

«Un amortisseur industriel »

Jean-Claude PUERTO, P-DG d'Ucar*



L'argus. Le nombre de voitures vendues à des loueurs de courte durée a plus que doublé en dix ans : 120 000

unités en 1997, 270 000 en 2006. La demande des clients a-t-elle vraiment augmenté en de telles proportions ?

« Non, pas tout à fait, même si elle a beaucoup progressé. Mais, hors cas ponctuels, les constructeurs ne se servent plus des loueurs comme d'une machine à immatriculer. Il y a quelques années, j'ai vu en Corse en septembre des centaines de modèles neufs, même pas déparaffinés, sur les parcs des loueurs. S'ils n'avaient pas été utilisés pendant l'été, ils n'allaient pas l'être à l'automne... Aujourd'hui,

le volume livré correspond aux besoins de la clientèle. La véritable question, c'est la fréquence de rotation du parc, outil entre les mains des constructeurs. Je me souviens de contrats où le constructeur s'engageait à racheter ses voitures après deux mois. On passait notre temps dans les préfectures au service des cartes grises. Un véhicule peut rester un an dans le parc d'un loueur sans perdre la fraîcheur exigée par le client. Or, à la demande des constructeurs, il n'y reste en moyenne que six mois. Les loueurs continuent donc de jouer, dans une certaine mesure, un rôle d'amortisseur industriel pour les constructeurs. Mais je le répète, moins qu'avant. Sur ce front, la situation s'est assainie. Ce qui n'est peut-être pas le cas pour les véhicules de démonstration. »

() Loueur créé en 1999, spécialisé dans le marché de la proximité, avec 10 000 véhicules en parc.*