

**OLIVIER VANNEUFVILLE,
DIRECTEUR TP
DE KUBOTA FRANCE**



« C'EST UN POINT DE REPÈRE QUI RESTE ENCORE INCONTOURNABLE !

La cote des matériels fournie par la FNTP est un document de référence. Pour autant elle continue de susciter toujours autant des commentaires des professionnels du secteur, en bien comme en mal. « *Dans l'idéal, il faudrait établir par l'intermédiaire d'un organisme collecteur indépendant une base de données de l'ensemble les transactions réellement contractées sur une année. Histoire d'avoir des niveaux de prix reflétant les réalités du marché* », explique Olivier Vanneufville, directeur TP chez Kubota France, leader sur son marché. Car pour la plupart des acteurs du marché, la donne est souvent faussée au départ puisque basée sur des déclarations volontaires de tarifs dits « publics » et une dépréciation en pourcentage assez théorique.

« LE PRIX D'UNE MACHINE D'OCCASION DOIT ÊTRE ÉTABLI PAR DES CONDITIONS RÉELLES D'UN MARCHÉ FLUCTUANT À UNE PÉRIODE DONNÉE ET PAR UNE SEULE ET UNIQUE LOI INTEMPORELLE, CELLE DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE ».

Mais aujourd'hui, le système en place de cotation des matériels par la FNTP semble tenir bon... malgré les protestations souvent formulées par les acteurs du marché, surtout du côté de la distribution. Pour autant des règles ancrées de longue date prévalent le plus souvent sur toute autre vérité, surtout si le dispositif peut servir de justificatifs comptables avantageux ! « *Je reste persuadé que les assureurs sont les mieux placés pour appréhender au plus juste les valeurs des matériels existants dans des parcs... le tarif des primes justifiant les moyens de contrôle...* », conclut Olivier Vanneufville. Des alternatives existent donc mais encore faut-il que la profession veuille se mettre d'accord sur de nouvelles règles du jeu !

F. P.