

**Cash Express**  
06 Juillet 2006



**Dépôt Vente / Cash**  
**Achat-vente de produits d'occasion aux particuliers**

### Une interview de Roger Beille *Président de Cash Express*



Le réseau Cash Express, qui compte à ce jour une quarantaine de magasins, est en constante progression, que ce soit au niveau du chiffre d'affaires ou du nombre de clients fréquentant l'enseigne de dépôt-vente : pas moins de 600 000 au cours du premier semestre 2006 ! Rencontre avec Roger Beille, un président heureux, qui lève un coin du voile sur le secret d'un tel succès...

**Rodolphe Hatchadourian** : Bonjour, M. Beille. Qu'est-ce qui fait la force de votre réseau, Cash Express ?

**Roger Beille** : Nous proposons des solutions adaptées à tout public, les particuliers, qui représentent 80% de notre clientèle, comme les professionnels. Nous avons développé un outil en interne, disponible sur intranet, afin de déterminer avec justesse les prix des objets qui nous sont apportés. Une fois le prix fixé, nous mettons le produit en valeur, le réparons s'il le faut, avant de l'exposer en salle de vente. Nous achetons tout type d'article, à l'exception des meubles et du textile. Nous avons 38 magasins en France à l'heure actuelle, et 11 autres sont d'ores et déjà signés.

**R.H** : Quels services innovants proposez-vous ?

**R.B** : Nous offrons à nos clients toute une panoplie de services afin de les fidéliser : une carte de fidélité (plus de 150 000 clients sont aujourd'hui porteurs de la carte Boomerang), un service après-vente performant et aussi une central de référencement, notamment pour tout ce qui concerne la connectique.

**R.H** : De quels horizons vos franchisés viennent-ils ?

**R.B** : En majorité de la grande distribution, mais au final, peu importe le passé professionnel du franchisé, ce qui compte, c'est sa motivation et ses aptitudes.

**R.H** : Comment voyez-vous l'avenir pour Cash Express ?

**R.B** : En 2007, les premiers Cash Express hors de France devraient ouvrir leurs portes, dans des pays limitrophes. A plus long terme, nous pensons atteindre la centaine de magasins d'ici 2010.

**Propos recueillis par Rodolphe Hatchadourian**