

Acheter une Anglaise : trois filières, trois méthodes.

Particuliers, professionnels et commissaires-priseurs sont les trois filières essentielles du marché de l'automobile ancienne. Souvent, le choix du modèle conditionne celui de la filière. Car on ne trouve pas tout partout et à tout moment. S'offrir une ancienne nécessite donc d'emprunter les chemins du hasard. Aventure à risque ou plaisir de la découverte ? L'un va-t-il sans l'autre ?

TEXTE : DIDIER LAINÉ - PHOTOS : XAVIER DE NOMBAL, ARCHIVES D.L. ET RÉTROVISEUR

Le profane qui rêve depuis longtemps de s'offrir une Jaguar Type E, et peut enfin envisager de passer à l'acte (parce que ses finances le lui permettent) a toutes les bonnes raisons de se précipiter chez le premier vendeur venu. La pire des solutions consiste surtout à vouloir gagner du temps parce qu'on en a les moyens. Choisir une "bonne" voiture ancienne de collection, c'est d'abord choisir de prendre son temps. Savoir attendre pour mieux comparer et rejeter par principe tout a priori. Particuliers, marchands ou commissaires-priseurs, chaque filière possède ses avantages. Mais aussi ses limites.

Acheter une Anglaise à un particulier permet le plus souvent d'essayer la voiture avant de se décider. Un test indispensable, ne serait-ce que pour vérifier si le modèle correspond à vos désirs en termes d'agrément et s'il se comporte sainement sur la route. En général, les marchands proposent aussi des essais préalables à leurs clients. C'est moins évident si vous passez par une vente aux enchères. Certaines études offrent toutefois cette possibilité.

DE PARTICULIER À PARTICULIER : AU HASARD DES RENCONTRES

Pour certains amateurs, l'acquisition d'une voiture ancienne chez un particulier (par le biais d'une petite annonce) reste une filière prépondérante, car elle permet un contact direct avec le propriétaire en titre. Lequel est en principe susceptible de fournir des renseignements précieux sur l'historique de la voiture, résumer sa propre expérience (s'il est honnête, il n'oubliera pas de relater ses pannes successives,

quitte à les tourner en dérision...), et proposer ses conseils d'utilisateur. Surtout s'il revendique quinze ou vingt ans de vie commune avec sa voiture. Après tout, on n'achète pas une voiture ancienne comme une machine à laver ou un canapé. Outre l'objet, on s'offre aussi un "morceau d'histoire". Cette histoire, on en hérite et on continue à l'écrire. Acheter une ancienne directement à un particulier permet aussi de savoir comment elle a été conduite pendant plusieurs années, à quoi elle a servi, comment son entretien a été effectué (et par qui ?) et profiter, parfois, d'un lot de pièces détachées stockées au cas où et que le vendeur vous cédera peut-être sans supplément. Aux yeux de certains collectionneurs, rien n'est plus plaisant que de disposer ainsi d'un dossier complet remontant



le plus loin possible le fil de l'histoire jusqu'au bon de commande initial (le rêve suprême...). Au demeurant, un particulier ne peut vous offrir les garanties contractuelles d'un professionnel, et encore moins s'engager à assurer le service après-vente. Chacun son rôle. A défaut, vous aurez peut-être le loisir de rencontrer par ce biais des amateurs pas ordinaires qui vous raconteront des histoires souvent extraordinaires. Sachez tout de même qu'aux yeux des tribunaux, vous êtes censé acheter en toute connaissance de cause, surtout si vous passez par un particulier. Les défauts apparents (peinture fanée, sièges déchirés, chromes piqués, etc.) peuvent logiquement être décelés à l'œil nu. Si vous ne les avez pas remarqués avant, tant pis pour vous. Et si le vendeur vous a proposé un essai, vous pourrez

difficilement contester la transaction une semaine après l'achat au motif que les rapports de boîte émettent des craquements symptomatiques d'une usure avancée. Quoi qu'il en soit, les transactions entre particuliers peuvent toujours occasionner des litiges. Mais il est toujours préférable d'essayer de les résoudre à l'amiable avant de se lancer dans une longue (et coûteuse) procédure judiciaire. Veuillez tout de même à vérifier l'identité du vendeur au préalable (n'hésitez pas à lui demander ses papiers d'identité, c'est une formalité qu'il ne doit pas vous refuser), vous assurer qu'il est bien le propriétaire du véhicule mis en vente, et que l'adresse figurant sur la carte grise correspond

bien à son lieu de domicile. Ces élémentaires "principes de précaution" vous laisseront plus de chances de le retrouver par la suite en cas de problème...

PROFESSIONNELS : SERVICES À LA CARTE...

Relativement peu nombreux en France (comparativement à l'Angleterre), les marchands spécialisés dans le négoce de voitures anciennes sont rarement généralistes. Certains se consacrent aux Anglaises, d'autres aux Italiennes, d'autres encore aux Américaines. Question de spécialisation, de typologie et de cible. Les

professionnels proposent des modèles contrôlés par leurs soins (voire entièrement révisés) et sélectionnés selon leurs propres standards. Les plus réputés ont pour principe d'écartier les voitures douteuses (celles dont le passé apparaît obscur ou dont les numéros de châssis et de moteur ne concordent pas), et certains vont même jusqu'à proposer une expertise systématique dans un souci de transparence (tout acheteur peut aussi en commander une à ses frais). Quant aux garanties contractuelles, elles varient selon les professionnels et le matériel proposé. Certains s'engagent parfois à couvrir les frais de remise en état "moteur-boîte-pont" (pièces et main d'œuvre ? Lisez attentivement les termes du contrat de garantie, à toutes fins utiles...) pour une durée limitée à trois ou six mois, mais il s'agit là d'une offre



••• En choisissant la filière "particuliers", vous rencontrerez peut-être des amateurs très communicatifs •••

Pratique

promotionnelle encore peu répandue sur ce marché. Au-delà des engagements contractuels, les professionnels sont toujours présumés responsables (mais pas forcément coupables...) des vices cachés décelés ultérieurement sur des véhicules vendus par leur canal.

En général, les tribunaux donnent droit aux requêtes des particuliers lorsqu'ils sont en conflit avec un professionnel pour ce motif. Il ne faut pourtant pas en conclure qu'on peut obtenir systématiquement l'annulation de la vente assortie de dommages et intérêts. Dans tous les cas, c'est à l'expert désigné par le tribunal qu'incombe la mission de qualifier l'objet du litige et le montant du préjudice subi, le cas échéant. Passer par un professionnel présente donc en théorie de sérieuses garanties pour un amateur profane.

Et certains offrent un service d'entretien et de vente de pièces détachées qui peut s'avérer précieux à long terme. Quant aux prix pratiqués, ils sont le plus souvent alignés sur la cote supérieure du marché.

VENTES AUX ENCHÈRES : IL SUFFIT DE LEVER LA MAIN...

Parce qu'ils ont l'absolue nécessité de faire tourner leurs stocks, les professionnels délaisse généralement les véhicules méconnus n'intéressant qu'un petit nombre de collectionneurs. C'est ainsi : vous trouverez rarement un roadster Daimler SP 250 ou un coupé Alvis TD 21 chez un spécialiste d'Anglaises. Tout au moins en France où l'on mise davantage sur les "valeurs sûres" du marché : MG, Jaguar, Austin-Healey, Triumph, etc. Chez les commissaires-priseurs spécialisés en revanche, la consultation des catalogues de ventes a souvent de quoi ravir les amateurs de pièces d'exception. Et pour cause : les grandes études font leur renommée sur la richesse et la diversité de leurs catalogues. Comme elles ont tendance



Ci-dessus : un tel choix de Jaguar XK et Type E relève de l'exception. En pareil cas, il faut savoir laisser du temps au temps...

à sélectionner des modèles possédant un intéressant pedigree (notamment les voitures ayant appartenu à une célébrité du show-business ou au palmarès sportif brillant), et qui joueront les têtes d'affiche du spectacle. C'est un fait que les grandes ventes aux enchères constituent toujours un événement. On y vient pour l'ambiance, parfois pour y croiser des têtes connues et, le cas échéant, s'offrir une voiture de collection rare et millésimée.

Il existe ainsi une clientèle spécifique qui fréquente assidûment les ventes françaises et étrangères à la recherche de modèles bien précis comme une berlinette Ferrari 250 GT "compétition" vendue avec tous ses certificats d'authenticité ou, plus prosaïquement, une AC Bristol ayant participé aux 24 Heures du Mans. A ce niveau, on pénètre dans l'univers beaucoup plus restreint des grandes collections internationales à vocation thématique. On n'achète plus une voiture ancienne pour partir en week-end, on s'offre surtout une page d'histoire. Si possible une page glorieuse. Les experts de ces ventes à grand spectacle sont généralement des personnalités reconnues dans le milieu. Ce sont

eux qui authentifient les lots présentés à la vente. Une lourde responsabilité qui pèse sur les épaules du commissaire-priseur. Car en matière d'authenticité, sa garantie court en effet sur trente ans à compter de la date de la vente ! En revanche, ni l'expert ni le commissaire-priseur ne peuvent être tenus pour responsables des éventuels "vices cachés". Les véhicules sont vendus "en l'état", et il appartient aux enchérisseurs de les examiner avant la vacation. A noter tout de même qu'ils

sont tous proposés avec un rapport de contrôle technique de moins de six mois et que les observations de l'expert méritent souvent d'être suivies. Une fois le marteau retombé sur votre doigt levé, l'affaire est conclue. Vous la vouliez, elle est à vous ! Trop tard si vous vous êtes laissé griser par l'ambiance. Tant mieux si vous n'avez pas eu beaucoup de "concurrents" dans la salle, et que le prix de réserve vous a favorisé. Tant pis si vous n'avez pas su choisir la bonne : les ventes aux enchères font encore la part belle aux coups de chance et aux hasards malheureux...

Récapitulatif

• PARTICULIERS :

Avantages : diversité du marché, contact direct avec le propriétaire, prix souvent négociables, possibilité d'essai, meilleur aperçu du passé récent de la voiture, etc.

Inconvénients : garanties inexistantes, voies de recours aléatoires, voitures volées (et bien maquillées), transitant souvent par ce canal.

• PROFESSIONNELS :

Avantages : réputation établie de certains marchands. Voitures ayant souvent fait l'objet d'une révision complète. Expertise et garanties possibles chez certains professionnels. Essai possible sous condition. Crédit sur demande. Service après-vente envisageable. Voies de recours qui s'avèrent être

souvent favorables à l'acheteur.

Inconvénients : passé de la voiture souvent difficile à reconstituer. Prix affichés difficilement négociables (quoique...). Contrôles de routine et révisions manquant parfois de sérieux.

• VENTES AUX ENCHÈRES :

Avantages : possibilité d'acquérir des pièces rares proposées avec "pedigree". Historique (théoriquement) vérifié par l'expert de la vente. Prix de réserve parfois favorables à l'acheteur. Authenticité (et origine) des lots garanties pendant trente ans.

Inconvénients : véhicules vendus "en l'état" (aucun recours possible). Essai préalable rarement possible. Attention aux faux enchérisseurs : ils sont là pour faire monter les prix...