



PIERRE CAVE

DIRIGEANT DE HPA MOTORS

PROPOS RECUEILLIS PAR STÉPHANE SCHLESINGER



Comment est né HPA Motors ?

Les lettres H, P et A font référence à Hugo, Pierre et Antoine. Nous sommes trois, des amis depuis la maternelle. J'ai eu l'idée de HPA et nous nous sommes associés pour créer l'entreprise. Ils l'ont quittée ensuite pour des raisons familiales, mais j'ai pu racheter leurs parts et la conserver. Ça fait trois ans que l'aventure a commencé, et ça fonctionne plutôt bien. D'ailleurs, on recrute des commerciaux. Mon père était chirurgien et collectionnait des voitures, dont j'ai toujours eu la passion. Vers 16 ans, j'ai pu acheter un karting, puis ça a été une Formule Renault en 2018, au volant de laquelle j'ai été vice-champion de France 2019 en TTE. J'ai compris que j'étais fait pour l'action plus que pour les études, et j'ai décidé de faire de l'automobile mon métier.

HPA motors, comment ça fonctionne ?

On fait du courtage avec des services sur mesure. En clair, de

la mise en relation entre vendeurs et acheteurs à l'international, avec pour but de ne proposer que des autos exclusives et rares. On ne va pas nécessairement vendre que du très haut de gamme, mais ce sera par exemple une 205 GTI série limitée en version Griffes. Le véhicule reste chez son propriétaire durant la mise en vente. Un des photographes de notre réseau se rend chez lui, immortalise la voiture, puis nous lui donnons de la visibilité. Ensuite, on s'occupe de tout : les gens intéressés m'appellent moi et pas directement le client. Quand on sent que l'acheteur est sérieux, on organise une première visite. Ensuite on s'assure de sa solvabilité, on met en place la transaction, on s'occupe des papiers, de la livraison et on sécurise le paiement. Côté frais, s'il s'agit d'un mandat exclusif, on facture 300 € ; s'il ne l'est pas, ce seront 500 €, déductibles de la commission sur la vente. Celle-ci varie en taux et en valeur suivant la voiture.

On peut aussi vous demander de rechercher des autos ?

Oui, on fait également des recherches personnalisées, en France comme à l'étranger. Une fois la voiture trouvée, on la négocie, on s'occupe du transport, de l'homologation, voire de la préparation. Ensuite, le montant de la prestation varie selon les pays. En Allemagne par exemple, on fait les plaques temporaires WW en France, on se rend dans le pays avec ces plaques, on les fixe sur la voiture et on peut ainsi la ramener par la route. Mais pour des pays comme la Suisse et l'Italie, il est impossible de fonctionner de cette façon. Leurs procédures sont nettement plus complexes, et avec la confédération, il y a en outre des taxes à payer. Donc ce sera plus cher en frais de recherches. Mais, malgré la TVA, la Suisse reste intéressante car les autos puissantes y sont nombreuses, suivies et pas très chères. Donc, au final, les prix demeurent compétitifs. On gère

tout, de la douane à l'homologation, en passant par les papiers.

L'activité est-elle affectée par la pandémie ?

Elle reste bonne car elle se situe dans un marché de niche et de haut de gamme. Les gens concernés ont de l'argent et conservent l'envie de se faire plaisir. Souvent sous pression à cause de la crise sanitaire, ils ont d'autant plus envie de satisfaire leur désir. Autre aspect jouant en faveur de l'auto : certains acheteurs trouvent le marché financier aléatoire, donc préfèrent investir dans une voiture avec laquelle éventuellement ils feront une plus-value.

Et le marché des voitures de course ?

Les véhicules se trouvent, ce n'est pas le problème : on a rentré une Ginetta GT4 par exemple. Le souci, c'est qu'à cause de la pandémie et des restrictions qui y sont liées, les championnats sont incertains. Beaucoup d'épreuves



Cette Porsche 911 GT3 RS de 2019 a été vendue par HPA Motors.

ont été annulées, ce qui par exemple gêne la vente de notre 911 Gr. 4. C'est là que la crise sanitaire a le plus d'impact. Nombre d'écuries risquent de mettre en vente leurs autos, mais vont-elles arriver à trouver des acheteurs ? Cela dit, quand ça va repartir, ça va être très fort, car les gens sont frustrés de ne pas pouvoir courir. Heureusement, les track days sont maintenus, même s'il y en a moins.

Où trouvez-vous les voitures ?

On achète plutôt à l'étranger. Depuis le 1^{er} janvier, avec la fin du supermalus sur la seconde main, le prix des cartes grises a baissé pour des occasions puissantes, et le malus à l'import a baissé. Donc c'est redevenu intéressant. En revanche, le nouveau malus sur le neuf est une catastrophe. Les gens qui achetaient du neuf vont se reporter sur des occasions d'environ 3 000 km à l'étranger, car non affectées par cette taxe délirante...

Quels types de modèles sont actuellement recherchés ? Ou délaissés ?

La majeure partie de ce qu'on vend, ce sont des Porsche, surtout la 997. Elle est très populaire, on a des requêtes par dizaines. On a aussi de la demande sur les youngtimers, et également les oldtimers (des modèles de

Du côté des avant-guerre, c'est plus calme, car on est sur un marché très restreint. Ces autos sont difficiles à faire rouler, ce qui limite leur usage. D'ailleurs, elles attirent surtout les musées. Cela dit, on a eu une Cadillac de 1929 en sortie de grange qui a intéressé des dizaines de personnes.

"AVEC LES RESTRICTIONS LIÉES À LA CRISE SANITAIRE, LE MARCHÉ DES VOITURES DE COURSE PEINE À TROUVER DES ACHETEURS"

plus de 30 ans), comme la 911 Typ G, surtout les 3,2 l à boîte G50. La Ford Mustang, les Jaguar XK et Type E, ainsi que les Ferrari 308/328 se vendent bien elles aussi. La Testarossa a un peu baissé, mais elle reste recherchée, à l'instar de la Mercedes Pagode, voire de l'Alfa Giulietta Spider. En revanche, la 190 SL baisse car elle est devenue très chère.

Beaucoup d'autos sont-elles achetées autrement que comptant ?

On a énormément de demandes pour des financements, surtout pour des voitures de sport. On a déjà raté des ventes car on n'a pas su faire d'offres, mais ce sera bientôt en place. Par exemple, nous vendons une Audi S3, et sur 50 personnes intéressées, 30 veulent un financement. Cela

se produit surtout sur des autos jusqu'à 70 000 €. Au-delà, sur du très haut de gamme, les clients se tournent plutôt vers leur banque ou passent via leur société, car c'est fiscalement plus avantageux.

Proposez-vous un service pour l'entretien voire la restauration ?

On est en train de mettre en place, via un réseau de partenaires en France, de nouveaux services : réfection de la sellerie et de la carrosserie, augmentation de la puissance moteur. On va le développer sous un système de box. Par exemple, pour la sellerie, on se rendra chez le client et, de même que pour l'achat, on s'occupera de tout. Comme en outre on va proposer un système d'abonnement pour ces services, cela donnera accès à des prix négociés. On a déjà pas mal de partenaires sur Paris, la Côte d'azur et la région toulousaine. On propose des garanties, via nos partenaires, quel que soit le véhicule en règle générale. ■