur certains points. L'entretien par exemple. Une direction assistée pour une Aston Martin DBS, par exemple, c'est 4 000 € ! Parfois, je dois me résoudre à manquer une vente. Je préfère même plutôt que de laisser repartir un client qui sera insatisfait après. Ce qui est étonnant, dans 99 % des cas, c'est la femme qui emporte la décision d'achat. Dans un couple, les deux protagonistes ont leur mot à dire. Les femmes font parfois des blocages sur la couleur ou s'interrogent sur le modèle choisi : que va-t-on penser de nous ? Il faut que l'auto plaise à l'un comme à l'autre, que ce soit un plaisir partagé. Ma plus grande satisfaction, c'est lorsqu'un client me rapporte la voiture qu'il m'a achetée voici cinq ou six ans, pour en racheter une autre. Cela veut dire que le pli est pris, et que l'association a fonctionné. A moi d'assurer le travail d'initiation, de trouver la bonne personne pour chaque voiture, après ça va tout seul..."