



## Interview de Thierry Boucher, multi-franchisé du réseau Cash Express



Actualités & Interviews / Interviews des réseaux / Interview de Thierry Boucher, multi-franchisé du réseau Cash Express

- Créé le : 03/05/2021
- Modifié le : 03/05/2021

**Thierry Boucher est multi-franchisé du réseau Cash Express** et est aujourd'hui aux commandes de plusieurs points de vente: à **Elbeuf** depuis le 2 mai 2012 (création), à **Vernon** depuis le 30 mars 2014 (création), à **Evreux** depuis le 30 avril 2016 (création) et à **Rouen** depuis le 1er avril 2018 (reprise). **AC Franchise** l'a interviewé pour en savoir plus sur son parcours, l'accompagnement dont il bénéficie, ses projets...



Quel a été votre parcours professionnel avant de rejoindre le réseau ? Quels postes avez-vous occupé ? Dans quel secteur ?

« J'ai auparavant été Informaticien, Directeur des systèmes d'information pour de grands groupes industriels puis directeur d'usine ».

Pourquoi avez-vous décidé de créer votre propre entreprise ?

« Ma principale motivation a été un désir d'indépendance et d'entreprise à taille humaine ».

Pourquoi avoir choisi ce réseau ? Qu'est-ce qui vous a séduit dans le concept ?

« Initié très jeune aux joies de chiner des objets uniques lors de brocantes, je suis immédiatement séduit par le concept et les valeurs de Cash Express qui me rappellent des souvenirs d'enfance. De plus, Cash Express est un réseau avec des valeurs humaines et des coûts raisonnables ».

Quelle a été votre démarche ? Quelles recherches avez-vous faites ?



« Je me suis rendu au Salon de la Franchise en 2011. Et c'est là que tout a commencé ! ».

Comment avez-vous été accompagné dans votre réalisation par le franchiseur avant l'ouverture ?

« J'ai bénéficié d'un accompagnement permanent de la part du franchiseur, de la création à l'ouverture (choix du local, aspect juridique/administratif/formation en site pilote/conseils ...) ».

Quelles principales difficultés avez-vous rencontrés ou rencontrez-vous aujourd'hui, et quelles sont les solutions mises en place ?

« Il faut faire face à la pandémie en préservant les stocks et la trésorerie des structures ».

Quel rôle occupe le franchiseur à vos côtés aujourd'hui ?

« Un rôle bienveillant. Il est à l'écoute des difficultés, conseille des solutions et des arbitrages tout en préservant et en travaillant sur l'avenir ».

Comment se porte votre point de vente aujourd'hui ?

« Selon les villes, plutôt bien par rapport à certains autres secteurs malgré des baisses de 20% à 50% ».

Quels sont selon vous les grands avantages de votre métier ? Et les contraintes ?

« L'autonomie et la diversité des familles de produits. De plus, notre concept et les services que nous proposons sont totalement d'actualité. Par ailleurs, il n'y a aucune contrainte particulière qui soit insurmontable ».

Avez-vous d'autres projets ?

« Oui, je travaille sur un déménagement pour un plus grand d'un magasin ainsi qu'une nouvelle ouverture ».

Quels conseils donneriez-vous aux candidats désireux de rejoindre le réseau ?

« De faire confiance aux professionnels, de comparer les coûts et de ne jamais négliger l'aspect relation humaine ».

Si c'était à refaire, vous changeriez quoi ?

« La date de ma première ouverture, j'aurai faire tout ceci plus tôt ».

#### **Vous êtes intéressé(e) par cette franchise ?**

N'hésitez pas à faire une demande de documentation !

[Demande documentation](#)

×

Notre recommandation pour vous :

