

■ ■ ■ Cash Express

En chiffres :

- Droit d'entrée, 20000 €
- Redevances : 750 € par mois
- Investissement : 170 K €
- CA prévisionnel : 1080 K €

En réseau :

- 32 magasins
- et un site actif, qui détaille les offres et les cotations des magasins de l'enseigne...

www.cashexpress.fr

Cash Express est adhérent FFF depuis mars 2006.

Pour faire comme Cash Express et adhérer :

Contactez Julien Vitali à la FFF, il vous recevra et vous expliquera le processus de l'adhésion.

Tél : 01 53 75 22 25

Mail :

j.vitali@franchise-fff.com

Et retrouvez tous nos adhérents sur www.franchise-fff.com

■ ■ ■ Réseau du mois

Cash Express

2006 commence joliment pour Cash Express. Adhérent à la FFF, l'enseigne a fait un beau Franchise Expo 2006, couronné d'un trophée du stand le plus accueillant... et de contacts fructueux, ce qui est la moindre des choses. Arrêt sur image avec Roger Bielle, le président de Cash Express.

Roger Bielle était voici quelques années franchisé d'une enseigne australienne d'achat vente qui déposa le bilan en France (elle s'est depuis relancée...). Orphelin de franchiseur, Roger Bielle, qui est un battant, décide de monter une nouvelle société dans le même secteur avec 25 autres franchisés de l'enseigne. *"Sous l'enseigne Cash Express, on a passé quelque temps à améliorer notre outil de travail, raconte ce Perpignanais à l'accent roboratif. On a mis en place la Cote de l'occasion, qui regroupe maintenant plus de 4 millions d'articles ; on a instauré une carte de fidélité, une centrale de référencement pour les produits complémentaires, on a embelli les magasins."*

2003 est une année de consolidation pour Cash Express. L'année suivante, le réseau finalise et formalise ces progrès et s'ouvre à l'arrivée de nouveaux franchisés. *"On a ouvert 10 magasins en 2005, et on a déjà 8 contrats signés... Notre objectif ? 100 magasins à l'horizon 2010."* Cash Express a déjà quelques contacts à l'étranger. Le marché de l'occasion est prospère : *"Nos clients vendeurs sont des gens relativement aisés qui consomment beaucoup et revendent très vite ; et nos clients acheteurs ont sensiblement le même profil. Les uns comme les autres nous promettent de belles années, d'ailleurs, parce qu'ils sont encore jeune et qu'ils vont continuer à consommer et à nous suivre..."* D'où une forte progression du chiffre d'affaires du réseau en ce début 2006 : 8,21 % à la vente et 12,32 % à l'achat en périmètre constant sur le premier trimestre 2006.

Issu d'un groupe de franchisés, Cash Express a un fonctionnement particulier, mais pragmatique. *"Nous avons constitué un comité de décision de cinq personnes, quatre franchisés et moi qui ne le suis plus."* Le comité se réunit tous les mois ; chacun de ses membres est en outre responsable d'une région et d'un thème, et répercute à ces deux niveaux les suggestions et les sentiments des autres franchisés. *"Ce qui nous permet de prendre des décisions collégiales qui sont à l'écoute du terrain. Ça marche bien, parce que nous avons très bon esprit."*

L'adhésion à la FFF, Roger Bielle y a pensé depuis le début. *"Mais on ne voulait pas brûler les étapes. Ce qui nous intéresse au premier chef, c'est la compétence de la FFF, et la signification de l'adhésion pour les candidats qui viennent à nous."* Cash Express a adhéré juste avant Franchise Expo. *"Au passage, c'est le meilleur salon que nous ayons fait en trois ans !"* Roger Bielle est un enthousiaste perfectionniste, un "améliorateur". D'où la constitution de son comité de décision, d'où l'adhésion à la FFF, d'où la démarche de faire analyser son réseau par les deux investigateurs de l'Indicateur de la franchise. *"Bien sûr, notre secteur est porteur. Bien sûr, notre réseau se développe et nos franchisés ont l'air heureux. Ce qui n'empêche pas de rester attentif..."* Roger Bielle finit sur un éclat de rire et l'aphorisme suivant : *"Quand je me regarde, je m'inquiète ; quand je me compare, je me rassure."*