

■■■ UCAR

■■■ En chiffres

- 10000 à 15000 euros de droit d'entrée
- 8 % de redevances
- 100 K euros d'apport personnel

■■■ En devise

"Louer, c'est rester libre"

■■■ En contact

Cyrille Laborde
cla@ucar.com

■■■ Pour faire comme UCAR et adhérer :

Contactez Laetitia Tapie à la FFF, elle vous recevra pour vous expliquer le processus et les avantages de l'adhésion.

Tél : 01 53 75 22 25

Mail :

l.tapie@franchise-fff.com

Et retrouvez tous nos
adhérents sur
www.franchise-fff.com

■■■ Lecture du mois

Changez de voiture !

Vous vous souvenez du slogan révolutionnaire des années 60 : "Vous vous changez, changez de Kelton" ? La montre, objet naguère de désir, devenait un simple accessoire. Et si on essayait avec l'automobile ? En 200 pages nerveuses, c'est ce que propose Jean-Claude Puerto-Salavert, patron du réseau UCAR dans son essai *Pour le prix de ce livre, vous pourriez avoir une voiture*.

Les évidences, tout d'abord.

L'automobile est devenue en 100 ans un élément indispensable de la vie moderne, quoi qu'en disent les tenants du Zéro voiture, à qui Jean-Claude Puerto-Salavert inflige une gentille volée de bois — vert, comme il se doit. Créateur de richesse et d'activité, objet de rêve et de désir, meilleure et pire des choses... Le loueur analyse avec lucidité la relation, encore prégnante, des Français avec leur voiture. Une relation moins forte aux Etats-Unis, où la location représente plus de 20 % des véhicules sur les routes, contre 5 % en France. C'est d'ailleurs des Etats-Unis que le jeune entrepreneur ramène dans les années 1980 le concept de location de véhicule d'occasion qui lui permettra de faire redémarrer l'enseigne Ada.

Une aventure à laquelle Jean-Claude Puerto-Salavert consacre quelques pages enthousiastes et un peu amères. S'il salue les "franchisés mutants" de l'enseigne ("*Que nos franchisés apprennent à privilégier le client, à se défoncer, à s'acharner ! Et tant pis si les autos sont mal garées devant l'agence et si le compte d'exploitation est dans le rouge*"), il évoque avec quelque ressentiment le mariage dévorant avec un grand groupe... et la rupture.

Mais l'après-Ada est encore plus productif. Dès 1999, l'entrepreneur recrée une nouvelle enseigne, UCAR, acronyme de l'Union des coopératives automobiles rassemblées... Laquelle se fait immédiatement remarquer en proposant aux jeunes conducteurs un

véhicule neuf pour 999 francs (150 euros) par mois. Le réseau, de plus de 250 agences et points locations, se structure en huit ans sur les concepts clefs d'UCAR, low-cost, proximité et souplesse de l'offre. Une seconde aventure qui, comme toujours, fait appel aux audacieux et à ceux qui



n'hésitent pas à prendre l'éponge pour laver les pare-brise... Et Jean-Claude Puerto-Salavert d'évoquer sa franchisée de Châteauroux, ses "car managers" (des retraités de la SNCF qui gèrent les retours des véhicules) et les clients heureux...

Lyrique, le créateur d'UCAR finit sur l'évocation d'une cité idéale qui vaut presque programme électoral : chacun peut y conduire par le biais de la location la voiture qui lui va vraiment, sans exclusion ; un ministère de la voiture propre est créé... Utopiste, Puerto-Salavert ? Pas tant que cela. Ucar, comme Midas, comme Quick, comme 5àSec, invente en effet au quotidien un nouveau type de consommation... ■■■