



BUSINESS

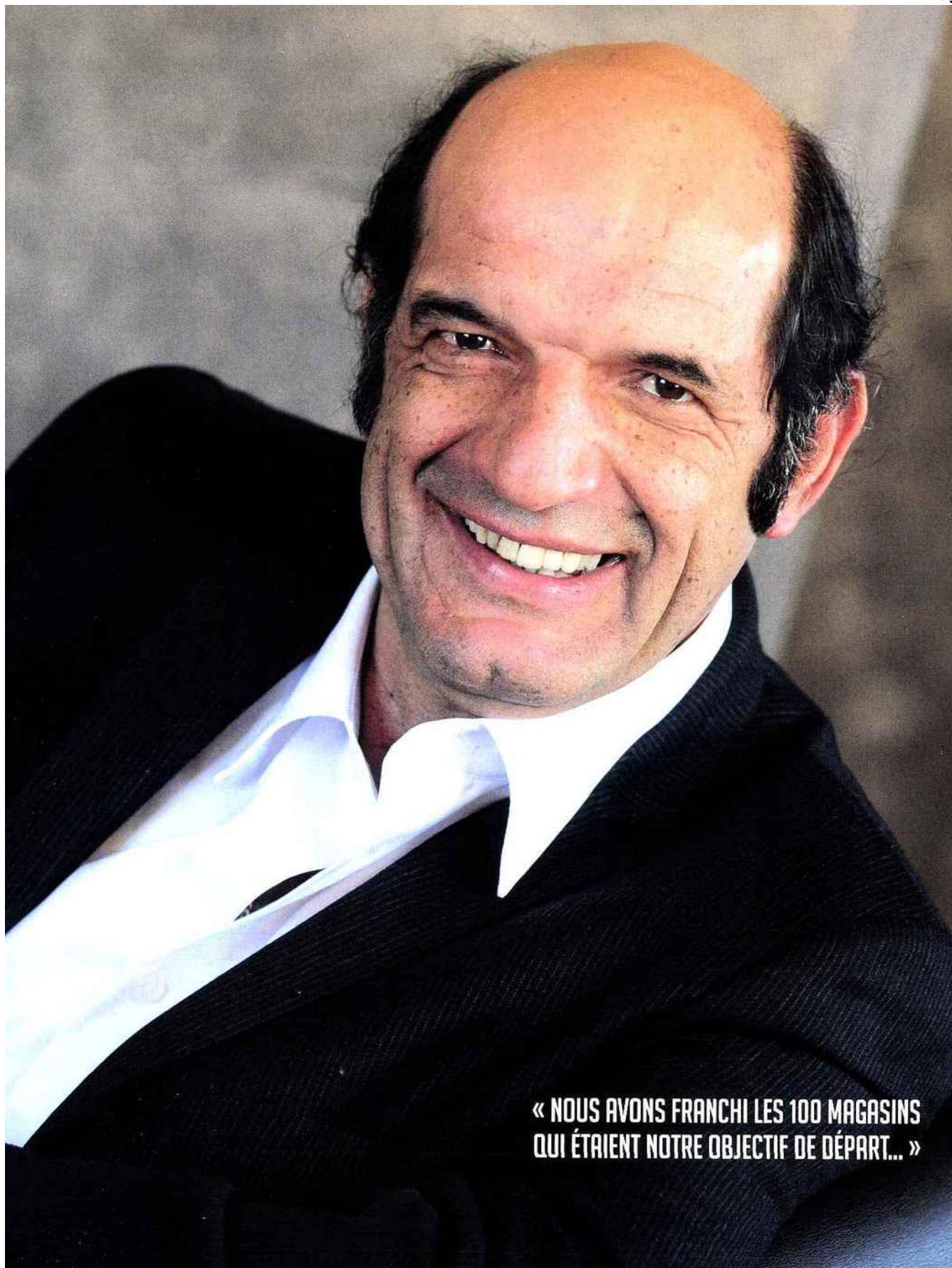
Cash Express

Une réussite éclair

Crise oblige, les enseignes de discount et autres boutiques de vente au rabais, de dépôt-vente ou d'occasion ont fleuri un peu partout en France. Le succès et la fréquentation est en augmentation constante depuis quelques années. Cash Express est un parfait exemple de cette nouvelle race de magasin : une idée de départ, l'ouverture d'une première boutique et voilà son PDG, Roger Beille, à la tête de plusieurs dizaines de magasins. Explication.

PATRICK FAUS





**« NOUS AVONS FRANCHI LES 100 MAGASINS
QUI ÉTAIENT NOTRE OBJECTIF DE DÉPART... »**

ENTRETIEN AVEC ROGER BEILLE

WINNER : *Quel concept se cache derrière le nom Cash Express ?*

ROGER BEILLE : Il s'agit d'acheter des produits à des particuliers, donc d'occasion, dans un grand nombre de domaines sauf le textile, l'alimentaire et le mobilier. Les familles majeures que nous achetons et revendons sont l'univers du son et de l'image, jeux vidéo, informatique, sono, musique, bijouterie et horlogerie.

Comment vous vend-on ?

Nous avons un espace achat dans chaque magasin, les personnes apportent les produits, nous les testons et nous payons cash. Nous revendons ensuite ces produits dans nos magasins qui sont aujourd'hui au nombre de 105 à travers la France, dont huit à Paris. Nous faisons une marge moyenne sur toute la France de 50 % sur les produits que nous revendons.

Depuis combien de temps existe Cash Express ?

Le premier magasin a ouvert en 2001. Au départ, j'ai proposé à plusieurs associés de démarrer avec moi. Ça a marché très vite.

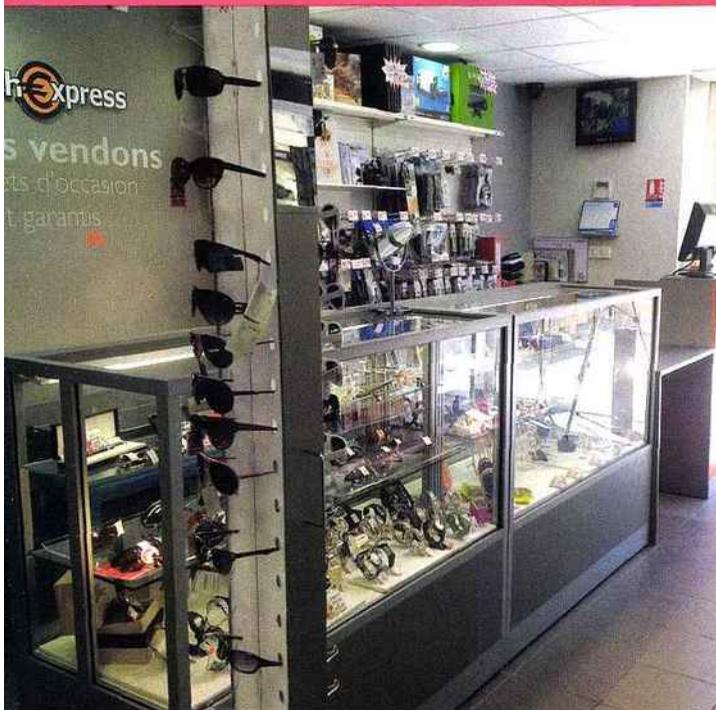
Qu'est-ce qui vous a incité à lancer ce concept ?

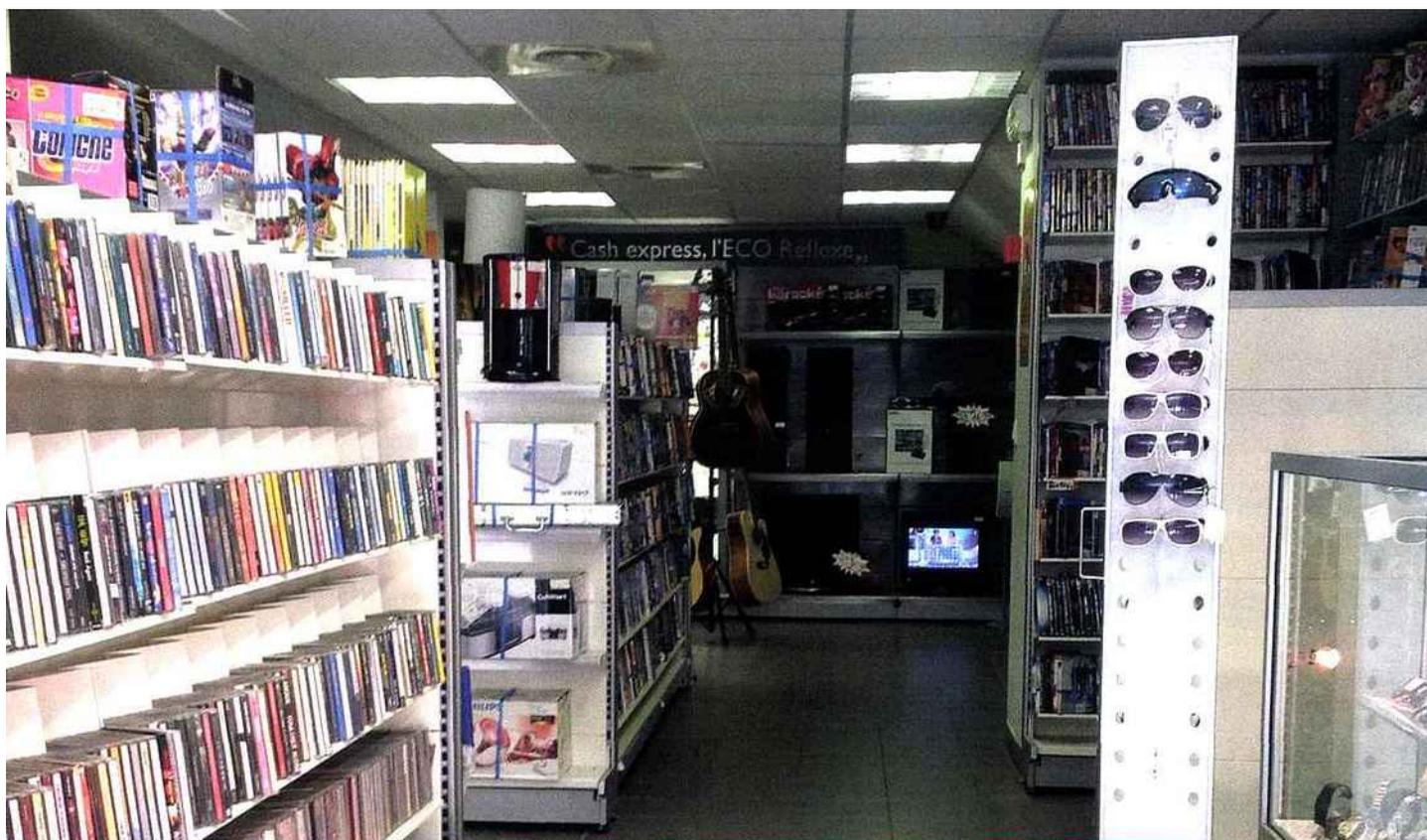
J'étais alors un franchisé d'un concurrent qui est toujours sur le marché aujourd'hui mais qui, à l'époque, a subi une déroute totale et les franchisés ont explosé. Nous avons donc lancé la même formule mais avec plus d'exigence dans l'organisation, le sérieux, et nous avons même une cote de l'occasion à partir d'un relevé de tous les prix dans les magasins normaux. Nous avons aujourd'hui plusieurs milliers d'articles et en 2005 nous avons ouvert notre société à la franchise.

Quelle a été votre évolution au cours des années ?

Il y a eu surtout un changement complet du consommateur. Nous touchons une clientèle de personnes aisées, pas des pauvres qui eux n'ont rien à vendre, mais des gens qui ont les derniers gadgets électroniques et qui veulent toujours le petit dernier, donc ils nous vendent l'ancien. Nous recevons des gens qui sont en surconsommation, avec les moyens ou pas. Les gens résistent à tout sauf à la tentation de posséder. Nos premiers clients dans les années 2000 étaient surtout des juniors qui venaient vendre sans complexes. Pour les adultes, il y a des blocages. On achète sans problème une voiture d'occasion, mais pas une montre. Mais les juniors ont grandi et on gardé cette habitude. D'autre part, l'arrivée sur internet des centrales d'achat et revente ont démocratisé et décomplexé ce type d'achat.

MAGASIN A NICE MALAUSSENA, OUVERT EN FÉVRIER 2012





« CASH EXPRESS, L'ÉCO RÉFLEXE »



En prime, la vague du « développement durable » : acheter, vendre, recycler.

La crise a-t-elle été un facteur « favorable » pour votre entreprise ?

Pas vraiment. En période d'économie favorable nous avions une progression à deux chiffres, en crise économique une progression de 3 à 4 points seulement car les gens consomment moins.

Quelles sont les meilleures ventes ?

Nous avons eu un gros boom avec les portables et l'arrivée d'opérateurs comme Free. Ensuite, tout les univers du son et de l'image, y compris bien sûr l'informatique.

Quelles sont les perspectives dans les prochaines années ?

Notre première ouverture à Lyon. Nous avons franchi les 100 magasins qui étaient notre objectif de départ alors la porte est ouverte pour 150 ou même 200 enseignes Cash Express, pourquoi pas ? Nous avons ouvert en Belgique et nous allons aller au

Portugal. Peut-être au Liban mais la situation est fragile et pour le moins instable.

Vos concurrents ?

Cash Convertor, australien, et qui est présent dans le monde entier.

Votre parcours pour arriver à Cash Express ?

Je suis d'origine catalane. J'ai quitté l'école à quatorze ans, j'ai fait plusieurs métiers dont dépanneur télé et à la SNCF, j'ai enfin passé mon bac à 25 ans et je suis rentré dans la grande distribution, à Métro, tout à fait par hasard car ils cherchaient des bacheliers. **W**

WWW.CASHEXPRESS.FR
CASHASSOCIES@CASHEXPRESS.FR