

À LA RENCONTRE DE PROS

NICOLAS PHILIPPE &
RAPHAËL BRUNET

Compagnie des remisages



UN PARKING ? NON, UNE GALERIE D'ART

PAR STÉPHANE SCHLESINGER PHOTOS GREG

La Compagnie des remisages abrite, dans des conditions optimales, les autos les plus rares et dans le plus grand secret. Nicolas Philippe qui la dirige, et son associé, Raphaël Brunet, nous ont ouvert les portes de cet antre magique.

Dans l'Ouest parisien se trouve un parking qui pourrait rendre jaloux les organisateurs du Salon Rétromobile. On ne tombe pas dessus par hasard : l'endroit est soigneusement non indiqué, et l'on n'y accède qu'en montrant patte blanche. Sur plusieurs niveaux y sont en effet réunies des voitures extrêmement variées, pas forcément d'exception, mais de celles que l'on n'utilise pas quotidiennement. Cela va de la populaire des années 1960 à la supercar actuelle, en passant par des engins aussi rares qu'une Zaz 965. Néanmoins, le très haut de gamme est plus largement représenté. Et, en tout, il y a près de six cents autos ! Si l'on est un tant soit peu passionné, on a, en découvrant ce lieu, la langue qui se déroule comme celle du loup de Tex Avery. Des Ferrari classiques luisent de tous leurs chromes quand des Lamborghini sous bâche cachent leurs atours, le jeu consistant

à deviner quel modèle se tapit sous une protection textile sur mesure. Mais on ne vient pas ici pour visiter, bien au contraire. Ce parking joue la carte du secret comme nous l'indique Nicolas Philippe, qui le gère depuis près de vingt-cinq ans avec Raphaël Brunet. Avant notre venue, il a bien insisté sur le fait que sa priorité était de préserver l'anonymat et la sécurité des clients : photos indiscretes interdites ! Nous l'avons rencontré dans son antre, un bureau dans lequel s'entasse une pléthore d'objets en lien avec l'automobile, moteur V12 Matra, maquettes réalisées dans des studios de design, magazines, miniatures... Presque une chambre d'ado.

Un garage pas comme les autres

« Plus que de parking, je préfère parler de garage. Dans ce terme, il y a quelque chose de beaucoup plus automobile, alors que parking est un peu négatif et ne véhicule pas la passion. » Passionnés, Nicolas et Raphaël le sont, jusqu'à la dernière goutte d'essence qui coule dans leurs veines. « Je m'intéresse notamment à l'histoire de l'automobile, alors que Raphaël se concentre sur les aspects techniques. D'ailleurs, même s'il n'est pas mécanicien, il est capable de réparer une boîte automatique. » Ledit Raphaël approuve en expliquant, pince-sans-rire, qu'il y est obligé puisqu'il se passionne pour les américaines. Tous deux sont ensemble dans l'aventure Compagnie des Remisages depuis 1995, Nicolas s'y étant engagé deux ans auparavant. « Je suis arrivé en mai 1993,

explique ce dernier. Le fondateur s'était séparé de son associé et m'a proposé de travailler avec lui, alors que je venais de finir une mission à la Colline de l'automobile. Puis, deux ans plus tard, il a revendu l'affaire à des investisseurs et j'en ai pris la tête. C'est là que Raphaël m'a rejoint. » Nicolas, bien que n'ayant pas suivi de formation spécifique à l'automobile, est capable d'explications techniques très poussées : « C'est parce que j'aime comprendre pourquoi un ingénieur a choisi telle solution plutôt qu'une autre. »

Pour vivre heureux, vivons cachés

Depuis, le garage est une affaire qui roule. Professionnels jusqu'au bout des doigts, Nicolas et Raphaël assurent à leurs clients des prestations de qualité pour un prix somme toute raisonnable, puisque la place coûte 170 euros par mois. « Le principe de base est de respecter la discrétion des gens et la sécurité de leurs biens. Le garage est bien équipé en ce qui concerne le gardiennage, la vidéosurveillance, les alarmes temporisées sur toutes les portes, voire le PC pompiers. On est complètement hors d'eau, car le dernier sous-sol est plus haut que la Seine. De plus, il n'y fait pas froid et il n'y a aucune humidité. Donc les voitures ne vieillissent pour ainsi dire pas ici. »

Coupé des turpitudes extérieures, ce garage semble en effet hors du temps, c'est même une sensation surréaliste d'y entrer en plein jour et de s'apercevoir en sortant que la



“
Des amitiés
durables se sont
forgées ici !
”

FORD T, PORSCHE 911 SPEEDSTER, ZAZ 965 (CELLE DE RAPHAËL QUI POSE À SON BORD): ON TROUVE TOUT À LA COMPAGNIE DES REMISAGES! CI-CONTRE: NICOLAS APPRÉCIE LES MERCEDES.

nuit est tombée. Mais outre une protection quasi-totale, la Compagnie des Remisages propose quelques services intéressants, liés à la nature de ses dirigeants. Explication de Nicolas: «Raphaël et moi sommes des collectionneurs. Donc, nous avons travaillé avec nombre de professionnels que nous pouvons recommander à nos clients pour la simple et bonne raison que nous les avons testés. Il n'y a aucun intérêt commercial. De plus, comme nous connaissons plutôt bien les

voitures, nous pouvons assurer gratuitement, si nous en avons le temps, de menus dépannages, comme un gonflage de pneus ou une recharge de batterie. Et, pour ceux qui souhaitent un service complet, nous avons un partenariat avec Ready2Drive, spécialisé dans la gestion de parcs privés.» Contrairement à ce que l'on pourrait penser, ces services ne sont pas réservés à une élite financière. «Notre clientèle est le reflet de la société dans son ensemble. Mais si, évidemment, les profils psychologiques sont très variés, mes quatre cents clients ont tous, et c'est amusant, la même réaction en découvrant le garage. Ils me disent que c'est la caverne d'Ali Baba.»

client, lié à une forme d'incompréhension. L'un pense avoir été honnête, l'autre attendait plus. Ici, on est dans la relation que l'on pourrait avoir dans une galerie d'art. On ne peut pas être déçu par une œuvre d'art que l'on a choisie, et ici c'est pareil. On a sa place de parking, il ne peut pas y avoir de malentendu, tout est clair. Partant de là, les relations se développent naturellement.»

L'ÉTAT DU MARCHÉ SELON
Nicolas Philippe

«Le marché s'est arrêté. Il est très difficile de vendre une Porsche ou une Ferrari récente si son prix n'est pas bien placé. Mais vu la quantité de transactions depuis trois ans, les amateurs sont sûrement déjà servis. De plus, les investisseurs ne voulant pas perdre, ils ne mettent pas leur voiture sur le marché. Celles qui s'y trouvent appartiennent à des passionnés qui acceptent de vendre à un juste prix. Elles trouvent preneur, mais lentement car il n'y a plus cette urgence d'acheter de peur que la cote s'emballe. En somme, les Ferrari et Porsche des années 1980-1990 ne sont pas délaissées, elles ont été déjà achetées, et ceux qui voulaient se les offrir avant la hausse attendent que leur cote retombe. Les modèles les plus demandés actuellement : Jaguar Type E, MGB, Austin-Healey, Alpine A110, R8 Gordini et M3 E30.

Chaleur humaine
Il est assez étonnant de constater que même dans un endroit a priori aussi fonctionnel, froid et technique que celui-ci, la chaleur humaine prend toujours le dessus. «Cela fait partie de ce que nous aimons le plus: le contact humain, la relation entre passionnés et l'échange. Si on sait faire démarrer une auto noyée, on explique ensuite la méthode au propriétaire. De plus, le garage étant accessible 24h/24 et 7j/7, les clients sont amenés à se rencontrer. Des amitiés durables se sont forgées ici! Moi-même, je compte parmi mes meilleurs amis quelques clients. C'est la raison pour laquelle je n'ai jamais quitté ce métier. En outre, on noue ici des relations saines, jamais entachées de déception. Quand on répare une automobile, on peut être amené à avoir un différend avec un

Une expérience de vingt-cinq ans
En un quart de siècle, Nicolas a vu défiler plusieurs générations de modèles. Il a donc un point de vue unique: «En 1993, le garage était rempli de voitures sûrement acquises par des investisseurs dans la période 1988-1991. Beaucoup d'entre elles ne roulaient pas ou plus. En septembre 1991, le marché s'est effondré d'un coup. Comme à chaque fois qu'une bulle éclate, le temps que ceux qui ont acheté trop cher s'adaptent au vrai prix du marché est très long: ça a pris la décennie 1990. Le décalage était très important. Par exemple, les Maserati Ghibli étaient montées jusqu'à 800000 francs. Mais en 1995, pour en obtenir 100000 francs, il fallait qu'elles soient en bon état. Donc certains ne voulant pas perdre leur mise, rien ne bougeait. Les investisseurs ont fini par lâcher, et le marché s'est remis en route, progressant sainement dans les années 2000. J'ai aussi pu constater qu'à chaque crise financière, le marché de l'automobile de collection se porte bien.» ■