



Roger Beille, Président fondateur de la franchise **Cash Express**

L'Echo : Que venez-vous chercher en participant au salon ?

Roger Beille : « Le salon est un rendez-vous incontournable pour créer son entreprise et élargir son réseau. Cash Express se développe depuis huit ans au sein d'une franchise : aujourd'hui, nous comptons quatre magasins en Ile-de-France, une centaine en France et bientôt à l'étranger, au Portugal et en Belgique. Venir au salon, c'est rencontrer des entrepre-

neurs intéressés, pour poursuivre ce développement à l'étranger. »

Pourquoi organiser une interaction en direct, le 26 mars à 14h30 ?

« C'est une façon moderne de communiquer et d'entrer en contact avec les entrepreneurs qui n'ont pas pu se déplacer. Les personnes intéressées ont posé leurs questions à l'avance via notre site Internet, ou les poseront en direct : je répon-

drai au cours de ce live chat. »

Y-a-t-il un retour vers le commerce d'occasion ?

« Les modes de consommation sont en train de changer ; le marché d'occasion se professionnalise : ça rassure les clients. Par ailleurs, ont sent que les Français sont plus motivés et plus nombreux à adopter une consommation dite intelligente. Ils se posent plus de questions sur leur comporte-

ment : « pourquoi ne pas me débarrasser d'objets que je n'utilise plus ? » et « pourquoi ne pas acheter des produits d'occasion sans pénaliser mon budget ? », puisqu'avec Cash Express, tous les produits sont garantis. Ce réflexe existe déjà dans le milieu de l'automobile : les gens achètent des voitures d'occasion sans se poser de question. Alors, pourquoi pas dans d'autres domaines ? »

