



focus LE LOUEUR AUTO VEUT SÉDUIRE LES JEUNES

... et Ucar démocratise la location

■ Après les smart à 5 euros la journée, voici les Fiat Panda à 189 euros le mois. Pour inciter les jeunes à devenir locataires et non propriétaires de leur véhicule, le loueur Ucar vient de lancer une opération conjointement avec l'assureur Axa et le constructeur Italien. Le prix très serré d'Ucar – il ne concerne que 300 véhicules – comprend la mise à disposition du véhicule pour une durée minimale de trente-six mois, l'assurance tous risques, une assistance haut de gamme et une garantie spécifique qui permet de ne rien déboursier en cas de problèmes mécaniques. « Pour un jeune, cela revient à ne payer que le prix de l'assurance s'il devait acheter le véhicule », assure Jean-Claude Puerto-Salavert, le PDG d'UCAR. Cet effort financier – le coût hors promotion de la prestation reviendrait à 381 euros pour un jeune conducteur – est partagé par les trois partenaires de l'opération. Leur but : démontrer aux jeunes que la location est plus attrayante que la propriété.

« Dans 80 % des cas, nos clients nous restent fidèles à l'issue de leur contrat », précise Jean-Claude Puerto-Salavert. Et ceux qui rachètent leur véhicule à l'issue de leur LOA le font en général pour le revendre dans la foulée et bénéficier d'une plus-value. « Il arrive en effet que notre évaluation du prix du véhicule à l'issue des trois ans soit inférieure au prix Argus », constate le PDG d'Ucar. Cette petite société croit beaucoup que les freins psychologiques à la location tiennent au fait que les Français méconnaissent le coût de revient réel de leur véhicule. Elle souhaite donc promouvoir des opérations permettant d'afficher des tarifs de location à moins de 200 euros par mois, prix considéré comme psychologique. Pour l'heure on ne compte que 10 % de Français locataires à titre privé de leur automobile, mais les opérations promotionnelles de ce type devraient aider à modifier la perception du coût de la location par les Français. P. K.