



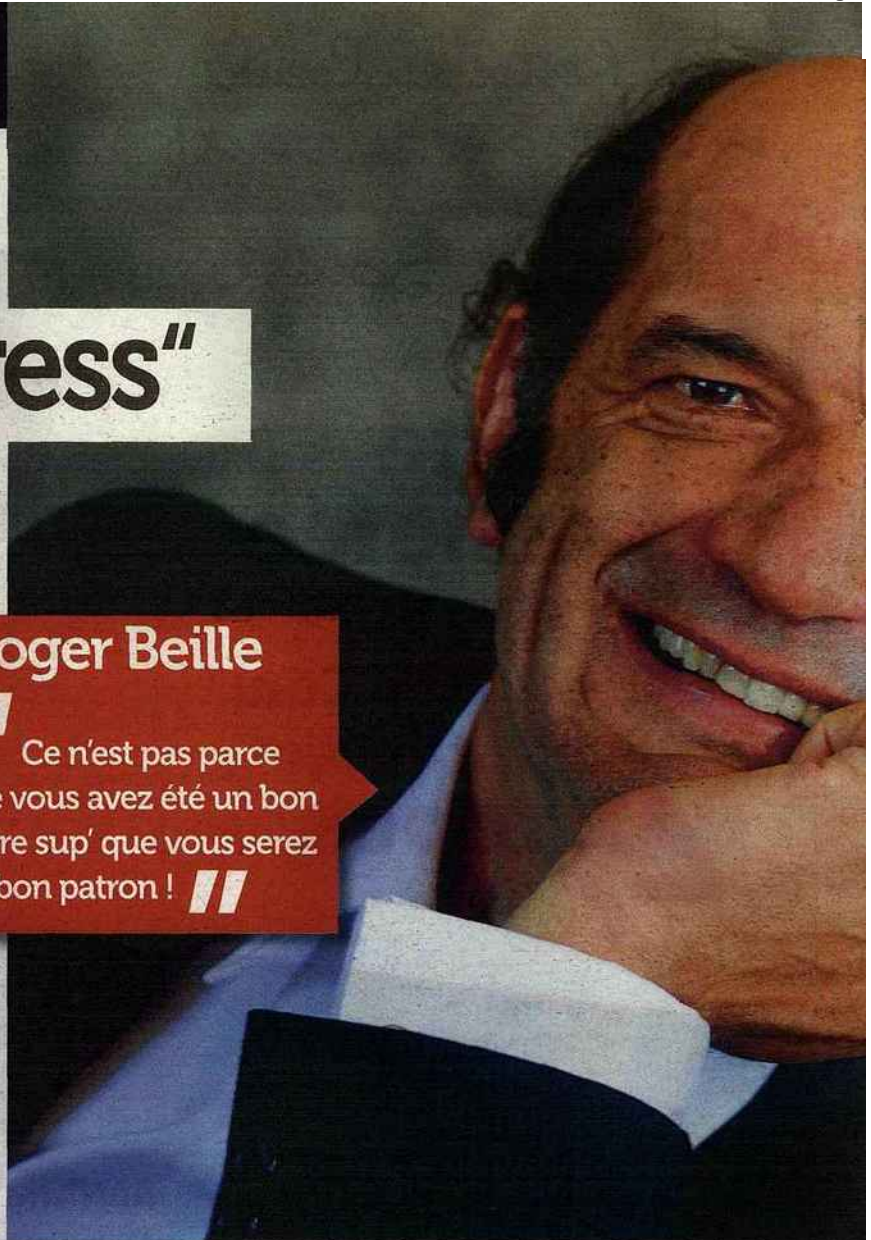
## LE JOUR OÙ...

# "J'ai créé Cash Express"

**Ils ne font pas le même job que vous? Tant mieux! Chaque mois, dans cette rubrique, un entrepreneur vous fait partager sa vision de l'économie, son histoire, son expérience. Entrepreneur dans l'âme, Roger Beille, fondateur de Cash Express, surfe sur le marché porteur des produits d'occasion. Résultat: une success story qui défie la crise et un nombre toujours plus important de franchisés.**

**Roger Beille**

“ Ce n'est pas parce que vous avez été un bon cadre sup' que vous serez un bon patron ! ”



## 1 Votre jour le plus marquant sur le plan professionnel?

Le 28 mai 1990, quand je suis devenu patron d'un supermarché de 2000 m<sup>2</sup>. J'avais été directeur d'hyper et de supermarché, donc je n'avais aucun souci en termes de management. C'était, en revanche, la première fois que je devenais patron et je n'avais jamais été confronté aux problèmes de trésorerie. Ce jour-là, après l'inventaire de cession, j'ai vu donc arriver un banquier. Il m'a dit : « Le 1<sup>er</sup> juin, vous devez payer 800 000 francs d'échéances et vous avez actuel-

lement 80 000 francs sur le compte! » Vous imaginez le choc! La trésorerie a donc été mon premier problème de patron. Et je me suis aperçu au fil du temps qu'elle est le nerf de la guerre et c'est « le » problème de tous les chefs d'entreprise. Quand la trésorerie va, on trouve toujours des solutions. Dans le cas contraire, c'est très difficile. Je pensais que je savais tout de la grande distribution et que j'étais prêt à être chef d'entreprise. Eh bien pas du tout!

## 2 Comment est née Cash Express?

Dans les années 2000, j'étais franchisé Cash Converters à Perpignan. Le réseau a connu une liquidation judiciaire. Donc

les franchisés se sont retrouvés orphelins et j'ai eu l'idée de fédérer autour de moi une quinzaine de chefs d'entreprise. Le projet



n'était pas très ambitieux : il s'agissait de créer une société, de façon à défendre nos intérêts car nous pensions que nous serions plus forts à plusieurs. Notre première démarche a été de déposer une requête auprès du tribunal de commerce de Marseille pour récupérer la marque et la licence Cash Converters et cela a mis près de deux ans avant que nous ne soyons déboutés. En réaction, nous avons créé la marque Cash Express en 2001.







### 3 Comment recrutez-vous vos franchisés ?

À ma connaissance, je suis le seul franchiseur de France, avec une taille de réseau aussi importante (103 franchisés), à m'occuper moi-même du recrutement de tous mes franchisés. Avant de donner mon accord au candidat, nous passons une journée en tête à tête. Là, je vois sa volonté, son envie d'entreprendre. Il y a deux types de candidats : ceux qui ont déjà été patron, connaissent le métier d'indépendant et savent prendre une décision. L'autre type de candidat - et il y en a beaucoup aujourd'hui sur le marché - ce sont des cadres sup' qui subissent ces fameux plans sociaux et qui

se retrouvent à 40 ans avec un pécule et un fantasme d'être patron. À eux, je dis attention, vous avez géré du monde, mais vous avez toujours eu au-dessus de vous quelqu'un qui prenait la décision. Aujourd'hui, il n'y a plus de parapluie et ce n'est pas parce que vous avez été un bon cadre sup' que vous serez un bon patron. Je mesure donc, lors de cet entretien, leurs qualités pour être patron, leur volonté. Certains ne sont pas rentrés dans le réseau qu'ils veulent déjà toutes les garanties de résultat. Ce n'est pas possible, car, même dans la franchise, il y a une prise de risque. Il faut l'assumer !

### 4 Quels conseils donneriez-vous à des entrepreneurs ?

La première chose est qu'il faut avoir confiance en soi. C'est le premier paramètre pour créer une entreprise, sinon comment avoir confiance dans les autres ? Dans une entreprise, les problèmes sont quotidiens et souvent importants. Pour les surmonter, il faut avoir confiance en soi. Ensuite, il faut avoir de la volonté et ne pas se laisser abattre au premier problème rencontré. Il y a toujours des solutions. Les gros problèmes, il faut les morceler, c'est plus facile pour les résoudre. Il faut aussi être pragmatique. Un entre-

preneur doit avoir un peu le goût du risque. J'ai travaillé sept ans à la SNCF et j'y ai conservé des amis. Je ne suis pas supérieur à eux et ils ont des qualités que je n'ai pas. Mais moi, j'ai des qualités pour être chef d'entreprise : la prise de risques, le goût d'entreprendre... Ça, ils ne l'ont pas ! Sincèrement, vu les difficultés qui se posent, il faut presque être inconscient pour devenir chef d'entreprise ! Et si en créant une entreprise vous voulez avoir toutes les garanties de résultat avant de démarrer, ce n'est pas possible.

### 5 Comment le gouvernement peut-il soutenir les PME ?

J'ai un discours décalé par rapport à de nombreux patrons. Je sais que nous payons beaucoup d'impôts et de taxes, mais si nous, nous ne payons pas, qui pourra le faire ? Alors c'est vrai, il y a trop de taxes actuellement, mais j'espère que cela va s'alléger et que l'économie va repartir. La crise est là ; il faut donc qu'on fasse preuve de solidarité, les patrons en premier. Ma seule fierté en tant que patron est d'être à l'origine de la création de 650 emplois, parce que cela contribue au bien-être commun.

Quant à la façon dont le gouvernement peut soutenir les PME, c'est simple : je regardais récemment ma feuille de paie quand je travaillais et que j'avais 14 ans. Le montant des retenues salariales s'élevait à 7%, quand nous sommes presque à 20% aujourd'hui. Si on réduisait une partie des charges salariales, cela ne coûterait rien à l'entreprise et donnerait du pouvoir d'achat supplémentaire. Mais je suppose que si le gouvernement ne le fait pas, c'est qu'il a de bonnes raisons !

### Chiffres clés

**80 M€** CA consolidé de l'entreprise en 2013

**650** Nombre de salariés

**103** Magasins Cash Express en France

**7 millions** Nombre de personnes qui fréquentent les magasins en France

**38 €** Panier moyen pour les particuliers qui vendent un produit

**32 €** Panier moyen pour les particuliers qui achètent un produit

### QUIZ ZEPROS

#### Z'êtes plutôt...

> **Petit épicerie du coin ou grande surface ?**

Petit épicerie car je privilégie la proximité, le conseil, la convivialité et le contact humain.

> **Scooter, taxi ou transport en commun ?**

Taxi par fainéantise...

> **Côté voiture, vous êtes plutôt hybride ou sportive ?**

Plutôt hybride, car je fais 60.000 km par an pour mon travail.

> **Cuisine moléculaire ou bœuf bourguignon ?**

Sincèrement, j'apprécie la cuisine traditionnelle.

> **Restaurant étoilé ou bistrot du coin ?**

C'est toujours une expérience d'aller chez un « étoilé ». Mais cela peut être pesant. Au quotidien, je fréquente plutôt des bistrots.

> **Bricolo du dimanche ou artisan ?**

J'ai deux mains gauches, donc artisan.

> **Maison bois ou béton verre et acier ?**

Ma maison est ancienne, mais pleine de charme !

### 5 dates clés

**1976**  
Il obtient son bac alors qu'il avait quitté l'école à 14 ans.

**2001**  
Création de l'enseigne Cash Express.

**2005**  
Lancement de la franchise Cash Express.

**2010**  
Le réseau franchit le cap des 100 points de vente.

**2013** L'enseigne se déploie en Belgique, au Portugal et en Suisse.