



Secteur, enseigne...

Montant de l'apport

Grande distribution et magasins... > Occasion, dépôt-vente, Achat-vente... > Arnaud Guérin, Co-directeur de la...

ARNAUD GUÉRIN, CO-DIRECTEUR DE LA FRANCHISE CASH EXPRESS



Interview

31 mars 2017

Olivia Leroux

“ Nous avons bon espoir d'atteindre 130 à 135 magasins Cash Express franchisés d'ici la fin de l'année. ”



Vous présentez *Cash Express* comme l'une des franchises les plus populaires et les plus performantes de France. Avec quels arguments ?

Notre concept se situe à la croisée des deux aspirations principales du moment, les **économies** et l'**écologie**, tout en s'appuyant sur une pratique de plus en plus ancrée dans l'air du temps, celle de l'**achat d'occasion**. C'est en ce sens qu'elle est populaire. Quant à notre performance, elle se mesure en chiffre d'affaires – **87 millions d'euros pour le réseau en 2016**, en augmentation de 5 % par rapport à 2015 – mais surtout en termes de rentabilité. Nous nous situons parmi les mieux-disant à cet égard, avec un retour sur investissement qui se réalise en général au bout de 3 ans et régulièrement au bout de 2, et des **franchisés-gérants** en capacité de se rémunérer dès leurs premières semaines d'activité. Un phénomène qui se vérifie encore plus avec notre **format de proximité**.

A quels terrains destinez-vous ce format de proximité ? Et à quel profil de franchisés ?

Ce format de proximité – 80 m² environ, contre 300 à 400 m² pour un point de vente classique – cible deux terrains distincts. D'abord le cœur de grosses agglomérations, **telles Lyon ou Paris**. Ensuite, les centres de villes plus petites et moins attractives voire réputées difficiles, mais très porteuses pour notre concept, comme Fécamp ou Vernon où nous nous sommes installés récemment. A ce jour, 35 des 117 **Cash Express** sont des points de vente de proximité et leur nombre est appelé à grandir. D'autant que le concept, avec un **droit d'entrée** ramené à 15 000 € et un **investissement global**, hors pas-de-porte, compris entre 150 000 et 200 000 €, peut toucher une cible encore plus large de **candidats à la franchise**.

Comment entretenez-vous l'attractivité de votre enseigne ?

Nous venons de mettre en place un outil très important dans cette optique : la **e-reservation**. Le stock de nos magasins était déjà visible en ligne, dorénavant les clients peuvent réserver leur produit et venir le chercher en boutique jusqu'au lendemain soir. Nous lançons aussi une assurance casse sur les appareils nomades, smartphones, tablettes et ordinateurs portables. Avec ceux déjà éprouvés – dont une **garantie de 6 mois minimum, avec extension possible** – ces outils nous confèrent une vraie légitimité sur le **multimédia**, famille qui pèse le plus lourd dans notre chiffre d'affaires. Et viennent renforcer notre stratégie consistant à proposer sur le **marché de l'occasion**, des services dignes de celui du neuf.

Qu'est-ce qui, finalement, distingue aujourd'hui *Cash Express* de ses concurrents de l'achat-vente ?

Nous estimons avoir su garder l'équilibre entre la nécessité de rester populaire et celle d'attirer une nouvelle typologie de clientèle. Nous continuons à proposer une offre assez large et à prix variés, mais dans des magasins au niveau de présentation très qualitatif, ce qui nous place finalement à mi-chemin entre le positionnement très économiques d'une partie de notre concurrence, et les ambitions premium de l'autre. C'est ce compromis qui fait aujourd'hui notre différence, et je pense notre force.

OUVRIR VOTRE FRANCHISE CASH EXPRESS

Nom

Prénom(s)

E-mail

Téléphone

Adresse

Code postal

Ville

Echéance

Apport

En poursuivant votre navigation sur notre site, vous acceptez l'installation et l'utilisation de cookies sur votre poste

Commentaire

ENVOYER MA DEMANDE

TÉLÉCHARGEZ GRATUITEMENT



Lisez gratuitement le magazine

FINANCEZ VOTRE PROJET



TROUVEZ VOTRE LOCAL

€ 50 000 €
APPORT PERSONNEL€ 30 000 €
DROIT D'ENTRÉE

VOIR LA FICHE

A lire également sur CASH EXPRESS

- Devenir franchisé dans l'achat-vente : le témoignage de Thierry Boucher, propriétaire de magasins Cash Express
- Arnaud Guérin, Co-directeur de la franchise Cash Express
- La franchise CASH EXPRESS propose deux nouveautés : l'e-réservation et l'assurance Casse sur les appareils nomades
- Passez à l'orange en toute sécurité avec Cash Express !
- Un franchisé Cash Express témoigne

A lire également sur ce thème

- Carrement Fleurs a permis de récolter 10 000€
- Devenir franchisé dans l'achat-vente : le témoignage de Thierry Boucher, propriétaire de magasins Cash Express
- Promocash modernise son magasin de Beauvais Le 27 avril
- Le Jardin des Fleurs offre bouquets et chocolats de Pâques
- Arnaud Guérin, Co-directeur de la franchise Cash Express

ENSEIGNES
DU MÊME
SECTEUR

PLAN DU SITE

Mentions légales
Nous contacter
Plan du site

ABONNEZ-VOUS À LA NEWSLETTER

E-mail

INSCRIPTION

SECTEURS

Franchise Automobile, moto
Franchise café, hôtellerie et restauration
Franchise habillement, mode, accessoires
Franchise meuble et décoration
Franchise bâtiment, rénovation
Franchise commerce de proximité tous types
Franchise high tech, techno et électroménager
Franchise services à la personne et aux entreprises
Franchise beauté, forme, bien-être, santé
Franchise grande distribution et magasins spécialisés
Franchise immobilier
Franchise sports, loisirs, voyage

L'ACTUALITÉ DES RÉSEAUX DE FRANCHISE

Franchise : mode d'emploi
Trouvez un financement
Trouvez un local
Interrogez les experts de la franchise

RÉSEAUX SOCIAUX

