



La franchise **CASH EXPRESS** propose deux nouveautés : l'e-réservation et l'assurance Casse sur les appareils nomades

Cash Express est une enseigne dans l'ère du temps.

Pour ne plus subir leur consommation, les Français plébiscitent de plus en plus l'occasion : on se fait plaisir, on fait des économies. Mais ils sont exigeants, veulent voir, toucher et essayer les produits avant d'acheter, comme dans le neuf, veulent un conseil professionnel et rigoureux. **Cash Express** répond à cette demande, ce qui explique son succès : 16 magasins ouverts en 2016, un CA en hausse de 5 % en 2016.



« Nous sommes la réponse physique à l'engouement pour le monde de l'occasion, souligne **Arnaud Guérin, Co-Président Responsable du Développement**. Nous rassurons le client en termes de conseil et de garantie sur le créneau du high-tech-multimédia. Il peut tester le produit, se rassurer sur sa provenance et il bénéficie d'une garantie de 6 mois minimum. »

Positionnés comme de vrais généralistes de proximité, les magasins compacts et de proximité dynamisent les centres-villes des villes moyennes et ont connu une progression de 12 % sur 2016.

Cash Express propose 2 nouveautés.

L'e-réservation sur son site internet : le client peut consulter le stock et les prix puis réserver un produit, la disponibilité du produit étant confirmée dans le temps record de 15 minutes, sans compter **l'assurance casse sur les appareils nomades**, comme la grande distribution le propose sur le neuf.

Ces outils s'ajoutent à ceux déjà éprouvés : **carte de fidélité Écoréflexe**, extension de garantie jusqu'à deux ans, télé et radio internes, borne de file d'attente interactive, logiciel exclusif pour les franchisés.