

VOITURES ANCIENNES UNE ÉCONOMIE

Les **véhicules de collection** ont la cote et entraînent toute **une économie** autour d'eux. Il suffit de voir l'immense succès de salons comme **Historic Auto**, qui s'est tenu fin février à Nantes. Des dizaines de milliers de visiteurs ont parcouru les stands d'entreprises qui prennent soin des précieuses montures, générant aussi l'apparition de **nouveaux métiers**.

Par Victor **GALICE**

Le paradoxe est là. Alors que les voitures thermiques ne cessent de céder le terrain aux hybrides et électriques, l'engouement pour les autos anciennes ne cesse de progresser, toutes générations d'amateurs confondues.

L'effet nostalgie joue à plein. Benoit Chenet l'un des trois organisateurs du salon Historic Auto qui s'est tenu les 26 et 27 février au Parc des expos de la Beaujoire, à Nantes, plante le décor. « Le vintage explose, il y a des salons partout en France. D'un côté, les voitures s'uniformisent. De l'autre, les gens ont envie de se faire plaisir, craquent. Cela va de la petite Fiat 500 à la Jaguar Type E. Aujourd'hui, on trouve des clubs de 406 Peugeot dessinée par Pininfarina. Dans certains rassemblements, les jeunes supplantent les anciens. »

DE NOUVEAUX MÉTIERS

« Seuls les véhicules d'avant-guerre, avec la traction avant, marquent le pas car les gens à qui cela parlait ont disparu. Quand j'avais 16-17 ans la voiture qui me faisait rêver c'était la 205 GTI, je ne pouvais pas me l'offrir. Aujourd'hui, cette génération a les moyens et se met à en acheter. Et comme il y en a moins, mécaniquement les prix montent », résume Arnaud Degoulet. Ce passionné de voitures anciennes en a fait son métier en 2015, avec la création du Secret d'Arthur, un service de conciergerie. « Cela existait à Paris ou Monaco pour les gens qui achètent des voitures à 1 M€ et qui ne les font jamais tourner. Aujourd'hui, cela se développe pour des véhicules plus accessibles. Je suis parti d'un besoin personnel : j'avais récupéré la DS de mon grand-père et, habitant en immeuble à Nantes, je n'avais pas de place de parking pour la garer et il n'y avait pas d'endroit pour l'accueillir. Alors je l'ai créé. Je cherchais un lieu où elle pourrait être au chaud, en maintien de charge, la faire tourner un petit peu et que



Arnaud Degoulet a créé le service de conciergerie Le Secret d'Arthur en 2015 au sud de Nantes. Il est obligé aujourd'hui de doubler la surface de ses locaux.

cela soit sécurisé », explique Arnaud Degoulet lui-même propriétaire d'une jolie Lotus Elan.

Quel est son marché ? « Il y a plusieurs types de clients, entre celui qui manque de place pour sa voiture plaisir et celui qui n'a pas mesuré la dimension de sa voiture avant de l'acheter et ne peut la rentrer dans son garage. Nous ne sommes pas garagistes. Il y a des professionnels de l'auto qui font du gardiennage, mais ils ne sont généralement pas ouverts le week-end. Nous le sommes sept jours sur sept. Cette flexibilité est l'un de nos arguments ». Preuve qu'il a vu juste, il est obligé de doubler la surface de ses locaux au sud de Nantes aujourd'hui complets.

UNE BULLE QUI N'A PAS ÉCLATÉ

Le dynamisme de la voiture ancienne amène de nombreux jeunes formés à la mécanique et la tôlerie à se lancer dans l'aventure. « Même les grandes enseignes et les concessions sont présentes sur le marché de la voiture ancienne aujourd'hui. C'est un produit d'appel pour toucher des clients qui roulent aussi en voiture moderne », note Benoit Chenet. Pour preuve, au salon Historic Auto, le stand du département « Classic » du concessionnaire Mercedes Saga de la Roche-sur-Yon n'est pas passé inaperçu.

Revers de la médaille : les prix flambent. Une belle 2CV coûte 6 à 7 000 €, une Méhari de 10 000 à 20 000 €. Pour Régis Bougnoux, chef d'entreprise et collectionneur depuis plus de

QUI CARBURE

trente ans, « la bulle de la voiture de collection n'a pas éclaté » comme il s'y attendait. « Il y a vingt ans, une première bulle spéculative est apparue, avec des personnes qui achetaient beaucoup de voitures, un peu tout et n'importe quoi, sur l'avis de leurs conseillers en placement. Ils achetaient des modèles à 300 000 € et les revendaient à 600 000 €. Je pensais que cette bulle allait éclater. En fait cela n'a pas été le cas mais elle a lentement dégonflé. Avec la crise sanitaire, depuis 2020, on constate une nouvelle reprise à la hausse. En pourcentage, les « youngtimers » (voitures des années 1980 à 2000) ont littéralement flambé. Pour une 205 GTI 1,9 litre, il faut mettre entre 20 000 et 30 000 € ».

UN PLACEMENT QUE L'ON PEUT CONDUIRE

Même constat du côté de Dominique Simon, patron du garage Le Musée, l'un des grands opérateurs nantais dans le domaine de la voiture de collection. Incontournable pour les amateurs, il assure l'entretien, la réparation et restauration, la conciergerie, mais aussi la recherche ainsi que l'importation de modèles précis pour ses clients. Dominique Simon se

déplace régulièrement aux États-Unis pour rechercher des véhicules, gérant toutes les démarches administratives. « Actuellement, rares sont les actifs à afficher de telles performances avec des prix qui ont, pour certains modèles, connu des hausses de 490 % en dix ans, à l'image de la Facel-Vega HK 2 qui est passée de 80 000 € à 240 000 € en six ans », pointe-t-il.

Acheter des véhicules de collection est d'ailleurs devenu un investissement financier. « On peut commencer à trouver des produits en bon état à partir de 5 000 €. Certains modèles peuvent aussi être considérés comme de véritables œuvres d'art et permettre à leur acquéreur de bénéficier de l'exemption de l'IFI (impôt sur la fortune immobilière), relève Dominique Simon. On estime aujourd'hui à 800 000 le nombre de voitures de collection en France. Et à la différence des œuvres d'art, on peut les conduire et se faire plaisir. Et il y a environ 200 000 événements automobiles par an qui permettent des sorties inoubliables avec des passionnés. »



La troisième édition du salon Historic Auto au Parc expo de la Beaujoire a dépassé les prévisions de fréquentation de ses organisateurs les 26 et 27 février dernier.