



juin 2006

Notre interview avec Roger BEILLE, Président de Cash Express

FRANCHISE DIRECTE :

Donnez 3 bonnes raisons de devenir franchisé Cash Express ?



Roger BEILLE :

Notre métier est vivant, varié, passionnant et lucratif. Deuxièmement, les horaires de présence nécessaires permettent de conserver une qualité de vie personnelle et de famille tout à fait acceptable.

Enfin, nous fonctionnons dans un réseau où règne un état d'esprit convivial, avec une transparence totale et une obligation de participation. Ce qui fait notre spécificité, c'est notre état d'esprit : nous ne sommes pas affairistes car nous ne sommes pas soumis à la pression d'actionnaires en amont. Le groupe est convaincu que sa réussite vient de celle des franchisés. L'enseigne Cash Express a un fonctionnement très pragmatique : le comité de décision est constitué de gens de terrain.

FRANCHISE DIRECTE :

Justement, à quoi s'engage un candidat à la franchise Cash Express ?

Roger BEILLE :

Nos franchisés deviennent des partenaires à part entière : nous leur demandons d'être à l'écoute des conseils que nous leur prodiguons mais aussi d'être sources d'idées à nous suggérer. Leur participation active, qui s'exprime via les responsables régionaux et la présence à des réunions régulières, est indispensable. Ils ont aussi une mission de communication à l'échelle régionale. Enfin, nous dépendons d'une législation très précise et nos franchisés doivent être d'une probité exemplaire.

FRANCHISE DIRECTE :

Quel est le profil que vous recherchez ?

Roger BEILLE :

Il n'y a pas de profil type. Évidemment, une personne issue de la grande distribution détient des compétences, comme le sens de la gestion, importantes dans notre métier. Mais l'essentiel pour nous est de trouver des candidats qui ont une âme de commerçant, avec l'envie et le goût de faire les choses.

FRANCHISE DIRECTE :

Quelles sont les ouvertures prévues en 2006 et vos perspectives ?

Roger BEILLE :

Cette année, nous avons signé avec 10 nouveaux franchisés, ce qui nous permet d'atteindre notre objectif de 45 magasins à la fin de l'année : Marseille-La Valentine, Martigues, Rennes, Savigny-le-Temple, Brest, Pau, Bordeaux, Dunkerque, Verdun et Charleville-Mézières. Ensuite, nous avons beaucoup d'autres contacts en cours. Notre but étant de compter 100 magasins Cash Express en 2010.

D'autre part, la progression par étapes, raisonnable et raisonnée, devrait nous amener en 2007 à signer notre premier master franchise à l'étranger : nous avons des contacts très avancés en Belgique.