

# GT spirit

## 10 questions à...

# NICOLAS DEFOSSE

Big boss de GT spirit, Nicolas Defosse est à la tête d'une équipe de deux mécaniciens, trois commerciaux et un préparateur VO.

En regroupant les anciens Automusées dans le tout nouveau *showroom* de GT spirit, aux portes de Lyon, Nicolas Defosse propose à la vente plus de 160 automobiles anciennes et de prestige ! Le leader français du marché nous fait part de ses idées sur l'avenir de la collection..

TEXTE ET PHOTOS : JEAN-PAUL DECKER



Idéalement situés le long de l'A42 Lyon-Genève à la sortie est de l'agglomération lyonnaise, les tout nouveaux locaux de GT spirit présentent plus de 700 m<sup>2</sup> de vitrines. Sportives italiennes, roadsters britanniques, belles allemandes et populaires françaises sont exposées derrière les cordons de protection dans l'immense *showroom* dont Nicolas Defosse, créateur de GT spirit, nous fait les honneurs. Un espace digne d'une concession Audi ou Porsche ! De quoi dépeussier l'image du négoce de voitures anciennes...

### 1 Autoretro : Quelle est l'origine de l'activité de GT spirit ?

**Nicolas Defosse :** J'ai eu ma première auto avant d'avoir 18 ans et je connaissais les

Automusées pour leur avoir confié la vente de ma Triumph et acheté une belle Porsche 911. L'ancien propriétaire souhaitant diversifier ses activités, je lui ai proposé, en 2005, mon projet de reprise des trois Automusées, à la suite de quoi, j'ai ouvert un premier *showroom* sous la marque GT spirit à Solaize, au sud de Lyon.

### 2 Pour quelles raisons avoir effectué ce regroupement sous le nom de GT spirit ?

**N.D. :** Après avoir racheté les Automusées en 2005 en y apportant un maximum de professionnalisme et de passion, je me suis rapidement aperçu que l'appellation Automusée entretenait une certaine confusion. Certes, nous avions des visiteurs qui payaient un droit d'entrée mais la personne intéressée par

l'achat d'une voiture ancienne ne s'arrêterait pas forcément dans ce qu'il croyait être un musée ! De plus, nous n'avions pas d'intérêt à gérer trois sites trop proches les uns des autres. Enfin, nous avions l'opportunité de construire un vrai *showroom* ultra moderne sur l'axe très fréquenté Lyon-Genève. Aujourd'hui, chez GT spirit, il y a toujours cent soixante voitures à voir mais pas d'entrée à payer ! Le résultat ne s'est pas fait attendre : le parking visiteurs est plein tous les jours !

### 3 Quelle est l'essentiel de vos activités ?

**N.D. :** Le dépôt-vente à 90 %. Mais nous achetons parfois des autos comme cette berlinette Alpine pour pouvoir en proposer une à la clientèle car bien évidemment la plupart sont vendues sitôt parues en annonce !

### 4 Par rapport à vos concurrents, quels seraient vos points forts ?

**N.D. :** La vente d'une auto ne doit en aucun cas devenir une corvée pour le vendeur. En fait, on s'occupe de tout : on vient chercher la voiture chez le vendeur avec un camion-plateau, on la prépare et on l'expose ici tout en la mettant en ligne sur les sites Internet qui marchent, comme le nôtre, *automusee.fr*, mais aussi *ebay* ou *leboncoin.fr* afin de la rendre visible à un maximum d'acheteurs. Si besoin, on passe l'auto en mécanique dans nos ateliers et, sur certains modèles (Porsche par exemple), on vérifie les numéros (les fameux *matching numbers*) auprès de l'importateur. Nous proposons donc une expertise supplémentaire. La voiture est aussi garantie 12 mois, et cela, personne ne le fait en Europe !



Les roadsters anglais ont toujours la cote !

### GT SPIRIT

646, avenue des Prés Seigneurs  
01120 La Boisse

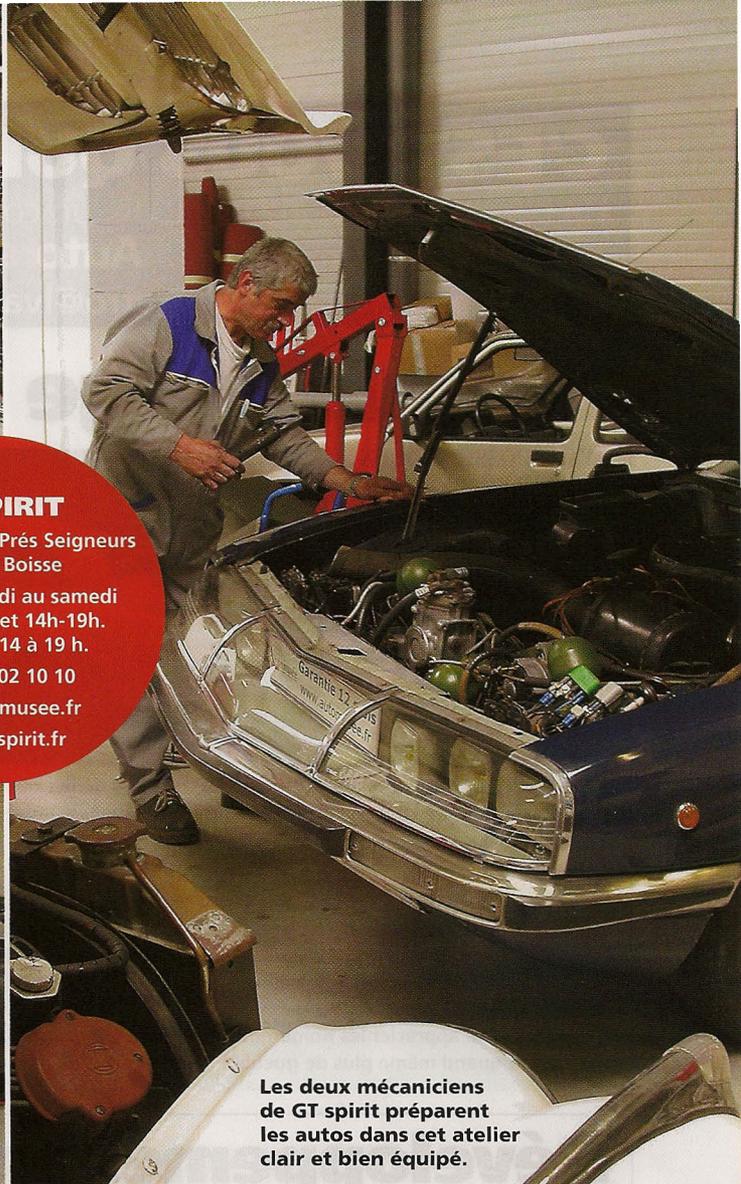
Ouvert du mardi au samedi  
de 9h30-12 h et 14h-19h.

Le lundi de 14 à 19 h.

Tél. 04 78 02 10 10

[www.automusee.fr](http://www.automusee.fr)

[www.gt-spirit.fr](http://www.gt-spirit.fr)



Les deux mécaniciens de GT spirit préparent les autos dans cet atelier clair et bien équipé.



## 5 Observez-vous une évolution de la clientèle ?

**N.D. :** Nous cherchons à rendre l'accès à l'auto ancienne quasiment aussi facile que la voiture neuve ou d'occasion. Beaucoup de nos visiteurs s'étonnent de constater que la voiture de collection, ce n'est pas forcément compliqué et cher ! D'autre part, le profil du collectionneur change : celui qui entasse des autos sans rouler ou qui se complait dans le cambouis est de plus en plus rare ! Aujourd'hui, les gens sont avant tout des consommateurs. Ils veulent rouler sans soucis.

## 6 Justement, quels sont les modèles les plus demandés ?

**N.D. :** Ce sont avant tout les autos "plaisir", fiables et sans histoires : toujours les roadsters anglais, bien sûr, MGB et Triumph TR, pour le "fun", puis les Mercedes Pagode, les

Porsche 356 et 911 "Classic" et les Alfa "coupé Bertone" pour rouler au quotidien. Les Américaines ne se vendent pas à l'exception des Mustang et Corvette. Nous avons aussi des Citroën Traction et des DS qui gardent leurs inconditionnels.

## 7 Et les youngtimers ?

**N.D. :** La Renault 16 est déjà un *collector* mais on peut mettre le pied à l'étrier avec une R14 ou un cabriolet Fiat Ritmo. Les Golf et 205 GTI sont très demandées mais il faut vraiment qu'elles soient en parfait état d'origine, ce qui est rare...

## 8 Sur quel point portez-vous plus particulièrement vos efforts ?

**N.D. :** J'insiste encore, le collectionneur est aujourd'hui un consommateur. Il veut que sa voiture fonctionne parce qu'il l'a achetée chez un

professionnel ! Comme chez un concessionnaire ! Le plus important pour nous est d'accompagner le client qui n'en est peut-être qu'à sa première expérience en lui faisant comprendre qu'on lui vend un "bijou" qu'il doit apprendre à respecter. Dans la conduite comme dans l'entretien. Une pédagogie pas évidente dans ce siècle de consommation !

## 9 On n'a pas encore prononcé le mot "crise" !

**N.D. :** Bien sûr, la crise touche aussi un peu l'auto de collection. Surtout la vente des modèles populaires qui intéressent généralement les gens aux revenus plus modestes qui ont, aujourd'hui, bien d'autres préoccupations. Certains de mes concurrents déstockent et me proposent leurs autos : c'est un signe de crise. Le nouveau *showroom* de GT spirit nous fait surfer sur

cette vague : nous avons augmenté le taux de fréquentation de 120 % depuis l'ouverture !

## 10 Comment voyez-vous l'avenir de l'automobile ancienne ?

**N.D. :** Pour ma part, je suis optimiste car on a su prendre le virage : même si certains peuvent le regretter, le collectionneur n'est plus forcément un bricoleur mais un consommateur pressé qui veut profiter de son plaisir. Les gens ont plus de stress, autant d'argent mais moins de temps. Ils veulent des autos prêtes à rouler, sans soucis et avec une garantie. Le marché parle de lui-même : il se vend plus d'autos en très bon état que d'autos à restaurer ! Je souhaite rendre l'accès à l'auto de collection aussi "facile" que l'automobile d'occasion.