

Alain Bessou

P-D.G. de Cash Systèmes
Industrie à Saint-Raphaël



“Il m’est paru naturel de devenir le partenaire du meilleur club de ma ville, le Saint-Raphaël Var Handball”

Tribune

Concepteur et fabricant de terminaux de points de vente, j’ai toujours géré mon entreprise qui commercialise des caisses enregistreuses comme un club sportif, demandant à mes collaborateurs d’être des compétiteurs. On doit être les meilleurs quoiqu’on fasse. Nos matchs à nous ? Accroître la sphère d’influence de notre PME de 64 employés, leader du secteur technologie et réseaux. Installés à Saint-Raphaël, nous disposons de bureaux à Paris, de filiales à Berlin, Casablanca et même au Brésil dans l’Etat de Parana. Mondialisation donc et expansion en France aussi puisque nous venons d’absorber un concurrent à Vitrolles.

Je l’ai dit, j’aime les valeurs véhiculées par le sport et je suis personnellement le sport de près. Il m’est paru naturel de devenir le partenaire du meilleur club de ma ville, le Saint-Raphaël Var Handball. Pour 10.000 euros par an, on dispose de deux panneaux sur le stade et du logo de l’entreprise sur le short des joueurs. C’est symbolique mais c’est ça le sponsoring bien compris : on ne vendra pas une seule caisse de plus grâce à cela. Mais on a le sentiment d’être utile, de rendre service à la collectivité sportive et à nos concitoyens dirigeants, décideurs, entraîneurs, joueurs, spectateurs. En retour, on est reconnu comme acteur local, on fait partie du paysage institutionnel, du tissu économique et social. Et puis le handball est un sport moderne, rapide, percutant de plus en plus apprécié par tous. ■



Cash Systèmes Industrie