

DOSSIER DE PRESSE






L'OCCASION, **UN PHÉNOMÈNE DE MODE** **DE VIE DURABLE**

Longtemps considéré comme un commerce de crise, le marché de l'occasion s'est largement démocratisé et décomplexé, conditionné par la vitesse extraordinaire de l'évolution des modes et technologies.

**PAYER MOINS CHER, C'EST
CONSOMMER PLUS ET PLUS SOUVENT.
REVENDRE, C'EST CHANGER
FRÉQUEMMENT ET S'ACHETER LES
DERNIÈRES NOUVEAUTÉS DU MARCHÉ.**

Achat intelligent, recyclage, anti-gaspillage, réduction de l'empreinte écologique, l'achat-vente pose les bases d'une nouvelle forme de consommation à la fois active et raisonnée pour un monde plus raisonnable.



CASH EXPRESS,

L'OCCASION N'A JAMAIS ÉTÉ AUSSI MODERNE ET PROFESSIONNELLE

Côté acheteur

- Il économise entre 30 et 70 % sur le prix du neuf.
- Comme tous les produits sont testés et révisés lorsque nécessaire, l'acheteur s'assure un achat serein.
- Il bénéficie de la garantie Cash Express et de l'extension de garantie proposée par l'enseigne.
- Pour une expérience d'achat agréable et simplifiée, les rayons sont organisés par univers de produits, dans un environnement animé et agencé avec soin (instruments de musique en démonstration, murs d'images en TV, corner bijouterie, etc.).

Côté vendeur

- Il suffit de se rendre en magasin pour se séparer d'objets accumulés dont on ne se sert plus.
 - Sans rendez-vous, dans un espace dédié agréable, le vendeur présente ses produits aux acheteurs Cash Express.
- Ils sont immédiatement estimés grâce à « L'Argus Cash Express », une base de données de plusieurs millions de références de produits d'occasion, permettant de proposer une valeur de reprise très précise.
- La transaction est validée ? Le paiement se fait cash dans l'instant de la vente.

(hors bijouterie soumis à une législation différente)

« l'économie réconciliée
avec l'écologie »





LE RÉFLEXE

ÉCONOMIQUE & ÉCOLOGIQUE

En 14 années, Cash Express a su se développer sur le marché français de l'achat-vente jusqu'à en devenir l'un des leaders. Depuis, le réseau ne cesse de s'étendre, comptant aujourd'hui plus de 110 magasins présents sur l'ensemble du territoire. Un succès qui ne doit rien au hasard : Cash Express innove constamment pour rester au plus près de ses valeurs et s'engager au respect de l'environnement et de ses clients.

« *Cash Express est un leader des magasins d'achat-vente* »

LES CHIFFRES

14 ans d'expérience de l'occasion

Plus de **110 points de vente** en France, en Belgique et au Portugal

650 collaborateurs

Plus de **9 millions d'objets** d'occasion achetés et vendus par an

3 millions de clients

82 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2015

80 % des stocks des magasins sont constitués par les produits que vendent les particuliers. Les 20 % restants sont des produits neufs ou déstockés, provenant de fournisseurs rérérencés, grossistes, brokers, importateurs et fins de séries.

2 CONCEPTS

Cash Express « Premium » pour les surfaces de plus de 150 m² ou les zones de chalandise de plus de 50 000 habitants

Cash Express « Proximité » pour les surfaces de moins de 150 m² ou les zones de chalandise de moins de 50 000 habitants



LES ENGAGEMENTS

CASH EXPRESS

RESPECT

Cash Express est la seule enseigne de son secteur à s'engager dans une vraie démarche dynamique citoyenne. En tant que membre fondateur du Club Génération Responsable® aux côtés du ministère de l'Écologie, le réseau prend ainsi des engagements majeurs pour réduire son empreinte écologique et met notamment en place :

- un éclairage basse consommation en remplacement de tous les halogènes et ampoules à forte consommation pour réduire de 30 % la consommation d'énergie.
- la gestion de ses propres déchets d'équipements électriques et électroniques avec la filière de récupération et de valorisation des déchets via *Ecologic*.
- des bacs spécifiques à disposition des clients à l'entrée des magasins pour les inciter à participer à l'effort écologique en rapportant piles, cartouches, téléphones et batteries usagés.
- une suppression progressive des sacs en plastique.

2008

LABEL FRANCHISE GREEN

Fédération Française
de la Franchise

SÉCURITÉ

Tous les produits achetés par Cash Express suivent une procédure stricte pour assurer une traçabilité et protéger l'enseigne et ses acheteurs contre le recel. En plus du livre de police obligatoire, le client vendeur signe un acte de vente, remet sa carte d'identité et s'engage par écrit sur sa légitimité à vendre le bien. Enfin, tous les actes d'achats sont filmés et conservés.

ASSISTANCE

Premier des réseaux d'achat-vente à mettre en place sa carte de fidélité, Cash Express propose à ses clients la carte ECOréflexe pour offrir à sa clientèle des services supplémentaires, davantage de garanties et proposer un service après-vente (SAV) optimisé.

GARANTIE

Permettre à ses clients d'acheter en toute confiance est primordial, c'est pourquoi tous les produits d'occasion sont garantis 6 mois. Mais ce n'est pas tout. Cash Express a été le premier réseau d'achat-vente à proposer à ses clients une extension de garantie spéciale occasion de 12 à 24 mois, qui s'ajoute alors

à la garantie d'origine et assure le remboursement en bon d'achat de la valeur initiale du produit.

Cette garantie est proposée à partir de 2,99€.

PROFESSIONNALISME

Estimer correctement la valeur de revente d'un article sur le marché de l'occasion, ça ne s'improvise pas. C'est pourquoi Cash Express a mis au point un logiciel appelé « L'Argus de l'occasion » pour assurer aux clients un achat-vente au juste prix. Une base de données de plusieurs milliers de références, tant la diversité des produits qui passe par l'enseigne est grande. Elle permet d'apporter une cote de l'occasion précise et réactualisée en temps réel via un serveur national. Toujours en quête d'outils à la pointe, Cash Express propose aujourd'hui de nombreux services dignes des plus grandes enseignes de distribution spécialisées, par exemple : un site de consultation du stock (web-to-store) via son site internet dernière génération mais également des bornes de fil d'attente pour le plus grand confort de la clientèle.

EN ROUTE POUR L'INTERNATIONAL...

...Cash Express emporte pour bagage son précieux héritage. Quatorze ans après sa création, l'enseigne continue de véhiculer les valeurs transmises par Roger Beille, alors président fondateur: la confiance, la loyauté et le respect sont toujours au cœur de toutes les stratégies de ce réseau de franchisés qui met ses collaborateurs, ses clients et son environnement au premier plan. Des propriétaires de magasin élus constituent le comité de décision, et tous leurs choix

sont pris dans l'intérêt du réseau. L'enseigne privilégie systématiquement le développement des outils essentiels à la professionnalisation d'un métier exigeant.

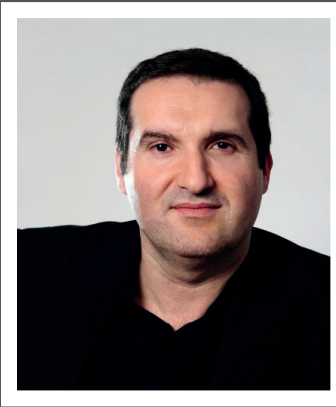
En 2015 et sans rien changer à ce fonctionnement, deux membres historiques de la direction succèdent à Roger Beille à la présidence du réseau. C'est riche de cet héritage que ce réseau de franchise, devenu l'un des plus performants de France, poursuit son ascension en rayonnant désormais à l'international.

Lionel Logiacco, Co-Président

Directeur administratif et financier

Lionel Logiacco voit le jour en 1969, dans le Var. De sa famille modeste où règne la douceur du Sud, il grandira animé par la force de réussir. Après une maîtrise en économie et un DESS en marketing et commerce, il se fait la main avec plein de petits boulots qui renforceront sa soif de vaincre. C'est alors qu'une opportunité dans la grande distribution se présente, son potentiel et son caractère d'entrepreneur ne tardent pas à faire mouche : entré comme assistant de direction auprès du gérant d'un grand groupe français, cet homme deviendra son mentor en l'aidant 5 ans plus tard à ouvrir son propre commerce. C'est vers l'achat-vente qu'il se tourne et il devient le patron d'une enseigne australienne, aujourd'hui

concurrente de celle qu'il dirige. À l'époque, le marché de l'occasion connaît ses premiers souffles. Déjà, il est plein d'avenir. Il devient multi-franchisé, dirigeant jusqu'à 3 magasins, qu'il transformera en Cash Express lors de la création de l'enseigne quelques années plus tard. L'une de ses grandes qualités, commune aux entrepreneurs qui réussissent, est de savoir s'entourer. Nous sommes en 1998, c'est à cette époque qu'il rencontre Roger Beille, aux côtés de qui l'aventure Cash Express prendra vie. Dès lors, il fait partie de la direction du réseau, et intègre la fonction de Directeur administratif et financier. Ainsi, depuis le démarrage de l'aventure, il consacre toute son énergie au développement de ce réseau devenu sa grande famille.



A gauche : Lionel Logiacco, Co-Président et directeur administratif et financier

A droite : Arnaud Guerin, Co-Président et directeur de réseau

Arnaud Guerin, Co-Président

Directeur de réseau

Arnaud Guerin est né à Bordeaux en 1971. Ses études de droit à l'université de Bordeaux et sa Maîtrise en droit des affaires ne le prédestinaient pas à une carrière d'entrepreneur. Pourtant il y fera rapidement ses premiers pas et reprend sans attendre une société familiale, spécialisée dans le rachat de matériel vidéo d'entreprise destiné à être revendu aux particuliers. Il se forge une excellente expérience du milieu, et un précieux réseau.

Nous sommes à Tours en 2001, et l'opportunité de récupérer en tant qu'associé la gérance de 2 magasins d'achat-vente s'offre à lui. Il en créera rapidement 2 nouveaux, à Bourges et à Blois. Quelques années plus tard,

il ressent pourtant le besoin de se rapprocher d'une enseigne nationale, la concurrence pour des indépendants étant féroce. C'est dans ce contexte que sa route croise celle de l'enseigne Cash Express et de son Président, Roger Beille. Il est séduit par son approche et lorsque Cash Express amorce un fort développement, Arnaud postule pour le poste d'animateur de réseau. En 2008, il devient le bras droit, homme orchestre, de Roger Beille. Il accompagne alors les franchisés du réseau et gère à cette époque une trentaine de magasins. Au sein de Cash Express, il retrouve l'indépendance, l'autonomie et la liberté procurée par l'entrepreneuriat, tout en intégrant une entreprise solide et aux valeurs qu'il partage et véhicule au quotidien.

LA FORCE D'UN RÉSEAU

Pour la 14^{ème} année consécutive, Cash Express annonce des chiffres en plein essor avec plus de 8% de progression du chiffre d'affaires en 2015, et pérennise ainsi sa position de leader en France sur le marché de l'achat-vente aux particuliers. Les multi-franchisés sont nombreux et révèlent le niveau de confiance que les adhérents portent à leur enseigne.



LES CONDITIONS D'ACCÈS À L'ENSEIGNE

	Cash Express Premium	Cash Express Proximité
Droit d'entrée Renouvelable sans droit d'entrée	30 K €	23 K €
Investissement global (hors pas de porte)	250k€ à 350k€	160k€ à 180k€
Apport personnel	100k€ à 150k€	50k€ à 60k€
CA HT moyen d'une implantation après 2 ans d'activité	1,1M €	450 K €
Rentabilité moyenne	5 à 8% du CA	6 à 10% du CA
Surface du point de vente	250 à 650m ²	50 à 150m ²
Zone de chalandise	plus de 50k habitants	moins de 50k habitants
Emplacement	Numéro 1 en Centre Ville Numéro 1 ou 2 en ZAC	Numéro 1 en Centre Ville Numéro 1 ou 2 en ZAC
Nombre moyen de salariés d'une unité	5 à 8 salariés	3 salariés
Masse salariale (hors gérant / franchisé)	15 à 18% du CA	14 à 18% du CA



RELATIONS PRESSE

Agence BUBBLING BULB
01 71 93 28 07
bonjour@bubblingbulb.com

Natacha CAMPANA, Directrice de communication
natacha@bubblingbulb.com

Alexandra GAILLARD, Chargée de projet
alexandra@bubblingbulb.com

Toutes les adresses Cash Express en France, en Belgique et au Portugal sont sur
www.cashexpress.fr