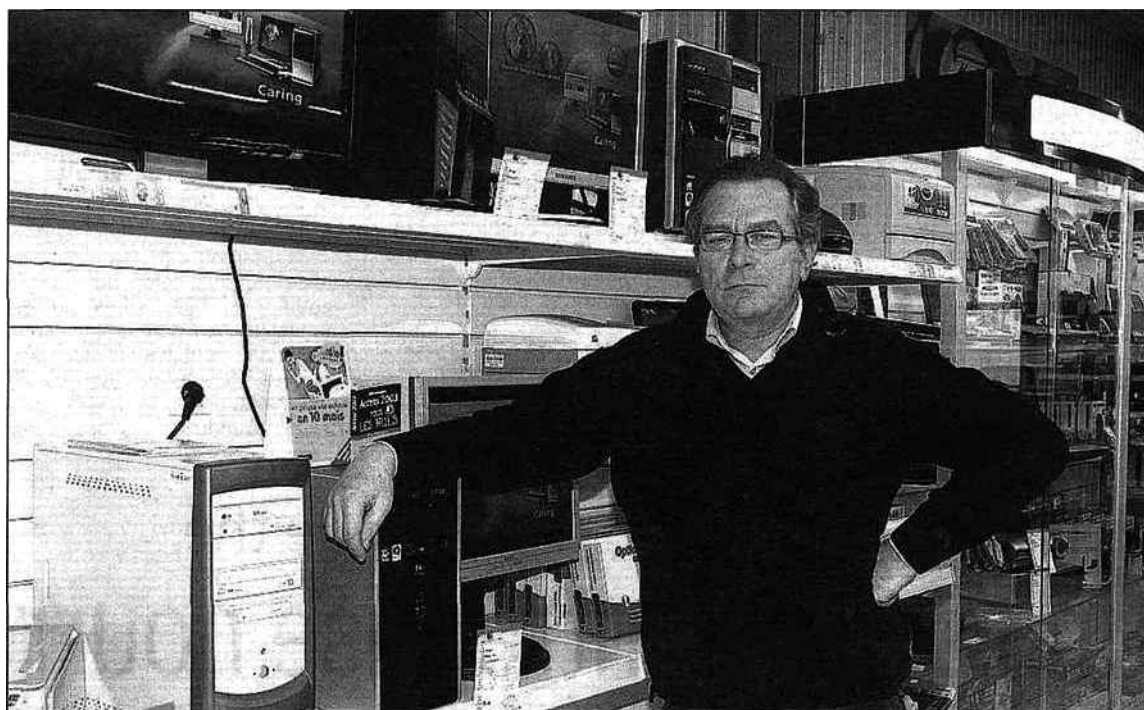


Barentin

La franchise comme réponse

Face à la crise économique et aux difficultés d'accès aux prêts bancaires, le système de franchise peut être une solution pour ceux qui ont l'esprit d'entreprise. L'exemple vient de Jérôme Mulder, qui vient d'ouvrir un magasin de la chaîne **Cash** Express, spécialisé dans la vente d'objets d'occasion à Barentin.



Jérôme Mulder s'est reconverti dans l'achat-vente Cash à Cash

Il achète tout, ou presque, comptant en espèces sonnantes et trébuchantes, et revend à des prix défiant toute concurrence. C'est Cash Express, installé depuis mai 2008 dans la ZAC de la Carbonnière de Barentin. Il appartient à un réseau de cinquante-deux magasins franchisés dont le concept se développe partout en France. Le principe est simple : on peut venir y vendre des objets contre paiement cash, ou faire du troc. On y achète aussi cash, mais en aucun cas il ne s'agit de dépôt-vente. On y trouve un peu de tout : multimédia, électroménager (petit et gros), photo, bricolage, téléphonie, bijouterie-horlogerie, musique, vélos, jeux, jouets, etc. Sauf des meubles, des vêtements ou des objets prohibés comme les armes. Le gérant, Jérôme Mulder, est un homme de 52 ans, ancien agent commercial dans l'immobilier, qui a choisi de se reconvertir dans ce créneau, et pour ce faire il n'a pas hésité à investir la bagatelle de 450.000 euros.

« Tous les produits sont vendus avec des garanties de un mois à un an, et avec des facilités de paiement », précise-t-il.

Les banques suivent

Il explique qu'il a quitté son emploi car la négociation de fonds est en baisse dans la vente de fonds commerciaux : « En tant qu'agent, on n'est propriétaire de rien. Il me reste dix ans à travailler, je me suis dit si je pars en retraite, je n'aurai rien du tout. J'ai donc cherché à avoir des revenus et un petit capital à vendre à ma retraite » ajoute M. Mulder. Sur l'investissement global, il n'a eu qu'environ 20 % d'apport

personnel, le reste vient d'un prêt bancaire. « Ce prêt a été facilité car on se base sur une franchise. Si je m'étais lancé tout seul avec un dossier, je ne l'aurais jamais eu en cette période de crise. Une franchise sérieuse, solide avec une antériorité et une notoriété est une bonne garantie qui sécurise les banques. Alors elles ouvrent leurs portes et le banquier va vous suivre », assure le gérant. De plus, il a bénéficié d'une formation adéquate et solide dans un des magasins du réseau Cash Express. En huit mois d'exploitation, le magasin de Barentin se situe dans la bonne fourchette au niveau du chiffre d'affaires et a déjà créé quatre emplois. « Tous les quatre étaient chômeurs, ils viennent d'Yvetot, Barentin et des environs. L'affaire est bien partie, le stock augmente, la fréquentation aussi et sauf problème majeur cela devrait continuer. Le seul aléa difficile à maîtriser, c'est la trésorerie, parce qu'on est dans le cash à cash, et dans la crise actuelle on achète beaucoup moins », estime-t-il. L'atout principal c'est qu'en période de crise tout le monde y trouve son compte. Les vendeurs pour faire face à des besoins d'argent en se débarrassant d'objets qu'ils n'utilisent plus, Cash Express parce que cela permet d'assurer des prix très bas à ses clients sur des objets de qualité. Pour se prémunir des escrocs, M. Mulder a mis en place un dispositif de contrôle pour éviter d'acheter des produits volés, notamment en enregistrant toutes les transactions.

Grâce à la franchise, il a pu faire une reconversion totale qui lui permet de traverser cette crise dans de bien meilleures conditions.

■ DAOUA TRAORÉ