

**Roger Beille, président****CASH EXPRESS**

Publié le 16 décembre 2013, par Olivia Leroux

 [Contacter la franchise CASH EXPRESS](#)

«*Nous avons cette année rempli deux objectifs qui nous tenaient à cœur : passer la barre des 100 magasins en France et nous lancer à l'international*»

CASH EXPRESS est passé de 93 à 103 magasins en France sur les douze mois écoulés. Est-ce une performance conforme à vos espérances ?

Nous avons davantage d'ouvertures prévues pour 2013, mais un certain nombre ont dû être légèrement reportées, pour des questions de recherche d'emplacements, d'autorisations administratives ou de travaux. Ces inaugurations, plus d'une dizaine, auront finalement lieu au cours du premier semestre 2014.

Ce qui a été très important cette année, c'est que nous avons rempli deux objectifs qui nous tenaient à cœur. Le premier est symbolique : il s'agissait de franchir la barre des 100 magasins en France, ce qui est fait. Le second est le fruit d'un long travail : c'est le lancement de notre expansion à l'international. Un dossier compliqué à mettre en œuvre mais qui a pris forme pour notre plus grande satisfaction.

Pourquoi vous lancer aujourd'hui à l'international ? Quels sont vos projets pour Cash Express dans ce domaine ?

Plusieurs étrangers nous avaient déjà contacté parce qu'ils étaient intéressés par notre concept. Mais jamais encore, les conditions optimales pour nous lancer – un pays intéressant, le bon partenaire, un emplacement satisfaisant – n'ont été réunies. Cette fois, ça y est, notre premier magasin belge a ouvert en mai à Charleroi. Et le deuxième devrait être inauguré début 2014. Nous avons d'ores-et-déjà signé aussi pour le Portugal et réfléchissons à la Hollande. Autant de marchés proches culturellement du nôtre, où notre concept devrait donc être bien accueilli. Notre idée est de commencer dans ces pays avec des partenaires franchisés directs, puis d'éventuellement leur en confier la master franchise.

Comment a évolué votre chiffre d'affaires depuis un an ? Quels outils fournissez-vous à vos franchisés pour les aider à continuer de progresser malgré la concurrence d'Internet ?

Le chiffre d'affaires du réseau *Cash Express* avait progressé de 6,6 % en 2012 et nous devrions être sur une tendance comparable en 2013. Tout dépendra en fait des trois dernières semaines de décembre qui sont traditionnellement importantes pour notre activité.

Nos franchisés ont pu profiter d'une campagne de publicité télévisée cet automne, une autre est programmée pour le début 2014. Ils disposent par ailleurs d'un nouveau logiciel dans lequel Cash Associés a investi 280 000 euros. Il leur permet de pratiquer les meilleurs prix possibles, à l'achat comme à la vente, et de se ménager ainsi des marges et une rotation de leurs stocks confortables. Tout cela s'ajoute à la formation, initiale et continue, dont tous les membres de notre réseau bénéficient.