

HPA MOTORS : « LA PASSION AUTO DANS LES VEINES »

— Issu d'une famille de collectionneurs et pilote amateur émérite, Pierre Cave a fondé HPA Motors, spécialisée dans la vente de voitures de prestige, fin 2018. Sportives, voitures de course ou de collection : la jeune société enregistre une croissance importante en appuyant son développement sur une exigence permanente de conseil.



« Nos clients ne doivent se soucier de rien ». Le leitmotiv de Pierre Cave et de HPA Motors est limpide : gérer l'ensemble de la démarche de vente (ou de recherche) à la place de clients, certes passionnés, mais aux emplois du temps surchargés. « Notre but est que nos clients se sentent vraiment privilégiés », explique le pilote de Formule Renault, vu en Trophée Tourisme Endurance, dont la société a développé une véritable expertise en matière de service. Garantie, financement, livraison à domicile, recherche personnalisée et gestion administrative : HPA Motors accompagne ses clients tout au long de leur processus d'achat ou de vente de leur véhicule. « De la mise en ligne des annonces à la négociation du prix en passant par la gestion des appels ou la réalisation des photos : nous prenons tout en main pour le compte de nos clients », explique le jeune entrepreneur, lui-même collectionneur et donc pleinement conscient de la dimension affective que ses contacts portent à leurs petits bijoux.

« De par mes activités de pilote et de coach, j'ai construit un solide réseau. Il m'a paru logique de mettre ce petit monde en relation autour d'une passion commune : collectionneurs, acheteurs, vendeurs ou encore experts auto », détaille le chef d'entreprise, qui dirige une équipe de trois personnes et envisage le recrutement de deux nouveaux commerciaux d'ici la fin de l'année 2021. Avec ses trois univers (sportives, course et collection) et grâce au dynamisme de son créateur, HPA Motors connaît donc une croissance soutenue. « Nous commençons à avoir de plus en plus de clients internationaux et nous faisons également beaucoup d'imports depuis l'étranger pour des clients français », poursuit celui qui a terminé son cursus universitaire en Grande-Bretagne et maîtrise donc parfaitement l'anglais.

Ferrari, Aston Martin, McLaren, Porsche ou Lamborghini (d'hier comme d'aujourd'hui) côtoient donc prototypes, GT et monoplaces sur le site web, clair et très pratique, de la jeune société, fondée dans le sud-ouest, mais qui opère essentiellement depuis la région parisienne. « Nous espérons devenir une référence dans les cinq années à venir, il faut que le fait de venir sur notre site devienne un réflexe pour tous ceux qui souhaitent acheter ou vendre un véhicule de prestige », explique Pierre Cave, ambitieux et déterminé. Pour ce faire, le jeune entrepreneur ne ménage pas ses efforts et multiplie les présences sur des rallyes touristiques et autres événements automobiles. « La dimension humaine et la notion de partage sont très importantes à mes yeux. Nous souhaitons faire de l'achat d'un véhicule une véritable expérience », détaille le fin connaisseur du secteur automobile, toujours disponible pour bavarder avec ses clients et les faire bénéficier de son expérience.

Lorsqu'on lui demande quelle voiture il rêve de vendre, Pierre Cave répond d'ailleurs que ce sera celle « autour de laquelle se seront tissés les liens d'amitié les plus forts ». En attendant, il savoure la chance de veiller au quotidien sur le destin de ces belles mécaniques avec le souci permanent d'être à la hauteur de la confiance que leurs propriétaires ont placée en sa société. « Nous avons une approche personnalisée, nous sommes davantage dans le conseil que dans la transaction », conclut Pierre Cave pour qui « avoir la passion auto dans les veines » n'est pas un argument commercial mais bien une philosophie.

Plus d'infos sur hparamotors.com et au 00 33 (0)6 87 59 80 94



HPA MOTORS: “A PASSION FOR CARS THAT RUNS THROUGH OUR VEINS”

— Coming from a family of collectors and a distinguished amateur driver himself, Pierre Cave founded HPA Motors, specializing in the sale of prestigious cars, at the end of 2018. Sports, racing or vintage cars: the young company has recorded significant growth by basing its development on a readily available consultation service.



“Our customers don’t have to worry about a thing”. The leitmotif of Pierre Cave and HPA Motors is clear: to manage the entire sales (or research) process for his customers, who are admittedly passionate, but with overloaded schedules. “Our goal is that our customers feel truly privileged,” explains the Formule Renault driver, seen in the Trophée Tourisme Endurance, whose company has developed a real expertise in terms of service. Guarantee, financing, home delivery, personalized research and administrative management: HPA Motors supports its customers throughout their process of buying or selling their vehicle. “From posting advertisements to negotiating the price, including managing calls or taking photos: we manage every single aspect on behalf of our clients”, explains the young entrepreneur, himself a collector and therefore fully aware of the emotional dimension that his contacts bring to their little treasures.

“Through my activities as a driver and coach, I have built a solid network. It seemed logical to me to put this small world in touch around a shared passion: collectors, buyers, sellers and even auto experts”, details the business manager, who heads a team of three people and is considering the recruitment of two new sales representatives by the end of 2021. With its three universes (sports, racing and collection) and thanks to the dynamism of its creator, HPA Motors is therefore experiencing sustained growth. “We are starting to have more and more international customers and we also do a lot of imports from abroad for French customers,” continues the man who completed his university studies in Great Britain and therefore speaks fluent English.

Ferrari, Aston Martin, McLaren, Porsche and Lamborghini (past and present) therefore meet prototypes, GTs and single seaters on the clear and very practical website of the young company, founded in the southwest of France, but which mainly operates from the Paris region. “We hope to become a benchmark in the next five years, visiting our website must become a reflex for all those who wish to buy or sell a prestigious vehicle,” explains Pierre Cave, ambitious and determined. To do this, the young entrepreneur spares no efforts and is increasing his visits to tourist rallies and other automotive events. “The human dimension and the notion of sharing are particularly important to me. We want to make the purchase of a vehicle a real experience,” explains the connoisseur of the automotive sector, always available to chat with his customers and share his experience with them.

When asked which car he dreams of selling, Pierre Cave replies that it will be the one “around which the strongest bonds of friendship have been woven”. In the meantime, he relishes the opportunity to watch over the fate of these fine machines on a daily basis, with the constant concern of living up to the trust that their owners have placed in his company. “We have a personalized approach, we are more focused on advice than on the transaction”, concludes Pierre Cave, for whom “having a passion for cars running through his veins” is not a commercial argument but a philosophy.

More information at hparamotors.com and by phone 00 33 (0)6 87 59 80 94