

Du HLM aux voitures de luxe, la vie en grand écart de Fabrice Brochard

Parti de rien, Fabrice Brochard est aujourd'hui à la tête de plusieurs entreprises dont Brochard Automobile qui pèse 12 millions d'euros de chiffre d'affaires. En un peu plus de dix ans, l'Amandinois a vendu 2 500 voitures, des Porsche aux Ferrari en passant par des Maserati. Du luxe vécu en toute simplicité.

PAR HUGUES CHAIGNEAU
valenciennes@lavoixdunord.fr

SAINT-AMAND-LES-EAUX. Sweat à capuche, jean, basket, Fabrice Brochard est davantage équipé pour mettre les mains dans le cambouis que pour les mondanités. C'est à l'image de son garage à Saint-Amand-les-Eaux, où une Clio côtoie une Maserati. Ses premiers clients ont la même attention que les nouveaux. Rencontre avec un jeune papa de 38 ans qui a fait d'une passion d'ado, sa vie de rêve.

1. La galère

La famille Brochard a quitté Lecelles, direction Nanterre et la cité des Cinq-Tours, quand Fabrice avait un an à peine. Quinze ans plus tard, retour à la case départ avec sa maman séparée du père. Il obtient un BTS dans la vente, enchaîne les petits boulots, mais c'est bien la mécanique qui passionne Fabrice. « À 16 ans, j'ai acheté une 205 GTI que j'ai retapée pendant deux ans jusqu'au permis », vibre encore Fabrice. Trois jours après l'obtention du fameux papier rose, la Peugeot termine épave sur un rond-point. Les galères vont suivre.

La santé de sa maman se dégrade, lui vit une rupture difficile, les petits boulots s'enchaînent, la vie se complique. « Je me suis retrouvé sur le canapé d'un copain qui m'hébergeait, je ne savais pas comment j'allais m'en sortir », se souvient-il. Pour trouver un logement, il se rapproche des services sociaux. « Je vois l'assistante sociale écrire trois lettres sur sa feuille, c'était trop », visualise toujours Fabrice. SDF, ces trois lettres comme une claqué.

2. La rencontre

La vie de Fabrice Brochard est faite de rencontres. Les amis sont comme une famille. Ses salariés aussi. Mais la première rencontre qui lui permet de sortir la tête de l'eau, c'est avec l'agent immobilier amandinois Nicolas Descamps qui lui trouve un logement temporaire, près de la place du 11-Novembre, rue du Wacq à Saint-Amand. « Il y avait un petit local à côté, je me suis dit que c'était le moment de me lancer », raconte l'amoureux des 205 GTI.

« UNE AGENCE DE VENTE AUTOMOBILIÈRE »

Nicolas Descamps, encore lui, lui obtient un bail précaire pour le local. L'aventure de Brochard Automobile est lancée. « J'ai ouvert une

agence de vente automobile, sourit le patron. En clair, je faisais comme un agent immobilier, je vendais les voitures qu'on me confiait et je prenais une commission. Et les Amandinois m'ont vite fait confiance », apprécie-t-il encore. La première année, le chiffre d'affaires atteint 377 000 €, les voitures s'accroissent. « Je n'avais pas de vie sociale, je me consacrais totalement à ce boulot, je n'avais pas le choix », explique-t-il. C'est là qu'une autre rencontre intervient, elle fera passer un cap à Brochard Automobile.



Amateur de mécanique, l'Amandinois continue d'intervenir dans les différents ateliers. PHOTOS PIERRE ROUANET

“ Je n'avais pas de vie sociale, je me consacrais totalement à ce boulot, je n'avais pas le choix. ”

FABRICE BROCHARD



3. Le succès

Jean-Christophe Clabaud est une autre rencontre décisive de son réseau construit à Saint-Amand. « C'est quelqu'un avec qui je partageais ma passion des voitures, je m'investis beaucoup dans les relations », reconnaît Fabrice. À l'étroit rue de Wacq, le jeune patron lorgne un local la zone du Moulin Blanc. Mais bien trop cher, les banques ne suivent pas, l'activité de l'entreprise est encore naissante. Donc fragile. « Jean-Christophe a cru en moi, il a décidé d'investir pour moitié dans l'achat du local », remercie le trentenaire.

« QUI CHERCHENT LE PLAISIR OU LE RÊVE D'UNE VIE »

L'activité décolle et aujourd'hui, Brochard Automobile peut se féliciter d'embaucher 11 personnes (vente, mécanique, carrosserie), d'avoir un chiffre d'affaires en progression qui culmine à 12 millions d'euros avec un bilan de 2 500 voitures vendues en un onze ans. Que des belles voitures, dont le prix moyen oscille entre 40 et 50 000 euros, pour une clientèle surtout locale de dirigeants ou retraités « qui n'ont plus de crédits et cherchent le plaisir ou le rêve d'une vie », décrypte-t-il.

« J'ai la capacité de vendre entre 30 et 35 voitures par mois, ça me prend le même temps de réparer et préparer une voiture de tous les jours qu'une voiture de luxe, sauf que la marge n'est pas la même. Ni le plaisir », sourit celui qui s'est offert le luxe de se racheter... une 205 GTI il y a quelques années. ■