

## Roger Beille, le patron qui a pris le « Cash Express » en marche

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 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.

Martial Mehr

A 61 ans, Roger Beille revient sur sa terre natale avec d'autres projets en tête.

**Martial Mehr**