



## S'INSTALLER

### UN MENTAL DE BAROUDEUR

**FRÉDÉRIC BERCHEL, 36 ANS, FRANCHISÉ TRYBA À NIORT (79)**

**J'**ai toujours travaillé dans la distribution avec, en tête, l'idée de créer un jour mon affaire. » Frédéric Berchel aurait aimé que ce soit un concept original d'épicerie en vrac : « Mais les banquiers n'ont pas suivi. J'ai vite compris qu'il serait plus facile de se faire financer en franchise. »

Il n'a pas eu à chercher bien loin pour trouver son enseigne : « J'ai travaillé quatre ans pour mon beau-père, concessionnaire Tryba en région parisienne. L'enseigne m'a proposé plusieurs secteurs : Cahors, Figeac, Dieppe, Rouen, Avallon, Niort... ». Frédéric Berchel fait un tour de France pour évaluer leur potentiel. « J'ai choisi Niort, le fief des mutuelles, car le marché m'a semblé porteur. Une étude a confirmé qu'avec 65 % de propriétaires et des logements de 4 à 5 pièces, il y avait un bon potentiel ». Il ne connaît pas la région ? Qu'à cela ne tienne : « Le marais poite-



vin, l'océan à quarante-cinq minutes, c'est sympa ! Je suis parti seul pour ouvrir mon agence le 1<sup>er</sup> avril 2017. Mon épouse et mes trois enfants m'ont rejoint ensuite. » Faire de la prospection dans une ville inconnue n'est pas facile, mais « Tryba m'a accompagné dans la

recherche de locaux, le dépôt des statuts, les démarches commerciales. » Frédéric Berchel est conscient qu'il doit intégrer les réseaux locaux. Sur le plan personnel, le sport a été son meilleur viatique : « Etant volleyeur, j'ai rejoint le club local que j'ai... sponsorisé. » S. G.