



février 2007

## **Notre dernière interview avec Roger BEILLE, Président de Cash Express (février 2007)**

### **FRANCHISE DIRECTE :**

Vous annoncez le lancement de Drop express, assistant de vente sur E-Bay ; comment a germé cette idée d'étendre vos activités à la vente en ligne ?



**Roger BEILLE :**

Aujourd'hui, le commerce sur Internet est incontournable, dans tous les secteurs, de l'alimentaire au high-tech. Depuis plus d'un an Cash Express mène une réflexion pour déterminer comment être présent sur la toile en respectant son métier. Notre but n'est pas de "deshabiller" les magasins, mais d'apporter un plus à nos franchisés et d'attirer de nouveaux clients. Aux Etats-Unis, un concept semblable existe avec 1 200 boutiques. Nous sommes donc allés voir sur place et avons décidé de tester ce type de service dans l'un de nos magasins.

L'avantage de Drop express est de pouvoir s'appuyer sur un réseau de magasins existant sur l'ensemble du territoire. Les franchisés ont une expérience de plusieurs années dans l'achat et la vente de produits d'occasion aux particuliers, la connaissance des produits, de leur valeur et des prix à la revente.

Notre force est d'avancer notre marque comme gage de crédibilité et de légitimité à vendre des produits d'occasion, du fait de notre expérience en ce domaine.auprès des utilisateurs, nous levons la part d'insécurité liée à la qualité et au fonctionnement des produits ou encore au mode de paiement car nous assurons tout le suivi de la vente.

### **FRANCHISE DIRECTE :**

Quels avantages ce nouveau service apporte-t-il à vos franchisés ?

### **Roger BEILLE :**

Le rôle du franchiseur est de tester de nouveaux produits et de valider leur rentabilité économique avant d'en élargir la diffusion, ce que nous sommes en train de faire avec Drop express. La phase de test peut durer plusieurs mois. Nous avons commencé à Paris et prochainement, le service sera aussi proposé dans la région de Marseille. Pour nos franchisés, l'intérêt est d'élargir leur gamme, soit dans la qualité, soit dans la spécificité : avec Drop express, nous pouvons avoir la clientèle pour du matériel professionnel comme pour des œuvres d'art, ce qui n'est pas le cas pour l'achat-vente cash en magasin. D'autre part, nous offrons un service supplémentaire à la clientèle, à qui nous proposons de vendre, soit avec un paiement instantané du produit via Cash Express, soit avec paiement après la vente sur Internet via Drop express.

**FRANCHISE DIRECTE :**

Comment vos franchisés accueillent-ils ce nouvel outil ?

**Roger BEILLE :**

Ils réagissent très positivement, certains sont même impatients d'en disposer ! Notre rôle est de le valider avant de leur transmettre. Les résultats du test parisien sont très encourageants. Et nous constatons par notre site, qu'Internet est très utilisé en province aussi. C'est pourquoi la phase de test va être prochainement étendue dans un magasin du sud de la France.

**FRANCHISE DIRECTE :**

Comment vous situez-vous par rapport à la concurrence ?

**Roger BEILLE :**

Concernant Drop express, nous sommes pionniers dans l'offre d'un tel service. Plus généralement, nous respectons et restons à l'écoute de nos concurrents. Comme le disait Talleyrand « *Quand je me regarde, je m'inquiète ; quand je me compare, je me rassure* ». En permanence nous mettons en place de nouveaux outils au service de nos franchisés : depuis 3 ans, nous avons une carte fidélité client, la carte Boomerang ; depuis l'an dernier, une radio interne et un DVD très professionnels diffusés dans les salles achats des magasins. Cash Express innove encore en ce début d'année en proposant TV Cash Express à son réseau, un programme pour les espaces achats également.

Pour Cash Express, la mise en place de Drop express est très importante. Notre développement respecte un format précis, 300 à 400 m2 dans une zone de chalandise bien déterminée : aujourd'hui, nous sommes confrontés à l'explosion du droit au bail. Nous ne pouvons donc pas toujours nous implanter comme nous le souhaiterions. Il ne s'agit pas de faire n'importe quoi et d'ouvrir des points de vente n'importe où sur des zones qui ne permettraient pas aux franchisés de s'en sortir financièrement.

**FRANCHISE DIRECTE :**

Vous participez pour la 4<sup>e</sup> année consécutive à Franchise Expo Paris en mars : qu'attendez-vous de ce salon ?

**Roger BEILLE :**

D'abord, Cash Express a eu l'agréable surprise d'être lauréat de la Fédération Française de la Franchise du Prix de l'Excellence l'an dernier. Pour notre expansion, ce salon est un événement à ne pas manquer. Nous y rencontrons des candidats avec lesquels nous validons des contrats par la suite. Notre position de leader national nous impose d'y être présent.

**FRANCHISE DIRECTE :**

Où en est votre développement national et international ?

**Roger BEILLE :**

Nous ouvrons dans quelques jours notre 40<sup>e</sup> magasin sur le territoire français à Verdun. Vont suivre au premier semestre 2007, Lille, Nantes, Bordeaux et Pau. Pour notre projet de Master Franchise à l'étranger, nous visons en priorité les pays limitrophes, l'Europe et les DOM TOM. La recherche de Master est longue à mettre en place car nous sommes très sélectifs et exigeants sur les candidats à retenir.