

■ ■ ■ Un patron atypique

Pas cadre mais bien plus dynamique, Roger Beille, président de l'enseigne Cash Express, est entré dans le monde du travail à l'âge de 14 ans pour suivre un apprentissage télévision pendant trois ans. Après un passage à la SNCF, il décide de repasser son bac en 1975 et suit des études d'histoire-géographie en région parisienne.

En parallèle, ce Catalan âgé aujourd'hui de 57 ans fait ses premiers pas dans le monde de la distribution chez Métro, puis chez Monoprix pour lequel il dirigera plusieurs magasins en France. Il décide ensuite d'ouvrir un magasin Cash Converters à Perpignan en 1997. Très actif dans son réseau, il participe à la création de Cash Associés, une SAS dont l'objectif est de fédérer et de défendre les franchisés de Cash Converters, confrontés à un master franchisé problématique. En 2000, il est élu à la présidence de Cash Express.

■ ■ ■ Nos adhérents

Express orange

En temps de crise, les concepts commerciaux qui font appel à l'économie, au recyclage et au service malin ont le vent en poupe... Illustration avec Cash Express, dynamique enseigne de l'achat-vente.

Le secteur de la vente d'occasion a été longtemps considéré comme un commerce de crise, destiné aux catégories professionnelles les plus défavorisées. Quel consommateur des années 80 achetait sa machine à laver, voire sa Rolex d'occasion? Aujourd'hui, ce type de consommation concerne plus de 66% de la population toutes catégories socio-professionnelles et tous produits confondus et a pris une place de choix dans les modes de consommation des Français.

L'occasion en chiffre. Le chiffre d'affaires global du marché de l'achat-vente et de l'occasion est estimé à près de 6 milliards d'euros. le secteur est en développement constant, avec une croissance en progression de plus de 12 % en 2007. Près de 13000 entreprises sont recensées sur ce secteur, dont 90% d'indépendants. Des points de vente aux appellations très diverses : achat-vente, dépôt vente, brocante, solderie...

Une success story pas verte, mais bien orange. Avec 50 points de vente dans toute la France, un chiffre d'affaire de plus d'un million d'euros par implantation, des objectifs de développement à hauteur de 10 ouvertures par an, l'enseigne a d'autres atouts que sa couleur pour se mettre en valeur. Elle a largement contribué à la professionnalisation du secteur et ne cesse d'innover. Pour les vendeurs allergiques au nets, Cash Express a même créé Drop Express. Aujourd'hui 18 Drop se sont installés sur le territoire. Le principe est simple : le client dépose ses objets chez Drop Express qui prend en charge toutes les étapes de ventes sur Ebay (photos du produit en studio, annonce, réponses aux questions...).

Cash Express, qui confirme ainsi sa position de leader sur le marché de l'achat-vente permet ainsi à ses clients de vendre mieux et plus cher sur la toile tout en élargissant la gamme des produits vendus.

Le 27 novembre dernier, Cash Express a inauguré son 50^e magasin à Evreux, en présence du maire de la ville. Visite des lieux, conférence de presse, l'enseigne a su mettre en valeur ses atouts en matières de merchandising. A l'intérieur, pas de surprise, le magasin est vivant et les produits sont vendus dans un environnement animé. Sur 300 m², l'acheteur malin trouve de tout : machines à laver, instruments de musique, bijoux, CD. Et ce qui fait la force de l'enseigne : son personnel... Habillés aux couleurs de l'enseigne, les vendeurs sont de véritables spécialistes dans leur domaine, formés, compétents et disposant, grâce au savoir-faire de l'enseigne, de bases de données et de référentiels détaillés sur les produits (forcément uniques) qu'ils vendent. L'équipe de Cash Express et son tout nouveau franchisé, Frédéric Chartron, ont su transformer l'occasion en neuf dans une ambiance conviviale...

