

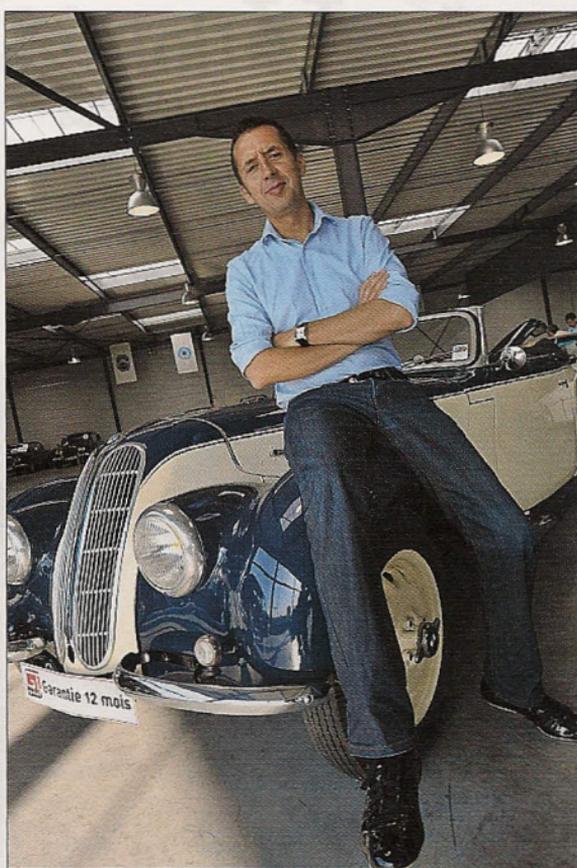
Nicolas Defosse (GT Spirit)

DÉMARRAGE EN TROMBE

Sa première voiture de collection? Une Coccinelle de 1964. Nicolas Defosse a toujours eu la passion des voitures de collection. Ferrari, Maserati, Jaguar, Triumph, MG, Porsche, Morgan, Lotus... C'est avec un enthousiasme de gamin et la gourmandise des vrais collectionneurs qu'il dévide le chapelet des marques qu'il propose. Car l'homme a fait de sa passion son métier: en 2005, à 33 ans, cet ancien directeur régional d'une marque de prêt-à-porter rachète l'Automusée du Beaujolais et l'Automusée du Forez, à la fois concessions de voitures anciennes et musées. Il rassemble les trois sites, qu'il fusionne en une

tout misé sur son site Internet, qui enregistrerait entre 5 et 7000 connexions par jour: « 80 % de mon activité provient de là », assure-t-il. Il a tenté de dépoussiérer le métier, de le démocratiser: « Dans ce milieu, il y a encore trop de margoulin et de garagistes louches qui vous reçoivent sur le bord d'une route, les doigts noirs de crasse. Mon idée était au contraire de rendre l'achat d'une voiture de collection aussi facile et clair que celui d'une voiture d'occasion ». Il a installé un grand show-room, « beau comme un musée », qui permet d'admirer ses Porsche et autres Chevrolet - au total, GT Spirit propose entre 20 et 50 marques. « Nous disposons de plus

de 150 voitures en stock, dont les prix s'échelonnent entre quelques milliers d'euros et plus de 70000 euros: une offre sur notre site Internet correspond à une offre sur notre site « physique ». Nous garantissons également nos automobiles douze mois. Pour nombre de clients, il s'agit d'acheter leur première voiture de collection. Ils ont besoin d'être rassurés, conseillés, et préfèrent ne pas traiter avec un particulier », se félicite-t-il. L'exercice de ses responsabilités de chef d'entreprise, la prise de risques, l'obligation de procéder à des arbitrages lourds de conséquences, des choix entrepreneuriaux, n'ont pas érodé sa passion. Nicolas Defosse estime au contraire être



© R. QUADRINI/AFR IMAGES PRESSE

seule entreprise, baptisée GT Spirit. Et entreprend de redimensionner ce leader français du négoce de voitures de collection, de sport et de prestige. Quatre ans plus tard, Nicolas Defosse vend 200 voitures par an, et dégage un chiffre d'affaires de trois millions d'euros avec sept salariés. Ce diplômé d'école de commerce, qui assure être un bourreau de travail, affirme « vendre du rêve », et aime à s'entourer de passionnés comme lui, dotés de la « fibre auto ». A l'instinct, il a

devenu davantage exigeant, pointu, « connaisseur ». Entre deux rendez-vous, et avec une vivacité dont il ne semble jamais se séparer, il déballe sa collection de souvenirs merveilleux, au volant bien sûr. L'émotion, à bord d'une Morgan. L'impression de toucher du doigt le mythe, en actionnant l'accélérateur de la Ford T, « vue dans les films de Buster Keaton ». Nicolas Defosse a un secret: il n'a jamais l'impression de travailler.

JD ●