

2. LES ACTEURS DU MARCHÉ

Du côté des marchands : la qualité se vend toujours

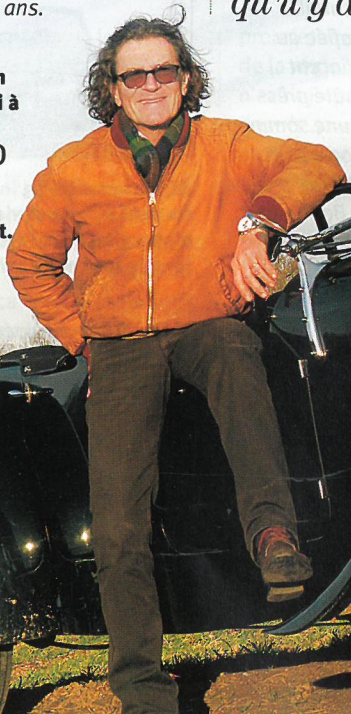
• CECIL CARS : "2008 : une année exceptionnelle"

Installée en région parisienne, spécialiste des voitures anglaises, la société Cecil Cars est animée par Pierre Collin. Ce passionné, doué d'un bel optimisme, est mû par une foi inébranlable en l'automobile de collection. "A la fin des années 80", rappelle-t-il, "les voitures anglaises ont profité de l'émergence de nouveaux marchés en Europe (Espagne, Portugal et Italie). Mais avec la crise qui a suivi la deuxième guerre du Golfe (1991), nous sommes passés tout près de la faillite. Les affaires ont repris doucement à partir de 1993. Depuis, elles ont toujours été florissantes, en tout cas pour notre société. Avec une pointe en 2008, qui fut une année exceptionnelle, la meilleure depuis la création de l'entreprise il y a trente ans.

Les premiers résultats de 2009 sont également excellents, de sorte que si je ne lisais pas la presse, j'ignorerais même qu'il y a une crise ! Pour ce qui est des voitures que je vends le plus, le marché se tient bien, et aucune « vraie » voiture de collection n'est bradée, ce sont plutôt les voitures de sport récentes qui le seraient. Les amateurs de voitures anciennes à hauts revenus ne manquent pas. Aujourd'hui, ils placent leur argent dans des valeurs sûres (les voitures de collection sont du lot) plutôt qu'en bourse. Mais il faut des produits de qualité, adaptés au marché et proposés au juste prix.

...si je ne lisais pas la presse, j'ignorerais même qu'il y a une crise !

Pierre Collin (qui pose ici à côté de son tourer Alvis) affiche un optimisme réconfortant.



Depuis quelques années, les coupés Giulia GT/GTV Bertone connaissent une ascension significative. Une tendance qui concerne d'ailleurs nombre d'Alfa Romeo anciennes, toujours très prisées des amateurs de rallyes historiques.

• QUADRIFOGLIO, JEAN-YVES JACQUINOT : "Les Italiennes tiennent la rampe"...

"Depuis dix ans que je suis installé à Argenteuil comme spécialiste Alfa Romeo, mes résultats ont progressé de manière constante. 2008 a été une année florissante, encore meilleure que 2007. Et je ne note aucune baisse d'activité en ce début d'année 2009 : les mois de février et mars ont été excellents. Assez aisée, ma clientèle est composée de professions libérales et de cadres qui possèdent souvent plusieurs voitures dans une gamme de prix oscillant entre 15 000 et 50 000 €. Avec leurs clubs, ils participent de plus en plus à des sorties sur circuit, ce qui représente des budgets de week-ends non négligeables. Je suis donc optimiste quant à l'avenir immédiat. Les Italiennes ont toujours le vent en poupe, notamment les Alfa des séries Giulietta et Giulia, toujours aussi demandées..."

Aujourd'hui, les clients savent ce qu'est une « voiture de qualité ». Ils acceptent de payer cher, mais ils veulent du beau, du bon, du vrai. Le marché s'oriente vers les marchands qui sont aussi des techniciens de l'automobile et vendent un « produit fini » assorti d'une garantie sérieuse,

généralement de l'ordre d'un an. La pérennité du marché reposera également sur de nouveaux acteurs comme les Russes, auxquels je vends déjà pas mal de voitures de collection sur la Côte d'Azur. Les Chinois et les Indiens seront également attirés par les pièces exclusives qui existent en Europe".