



LE POIDS LOURD DE

TEXTE:
STÉPHANE
SCHLESINGER
PHOTOS: GREG

Le saviez-vous ?
La France est le plus grand marché de Caterham à l'export, et le premier vendeur en France n'est autre que SV Automobiles. Nous avons rencontré son créateur, grand passionné s'il en est: Bertrand Augereau.

«*Less is more*», pour reprendre le mantra de Lotus. Le minimalisme est un avantage. SV Automobiles semble avoir repris à son compte cette façon de voir les choses, tant ses bâtiments exhalent la fonctionnalité plutôt que l'esbroufe. Le même principe s'applique au maître des lieux, Bertrand Augereau, à peu près l'inverse d'un volubile. Mais il n'est nul besoin de discuter bien longtemps pour comprendre que nous avons affaire à un spécialiste qui a l'automobile dans le sang. Mécanicien de formation, il a travaillé très tôt sur quelques-unes des sportives les plus réputées qui soient. En effet, pendant quatre ans, il a exercé ses talents sur des supercars, principalement des Lamborghini, chez Edmond Ciclet.

En 1996, Bertrand s'est mis à son compte et a créé SV Automobiles à Brou, dans l'Eure-et-Loir, SV faisant référence certes aux plus extrêmes des monstres de Sant'Agata Bolognese mais aussi à une marque ayant repris la production de l'ultralégère Lotus Seven: Caterham. À cette époque, ce constructeur diffuse sa production principalement en kit, charge ensuite aux acheteurs de les monter. Ou de le faire faire. Chez SV par exemple. «*De 1996 à 2008, on a monté des Caterham pour le compte de Patrice Dumas, l'importateur en France. On en assemblait jusqu'à 50 par an, ça marchait bien*», explique Bertrand. Mais pourquoi s'arrêter en 2008 ? «*Cette année-là, l'Europe l'a pratiquement interdit pour les voitures de route. Dumas est alors passé chez Westfield, et nous, nous nous sommes mis à importer les Caterham en France, afin de ne pas perdre les clients. Nous avons instauré une relation forte avec eux, ce qui m'a permis devenir le plus gros distributeur de la marque dans l'Hexagone, où nous assurons près de 50 % de son volume.*»

La crise? Quelle crise?

Seulement, les Caterham étant fabriquées en Angleterre, le Brexit a dû avoir une certaine influence sur leur importation. En souffre-t-on chez SV Automobiles ? «*Le Brexit nous complique la vie au niveau des*

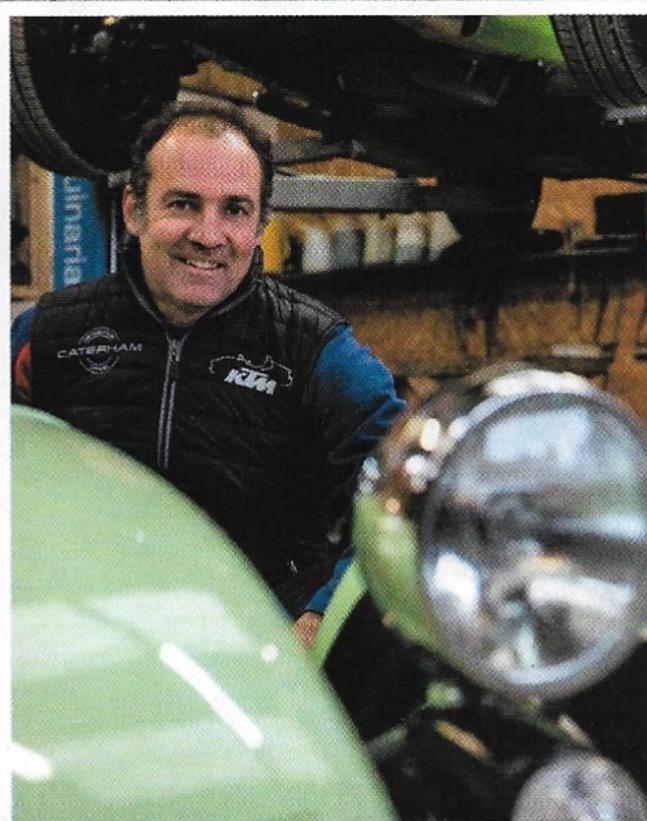
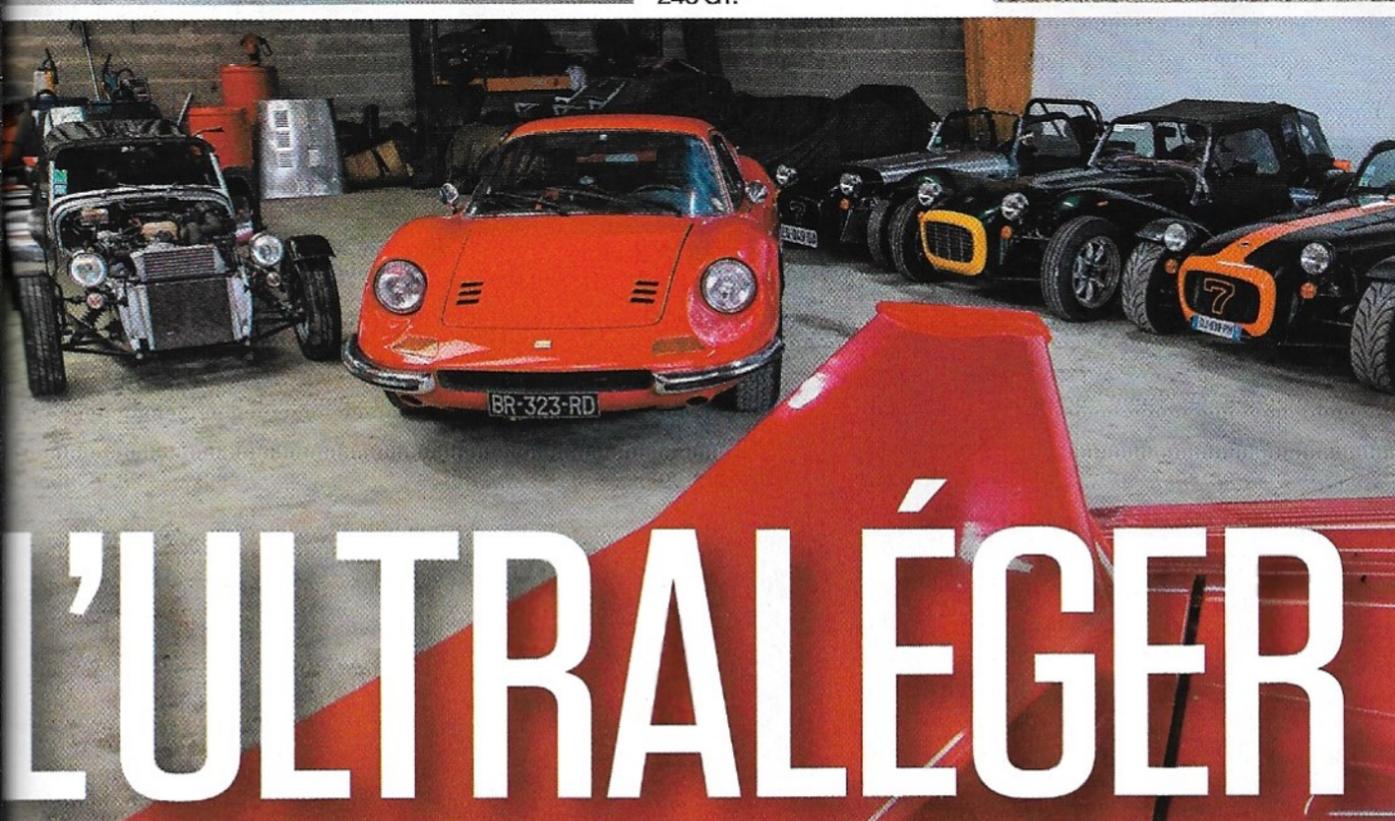
taxes et des papiers. Il gêne la fluidité des échanges avec la Grande-Bretagne et induit une augmentation du prix des pièces. On a dû le répercuter sur ce qu'on facture au client, qui le comprend très bien.» Autre écueil, non moins redoutable, la crise du Covid, et son cortège de confinements alliés à des fermetures de frontière. Comment Bertrand Augereau a-t-il géré cela ? «*On ne ressent pas vraiment les effets de la pandémie. On est sur une niche, on a une petite structure, composée de sept mécanos et de deux personnes à l'accueil. Donc, on a toujours du travail d'avance.*» D'autant plus que la vente des voitures neuves ne représente qu'une partie minoritaire de l'activité de Bertrand. Il en écoule une cinquantaine par an, contre environ quatre-vingts occasions, principalement d'origine française. Par ailleurs, SV les adapte aux désirs des acheteurs. «*Chaque client est différent, et souhaite une voiture à son goût, ce que nous lui proposons. C'est facile avec les Caterham. On fait ce qu'on veut, comme donner à une moderne un look d'ancienne par le jeu des options. Pour ce faire, on fabrique des tableaux de bord en aluminium bouchonné ou en cuir, voire des sièges rouges en passepoil blanc. On propose aussi des diffuseurs, des protège-carters et des projecteurs à LED.*» La personnalisation n'est pas qu'esthétique, SV Automobiles assure aussi des modifications techniques en parfaite



SV AUTOMOBILES
EST AUSSI
DISTRIBUTEUR KTM,
DONT IL ÉCOULE
QUELQUES CROSSBOW
CHAQUE ANNÉE.

OUTRE LES CATERHAM,
ON TROUVE AUSSI DES
SPORTIVES ANCIENNES
CHEZ SV, COMME
CETTE BELLE DINO
246 GT.

« Chaque client est différent, et
souhaite une voiture à son goût.
C'est facile avec les Caterham.
On fait ce qu'on veut »



L'ULTRALÉGER

connaissance des voitures. « On règle les autos, on les améliore, avec notamment des amortisseurs que nous avons développés, ajustables en compression comme en détente. Nous proposons aussi des boîtes séquentielles ainsi que des cartographies moteur, pour un usage piste. » Ensuite, Bertrand gère bien évidemment l'entretien et la réparation des Caterham. « On est habilité à changer les châssis tubulaires, à les réparer, à passer les autos au marbre, voire former les panneaux de carrosserie qui sont en aluminium collé - riveté. On traite la voiture de A à Z en cas de choc. En outre, je me déplace aussi partout en France pour récupérer des autos accidentées ou à entretenir. » À ce sujet, ces anglaises ultralégères sont-elles fiables ? « Oui, leur mécanique de grande

série est éprouvée. De sorte qu'une révision annuelle coûte très peu cher, de 400 à 600 €. »

Si le cheval de bataille de SV Automobiles est le modèle de route, l'entreprise dispose d'une autre corde à son arc : la compétition. Elle possède à ce sujet l'écurie Saint Éloi Racing, qui engage près de vingt autos. « Cela se ventile entre les coupes Caterham Academy, Caterham Roadsport et Caterham 420. Ces séries ont beaucoup de succès, car les gens y prennent beaucoup de plaisir, pour un budget raisonnable. Une saison en Caterham Academy revient à 42 995 €, voiture et engagement compris. Comme les autos sont légères, elles usent peu leurs pneus et leurs freins, les frais d'exploitation sont maîtrisés. Pour passer de la catégorie Academy à Roadsport, il suffit d'un kit à 3 000 € HT pour adapter la monture, la saison complète revenant à 10 000 €. Le succès a son revers : en Academy, les délais se sont allongés : une voiture commandée aujourd'hui sera livrée en 2023. » C'est bien logique, car malgré leurs performances exceptionnelles, les Caterham ne coûtent pas excessivement cher, souvent bien moins qu'une banale compacte sportive. « En neuf, il faut compter entre 37 000 € et 70 000 €. Toutes les versions ont leurs adeptes, mais la plus vendue reste la 275, en caisse étroite ou SV. » À ces montants, il faut ajouter celui de l'écotaxe, mais comme les autos sont légères, leur consom-

mation reste basse, donc elles émettent peu de CO₂ et ainsi, évitent les grosses pénalités fiscales.

Un avenir serein

Cela dit, au moment où les autorités forcent l'électrification du marché, Caterham ne compte pas de modèle hybride, et encore moins électrique. « Non, certes, mais ils doivent prévoir l'avenir et en auront peut-être. On s'adaptera, le plus tard possible. On aime la légèreté. Et une batterie, c'est lourd et cher. En attendant, la marque a été rachetée par des investisseurs japonais qui vont mettre des sous pour la développer et avoir plus de stocks. Donc des délais de livraison plus courts. On reste optimiste. » En outre, SV Automobiles distribue d'autres sportives légères, les KTM, mais pas les Lotus. « Le constructeur m'a approché, mais j'ai refusé, car il impose trop de choses. De plus, il se réoriente en ciblant la clientèle de Porsche. Je préfère rester dans une petite niche, pour le côté exclusif. L'entretien et la réparation représentant une grosse part de l'activité, je ne suis pas très inquiet pour mon avenir. Il y aura toujours un gros parc à faire rouler. » À plus forte raison si l'on s'occupe de voitures anciennes, comme le fait Bertrand pour le plaisir. Quoi qu'il en soit, bien implanté sur un marché de niche où il fait référence, Bertrand Augereau peut voir l'avenir de SV Automobiles avec une certaine sérénité. *Wait and see...* ■

L'ÉTAT DU MARCHÉ SELON BERTRAND AUGEREAU

Pour notre part, cela va très bien. Nous avons beaucoup de demande, à tel point que l'approvisionnement est compliqué. En effet, l'usine les produisant à la main, elle ne peut pas fournir. Et ce, malgré la hausse des prix induite par le Brexit. Ce n'est pas grave, car si on veut revendre sa Caterham, non seulement cela va très vite, mais en plus à des prix parfois plus élevés qu'en neuf, à cause des délais de livraison. Rien avant septembre 2022.