



PASCAL PETYT

Franchisé Ucar à Perpignan

« Dans la location automobile, pouvoir s'appuyer sur la force d'un franchiseur pour les achats est primordial »

différentes possibilités. Il pense notamment à se tourner vers la franchise – son épouse est partenaire d'une chaîne d'équipement de la personne – et plus particulièrement dans le domaine de la location auto. Il prend *"rapidement conscience que dans ce secteur, pouvoir s'appuyer sur la force d'un franchiseur pour les achats de véhicules est primordial"*.

Il contacte alors plusieurs enseignes et opte pour la franchise Ucar, *"certes moins connue que d'autres mais disposant d'un positionnement original en combinant offre de courte et longue durée"*. De plus, la chaîne n'est pas encore représentée dans sa région. Rendez-vous avec le service commercial, stages théoriques et pratiques en agences, Pascal vit *"cette période de fiançailles intense"*. Il choisit un local dans la périphérie de Perpignan, situé sur la route de l'Espagne, devant lequel *"passent entre 20 à 25 000 véhicules par jour"*.

La location pour horizon

Propriétaire d'une librairie papeterie pendant plus de dix ans, Pascal Petyt a changé de métier et choisi de rejoindre un jeune réseau de location automobile. Encore en phase de démarrage, il compte accélérer l'allure.

SAMUEL BURNER

Très rapidement, Pascal Petyt a su qu'il ne resterait pas dans l'hôtellerie. Titulaire du bac hôtelier, son expérience dans ce domaine ne durera pas plus d'un an et demi. Pascal décide alors de voler de ses propres ailes et de monter son affaire. Changement de cap donc en 1990 quand il crée sa librairie papeterie à deux pas de Perpignan. Une boutique qui reçoit par la suite l'agrément de la Seita et de la Française des Jeux pour vendre cigarettes et jeux de hasard. Pendant près de 11 ans, *"les affaires prospèrent"*. Mais avec les premières hausses du tabac, Pascal se demande si *"ce n'est peut-être pas le moment de vendre"*. Résultat, sa boutique est cédée en mars 2003.

Pascal se donne quelques mois pour réfléchir à

Trouver sa vitesse de croisière

Pour débiter, Pascal investit 80 000 euros – qu'il finance à 80 % par son apport personnel – nécessaires pour l'équipement de l'agence (informatique, mobilier) et pour la trésorerie. Pour la constitution du parc, il s'appuie sur les services de son franchiseur et auprès de groupes financiers comme Diac ou Bnp Lease.

Plus de six mois après son lancement, Pascal Petyt considère qu'il *"est encore en phase de démarrage"*. Son agence ne *"tourne"* encore qu'avec une quinzaine de véhicules et *"un ratio de 750 euros mensuel par auto"*, soit un peu moins que prévu. Pour booster l'activité, Pascal Petyt mise sur deux solutions complémentaires : *"Faire progresser le parc jusqu'à 70 à 80 véhicules d'ici à 3 ans et démarcher davantage les PME situées près de l'agence"*. Il projette d'ailleurs de recruter un employé supplémentaire à cet effet.

Incontestablement, Pascal veut monter en puissance. Il projette déjà d'ouvrir une seconde agence, sans doute du côté de Narbonne. Ce qui lui permettrait *"de faire tourner son parc entre les deux agences et de conforter sa logique de proximité"*. Son avenir, il le voit de toute façon dans la location. ■