

PHILIPPE LOSSON

Quand je s'rai grand...

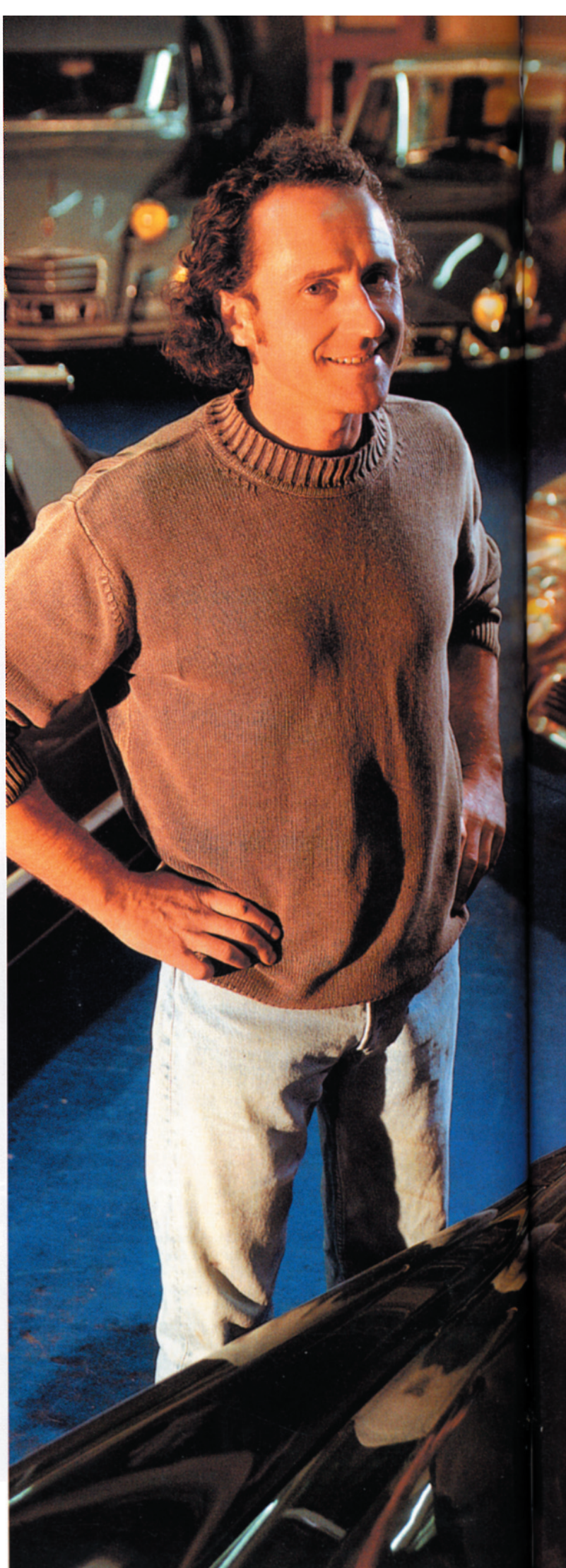
Se bâtir une bonne réputation de négociant n'est pas, en France, chose aisée. Par sa gentillesse et sa rigueur, Philippe Losson a réussi, à 41 ans, à s'imposer dans le milieu foisonnant des professionnels Citroën. Avec un dessein constant, vivre pleinement au service de sa passion.

Philippe Losson n'est pas un gestionnaire débarqué d'une école de commerce. Son histoire remonte à cette fierté qu'il ressentait, lorsque des passants s'arrêtaient pour observer la « DS du père » se lever dans le garage... Et à cette obsession de gosse, lui, fils d'ouvrier, pour l'automobile et le métier de garagiste. Une profession qu'il découvre plusieurs années après, en tâtant, par hasard, du négoce : « À 20 ans, j'ai acheté ma première DS, 1 000 F. Je l'ai réparée et j'en ai fait une belle voiture. Plus tard, je l'ai vendue 1 500 F. Je me suis dit : "Je vais en faire une autre !" » En six mois, alors étudiant en art contemporain, le jeune Philippe possède déjà trois ou quatre DS. Le chef d'atelier du garage Citroën de Maubeuge, où il demande conseil, le prend en

sympathie et lui transmet le métier. De nombreux copains font alors entretenir leurs DS chez lui. Petit à petit, le rêve d'enfant – ouvrir un garage – refait surface : « J'ai réalisé que ce serait formidable si je pouvais vivre en réparant des DS ! » Nous sommes en 1983. Philippe attend quatre ans avant de se lancer avec un associé. Mais il est difficile de passer à côté de la passion du bonhomme. Le véhicule de dépannage est une Tissier plateau et chez Losson, on roule en DS tous les jours. Même si, pragmatique, le garage fait aussi de l'anglaise. Il faut bien vivre... Puis Philippe se retrouve seul à tenir la boutique, et pour assurer la survie de son activité, s'ouvre au marché de l'occasion. « Ça m'a fatigué ! » reconnaît-il lui-même. Il comprend que sa vocation, c'est de travailler la DS, uniquement. En 1994, la décision est prise : « J'ai dit "j'arrête". Je ne fais QUE de la DS ! Je n'ai pas eu de mal : il suffisait de dire "je ne fais que ça". » Devenir spécialiste pour se faire un nom. Une décision délicate à prendre car cela signifie tout miser sur un seul marché. Pour se faire de la publicité, il restaure un cabriolet Palm Beach de chez Chapron. Ce qui finalement n'est pas si important, puisqu'il possède déjà une clientèle de Hollandais et qu'il quadrille la France entière...



Il y a aussi des DS miniatures chez Philippe Losson, mais elles ne sont pas à vendre...



AUTORETRO: Comment vous définissez-vous? Négociant, restaurateur?

P. LOSSON: Je ne me définis pas comme un restaurateur. J'ai préféré m'orienter vers l'achat de belles autos et la maintenance des voitures que je sélectionne.

Pourquoi ce choix?

Je n'ai pas la patience du restaurateur. J'aime changer, voir de nouveaux véhicules. Et j'adore dénicher de belles autos. On découvre des choses sensationnelles, on se retrouve parfois dans des garages avec des personnes qui ont conservé des voitures depuis trente ans, et on se demande pourquoi. Cet aspect-là me passionne. La restauration, d'autres la réalisent mieux que moi. Et puis j'aime rencontrer des gens et bouger. Je suis tout le temps sur la route, et ça me plaît. Quand je ne roule pas et ne suis pas à la recherche d'autos, je m'ennuie!

Le marché de la DS est-il réellement suffisant pour un pro comme vous?

À l'époque de mon premier garage, dans les années 80, c'était difficile. Mais j'ai une ligne de conduite, satisfaire le client. C'est une attitude qui est payante sur le long terme. Et je fais le pari de durer, même quand le marché de la DS se restreindra. Cela dit, il est en pleine progression avec un phénomène intéressant, celui d'un rééquilibrage avec le marché hollandais, saturé, et le marché français, où les belles autos reviennent. Et j'ai de plus en plus de clients, qui disposent de moyens, qui sont attirés par la DS. Il y a quelque temps, ils auraient acheté une Jaguar MK II. Aujourd'hui, mettre 15 000 € dans une DS ne les gêne pas. Sur le marché de la voiture de collection, elle fait partie des autos qui prennent le plus de valeur.

Cela ne risque-t-il pas de rendre le modèle inaccessible?

Si l'on m'avait dit quand j'ai débuté: « Ça vaut 15 000 € », j'aurais été terriblement ennuyé! C'est vrai que c'est un peu gênant pour les amateurs peu argentés. Mais il y a encore beaucoup d'autos, et j'essaie



La spécialité de P. Losson demeure les ID et DS, mais on trouve aussi quelques autres modèles Citroën anciens à l'occasion...

de conseiller chacun en fonction de ses moyens. Si quelqu'un vient me voir avec un budget de 6 000 € pour acquérir une Pallas, j'essaie de l'orienter vers un autre modèle, une DS20 par exemple. Mieux vaut posséder une belle ID, qu'une DS23 bonne pour la poubelle...

Quels sont les modèles qui ont le plus la cote actuellement?

Hormis les cabriolets, aujourd'hui inaccessibles, les plus prisés sont les Pallas, avec une préférence pour la 21 de 1967. C'est une auto charnière. Elle est aussi fiable que les DS les plus modernes avec l'esthétique des anciennes.

N'êtes-vous pas tenté parfois d'élargir votre activité?

Si, j'aimerais travailler d'autres marques. Avec un véritable univers, dans un autre lieu, un ancien garage de village, doté de l'équipement d'époque. Le pro-

blème, c'est que je n'ai pas de formation d'entrepreneur. Et j'ai toujours eu beaucoup de mal à m'entourer, ni ne sais trop comment gérer le fait d'avoir un employé...

Pourquoi s'être installé en Bourgogne?

Je suis de Maubeuge, dans le Nord. Un pays très excentré. Même en étant proche de Bruxelles, et à 100 kilomètres de Lille, on est isolé. Il faut faire

un détour pour venir vous voir, et pour ceux qui aiment le Midi, personne ne se déplace dans le Nord! J'ai donc cherché un endroit sur un axe routier, dans le centre de la

France, sur la route des vacances... La Bourgogne est une région très touristique, cela fournit plusieurs buts de visite, ce qui est important, notamment pour la compagnie du collectionneur! Et puis, il n'y a pas que les Parisiens qui achètent...

Qui et où?

Philippe Losson, Ferme du bois de Plottes, 71 700 Tournus, tél.: 03 85 51 36 42, fax: 03 85 51 35 93. Visite sur rendez-vous. Et sur Internet: www.losson.com; philippe@losson.com

TEXTE ET PHOTOS: JOSÉ PIERRE

« J'ai une ligne de conduite, satisfaire le client. C'est une attitude qui est payante sur le long terme. »