



**NOUVELLE RUBRIQUE !  
REPRISE & FRANCHISE**

Trajectoires de franchisés

**AGENCES IMMOBILIÈRES  
CREDITRELAX ACCOMPAGNE  
LA CROISSANCE EXTERNE D'UN  
FRANCHISÉ ORPI**

Près de 10 ans après avoir ouvert sa première agence grâce à l'intervention du courtier en financement Creditrelax, Thierry Coupris concrétise sa première croissance externe avec la complicité du même partenaire. On ne change pas une équipe qui gagne !

A l'été 2004, Thierry Coupris fut l'un des tout premiers clients de Jean-Philippe Deltour et Stéphane Kirsch, les deux co-fondateurs de Creditrelax. Et pas le plus évident. Associé à un agent immobilier, ce dernier vise la reprise d'une agence du réseau ORPI à Neuilly Plaisance mais se heurte au refus de plusieurs établissements bancaires dans la mesure où il ne dispose pas de la carte de transaction immobilière, véritable sésame de la profession. Pour débloquer la situation, les deux fondateurs du courtier en financements vont devoir mettre à contribution leur carnet d'adresses en sollicitant un banquier expérimenté qui valorise la complémentarité des deux associés - un commercial de terrain et un financier aguerrri - et finit par obtenir gain de cause : en l'espace d'un mois, le prêt est accordé au grand soulagement de Thierry Coupris et des animateurs de Creditrelax qui voient leur business model immédiatement conforté. Courant 2013, soit huit années après le lancement de sa première agence, l'agent immobilier francilien décide de se lancer dans un projet de croissance externe et se tourne une nouvelle fois vers Creditrelax. Entre temps, Thierry Coupris a obtenu le diplôme universitaire lui permettant de détenir les fameuses cartes T & G et est devenu seul maître à bord après le rachat des parts de son associé historique. Exploitant désormais l'agence historique en fa-



L'équipe réunie de l'une des deux agences Orpi reprises par Thierry Coupris

mille, il a eu l'opportunité de faire l'acquisition du fonds de commerce d'une agence immobilière ORPI située à Villemomble dont l'activité était complémentaire de celle de Neuilly Plaisance. Décidément poursuivi par sa bonne étoile, ce qui était au départ un geste de reconnaissance de Thierry Coupris envers l'équipe qui l'avait épaulé au moment de son démarrage va s'avérer une fois de plus être une bonne affaire pour l'investisseur. En effet, lors de l'analyse financière du rachat du fonds de commerce, l'équipe de Creditrelax va « lever un lièvre » et obtenir un rééquilibrage des conditions de vente au profit de son client acquéreur. Aujourd'hui à la tête de deux agences qui emploient près d'une dizaine de collaborateurs, Thierry Coupris ne peut qu'encourager les franchisés en quête de financement à se tourner vers ce type de partenaire dont le mode opératoire a eu le temps de faire ses preuves. « A partir du moment où Creditrelax accepte d'accompagner un dossier, c'est qu'ils sont sûrs d'arriver à leurs fins, explique le franchisé. Quant à la disponibilité et à l'efficacité des équipes, elle n'a jamais été prise en défaut, notamment au plus fort de négociation avec le cédant : « Quelle que soit la personne que je contactais dans leur équipe, ils restituaient avec acuité les derniers éléments du dossier et connaissaient sur le bout des doigts ma situation. Leur disponibilité m'a été très utile quand le cédant de la dernière affaire me harcelait de coups de téléphone et qu'il fallait que je puisse donner très vite le change en disposant des bons éléments de négociation. » Partenaire des franchisés comme des PME et des commerçants et artisans, Creditrelax intervient dans le financement de tout projet de moyen ou long terme - fonds de commerce, parts sociales, immobilier ou foncier - et à toutes les étapes du montage jusqu'au déblocage des fonds. En 2013, le courtier a ainsi négocié avec les banquiers plus de 350 Meuros de financements pour le compte de ses clients.

**LE FINANCEMENT DES FRANCHISÉS ABSORBE PLUS DU TIERS  
DES FINANCEMENTS NÉGOCIÉS PAR CREDITRELAX**

Près de 10 ans après avoir ouvert sa première agence grâce à l'intervention du courtier en financement Creditrelax, Thierry Coupris concrétise sa première croissance externe avec la complicité du même partenaire. On ne change pas une équipe qui gagne



Porté par la bonne santé du marché de la franchise - sur l'année écoulée, les franchiseurs ont créé en moyenne 8 nouveaux points de vente contre une seule fermeture - le courtier en crédits bancaires, qui fêtera ses 10 ans l'an prochain, reconnaît qu'en 2013 les projets de franchise ont absorbé encore plus du tiers de leurs financements négociés auprès des banques. Parmi leurs interventions marquantes du second semestre 2013, 3 concernent des secteurs de la franchise en plein développement. Celui de la réparation automobile, tout d'abord. Creditrelax a accompagné la création d'un centre Midas à viry-Châtillon, le crédit bancaire permettant la transformation d'un centre Speedy en un nouveau centre Midas ; dans un marché des cheminées et poêles domestiques appelé à un fort développement - le groupe René Brisach table sur 200 points de vente en 2014, contre 140 l'an passé - Creditrelax a permis le rachat des parts sociales du magasin Brisach Chelles ; enfin, sur le marché porteur du bien-être et des centres de soins, la structure co-pilotée par Jean-Philippe Deltour et Stéphane Kirsch a été sollicitée pour la création dans l'Orne d'un institut de beauté en franchise Beauty Success dans le centre commercial Auchan. Une nouvelle ouverture qui conforte le leadership de la première enseigne de parfumerie en franchise avec 270 points de vente en France.

## PARFUMERIE

**A QUOI RESSEMBLENT,  
LES MULTI-FRANCHISES  
DU RESEAU BEAUTY SUCCESS ?**

**Gros plan sur Christine et Philippe Fougère, un couple pionnier de la parfumerie sélective en franchise qui a ouvert il y a quelques mois son 5ème établissement en Bretagne et gère une vraie PME de 35 personnes.**

Il y a tout juste un an, Beauty Success ouvrait à Châteaugiron sa 38ème parfumerie en Bretagne. A sa tête un couple, Christine et Philippe Fougère, multi-franchisés Beauty Success depuis 15 ans, qui s'offraient ainsi leur 5ème établissement.

C'est en 1997, après un parcours de 10 ans dans la grande distribution, que Christine et Philippe Fougère ouvrent leur première parfumerie à Lannion (22). « Nous souhaitions nous réaliser nous-mêmes en ouvrant notre propre commerce tout en étant accompagnés par une enseigne nationale à fort potentiel, explique Christine Fougère.

A l'époque Beauty Success venait de se constituer et le système du commerce indépendant en franchise nous correspondait parfaitement : nous étions des pionniers dans l'univers de la parfumerie ! ». Si Christine est une passionnée de beauté et de parfumerie depuis toujours, Philippe, lui, a mis à profit son expérience de gestionnaire et de négociateur acquise dans la grande distribution.

Un binôme qui prend rapidement la mesure des enjeux et va dupliquer son savoir-faire à plusieurs établissements, comme l'explique Philippe : « Avec mon épouse, c'est la conjugaison de nos savoir-faire respectifs qui nous conduit à relever de nouveaux challenges. L'implantation à Châteaugiron est notre 5ème établissement et c'est toujours avec passion que nous nous investissons dans la réussite de chacun de nos magasins. »

A la tête d'un « parc » de 5 magasins, nos entrepreneurs de la beauté sillonnent la Bretagne chaque semaine pour gérer leurs 5 points de vente qui emploient 35 personnes au total : Brest, ouvert en 2009, Rennes à Saint-Grégoire ouvert en 2007, Landivisiau ouvert en 2010 et aujourd'hui Châteaugiron. A 49 ans, Philippe Fougère ne cache pas ses ambitions de nouveaux projets en Bretagne avec toujours la même envie, tout en précisant que le déclic vient toujours d'une rencontre.

A Châteaugiron, c'est le projet de rénovation totale du centre commercial Les Grands Chênes qui a créé l'opportunité d'ouvrir cette nouvelle parfumerie, l'une des premières à présenter le concept architectural « nouvelle génération » des spécialistes accessibles de la beauté. Dans cette nouvelle parfumerie d'une surface de 86 m<sup>2</sup>, toutes les beautés sont prises en compte de manière individuelle grâce aux 3 esthéticiennes diplômées prodiguant leurs conseils personnalisés.

[www.beautysuccess.fr](http://www.beautysuccess.fr)

**CASH CONVERTERS :  
COMMENT L'EX-MULTI  
FRANCHISÉ FRANCILIEN  
EST DEvenu LE PATRON  
DE LA 1ERE CHAÎNE  
FRANÇAISE D'ACHAT-****VENTE DE PRODUITS D'OCCASION**

Choisi par l'émission « Patron Incognito » diffusée début février sur M6 pour découvrir de l'intérieur sa propre société totalement incognito, **Christian Amiard**, copilote de l'enseigne leader de sa spécialité, s'est prêté de bonne grâce au jeu. Et pour cause, le terrain, il connaît, c'est là où il a fait ses preuves il y a 20 ans en devenant l'un des premiers franchisés de France... Un coup de projecteur médiatique qui a permis de découvrir le parcours atypique du co-animateur de l'enseigne aux côtés de Bruno Bee. En effet, après une carrière de 22 ans dans le milieu financier et bancaire, Christian Amiard va devenir l'un des pionniers du troc de produits d'occasion en ouvrant les premiers magasins de l'enseigne en Ile de France.

Presentant le succès du concept de l'achat vente de produits d'occasion, il ouvrira en l'espace de 3 ans 3 magasins en région parisienne. Un premier parcours réussi en tant que multi-franchisé qui l'amènera à devenir franchiseur une dizaine d'années plus tard. Ainsi, en 2001, Christian Amiard devient administrateur délégué de Cash Converters Europe et se lance dans une nouvelle aventure, celle du développement de l'enseigne en tandem avec son associé Bruno Bee. Un second challenge là aussi réussi qui se soldera par la constitution d'un réseau de près de 130 magasins en France et une position de N°1 français de l'achat vente de produits d'occasion aux particuliers. Conforté par l'évolution des comportements des consommateurs qui privilégient de plus en plus l'achat de produits d'occasion, notamment high-tech, Christian Amiard envisage sereinement 2014 après une année 2013 qui a permis au réseau de s'enrichir d'une trentaine de nouveaux points de vente.

**Un marché porteur, un patron charismatique et issu du terrain, rien de tel pour faire des émules auprès des futurs franchisés, comme l'illustrent les deux dernières ouvertures en date à Chalon sur Saône et Arles.**

**En Bourgogne**, c'est un binôme d'entrepreneurs issu de la distribution - Laurent Jalley et Gérard Leclerc - qui vient de sauter le pas en se lançant dans l'aventure Cash Converters. « Mon parcours a commencé en 1986, pour l'enseigne Intersport, en tant que conseiller de vente, raconte Laurent. J'ai franchi toutes les étapes - chef de rayon, adjoint de direction - avant de prendre le poste de directeur de magasin à Intersport Chalon et encadrer une équipe de 18 personnes. Mon patron de l'époque est devenu mon associé et en 2008 nous avons ouvert ensemble notre premier restaurant Subway à Chalon puis le deuxième en 2009 à Dijon. » Mais c'est son associé Gérard Leclerc qui va les mettre sur la piste de Cash Converters grâce à ses différents contacts au sein de l'enseigne. Un choix que les deux associés assument pleinement après avoir fait leurs armes au sein de deux enseignes : « Je pense qu'il est nécessaire d'aller chercher le meilleur et le plus innovant, analyse Laurent Jalley. Aujourd'hui, Cash Converters est en avance sur ses concurrents, que ce soit en communication, en méthodes et en offres - je pense au Buy Back bien sûr. Pour moi, ce métier est la base même du métier de distribution et de vente. Et comme chez les enseignes de la grande distribution, bien acheter nos produits, c'est bien les vendre. »

**A Arles**, Pascal Villevielle a lui aussi décidé de se lancer dans l'aventure de la franchise en ouvrant son premier magasin à Arles avec le format standard de l'enseigne. L'ouverture d'un magasin Cash Converters se faisant toujours en deux temps, le nouveau franchisé vient d'ouvrir sa partie achat afin de se constituer son stock en achetant les produits des particuliers après expertise. Puis environ 4 semaines après l'ouverture des achats, le franchisé ouvrira en parallèle la partie vente du magasin dans laquelle les clients pourront venir acheter du matériel d'occasion garanti.