

JB Racing

10 questions à...

JÜRGEN BRECHT

Arrivé en France il y a plus de trente ans, Jürgen Brecht s'est assuré une notoriété dans le négoce puis l'entretien, la réparation et la préparation des Porsche au sein de JB Racing. Rencontre avec un expert du *flat six air-cooled*.

TEXTE : JULIEN LOMBARD - PHOTOS : DANIEL DENIS

Au bout du monde. Le garage JB Racing se situe vraiment au bout du monde !

Ayant quitté la belle route départementale qui serpente, nous gravissons un chemin de terre. En contrebas, un immense bâtiment en pierre, plutôt improbable dans ce décor champêtre. Nous apprendrons qu'il y avait là une bergerie, puis une scierie. Aujourd'hui, les pur-sang de Stuttgart ont remplacé les ovins ! Aimable et carré, Herr Jürgen Brecht nous raconte, avec l'accent de son pays d'origine, l'aventure de JB Racing.

1 Autoretro : La mécanique, c'est une passion qui remonte à loin ?

Jürgen Brecht : Dès l'âge de 12 ans, alors que je vivais en Allemagne, j'ai commencé à me passionner pour la mécanique avec la première moto 50 cm³ de mon père. Je mettais déjà les mains dans le cambouis...

2 Avez-vous fait des études en rapport ?

J.B. : J'ai suivi une formation d'*Industriekaufmann* (cadre

commercial). Cela permettait de diriger une entreprise, d'avoir un savoir-faire en comptabilité, ce qui m'a été très utile. J'ai vu beaucoup de mécaniciens qui se sont mis à leur compte et pour lesquels ça n'a pas marché parce qu'ils n'avaient pas de notions de gestion.

3 Comment votre activité a-t-elle débuté ?

J.B. : Je suis venu m'installer en France à 19 ans, en 1977. En 1983, j'ai acheté ma première Porsche en Allemagne, une 911 2.4 à moteur 2.2, acquise pour 5000 marks. Le moteur avait été refait, mais l'embrayage mal remonté. Une fois la voiture réparée, j'ai pu la revendre avec un bénéfice substantiel. Ce fut le déclic. J'ai alors acheté d'autres Porsche en Allemagne pour les revendre en France, même s'il m'a encore fallu deux ans pour mettre en place ma société. Le contexte était alors très différent. Il y avait des difficultés à régler avec le contrôle des changes, la douane et les nombreuses formalités, mais les marges étaient bonnes et on comptait peu de revendeurs de Porsche

en France, ce qui a beaucoup changé depuis l'ouverture des frontières ! Je faisais donc du négoce de Porsche des années 60-70, jusqu'à la Carrera 2.7, les modèles plus récents étant trop chers pour moi. Je sous-traitais les révisions et vendais aussi des pièces acquises auprès d'un concessionnaire allemand. Avec 4 à 7 autos par an, je travaillais pour le SMIC, mais ce travail était une passion !

4 Comment la société a-t-elle évolué ?

J.B. : C'est devenu un garage. Lorsque je sous-traitais, surtout la carrosserie, il y avait toujours des choses mal faites, oubliées... J'ai donc installé un atelier et acheté une cabine de peinture et un marbre. L'activité mécanique a commencé en 1994, la carrosserie en 1996. À ce jour, j'ai deux employés, un peintre et un carrossier, mais il y a eu jusqu'à cinq personnes avec les apprentis. Mes employés sont polyvalents et très compétents. Outre la carrosserie et la mécanique, nous faisons l'électricité, la climatisation... Nous faisons aussi de la préparation. Tout a commencé avec une

Turbo 2, première voiture que j'ai achetée neuve et préparée à 400 ch, ce qui m'a permis de faire un peu de publicité. Pour la préparation, nous conseillons nos clients en fonction de leur budget et de l'utilisation prévue, mais on commence toujours par "faire tenir la voiture par terre". Par ailleurs, nous allégeons les voitures de compétition en utilisant des pièces en alu ou en carbone... Les 911 3.2, 964 et 993 sont les plus représentées à l'entretien. Je peux les conseiller à mes clients et leur donner une garantie car elles sont fiables. En revanche, nous ne nous occupons pas des Porsche récentes à refroidissement liquide. Sur les Boxster et 996, il y a beaucoup trop de casses moteur, parfois à 40 000 km avec une voiture strictement d'origine qui n'a jamais fait de circuit !

5 Comment se répartissent vos activités ?

J.B. : Les activités d'entretien, de réparation, de restauration, de préparation et la vente (une vingtaine d'autos par an) représentent 90 % de l'ensemble, réparties

grosso modo à égalité. La vente de pièces correspond aux 10 % restants.

6 Quels sont vos atouts par rapport à vos concurrents ?

J.B. : L'entretien d'une Porsche ancienne a ses particularités et ne peut être confié au premier garagiste venu. Un exemple tout simple : le niveau d'huile se fait voiture chaude, tournant au ralenti et garée à plat. Mon atout majeur est mon expérience de 30 ans sur Porsche. J'ai mémorisé chaque panne ! Je sais aussi comment améliorer les voitures et nous nous occupons de tout de A à Z. Nous connaissons bien les anciennes et sommes très attachés à la qualité du travail. Enfin, le fait d'être situé à la campagne permet de contenir les prix...

7 Quel est le profil de votre clientèle et comment l'avez-vous fidélisée ?

J.B. : J'ai une clientèle nationale, voire internationale, venant des pays limitrophes. Mon souci de la qualité a été essentiel pour garder les clients,

certains étant fidèles depuis les années 80. Cela crée forcément des relations amicales. Et la transparence est de mise : je préfère ne recevoir qu'un seul client à la fois, qui aura tout le loisir de voir ce que font les mécanos. Par ailleurs, nous nous occupons des autres anciennes que nos clients peuvent posséder. Cela fait partie du service. Si les Porsche représentent 90% de l'activité, nous faisons ainsi beaucoup de Ferrari et sommes amenés à travailler sur différentes anglaises et italiennes. Quand on est capable de travailler sur Porsche et Ferrari, j'estime qu'on peut tout faire ! Je roule moi-même en Triumph TR3...

8 La compétition, c'est important pour vous ?

J.B. : Mes clients qui font de la compétition ne représentent que 5%. Cependant, avec Frédéric Bardot, nous avons créé en 1988 le Club Europa, organisant des sorties sur circuit. D'abord destiné aux porschistes bourguignons, il a vite atteint une dimension nationale, et même internationale, avec 150

membres dès 1995. Beaucoup de porschistes ayant d'autres voitures de sport, nous l'avons ouvert à toutes les belles GT et créé un championnat privé. Si depuis la crise nous sommes moitié moins nombreux, je pense que c'est une formule qui a un grand avenir... à condition toutefois que l'on évite d'accorder des permis de construire à proximité des circuits déjà existants ! Par ailleurs, je propose l'assistance complète avec le transport de la voiture sur un camion.

9 Comment voyez-vous votre société dans dix ans ?

J.B. : Je pense que si je ne suis pas mort avant, on sera toujours là ! Mon fils, jeune ingénieur, est passionné par l'automobile. S'il veut travailler ici, on tâchera d'installer un banc de puissance et il se chargera de la programmation des ordinateurs des voitures à préparer. Actuellement, je sous-traite cette activité en Allemagne ou en Suisse. C'est un gros investissement et le savoir-faire en programmation est rarissime, les constructeurs

protégeant efficacement leur électronique. Nous avons aussi un très gros projet sur le site, un circuit de plus de 4 km, adapté au dénivelé naturel, un très beau tracé rapide. Nous avons déjà entamé les démarches administratives, obtenu des autorisations et commencé le travail sur le terrain. Reste à trouver le financement... Nous espérons recevoir les constructeurs, les compétitions, les réunions de voitures anciennes, de motos...

10 Comment envisagez-vous l'avenir de la voiture ancienne ?

J.B. : Il y a de plus en plus de passionnés. Par ce biais, on cherche à retrouver une autre époque, considérée comme meilleure, que l'on a connue... ou pas : la liberté, l'absence de limitations de vitesse, de radars... Il y avait un progrès, les gens vivaient bien, il y avait du travail... Bref, il y aura toujours des autos de collection. Et les youngtimers, plus abordables, permettent aux jeunes de rouler dans des autos "différentes"...