

Date : 09/01/13

## Roger Beille, le Catalan qui a pris le "Cash Express" en marche

par Martial Mehr



PHOTO/Photo Tonton Jo

L'image du patron à l'ancienne lui colle si bien à la peau. Depuis Collioure où il vient d'élire domicile après un exil provençal de quelques années, Roger Beille annonce désormais vouloir lever le pied. La fin d'une époque, ou presque, pour cet entrepreneur de 61 ans, rentré sur le marché du travail à l'âge de quatorze ans et qui s'est taillé une carrière sur mesure, faite de revirements, de prises de risque et surtout de réussites. Car le chef d'entreprise, fondateur en 2002 de l'enseigne **Cash Express**, qui représente aujourd'hui 103 magasins à travers la France, peut regarder avec fierté le résultat. Et quel résultat ? Un seul à ses yeux domine : "Celui d'être à l'origine de 650 emplois. C'est ça, la véritable réussite. Et le fruit de sept années de travail", insiste-t-il d'entrée. Un parcours unique que raconte cet ex-cheminot, ex-cadre de la

## Évaluation du site

Titre de la presse quotidienne régionale, site principal d'information de l'Aude et des Pyrénées Orientales. Il propose des infos locales et internationales, ainsi que du sport, des dossiers d'actualité (viticulture, élections...)

**Cible**  
Grand Public

**Dynamisme\*** : 196

\* pages nouvelles en moyenne sur une semaine

grande distribution, ex-patron de supermarché, devenu bachelier à 26 ans après un retour aux études. Une vie bien remplie et une culture d'entreprise qui l'a conduit à ouvrir le magasin Cash Converters, place de la Résistance, à Perpignan en 1998.

De franchisé à franchiseur

De franchisé à franchiseur, Roger Beille a franchi le pas. En profitant de la liquidation de l'enseigne en 2000 pour rebondir de plus belle. "Le concept avait besoin d'être professionnalisé. Et c'est ce que l'on a fait avec d'autres chefs d'entreprises. En apportant de la rigueur et des valeurs. En améliorant l'image, la communication. C'est essentiel sur ce marché. Ce marché de la surconsommation qui n'a rien à voir avec la paupérisation de la société. Les clients qui viennent chez nous sont des consommateurs. Et ce qu'on leur propose, ce sont des produits d'occasion de qualité et garantis. Et puis, les gens peuvent vendre leurs matériels. Et on le paye cash. C'est ça notre métier", explique Roger Beille. Face à Internet et les mastodontes de la vente ou de l'achat en ligne, **Cash Express** fait mieux que résister et réalise 80 millions d'euros de chiffre d'affaires par an. Avec un rythme de 15 ouvertures annuelles de magasins. "Tout le monde parle d'Internet mais on ne peut pas tout faire. Chez **Cash Express**, il y a le contact physique avec le produit et les gens ont encore besoin de voir ce qu'ils achètent. Comme une voiture d'occasion", poursuit-il.

Marketing écologique

Roger Beille est allé encore plus loin ces dernières années. En trouvant dans l'écologie une idée marketing implacable. "Achetez, vendez, recyclez. C'est de l'écoloéconomie et c'est le message que l'on veut faire passer, en déculpabilisant le consommateur tout en l'incitant à consommer intelligent". Une dernière trouvaille avant de prendre du recul et de retrouver sa terre natale du Roussillon. S'il a vendu ses magasins, Roger Beille reste le président du conseil d'administration de la franchise qu'il a créé. Et des franchiseurs qu'il choisit. "Avant d'être sûr qu'un nouveau franchisé fera l'affaire, je dois au minimum passer une journée avec lui. Prendre le temps de le connaître. Le cursus et les moyens ne suffisent pas. Ce sont pour moi les valeurs humaines qui comptent dans une entreprise". A l'ancienne, comme on dit. A 61 ans, Roger Beille revient sur sa terre natale avec d'autres projets en tête.

La "success story" de Roger Beille

Une franchise en or.

Pour la dixième année consécutive, **Cash Express** annonce des chiffres en plein essor, soit + 29 % de progression du chiffre d'affaires en 2011, et pérennise ainsi sa position de numéro 1 en France sur le marché de l'achat-vente aux particuliers. Dans les P.-O., la franchise compte un seul magasin sur Perpignan. "Pour l'instant", selon le président de la franchise, Roger Beille. "Le département est atypique dans la mesure où la zone de chalandise se limite à une seule grande ville. Il y a néanmoins un gros potentiel et la place pour deux magasins, peut-être, trois dans les années qui viennent", indique-t-il.

Roger Beille, bio express.

1976 : Roger Beille passe à 25 ans son bac. Le moment est venu de gravir les échelons.

1978 : Entré stagiaire, il deviendra chef de rayon chez Métro, ses premiers pas dans la grande distribution.

1983 : il devient directeur de plusieurs magasins Monoprix en France.

1988 : Il occupe le poste de chef de marché pour une SSII de Carrefour.

1990 : Roger Beille a 39 ans lorsqu'il rachète pour un franc symbolique un supermarché. Il triple le chiffre d'affaires du magasin qui prend l'enseigne Champion avant de le revendre plusieurs millions.

1998 : il fait ses premiers pas dans l'univers de l'achat-vente de produits d'occasion aux particuliers et ouvre à Perpignan une franchise Cash Converters, l'enseigne d'origine australienne.