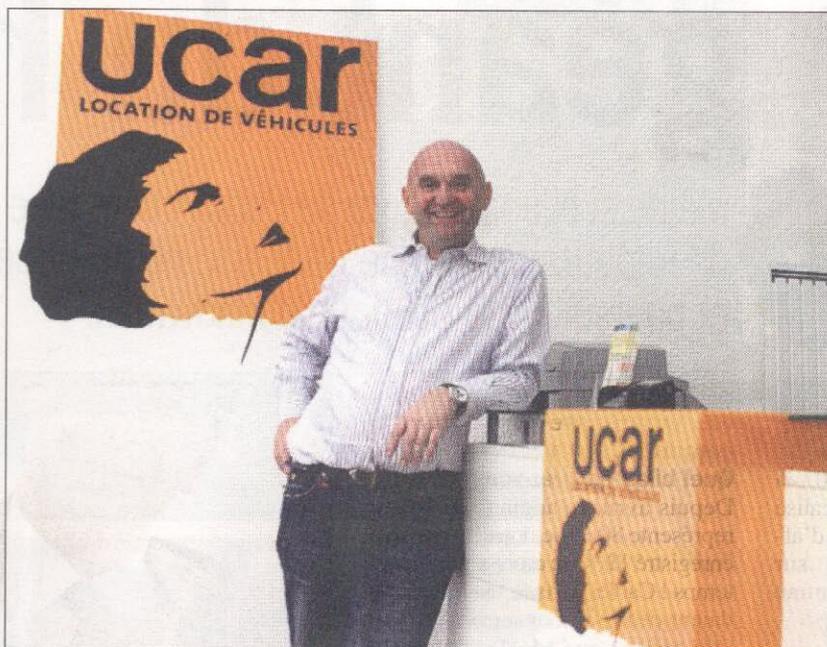


JE CRÉE MA BOÎTE

► Philippe VANDER ELSTRETEN, 50 ans, franchisé de la société de location automobile Ucar

« J'ai répondu aux besoins de mobilité des Parisiens »

APRÈS une trentaine d'années dans les plus grandes banques européennes, Philippe Vander Elstreten, 50 ans, se retrouve licencié. Mais ce soliste flamand, père de trois enfants, et moniteur de plongée sous-marine, ne se laisse pas abattre. « En 2005, j'ai racheté une société d'exploitation d'un parking de 125 places dans le XVII^e arrondissement de Paris, non loin de la porte d'Asnières. L'année suivante, j'ai cherché à optimiser et à diversifier l'activité de ce parking, en y créant une société de vente de voitures d'occasion sur Internet. » L'homme récupère les véhicules des flottes d'entreprises régulièrement entretenus. « Je les rachète avec une garantie de bon état. » Lancée en 2007, cette activité représentera, avec celle du parking et de son seul salarié, le gardien, un chiffre d'affaires de 800 000 euros.



« Dans la capitale, il ne reste plus que 30 à 40 % de propriétaires d'automobile. La location est donc un bon créneau », estime Philippe Vander Elstreten. LP/Philippe LENGLIN.

C'est sa troisième activité

Mais Philippe ne va pas en rester là. Depuis quelques années qu'il vit à Paris, il observe « la politique de découragement des automobilistes parisiens ». « On peut les empêcher de rouler, mais on ne peut pas les empêcher d'avoir besoin de mobilité à certains moments de leur vie privée et professionnelle », martèle l'entrepreneur. C'est ainsi qu'il crée la troisième activité de son parking, la location de voiture. « Dans une ville comme Paris où il ne reste plus que 30 à 40 % de proprié-

étaires d'automobile », c'est un bon créneau. Il va ouvrir son entreprise comme franchisé de la société de location low-cost, Ucar. « J'ai découvert ce réseau de 250 agences au Salon de la franchise 2007. Sa particularité n'est pas l'implantation dans les aéroports ou les gares, trop chère, qui fait grimper les prix des locations, mais, dans des boutiques de centre-ville, à la disposition des particuliers. J'ai été le premier à proposer cette activité à partir d'un parking souterrain. » Il lui aura fallu aussi mettre 100 000 euros sur la table. Notamment pour financer le stock de départ de 25 voitures et camionnettes de location. « A cela, on doit ajou-

ter un droit d'entrée chez le franchiseur de 15 000 euros et, ensuite, 8 % du chiffre d'affaires en redevances franchiseur et publicité. » Mais pour Philippe, ces investissements font partie du « donnant-donnant normal dans une relation gagnant-gagnant avec son franchiseur. » Et à en croire sa réussite – il vient de racheter une autre agence à Clichy (Hauts-de-Seine) qui lui permettra de dégager, avec ses trois salariés et ses trois activités, un chiffre d'affaires de 1,2 million euros en 2008 –, Philippe Vander Elstreten n'en est qu'au début de sa nouvelle vie professionnelle.

JEAN DARRIULAT

Son CV

- **4 mai 1958** : naissance à Gand (Belgique).
- **1976-1987** : après son bac, il entre comme apprenti à la Banque Bruxelles Lambert (ING). Devient spécialiste de la « banque électronique » qui a précédé l'Internet.
- **1987-2001** : chef de service ou consultant à la Société générale, Bank of America, Crédit lyonnais et Deutsche Bank.
- **2001-2003** : membre du conseil exécutif de la Banque Worms.
- **2003-2006** : entre à la société de conseil bancaire Syrtals.
- **2006** : crée sa société d'exploitation de parkings.
- **2007** : devient franchisé Ucar.

Ses conseils

- **Choisissez** un métier qui vous passionne assez pour y consacrer 80 % de votre vie.
- **Si votre business plan** vous indique que vous êtes trop juste, arrêtez tout.
- **Ne pas oublier** qu'une activité commerciale vous obligera aussi à faire un autre métier, celui de gestionnaire.

Une vie des idées

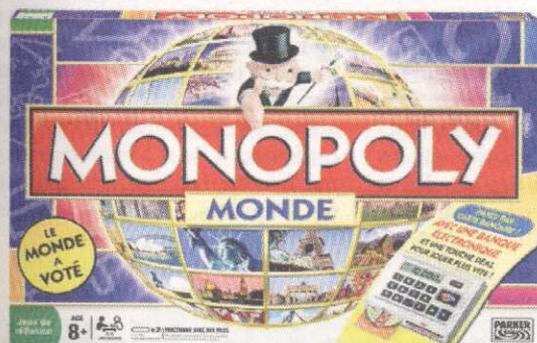
chaque lundi dès 5h57 sur France Info

france-info.com



C'EST NOUVEAU

Des mastics pour débutants



Plus besoin de pistolet, de raclette et du savoir-faire de pro pour faire ses joints de cuisine ou de salle de bains, reboucher les fissures ou fixer ses appliques au mur. Rubson vient de lancer une gamme de mastics « spécial débutant » à adopter



est dotée d'une gâchette qui permet d'obtenir un débit régulier de mastic et une spatule intégrée assure un étalement facile. Vendu dans une version compacte de 100 ml (la moitié d'une cartouche traditionnelle), Go – c'est le nom de cette nouvelle gamme – peut s'utiliser dans tous les recoins.

C. GUÉ.
10 euros le tube dans tous les magasins spécialisés.