

Vous!



Fabien Gesson

Chevrons, passion et sensation

Il suffit de franchir le pas. Combien de fois avons-nous entendu ce précepte ? Sommes-nous nombreux à l'avoir suivi, à avoir osé nous lancer dans une entreprise dont tout indique pourtant qu'elle soit un peu folle ? Le type d'aventure vécue que nous raconte, ici, Fabien Gesson...

TEXTE ET PHOTOS : JEAN-CLAUDE AMILHAT

« **Q**uand la Citroën DS est sortie, j'ai été fasciné et effrayé. Au moment de changer ma vieille Traction, je n'ai pas osé, j'ai acheté une Peugeot 403 ! » Cette histoire, c'est le grand-père de Fabien Gesson qui la racontait souvent à son petit-fils. Pourtant, l'homme aimait l'automobile, une passion qu'il a vite communiquée au gamin avec lequel il avait tissé des liens complices. Pour faire comme les grands, le petit Fabien alignait ses autos miniatures dont le parc s'agrandissait à chaque récompense. « La DS était en fin de carrière, mais elle m'intriguait. Elle avait été un rendez-vous manqué pour mon grand-père et mon père, elle était l'élément manquant à mon histoire... » C'est depuis la banquette arrière d'une autre Citroën – qui marqua tout autant son esprit – que le virus fut inoculé chez le garçon. « Peut-être est-ce parce qu'il avait été frustré du manque d'audace de son propre père

que mon paternel se rattrapa avec la CX. Il en a eu neuf d'affilée ! » De nombreux lecteurs d'apparence sains de corps et parfois d'esprit peuvent témoigner de la violence de la "chevronnite aiguë". Devenu adolescent, le jeune Fabien était un sujet irrécupérable. D'autant qu'il fit sa conduite accompagnée au volant d'une BX GTI et qu'il goûta rapidement aux joies de la XM. « Je roule encore au quotidien en XM ! » Une pathologie fréquente selon les spécialistes...

Le rendez-vous manqué

Voici donc un jeune homme "roulant chevrons" qui fait des études. Avec une idée derrière la tête. Imprécise pour l'heure mais bien présente. S'occuper d'automobiles anciennes par exemple. Un IUT et une licence mécanique en poche – le garçon a des facilités –, il s'apprête à mettre les mains dans le cambouis quand il croise une jeune fille qui deviendra sa femme et avec laquelle il se lance dans une activité

commerciale. « On a monté une chaîne de magasins en Charente. » Un sans-faute professionnel qui laisse peu de temps aux loisirs. Le virus couvant toutefois, Fabien profite de quelques week-ends pour foncer dans son garage et s'occuper de vieille mécanique. « Tout m'intéressait, et pas que les Citroën ! » Un égarement compréhensible chez un jeune sujet qui ne tarde pas à atteindre bientôt la phase aiguë de la maladie en formulant la phrase fatidique : « Un jour, j'aurai une DS ! » Le bricolage dominical dure ainsi une dizaine d'années, jusqu'au jour où, regardant son épouse dans les yeux, Fabien avoue son péché : « Je veux faire de l'automobile mon métier. » La législation française demandant un diplôme pour exercer professionnellement, l'ancien commerçant reprend le chemin de l'école. « Je me suis retrouvé avec des mômes de 15 ans ! Et j'ai passé deux CAP, l'un de carrossier et l'autre de peintre ! » Qualifications en poche, Fabien Gesson cherche un atelier pour parfaire ses connaissances. >



Si la DS 21 berline va pouvoir être livrée prochainement, le break exige encore beaucoup d'attention. Après avoir été délaissée, cette version est aujourd'hui particulièrement recherchée des amateurs.



Rien ne se perd, tout se transforme ! La récupération de pièces d'époque est primordiale pour pallier la mauvaise qualité de certains éléments neufs.

« Mais l'histoire d'un mec de 30 ans qui parle de reconversion, ça suscite plutôt la méfiance... » Il trouve enfin une oreille attentive au garage Opel d'Angoulême. « C'était de l'auto moderne, certes, mais cela m'a permis d'apprendre et surtout de savoir ce que je voulais faire... » En plus d'acquiescer un bon coup de pistolet, il devient rapidement responsable de la gestion du stock de peinture. Une fonction qui le met en contact avec le fournisseur qui lui propose un poste de technico-commercial en région Poitou-Charentes. « Cela faisait quatre ans que j'étais à l'atelier, j'avais un peu fait

le tour... » Les nouvelles fonctions que Fabien occupera durant quatre nouvelles années seront largement bénéfiques. « Non seulement je visitais tous les garages de la région, mais en plus, les nombreuses formations me permirent d'améliorer mes connaissances et de valoriser mon expertise. » Peu à peu, il se rapproche des spécialistes en automobile ancienne et pressent que la prochaine étape à franchir sera de rejoindre cette corporation. Ne négligeant nullement la prospection de nouveaux clients, une journée comme une autre de 2019, il prend la route de Montbron.



Pour passer d'une image à l'autre, il ne suffit pas d'un coup de chiffon. Certaines restaurations prennent plus de 600 heures...

« Je connaissais de réputation l'établissement, c'était pour moi une référence en matière de restauration de DS. » C'est en se souvenant des vieilles histoires de son grand-père qu'il franchit le seuil de l'atelier DSsensation. « J'étais entré dans un temple ! Dès la porte du garage franchie, j'ai su que c'était vers cela qu'il fallait que j'oriente ma carrière future. » Une pensée que Fabien dut formuler si fort que les anges du chevron l'entendirent...

Le grand saut

Comme son nom l'indique, l'établissement est spécialisé dans le modèle emblématique de Citroën. Créé depuis une dizaine d'années, le garage DSsensation, perdu dans la campagne et occupant une ancienne usine, s'est taillé une réputation d'excellence. Travaillant essentiellement sur de gros chantiers, forcément longs et onéreux, DSsensation est devenu l'adresse incontournable. Il faudra plusieurs visites de prospection à Fabien pour instaurer un climat propice à la confiance. C'est au cours d'une de ces conversations informelles que le fondateur du garage fait entendre à son interlocuteur qu'il envisage la cession de son affaire. « Je suis reparti très excité, le morceau était énorme, reprendre un tel établissement comportait pas mal de risques... » Mais la réflexion est d'assez courte durée. Depuis qu'il a mis les pieds dans l'officine charentaise, il a senti un déclic s'opérer. Trouver les fonds et remplir la paperasse n'est pas la besogne la moins fastidieuse. Prendre ses marques,

reprendre une équipe existante et poursuivre les chantiers en cours auprès des anciens clients se révèlent toutefois être des tâches bien plus compliquées. « Mon prédécesseur avait imprimé sa marque. Je débarquais avec l'image du col blanc qui voulait changer de vie. Il a fallu se retrousser les manches et faire ses preuves ! » Le challenge est énorme, mais il n'est pas pour déplaire à Fabien. De nouvelles recrues viennent former rapidement une nouvelle équipe. « Autant que le savoir-faire, c'est l'état d'esprit et la passion qui comptent ! » L'ouverture

“Il a fallu se retrousser les manches et faire ses preuves.”

vers un nouveau type de clientèle est aussi un grand virage pour le garage. « Cela est formidable de réaliser des restaurations extrêmes, car elles asseyent la notoriété et sont valorisantes pour ceux qui les exécutent. Mais fermer la porte aux autres passionnés au prétexte qu'ils ne sont pas l'élite de la collection était inconcevable pour moi. » Fort de l'expérience acquise, Fabien marque peu à peu son empreinte. Avec comme point de départ une écoute du client. « C'est ça qui est passionnant ! Connaître l'histoire de l'auto mais aussi le lien que le client a avec elle. » Comme le montrent, le jour de notre visite, de



Parmi les nombreuses DS se glissent quelques SM dont la cote à la hausse incite les propriétaires à investir dans de belles restaurations.

nombreuses voitures dépenaillées, dont un rare cabriolet, les chantiers de l'extrême font toujours partie des prestations du garage. Mais d'autres autos nécessitant une restauration partielle ou de l'entretien sont là en attente des bons soins prodigués par la fine équipe.

Renaissance urgente

L'empathie avec le client. Voilà le point de départ pour que Fabien Gesson décide de se lancer dans un chantier. « Qu'un client débarque en mentionnant qu'il se moque du budget pour avoir la meilleure auto ne suffit pas. Nous ne sommes pas philanthropes, mais l'aspect émotionnel compte énormément à mes yeux. » Ainsi, en est-il de l'histoire que nous narre Fabien. L'histoire d'une DS achetée neuve, >



Du fait de sa formation antérieure, Fabien est un expert avisé en colorimétrie. Aucune teinte n'a de secret pour lui.



La réputation de l'officine a rameuté une large clientèle provenant parfois de l'étranger.



La corrosion se nichant dans le moindre recoin, les spécialistes de DSensation déshabillent intégralement chaque pièce avant de découper, former, souder, protéger...

appartenant toujours au même propriétaire, qui est stockée depuis longtemps. Atteint d'un cancer, l'homme ne pense plus à son auto avec laquelle il fut heureux de rouler. Son fils, ayant eu connaissance de l'officine spécialisée, vient rendre visite à Fabien avec une idée folle en tête : faire que son père roule à nouveau avec sa DS. Le challenge est important. Mais l'idée émeut Fabien qui mobilise tout le talent de son équipe sur l'auto. « *Tous ont mis les bouchées doubles. Il n'était pas question de faire un travail au rabais. L'histoire méritait que l'on soit à la hauteur !* » Le plaisir de lire l'émotion dans les yeux des protagonistes, la bouffée d'oxygène et d'espoir que la redécouverte de sa DS fit naître chez l'homme malade, furent pour Fabien et son équipe la plus belle des récompenses. « *Cette auto était comme un être vivant, avec une histoire incroyable liée à celle de son propriétaire. Celui-ci avait travaillé en Angleterre, il avait réalisé un film Super 8 où l'on voit la DS monter dans un avion de fret britannique ! Il possède encore toutes les factures d'entretien, des publicités, des photos, c'est magique de travailler dans de telles conditions !* »

Cap vers l'avenir

Si Fabien Gesson concède qu'il eut des moments de doute face à sa décision, il ne regrette nullement aujourd'hui de s'être jeté dans le bain. « *Même si parfois l'eau*

était un peu glacée ! » La qualité du travail fourni et l'ambiance régnant au sein du garage ont été largement suffisantes pour que la clientèle rapplique de loin. « *Je suis très heureux d'avoir dorénavant une clientèle locale, fidèle, qui vient presque par amitié. Mais je suis aussi fier que des propriétaires venant de loin nous confient leurs voitures.* » Des clients allemands, anglais, et suisses font désormais confiance au garage charentais. « *On a même un client australien !* » Mais Fabien n'est pas homme à s'endormir sur



Pas de préférence, tous les modèles, tous les millésimes, dans tous les états, sont accueillis dans le garage charentais.

ses lauriers : « *Par manque de temps, on est très mauvais en matière de communication...* » Même si le bouche-à-oreille prouve une nouvelle fois qu'il s'agit de la meilleure façon de procéder quant à la publicité, DSensation est en train de s'équiper d'un véritable site internet. « *Il faut que je trouve le temps de poster sur les réseaux sociaux...* » Un autre axe de développement choisi par Fabien est l'élargissement du domaine de compétence. « *Pas question toutefois de prendre n'importe quelle voiture, il faut qu'il y ait*

“ Cette auto était comme un être vivant, avec une incroyable histoire liée à son propriétaire. ”

des atomes crochus... » L'atelier s'ouvre désormais à d'autres modèles Citroën. « *On travaille maintenant sur des BX, des XM.* » Sans oublier la SM dont la cote en hausse a convaincu les propriétaires de se lancer dans de grands chantiers. « *Attention toutefois, les pièces de SM étant chères et la voiture compliquée, on peut dépasser aisément les 100 000 € de restauration !* » Des modèles étranges peuvent parfois prendre place dans cette marée de chevrons. Une Glas 3000 en restauration complète et une Renault



DSensation est une officine de référence. De quoi donner des ailes à Fabien Gesson...

Juvaquatre étaient là le jour de notre visite. « *La première parce que c'est une auto rare et exceptionnelle, la seconde car elle est au cœur d'une jolie histoire de famille à laquelle je n'ai pas su résister !* »

Plus beau que neuf mais pas tout neuf

Comme bon nombre de spécialistes en restauration automobile, DSensation se trouve confronté à la médiocrité des

pièces de refabrication. « *On ne peut pas se permettre, lorsque l'on fait payer un gros chantier, de trahir notre travail du fait de la qualité de pièces défectueuses.* » Afin de pallier cet écueil, Fabien chasse en permanence les vieux stocks ou rachète des autos incomplètes pour constituer un approvisionnement de pièces. « *Le coût de l'opération est largement supérieur à de la pièce neuve !* » En effet, le travail effectué avant chaque remontage demande une succession d'opérations que seul le talent du vrai restaurateur peut mettre en œuvre.



Fabien Gesson aime beaucoup les DS, mais pas que ! Sur le "tournebroche", on découvre ainsi une rarissime Glas 3000 coupé.

« *On sable, on rebouche, on apprête, on zingue, on peint avec plusieurs couches. Pour les caoutchoucs, les joints, les durites dont certaines sont de qualité catastrophique quand elles sont neuves, on nettoie, on sable parfois, on traite, on nourrit, afin de retrouver la qualité initiale. Le but de DSensation n'est pas de fournir une auto rutilante qui fera merveille dans les grands salons, mais une voiture gardant toutes les qualités d'origine, de présentation souvent plus soignée que celle du modèle neuf, et surtout une voiture avec laquelle on puisse rouler et trouver du plaisir.* » Quid des modifications, améliorations, modernisations ? Fabien Gesson se montre prudent. « *Cela n'est pas dans notre philosophie. La DS était suffisamment moderne pour affronter le trafic actuel. J'aime respecter l'origine. Nous avons plaisir à conserver une âme à nos voitures. Il nous arrive parfois de conseiller une modification comme passer la cylindrée d'une DS 19 en DS 21, mais cela est invisible et, dans tous les cas, réversible.* » Devant le parler considérable de DS, la question de connaître celles qui appartiennent au maître des lieux brûle les lèvres. Fabien se marre avant de répondre : « *Vous allez les reconnaître, ce sont les moins belles !* » Encore le syndrome du cordonnier mal chaussé ! ■

Un grand merci à Fabien Gesson pour nous avoir aussi aimablement reçus.