

Le pro du mois

PZRO

DES COULEURS... MAIS PAS QUE !



PZRO, 4 lettres qui vous sont familières si vous êtes amateurs de Porsche « hautes en couleurs » ... PZRO un sigle mystérieux derrière lequel se cache un homme, Éric Goertz, consultant Porsche comme il se définit lui-même. Une personnalité marquante et atypique du paysage Porsche français depuis une vingtaine d'années, que Flat 6 avait envie de vous présenter ce mois-ci.

TEXTE : DOMINIQUE MARONI - PHOTOS : DR

Le Lorrain a contracté le virus Porsche à l'âge de 12 ans, comme il le raconte sur son site (PZRO.eu), lors d'une visite au Salon de l'Auto et la découverte d'une 911 Turbo. « C'est pour moi un véritable choc. C'est La voiture, c'est

elle que j'aurai plus tard ! ». Un coup de foudre qui se concrétisera en 1990 par l'achat d'un Coupé 911 Carrera 3.2 Noir, « comme tout le monde » reconnaît Éric, chez un revendeur de l'est de la France. Une expérience qu'il va renouveler ensuite, auprès de Centres Porsche

étrangers. « A l'époque, les concessions les plus proches de Metz étaient allemandes ou luxembourgeoise, confie notre hôte. Bilingue et frontalier, j'ai progressivement tissé des liens avec nombre d'entre elles. Un relationnel fondé sur le sérieux et la confiance...

A la proximité, s'ajoute un élément important du marché allemand, le choix XXL du parc d'occasions. « La raison est simple, une fiscalité bien moins oppressante, et une mentalité différente. » plaide Éric.

993 RS Rouge Indien, 996 GT3 Jaune Vitesse, 964 Carrera 2 Rouge Rubis (Fuchsia), Éric a choisi de voir la vie en Porsche à travers le prisme des couleurs... une « philosophie » qui enchante ses copains du tout jeune Club Porsche Passion Lorraine (qui deviendra Porsche Club Lorraine). « Un ami, puis un autre, puis un autre, de fil en aiguille, la vente d'automobiles est devenue ma seconde activité... ce qui n'était pas mon but au départ. » Une activité automobile marquée par une rencontre : « Oliver N., responsable V.O du Centre Porsche Bensberg (Cologne Est). Cet amateur de modèles exclusifs et colorés, achetait systématiquement les show-cars du département Exclusive. C'était parfois chaud ! Ces 996 Carrera jaunes, vertes, orange étaient totalement décalées en ce début des années 2000 teintées de Gris Arctique ou Kerguelen... mais elles se vendaient très bien, et ont permis d'asseoir ma réputation de "l'homme qui en fait voir de toutes les couleurs" ». Une réputation qui vaut aujourd'hui à Éric Goertz de vendre des Porsche en France, au Luxembourg, en Suisse et en Belgique... aux particuliers mais aussi aux professionnels. « Je dois préciser que je vends aussi des voitures Noir Intense ou Gris Quartz... en fait tout ce que Porsche a produit. En revanche, si vous recherchez une 911 rouge à pois blancs, je vous laisserai coller les pois blancs. » sourit Éric qui manie volontiers un humour à l'Audiard. « Les clients sont devenus aujourd'hui très "pointus" dans leurs recherches... j'y suis peut-être un peu pour quelque chose, confesse le lorrain, l'outil internet est très précieux, mais rien ne remplace le réseau constitué au fil des années. Quand l'auto est en ligne, il est parfois trop tard. »

Consultant, courtier, vendeur, le rôle d'Éric Goertz est triple. « Certains clients me donnent un cahier des charges précis, une configuration « première main », à moi de trouver l'auto, sachant que plus tu ajoutes de demandes, plus la fenêtre se resserme... D'autres ont trouvé la Porsche de leur rêve chez un vendeur allemand, mon rôle consiste à leur « tenir la main » pour toutes les démarches. C'est, dans ce cas, une prestation de service. J'encourage les acheteurs à demander un engagement « Porsche Approved ». Enfin, je propose sur mon site une trentaine de modèles à la vente. » 964 Carrera RS Jaune Ferrari, 930 Brun Mocca, 991 Carrera GTS Orchid (PTS), 993 Carrera RS Touring Bleu Riviera, mais aussi 997 Carrera Gris Météore, un échantillon des modèles qui constituent la vitrine...



de Noël de PZRO ce mois. « J'ai remarqué que souvent les clients choisissent leur première Porsche dans une couleur sobre, la peur du qu'en dira-t-on... et à la troisième, ils pètent les plombs ! » sourit Éric.

Les considérations économiques méritent un chapitre... « Aujourd'hui les clients veulent connaître le prix de revente de la voiture avant de l'acheter... en espérant bien évidemment une surcote. Il faut arrêter de croire au Père Noël. Prenez le cas d'une M3 ou M5, est ce que le client se pose la question ? Les voitures sur lesquelles investir sont des exceptions. Une Porsche, c'est d'abord un plaisir avant d'être un placement financier ! »

Une franchise qui peut désarçonner au premier abord... « Si vous souhaitez entendre des histoires avec des elfes et des petits lutins... ce n'est pas le genre de la maison. C'est oui ou non, jamais peut-être. Je suis carré et concis, le résultat de mon éducation germanique. » Je laisserai à Éric Goertz le mot de conclusion : « Je suis là pour mettre en adéquation une demande avec le produit répondant au mieux à l'attente du client... Pour que son rêve devienne réalité ! » ●

PZRO

Tél : 03.87.77.09.17
Site internet : www.pzro.eu

1. Jour de livraison, le rêve est devenu réalité...
2. Téléphone et ordinateur, des outils indispensables pour rechercher la Porsche de vos rêves...