

Interview Cash Express 26 Février 2007



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

Un entretien avec Roger Beille *Président-Directeur-Général*

L'entretien

Rodolphe Hatchadourian : Bonjour M. Beille, pouvez-vous faire le bilan de votre enseigne pour l'année 2006 qui vient de s'écouler ?



Roger Beille : Nous avons signé 10 contrats, conformément à nos prévisions et à périmètre constant, notre chiffre d'affaires a progressé de 6,2%, ce qui nous satisfait. En 2006, nous avons lancé successivement notre radio d'ambiance et un DVD présentant l'ensemble de nos services, uniformisant par ce biais l'accueil dans l'ensemble de nos magasins.

R.H : Vous êtes en phase de lancement de Drop Express. En quoi est-ce que ce nouveau service consiste ?**R.B :** Nous désirions augmenter notre présence sur internet, en complémentarité de nos magasins. Nous avons mis en place un outil d'assistance pour la vente sur eBay visant à rationaliser notre section achats. Le principe est fort simple : les clients apportent leur bien, et soit nous l'achetons cash immédiatement via Cash Express contre paiement en espèces, soit nous le mettons en vente sur eBay via Drop express. Notre service apporte au produit un supplément de crédibilité, de garantie et d'image de marque, qui permet d'accroître le prix de l'objet. Le système est en test depuis quelques mois à Paris, et nous comptons l'étendre à l'ensemble de nos magasins d'ici la fin de l'année.

R.H : Quelques mots sur la problématique du foncier, particulièrement sensible dans votre domaine, requérant de grandes surfaces ?**R.B :** Sur les 10 signatures de 2006, seulement 4 points de vente ont effectivement ouvert, car les tarifs des droits au bail ont atteint des niveaux prohibitifs. Nous avons réellement du mal à saisir la logique de cette envolée des prix, pour le moins incohérente, et freinant l'économie du pays au final.

R.H : Quels sont vos objectifs de développement pour 2007 ?**R.B :** Nous avons ouvert un magasin à Rennes, Verdun ne va pas tarder à être inauguré et Lille suivra. Au total, 10 magasins devraient ouvrir en 2007. Nous restons fidèles à notre format initial de points de vente de 300m², même si nous ne nous interdisons pas de réduire la taille de nos futurs magasins en centre-ville, si les prix des droits au bail continuaient de croître. Nous entendons améliorer sans cesse nos services existants et continuer d'innover, en lançant des nouveaux services comme Drop Express, promis à un bel avenir.

Propos recueillis par Rodolphe Hatchadourian