

# POINT DE VUE

## Le marché des anglaises vu par Pierre Colin (Société Cecil Cars)



**D**epuis qu'il a passé son permis, Pierre Colin roule en voiture anglaise et il aime ça. Devenu collectionneur dans les années 70, il a eu la chance de pouvoir concilier ensuite sa passion avec son activité professionnelle. En l'espace de vingt ans, il a essayé, acheté, restauré, vendu, racheté et revendu des milliers d'anglaises de tout type, de la Morris Minor à la Morgan +4 en passant par la Jaguar XK 120 "tout alu" et la MG TF. Nous lui avons demandé son opinion sur l'évolution de ce marché bien vivant...

### Auto-Retro : Quelle a été votre première voiture anglaise ?

-Pierre Colin : "Comme beaucoup d'amateurs, j'ai commencé par une MG B, une anglaise fiable et "facile d'accès". Aujourd'hui encore, la MG reste un excellent modèle "d'initiation".

### A.R. : Combien en avez-vous possédé ?

P.C. : "En fait, j'aime conserver longtemps mes voitures, dès lors qu'elles me

conviennent. Il faut une longue pratique pour prétendre connaître une XK ou une Healey jusqu'au bout de ses rotules. Plus je connais les miennes, plus je les aime, en somme. Je possède notamment un roadster XK 120 depuis plus de 20 ans et je n'en suis pas du tout lassé, au contraire. Je m'en sers le plus souvent possible et j'ai une confiance totale dans cette voiture dont je "tutoie" chaque boulon pour l'avoir démonté un jour..."

### A.R. : Comment analysez-vous l'évolution du marché depuis 1990 ?

P.C. : "Contrairement à d'autres, je ne verserai pas dans le fatalisme en dressant un constat désabusé. Aujourd'hui, c'est un fait qu'on ne vend plus de voitures de collection comme on en vendait voici quatre ou cinq ans. C'est moins une question de quantité que de méthodologie. S'il y a moins d'acheteurs potentiels, les mentalités ont également évolué et les choix, procèdent d'une démarche différente..."



### A.R. : C'est-à-dire ?

P.C. : "C'est à dire que mes clients comprennent plus facilement, aujourd'hui, qu'un roadster Type E 3,8l de première main, dont tous les numéros concordent (les fameux "matching numbers" chers aux anglais), en excellent état d'origine et ayant bénéficié d'un entretien minutieux, prétende à une plus grande valeur en collection qu'un roadster série 2 fraîchement restauré et dont l'historique apparait difficile à retracer.. C'est une question de "culture" ou plus précisément d'érudition. L'état d'origine et surtout, l'authenticité rede-

viennent des critères prépondérants; ce qui ne sous-entend pas que les modèles parfaitement restaurés n'ont plus d'avenir sur ce marché..."

repandre après deux ans au prix auquel je les ai vendues. Mes clients savent donc à l'avance qu'ils ne seront pas "abandonnés à leur sort" une fois la transaction conclue. Mais il y a autre chose : on n'achète pas une voiture ancienne comme on achète une machine à laver! Il s'agit presque toujours d'un acte passionnel, qui s'accompagne d'une volonté de s'intégrer à un groupe (les autres collectionneurs d'un même modèle) et de partager ses rites. Il faut donc prendre le temps d'écouter les clients, d'orienter leur choix, en d'autres termes, d'être vraiment à leur disposition. Un Show-Room de voitures anglaises comme le mien doit être un lieu de convivialité et d'échange où l'on se rend dans l'espoir de réaliser un vieux rêve. Dans ces conditions, on ne peut pas se limiter à parler de prix et de conditions de paiement..."

### A.R. : Quelle comparaison établissez-vous entre le marché anglais et le nôtre ?

P.C. : "Les collectionneurs anglais savent depuis longtemps faire la différence entre les voitures "authentiques", celles qui possèdent un pedigree, une origine connue et celles qui n'ont pour elles qu'une belle apparence. Les prix s'en ressentent qui varient parfois du simple au triple pour un même modèle. Dans notre pays, les amateurs évoluent dans le bon sens, mais c'est aux professionnels du milieu qu'il appartient "d'éduquer" les nouvelles générations. Je ne pense d'ailleurs pas seulement aux marchands mais aussi aux experts, aux commissaires-priseurs et aux revues spécialisées comme la vôtre. A terme, une telle démarche ne peut avoir que des effets bénéfiques pour tout le monde..."

### A.R. : Quelle gamme de services proposez-vous à votre clientèle ?

P.C. : "Ce qui m'intéresse avant tout, c'est de fidéliser un nouveau client et de conserver la confiance de mes clients réguliers. Toutes les voitures que je vends sont, bien sûr, garanties et peuvent être entretenues et révisées dans mes ateliers, voire restaurées le cas échéant. Par ailleurs, je m'engage par contrat à les