

Benjamin Meynard, franchisé Cash Express

L'accompagnement d'un franchiseur comme Cash Express vous donne des ailes pour entreprendre



Comment avez-vous décidé de devenir franchisé ? Et

pourquoi dans l'achat-vente ?

Créer mon entreprise a toujours été un objectif de vie. Alors, quand j'ai réalisé il y a deux ans que ma carrière ne m'offrait plus de perspectives intéressantes, j'ai pris le taureau par les cornes et décidé de sauter le pas. Ayant été acheteur dans la grande distribution, analyste financier puis commercial, il me semblait avoir toutes les cartes en main pour réussir. Faut d'avoir eu LA bonne idée de business moi-même, j'ai alors cherché du côté des **franchises** un concept qui pourrait me convenir. Technophile et sensible aux nouveaux modes de consommation, je me suis très vite intéressé aux **enseignes d'achat-vente**, que j'ai contactées pour en savoir plus.

Qu'est-ce qui vous a convaincu de rejoindre la franchise *Cash Express* ?

Plusieurs aspects m'ont particulièrement plu chez **Cash Express**. D'abord, la proximité avec la tête de réseau : l'enseigne a un fonctionnement très familial et ses responsables sont des personnes accessibles et transparentes. J'étais par ailleurs client de l'enseigne et le concept, son positionnement, ses magasins correspondaient à mes attentes. En tant que **futur chef d'entreprise**, je voulais toutefois être sûr que tous les signaux soient au vert avant de commencer, j'ai donc aussi **rencontré des franchisés** installés. Leurs retours m'ont conforté dans mon choix. Et je me suis donc lancé.

www.franchise-magazine.com

Pays : France

Dynamisme : 4



[Visualiser l'article](#)

Comment s'est déroulé votre parcours de création d'entreprise en franchise ?



Benjamin Meynard a ouvert son magasin

le 5 août 2019.

Nous avons signé le **contrat de franchise** en juin 2018. Je suis tout de suite parti en formation. Elle est de 10 semaines obligatoires, chez **Cash Express**, mais comme ma recherche d'emplacement a pris du temps, j'ai en fait passé 6 mois en stage en magasin en tout. Parallèlement, j'ai monté mon **business plan**. Qui s'est avéré convaincant puisque deux banques ont accepté de m'accompagner. J'avais les 50 000 € d'apport demandés par l'enseigne, pour un projet qui se montait à un peu plus de 180 000 €. L'une d'elle m'a même, pour me convaincre, proposé de me suivre avec 30 000 € de fonds propres seulement. Puis le local idéal s'est libéré dans le centre commercial Espace St Quentin (78). J'ai fait les travaux et, enfin, ouvert le 5 août 2019, en compagnie de mon animateur de réseau.

Vos débuts de franchisé ressemblent-ils à ce que vous aviez imaginé ?

www.franchise-magazine.com

Pays : France

Dynamisme : 4



[Visualiser l'article](#)



Je suis très content de mon démarrage !

Il faut dire que j'y avais été bien préparé par les équipes de l'enseigne, très présentes avant et pendant l'ouverture, pour m'accompagner, me conseiller, me soutenir. A vrai dire, l'animation est à mon avis la plus précieuse des **plus-value de la franchise**. Certes il y a la **notoriété de l'enseigne**, et **Cash Express** est une référence sur son marché, mais l'**accompagnement d'un bon franchiseur**, ça donne vraiment des ailes. D'ailleurs, j'envisage d'ouvrir un deuxième magasin assez vite. Et, qui sait, peut-être d'autres encore ensuite !