

Brice Boucher, Cash express : "La franchise, c'est un avantage lorsqu'on est jeune"

Se lancer en franchise alors qu'on a moins de 30 ans est assez atypique. Peu de jeunes envisagent cette l'aventure pour s'épanouir professionnellement. Brice Boucher est un jeune entrepreneur de 25 ans. Franchisé chez Cash Express, il nous fait part de son expérience et de son ressenti en tant que jeune franchisé.



Quand votre histoire avec la franchise a-t-elle commencé ?

J'ai fait des études dans le graphisme. Rien à voir avec l'achat vente, ou la vente en général. Mon père avait déjà quelques magasins dans la franchise Cash Express. Nous avons décidé d'ouvrir un magasin vers Evreux. J'arrivais en fin de contrat sur mon poste de graphiste à Paris – c'était donc l'occasion d'ouvrir un magasin en tant que responsable. Un an et demi plus tard, j'ai repris les deux magasins.



La franchise, un concours de circonstances ?

Lorsque j'étais étudiant, je n'avais pas l'objectif de reprendre un magasin, de suivre ce que mon père faisait. Et puis l'opportunité d'ouvrir ce magasin sur Evreux s'est présenté. J'avais déjà de l'expérience dans des magasins Cash Express. C'est très familial. J'avais déjà fait l'ouverture de certains magasins avec mon père, qui en avait trois. Je connaissais donc bien le métier, le fonctionnement. Et j'aime beaucoup l'achat vente.

La franchise, des avantages pour un jeune entrepreneur ?

Nous avons plein de conseils et d'aides. Un exemple ? La charte graphique, la décoration, les fournisseurs etc. La franchise nous apporte plein d'éléments pour que les magasins fonctionnent bien. Les franchiseurs ont plein d'idées à nous apporter, car ils connaissent bien le métier. Du coup, en tant que franchisé, et surtout jeune franchisé, nous sommes plus sereins dans ce que l'on fait – plus sûr que l'entreprise sera rentable. C'est un réel soutien.

Se lancer en franchise alors qu'on a moins de 30 ans, est-ce évident ?

Je suis un cas un peu particulier car nous avons ouvert en cogérance, avec mon père. C'était donc plus simple pour se présenter auprès des banques – plus de crédibilité. Si j'avais été tout seul, je suis persuadé que je n'aurais pas pu réaliser ce que j'ai fait, surtout au niveau du financement. Cela peut être un frein – mais je ne suis pas le seul franchisé de moins de 30 ans. On en compte dans les différents réseaux/secteurs d'activité – ce qui montre que c'est tout à fait possible.

La franchise est un type d'entreprise qui est pertinent pour évoluer dans des secteurs différents. Est-ce l'un de vos projets ?

Pour le moment, je suis à l'aise dans ce secteur. Cela me convient et je n'ai pas le projet de m'évader ailleurs. J'ai davantage envie de développer ce concept et de le faire fonctionner. Dans quelques années nous verrons bien – c'est aussi l'avantage de ce type d'entreprise.

Que diriez-vous à un jeune qui veut se lancer en franchise ?

D'y aller. Il y a beaucoup de démarches à faire pour développer son entreprise. La franchise, c'est un avantage lorsqu'on est jeune. On ne connaît pas forcément toutes les choses à savoir – il y a aussi beaucoup de pièges. Donc l'aide et l'accompagnement que ce type d'entreprise apporte est primordial.

Vous avez un profil atypique. Un jeune de 25 ans, à la tête de deux magasins. Quels sont les retours des personnes que vous côtoyez ?

Généralement, les personnes sont étonnées. On me pose souvent la question ... « Comment avoir deux magasins à 25 ans ? ». J'explique simplement la totalité de ces concours de circonstances.