



# CHARLES COLLIN

DIRIGEANT DE CECIL CARS

TEXTE ET PHOTOS **STÉPHANE SCHLESINGER**

**Quand Cecil Cars a-t-il été créé ?**  
Ma famille est depuis longtemps dans l'automobile. Mon grand-père était le concessionnaire Jaguar de Paris 12<sup>e</sup>, et mes parents ont monté Cecil Cars, plus spécifiquement dédié à la voiture classique, il y a une quarantaine d'années. Pourquoi le nom "Cecil" ? Ils voulaient une appellation ne contenant justement pas le mot "classique". Alors ils ont pris le nom de ma sœur, il y a un peu plus de 30 ans, pour donner à leur société une touche plus humaine

et personnelle. Pour ma part, je travaille ici à temps complet depuis 14 ans. J'ai développé le web et le marketing au début. Désormais, je chapeaute l'entreprise. Mon père vient encore travailler, de 6 à 8 mois par an, pour le plaisir.

**Avez-vous un rapport particulier à Jaguar ?**  
Oui, par notre histoire déjà. Ensuite, mon père est fou amoureux de cette marque. Il a toujours roulé dans ces autos, XK120, 420... quotidiennement. Cela dit, depuis notre déménagement voici 12 ans,

nous avons ouvert notre parc aux italiennes, sportives ou rares, même si on en a toujours eu un peu auparavant.

**Comment se porte le marché ?**  
Il s'est stabilisé. Les modèles qui sont montés trop vite ont vu leur cote chuter brutalement. C'est le cas par exemple pour la Ferrari 550 Maranello. Cela dit, leur niveau reste supérieur à ce qu'il était avant l'envolée de 2008. À l'opposé, les autos qui ont progressé plus lentement conservent une valeur élevée. Nous avons la chance de vivre en

France, pays merveilleux pour la balade, et où les anciennes peuvent rouler sans restriction si elles sont en carte grise collection. Beaucoup de gens viennent encore à ces autos pour le plaisir, mais aussi pour effectuer un placement. Car certaines restent des valeurs sûres.

**Recourez-vous parfois aux enchères pour acheter ou vendre ?**  
C'est inutile, car j'ai un bon réseau. Quand une belle auto est à vendre, je suis prévenu avant qu'elle soit présentée aux enchères. J'en ai vendu quelques-



unes de cette façon. Mais d'une manière générale, ce n'est pas le canal que je préfère. Déjà parce qu'il déforme parfois la juste vision des prix, qu'il exagère à la hausse comme à la baisse, en suivant une approche court-termiste. Ensuite, car c'est risqué. Si deux enchérisseurs se battent pour le même lot, le prix s'envole. Et s'il n'y a qu'une offre, le prix restera trop bas. Or, moi, avec une entreprise de 17 salariés, je dois voir à long terme. Je propose des autos de qualité que je ne brade pas, ainsi qu'un service après-vente complet.

**Vous vendez beaucoup en "off-market" ?**  
L'essentiel de ce que je vends ne passe pas par internet, car il s'agit de commandes. Récemment, j'ai été mandaté par un client qui m'a demandé de lui trouver 15 Ferrari rares, dont une fabriquée à 2 exemplaires. Ça fonctionne à la confiance et la transparence, avec des deals clairs dès le début.

**Quel type de clientèle avez-vous ?**  
Il s'agit d'abord de Français, âgés majoritairement de 40 à 60 ans, même si nous comptons quelques trentenaires. Je m'efforce de vendre exclusivement en France et dans les pays limitrophes. Ceci pour que les autos reviennent chez moi en entretien et bénéficient d'un suivi.

**Quelles opérations pouvez-vous effectuer en interne ?**  
Nous assurons aussi bien l'entretien que la restauration,

de tout type d'autos classiques. Nous disposons de douze mécaniciens, deux selliers et deux tôliers-formeurs. Je sous-traite, en France exclusivement, le chromage, l'ébénisterie et l'application de la peinture sur une carrosserie que nous aurons dûment préparée. Certes, la main-d'œuvre est plus chère dans notre pays, mais elle est de qualité et nous avons un tôlier exceptionnel. Il a par exemple réussi, sans changer une seule tôle, à reformer le toit d'une Aston Martin DB6 qui avait fait un tonneau.

nous nous appartient, quelques autos étant là en dépôt-vente. En revanche, plus de la moitié des voitures en notre possession sont déjà passées entre nos mains. Je tiens un livre de police où je conserve la trace de toutes celles qui sont passées par chez nous.

**Est-ce facile de trouver des pièces pour tous les modèles ?**  
C'est globalement plus aisé avec les anglaises car, outre-Manche, ils sont très conservateurs et refabrique tout. Sur les italiennes, c'est plus compliqué.

pas forcément plus cher, et ces éléments durent plus longtemps.

**La clientèle vous suit-elle dans cette démarche ?**  
Ce n'est pas toujours simple. Les fournisseurs anglais ont décidé il y a une vingtaine d'années de vendre au grand public. Or celui-ci va prioritairement vers les pièces les moins chères. Donc ce seront les plus fabriquées, mais pas les meilleures en termes de qualité... Même riches, les clients tirent sur les prix : ils n'ont plus de valeur de référence. Ensuite, ils pensent pouvoir utiliser une GT des années 1960 comme si elle était neuve. C'est là que c'est assez compliqué, car il faut leur faire admettre qu'une auto de 50 ans ne s'entretient pas comme une moderne. Elle se révisé tous les 3 000 km et nécessite souvent une refonte de la segmentation à 60 000 km. Ce qui se solde par une facture élevée, à laquelle ils ne sont pas habitués. Car la plupart roulent dans des voitures de société, en leasing, dont ils ignorent tout des coûts d'entretien.

**Vous pensez à vous diversifier, par exemple en organisant des rallyes ?**  
De plus en plus de clients me demandent de préparer des Lotus pour le circuit, car c'est un bon moyen de se faire plaisir en toute sécurité. Nous le faisons. Mais organiser des courses, non. D'après mes amis qui le font, c'est un boulot énorme de proposer un événement de qualité. Je préfère me concentrer sur ce que je sais faire. Enfin, je ne cours pas : je ne tiens pas à prendre de risques, ayant sous ma responsabilité une entreprise et une famille... ■

"QUAND UNE BELLE AUTO EST À VENDRE, JE SUIS PRÉVENU AVANT QU'ELLE SOIT PRÉSENTÉE AUX ENCHÈRES"

**Formez-vous des jeunes ?**  
Oui, et je refuse même du monde ! Nous avons trois apprentis, deux en mécanique et un en sellerie. Je prends en formation des jeunes motivés, dont j'examine plus la compétence que les diplômes. Ensuite, on se charge de les faire progresser.

**Combien d'autos écoutez-vous et entretenez-vous annuellement ?**  
Je vends environ 50 voitures par an, principalement des GT des années 1950 à 1970, et j'en ai à peu près 300 en entretien. Je compte peu de youngtimers, et je n'ai pas beaucoup de demandes pour les autos des années 1990. Le gros du stock se trouvant chez

pour les Alfa et surtout les Lamborghini. Les Ferrari, ça va encore. Le problème, c'est la qualité des pièces : je renvoie à peu près 30 % de celles que je reçois.

**Du coup, vous en refabriquez vous-mêmes ?**  
Oui, et ainsi on peut tout restaurer. De plus, nous nous sommes constitué un parc de machines conséquent. Mon père a investi massivement dans le matériel, nous avons même une imprimante 3D. Avec cet outil exceptionnel, on peut refaire des buses de pare-brise. C'est l'avenir. Je fais aussi refabriquer des pièces auprès de professionnels de confiance. Ce n'est d'ailleurs

