

EN TÊTES
Parcours de franchisé

En phase avec son temps

Jeune homme dynamique, entrepreneur dans l'âme, Alexandre Petit a ouvert, fin 2012, à 25 ans, l'un des premiers magasins Cash Express spécialisés dans le multimédia, le jeu vidéo et la musique.

Pres de la moitié des franchisés, note une récente enquête FFF-Banque Populaire, se lancent avant d'avoir fêté leurs 34 ans. Alexandre Petit, lui, n'a pas attendu d'avoir passé ce cap pour mettre son projet sur les rails : il avait tout juste 25 printemps quand il a sauté le pas. "Ancien salarié dans les services généraux, j'ai d'abord envisagé de monter une boîte dans ce domaine avant de réaliser qu'il serait trop difficile de me faire une place sur un marché aussi concurrentiel et dominé par de très grosses structures".

Par curiosité, il suit un ami au salon Franchise Expo. "Je m'intéressais à l'achat-vente et je suis allé voir les trois leaders du secteur. Cash Express m'a plu pour son concept bien pensé, en phase avec son temps", raconte-t-il. Séduit par cette première impression, le jeune homme part à la rencontre de plusieurs franchisés du réseau. "J'en ai vu deux sur Paris et trois en province, tous assez récemment installés. Ils m'ont éclairé sur la réalité du terrain". Les entretiens avec la tête de réseau s'enchaînent. Jusqu'à ce que l'entrepreneur entre dans le vif du sujet. Il souhaite, associé à un ami, ouvrir sa boutique à Paris ou en proche banlieue. "Nous avons écumé le terrain, à net, puis les agences spécialisées à la recherche du bon local". Le duo trouve chaus sure à son pied dans le quartier de Saint-Lazare : mais l'affaire lui glisse entre les doigts faute de l'accord de financement nécessaire. "Nous sommes alors tombés sur une autre opportunité, près de la gare de Lyon. Avec un gros avantage : cette fois il n'y avait pas de droit au bail. Nous savions qu'un bon emplacement serait la clé de notre réussite, et celui-ci l'était, assurément".

Reste à convaincre les banques de la viabilité du projet, et ce ne sera pas simple.

Alexandre Petit,
franchisé Cash Express
à Paris 12^e

"Je suis devenu
représentant de ma région
pour la communication
du groupe. C'est une vraie
chance de pouvoir être
la voix mes collègues."



650 000 € de chiffre d'affaires

"Notre jeune âge a été un frein, mais pas le seul. Plusieurs banquiers ont été refroidis par notre inexpérience et par le montant de notre apport : 25 000 € chacun, soit 50 000 € à deux, pour un investissement global d'environ 200 000 €". Résultat : sur douze établissements consultés, seul un valide le dossier. Les travaux sont lancés pour mettre la boutique - un format compact de 135 m² - aux normes tandis que le

tandem recrute ses premiers employés. Fin novembre 2012, les franchisés inaugurent leur salle d'achats, puis bientôt leur espace de vente. "Cela a pris un peu de temps, mais la machine s'est mise en route".

Après six mois d'activité, l'associé d'Alexandre Petit décide de quitter le navire. Cela n'empêche pas l'entrepreneur d'atteindre ses prévisions, soit 580 000 € de CA au terme du premier exercice. Aujourd'hui, son magasin dépasse les 650 000 € de CA, avec cinq employés. Le franchisé a commencé à se verser une petite rémunération en juin 2013, puis un vrai salaire en janvier 2014. "J'attends la clôture du 3^e exercice pour rassurer la banque et envisager, avec son soutien et celui d'un associé investisseur, la création d'un nouveau magasin en région parisienne", annonce l'entrepreneur.

récemment nommé représentant de sa région pour la communication du groupe.

Olivia Leroux