

CASH EXPRESS

Le service du neuf, le prix de l'occasion

Produits bien sélectionnés, carte de fidélité, assurance contre la casse, e-réservation... : si les magasins Cash Express s'imposent sur le marché de l'achat-vente d'occasion, c'est grâce à des services dignes du marché du neuf, à des outils performants pour ses franchisés, et à une démarche éco-responsable.



Un concept différenciant

Chez Cash Express, les acheteurs peuvent voir les produits, et les vendeurs repartent tout de suite avec du cash. Ce positionnement gagnant par rapport au dépôt-vente et aux revendeurs sur Internet explique 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 : ordinateurs, tablettes, smartphones, téléphonie, jeux vidéo, etc. Il peut tester le produit, se rassurer sur sa provenance, et il bénéficie d'une garantie de 6 mois minimum. »

Deux nouveautés cette année

Cash Express propose désormais 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 ! Autre nouveauté : une assurance casse sur les appareils nomades, comme proposé par la grande distribution 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 pour animer les magasins, borne de file d'attente interactive, etc. Sans oublier son logiciel exclusif rendant les franchisés très performants dans l'évaluation et la gestion des produits d'occasion, les plus anciens comme les plus récents.

Un marché en pleine croissance

Pour ne plus subir leur consommation, les Français plébiscitent de plus en plus l'occasion. Mais ils sont exigeants, veulent voir, toucher, et essayer les produits avant d'acheter, comme dans le neuf, et veulent aussi en face d'eux un conseil professionnel et rigoureux. Cash Express répond à cette demande, ce qui explique son succès : 16 magasins ouverts en 2016 au lieu des 15 prévus, deux nouveaux magasins en Belgique, et autant au Portugal. Son concept est donc éprouvé, et accessible : le droit d'entrée pour le format compact est aujourd'hui de 15 000 €.

Développement durable

Cash Express c'est aussi une enseigne dans l'ère du temps, pour toutes les classes sociales. On ne subit plus sa consommation : on se fait plaisir, on fait des économies, et de plus en plus sans utiliser sa voiture. Positionnés comme de vrais généralistes de proximité (téléphonie, culture, informatique...), les magasins compacts et de proximité dynamisent les centres-villes des villes moyennes et ont connu une progression de 12 % sur 2016 !

Accompagnement intensif

Le futur franchisé est accompagné dès la recherche d'emplacement, puis reçoit une formation de 350 h en immersion pour apprendre le métier de A à Z : achats, informatique, gestion, caisse, produits, merchandising, management...

Une fois le magasin ouvert, un accompagnement intensif d'une semaine sur les achats permet de constituer le stock, puis un accompagnement d'une semaine est assuré sur la vente.



Un recrutement large

Pour rejoindre Cash Express, il faut avoir avant tout le sens du commerce, du management, et aimer les autres !

le FRANCHISEUR

Type de contrat : Contrat de franchise

Date de création : 2002

Nombre de franchisés : 120

CA HT : 87 M€ en 2016

Zone d'implantation : Centre-ville ou Zone d'Activité Commerciale

le FRANCHISÉ

Droit d'entrée :

Concept Premium : 30 000 €

Concept Proximité : 15 000 €

Investissement : (hors pas-de-porte)

Concept Premium : 250 000 à 350 000 €

Concept Proximité : 150 000 à 200 000 €

Redevance d'exploitation sur CA HT :

Concept Premium : 1 000 €/mois en année 1, puis 1 300 € les suivantes

Concept Proximité : 850 € / mois en année 1, puis 1 000 € les suivantes

Redevance publicité :

0,65 % du CA

Apport personnel minimum :

Concept Premium : 100 000 à 150 000 €

Concept Proximité : 50 000 à 60 000 €

Rentabilité :

Concept Premium : 5 à 8 % du CA

Concept Proximité : 6 à 9 % du CA



CONTACT

**Arnaud Guérin, Co-Président
Responsable du Développement**
220, rue Denis-Papin, Bât. Heliosis B,
13290 Aix-en-Provence
Tél. 04 42 12 45 99
developpement@cashexpress.fr
<http://franchise.cashexpress.fr>