



Jean-Claude Puerto-Salavert Ucar Bientôt cinq cents agences en France

Son ambition n'est pas des moindres : révolutionner le mode d'utilisation de l'automobile. « *La propriété est le pire moyen de la consommer, démontre le PDG d'Ucar, Jean-Claude Puerto-Salavert. On achète une voiture trop grosse, justifiée pour 10 à 15 % du temps. On la paie cher, donc on la prend d'occasion, alors qu'on pourrait se contenter d'un modèle plus petit.* » La vocation d'Ucar est d'offrir une alternative à la propriété : la location à plein temps d'une petite voiture pour 150 € par mois, avec un engagement sur 36 mois : « *Quand vous avez besoin d'un plus grand modèle, pour une courte période, on vous le loue aussi.* » Ainsi le conducteur bénéficie toujours d'un véhicule neuf, économise du carburant et préserve l'environnement.

Cette offre rappelle au PDG d'Ucar les beaux débuts d'ADA, son entreprise précédente. « *Avec ADA, à la fin des années 1980, nous faisons du discount pour les particuliers. Ucar, lancé fin 1999, est une version plus radicale.* » Son défi : faire mieux que lui-même, dix ans plus tôt, en proposant de meilleurs ta-

rifs. « *Quand un loueur traditionnel affiche 80 € par jour et ADA 45 €, Ucar doit proposer 30 € et même aujourd'hui 24 €. Nos prix sont notre meilleure publicité et nos 3.000 camions porteurs de notre logo, le meilleur média.* » Le logo orange vif, créé en 2003 par Miss.Tic, la reine du street art, affiche un slogan frondeur : « *Louer, c'est rester libre.* »

Aujourd'hui, Ucar chapeaute 250 agences. « *Nous devons implanter 500 agences, dans les cinq ans à venir, et nous savons exactement où. Pour constituer une alternative sérieuse à la propriété, les utilisateurs doivent pouvoir se rendre à leur agence comme ils vont au parking* », avance Jean-Claude Puerto-Salavert, qui rêve de déstabiliser le modèle traditionnel. La franchise y participe évidemment : « *Le franchisé fait ce qu'il veut. Il a les moyens de s'adapter à une situation locale, notamment en matière d'horaires.* » Au début de l'année, Ucar a mis en place une filière Jeunes pour les aider à trouver des investisseurs, voire à jouer ce rôle : « *S'ils se sentent entrepreneurs, autant qu'ils commencent tôt.* » N.G. ▲