MOTORLY

Passion automobile

PAR ANNE BARROIS **PHOTOS** CLAIRE DUBOIS







Dans l'univers des voitures de prestige, le désir ne suffit pas. Configuration, provenance, historique mécanique, rareté ou potentiel de revente entrent désormais pleinement dans la décision. Au sein de Motorly, entité du groupe GGP Auto, Guillaume Venel observe chaque jour les évolutions d'un marché devenu plus exigeant et d'une clientèle de mieux en mieux informée. Chez Motorly, cette lecture fine du marché s'appuie sur le réseau, l'expérience et une connaissance approfondie des modèles. Du sourcing d'une automobile rare à la composition d'un garage idéal, la passion reste intacte, à condition de savoir choisir juste.

UN MARCHÉ PLUS EXIGEANT

Le marché européen de l'automobile de prestige reste un univers de niche, où les très beaux véhicules deviennent plus difficiles à sourcer. « Les demandes sont de plus en plus précises et les clients sont très attentifs à la revente », explique Guillaume Venel. La configuration devient décisive. *« À modèle équivalent, les teintes et les options peuvent faire une vraie différence. »* Provenance, historique mécanique et rareté comptent tout autant. Porsche, Ferrari et McLaren restent particulièrement recherchées, notamment sur les coupés, GT et sportives. L'électrique demeure encore marginal sur ce segment où « *les voitures plaisir conservent un fort potentiel émotionnel* ».

TROUVER LE BON MODÈLE

Chez Motorly, chaque recherche commence par un cahier des charges rigoureux. *« On définit d'abord très précisément ce que recherche le client »*, explique Guillaume Venel. Les annonces constituent un premier niveau, avant d'activer le réseau Motorly, celui du groupe GGP Auto, ainsi qu'un fichier clients développé depuis 2017, capable de faire émerger des voitures qui ne sont parfois pas encore à vendre. Deux ou trois modèles sont ensuite retenus. *« Un véhicule dont la cosmétique est à parfaire n'est pas forcément un mauvais choix. À l'inverse, un historique mécanique confus peut nous faire passer notre chemin, même si l'esthétique est parfaite. »*

LE GARAGE IDÉAL

Imaginer un garage idéal revient moins à accumuler qu'à choisir trois véhicules capables de répondre à trois usages. Guillaume Venel détaille volontiers le sien. *« Pour le quotidien, je choisis le Range Rover 100 % électrique, distribué par le groupe GGP Auto à Lille et Boulogne-sur-Mer, pour sa polyvalence et son confort d'usage. Pour une utilisation fréquente, la Porsche 911 s'impose avec cette capacité rare à conjuguer sportivité, précision et agrément de conduite. Et pour le côté passion, je choisirais sans hésiter la Ferrari 458 Italia, la dernière Ferrari en V8 atmosphérique. Elle garde une place à part »*. Et s'il ne devait en conserver qu'une, le passionné reviendrait à une 911 Carrera 4 GTS, pour cet équilibre parfait entre plaisir, usage et désirabilité.



L'EXCEPTION

Un faible kilométrage reste un atout, mais ne dit pas tout. *« Un véhicule qui roule régulièrement peut être un très bon modèle, tant que les entretiens sont faits selon les normes du constructeur. Il peut se révéler bien plus sain qu'un modèle ayant très peu roulé »*, rappelle Guillaume Venel. Configuration, couleur, options, historique mécanique, provenance et entretien déterminent également la valeur future. Les séries limitées ou numérotées prennent une dimension supplémentaire lorsqu'elles prolongent l'histoire de modèles iconiques. L'erreur la plus fréquente reste la précipitation. *« Chercher le prix le plus bas peut cacher un manquement dans l'historique mécanique ou dans la configuration. »* Acheter une voiture plaisir suppose alors de regarder au-delà du prix et de se faire accompagner par un professionnel pour trouver le modèle réellement adapté à son usage, à son expérience et à ses envies.

Motorly
25 rue du Houblon
ZI de la Pilaterie, Marcq-en-Barœul
Tél. +33 (0)3 20 25 25 15
motorly.fr