

DOSSIER DE PRESSE



Cash Associés

825 rue Ampère- ZI les Milles

13852 Aix en Provence

Téléphone : 04 42 12 45 99

www.cashexpress.fr

cash.associes@wanadoo.fr

Contact Presse

LE CONCEPT CASH EXPRESS

Un concept innovant à fort potentiel : l'achat et la vente de produits et objets d'occasion aux particuliers.

Basé sur un concept d'achat, de vente et de troc, Cash Express est le premier réseau français d'achat-vente de produits d'occasion aux particuliers. Il regroupe aujourd'hui plus de 50 magasins répartis sur l'ensemble du territoire.

Le métier de l'Achat, achat Cash, en espèces et sans rendez-vous !

80% des stocks des magasins sont constitués des produits vendus par les particuliers. Le reste, soit environ 20%, est constitué de produits d'occasion neufs ou déstockés, provenant de grossistes, brokers, importateurs et de fins de série.

Lorsqu'un client se présente dans un espace achat, son produit est immédiatement estimé avec lui, grâce à la base de données propre à l'enseigne Cash Express. Il est testé sur le champs devant le client. Lequel est payé tout de suite, dans l'immense majorité des cas.

Le métier Achat nécessite un savoir-faire très précis.

Pour estimer correctement la valeur de revente d'un article (en fonction de son potentiel de revente, de la demande, etc.), Cash Express a conçu, à cet effet, un outil spécifique pour aider chaque franchisé à réussir cette étape.

Savoir tester correctement un produit proposé à l'achat, encore un savoir-faire très précis. Cash Express forme tous ses franchisés et leur personnel. A l'issue de cette formation l'acheteur doit savoir tester 99% des produits qu'on lui propose, et la diversité de ces derniers est très grande !

Les salles d'achat Cash Express.

Sans rendez-vous, dans un espace dédié du magasin, et en moins de vingt minutes, un spécialiste va établir, avec le client, un prix de reprise. Grâce à une cote de plusieurs millions de références, l'acheteur proposera le meilleur prix, en fonction de l'état du produit et de la demande. Il vérifie immédiatement le bon fonctionnement de l'article et le client repart dans les 5 minutes (temps moyen de durée d'une transaction constaté) avec le paiement convenu en espèces.

Le métier de la vente de produits d'occasion.

Sur une surface de vente de 200 à 500 m², les produits d'occasion ou déstockés sont tous exposés. Ces produits testés sont tous garantis au minimum 1 mois (généralement 3 mois, ou 6 à 12 mois sur certains produits).

Contact Presse

Les vendeurs sont des spécialistes dans leur domaine (informatique, bijoux, musique, etc.). Ils ont été recrutés pour leur compétence et sont formés aux techniques de vente et aux produits, notamment pour les bijoux.

Le Marché de l'occasion : maîtriser ses dépenses en consommant intelligemment

Le marché de l'occasion est né par les petites annonces. Aujourd'hui, il a pris une place prépondérante dans le mode de consommation des français. Longtemps considéré comme un commerce de crise, destiné aux catégories socioprofessionnelles les plus défavorisées, il concerne à présent 66% de la population, toutes catégories confondues. Le rapport à la propriété des consommateurs d'aujourd'hui est différent. Conditionné par la vitesse extraordinaire de l'évolution des modes et des technologies, il pose les bases d'une nouvelle forme de consommation : payer moins cher, c'est consommer plus et plus souvent.

Cash Express opère sur le marché de l'achat cash et la revente de produits d'occasion aux particuliers, marché sur lequel interviennent d'autres réseaux de franchise. Le secteur de l'occasion est très vaste et très porteur, c'est un marché à fort potentiel.

Une croissance à deux chiffres

Le chiffre d'affaires global du marché de l'achat-vente d'occasion est estimé à près de 6 milliards d'euros. Le secteur est en développement constant, avec une croissance en progression de 17.53% en 2005. Près de 13 000 entreprises sont recensées sur ce secteur, dont 90% d'indépendants ; ce qui représente 1 500 points de vente estimés, sous divers termes : dépôt-vente, cash, brocante, solderies, etc.*

* Chiffres décembre 2005. L'Observatoire de la franchise.

L'achat-vente a progressé de 13.8% en 2006 et de 12.1% en 2007, d'après le Hors-série Franchise Magazine de décembre 2007.

Sur ce secteur, le réseau Cash Express enregistre la plus forte progression : + 13.5% en points de vente en 2007, CA en hausse de 8.71% pour la même année, sans tenir compte des ouvertures.

Le succès des points de vente

Le succès des magasins Cash Express repose essentiellement sur le professionnalisme, le conseil et le respect des équipes vis-à-vis de la clientèle. Les exigences de l'enseigne en terme de qualité de services sont élevées et les projets ambitieux.

Cash Express a su faire évoluer ses magasins et notamment l'espace Achat. Objectif : désacraliser l'acte de vente pour le consommateur. Il faut qu'il se sente bien, dans un espace agréable et avec un temps d'attente le plus court possible, lui donner envie de rester... et de revenir !

Contact Presse

LES ATOUTS DE L'ENSEIGNE

Atouts et avantages concurrentiels

La position de leader, en France, confère à Cash Express des devoirs : celui, notamment, de proposer à ses franchisés des services innovants, une constante recherche d'amélioration du concept et du service aux clients.

L'enseigne est le seul réseau à proposer certains services à ses franchisés :

- une base de données de plusieurs millions de références, outil unique et indispensable, contenant l'historique de tous les achats et ventes réalisés depuis 5 ans par tous les magasins du réseau. Cet outil est une aide précieuse dans l'estimation de valeur de revente en magasin d'un produit. Le franchisé peut ainsi disposer des informations nécessaires pour évaluer le prix d'achat d'un produit.

Le réseau Cash Express est le seul réseau à proposer à ses clients :

- une carte de fidélité personnelle : **la carte Boomerang**. Dotée d'un code barres, entièrement gérée par informatique, cette carte personnelle concerne tant les clients vendeurs que les acheteurs. Grâce à un logiciel spécifique ayant pour objectif un service rapide aux achats, le client vendeur peut s'identifier, dès son arrivée, en saisissant le code de sa carte ou ses coordonnées client. Ce système interactif permet une gestion de la file d'attente et un gain de temps appréciable. Le bénéfice : vous vendez ? Gagnez 50€ en bon d'achat. Vous achetez ? Cash Express vous remet 15 € par tranche de 500€. Déjà plus de 500 000 clients sont porteurs de la carte Boomerang ;
- un service après-vente entièrement informatisé, et donc, plus efficace.

Une communication innovante

En matière d'interactivité et d'animation des points de vente : **Cash Express est le seul réseau à proposer à l'ensemble de ses franchisés une radio exclusive Cash Express**, avec une programmation musicale adaptée aux magasins, à la période de la journée et de l'année ! Les plages musicales de 10 à 15 minutes, composées de hits et de gold sont entrecoupées de messages publicitaires, d'informations pratiques, de top horaires.

Cash Express a lancé son blog !

Pour renforcer le lien avec les consommateurs, les partenaires et les franchisés du réseau, Cash Express a créé son blog www.cashexpress.fr/blog
Toute l'actualité du secteur et de l'enseigne.

Une T.V. Cash Express

Cash Express innove, depuis 2007, en proposant T.V Cash Express à son réseau. Le programme TV diffusé dans l'espace achats des magasins de l'enseigne contient des vidéos attractives alternées avec des informations sur le réseau et sur le concept.

Contact Presse

DROP EXPRESS, NOUVEAU CONCEPT DE DEPOT-VENTE SUR eBay™



pour vous, nous vendons vos objets sur eBay®

La société Cash Associés (franchiseur de Cash Express) se lance sur le marché des drop-off stores (magasins de dépôt sur eBay™). Ainsi, Cash Associés a développé un nouveau concept de dépôt-vente : Drop Express. Ce nouveau service propose aux clients Cash Express de bénéficier du savoir-faire de l'enseigne pour mettre en vente leurs objets sur eBay™.

Complémentarité des services

Drop Express est un service complémentaire à Cash Express. En effet, si Cash Express propose l'achat immédiat et le paiement cash instantané d'un produit qui sera revendu en magasin par la suite ; Drop Express propose la mise en vente d'un produit sur eBay™ avec un paiement après la vente.

Dès lors qu'un client vient vendre un produit, il a le choix entre la vente immédiate via Cash Express contre paiement immédiat ou le vendre via Drop Express sur eBay™.

Dans le cas d'une vente via Drop Express, le principe est très simple : le client dépose ses objets chez Drop Express qui prend en charge toutes les étapes de vente sur eBay™ : photos du produit en studio, annonce, réponses aux questions des enchérisseurs, réception du paiement et expédition de l'article, règlement du client. Toute la logistique est gérée par Drop Express ; le client est réglé après la vente qui dure environ 7 jours selon le systèmes d'enchères eBay™.

Drop Express a obtenu auprès d' eBay™ le label PowerSeller (vendeur-assistant), un statut gage d'expérience et de sérieux. Par ce label, eBay™ approuve ce concept de magasin et reconnaît le statut de ses intermédiaires.

Drop Express bénéficie d'une évaluation positive sur eBay™ de 99,4%. Un taux excellent qui prouve la reconnaissance du sérieux et du professionnalisation de ce service par les utilisateurs. Drop Express permet de vendre mieux et plus cher sur eBay™ que ne le ferait un particulier par lui-même.

Depuis sa création en 2007, ce sont 18 Drop Express qui se sont installés sur le territoire. La complémentarité de ces deux services est donc indéniable. La cible de Drop Express est beaucoup plus vaste que celle d'un magasin Cash Express. eBay™ touche 3 millions d'utilisations en France et 120 millions dans le monde lorsqu'un magasin a une zone de chalandise d'environ 100 000 habitants et une fréquentation mensuelle de 10 000 personnes.

Drop Express a vocation à devenir n°1 en France. Un site dédié à Drop Express a été créé : www.dropexpress.fr

Contact Presse

LES MAGASINS

Cash Express est le premier réseau en France d'achat cash et de vente de produits d'occasion.

Avec 51 magasins en France et de nombreuses ouvertures en cours, il y a forcément, ou il y aura bientôt, un magasin près de chez vous !



Retrouvez la liste de tous les magasins du réseau sur :

<http://www.cashexpress.fr/magasins>

Contact Presse

LES CHIFFRES CLES

Fiche Signalétique de l'Enseigne Cash Express

Raison Sociale : Cash Associés

Activité : Achat et vente de produits d'occasion aux particuliers

Année de création la société : 2000

Année de création du réseau : 2002

Personne à contacter : Roger Beille, Président de Cash Associés

Emploi : 4 (tête de réseau) 168 (succursales) 180 (franchises)

Nombre d'implantations : 48

Nombre de points de vente à l'étranger : 0

Nombre de contrats signés en 2007 : 10

Nombre d'unités franchisés ouvertes en 2007 : 10

Objectifs de signatures de contrats en 2008 : 10

Objectifs d'ouvertures en 2008 : 10

Chiffre d'affaires 2006 du réseau : 37 millions d'€

Conditions d'Adhésion à l'Enseigne

Droit d'entrée : 30 000 €

Durée du contrat : 7 ans

Investissement global de 250 000 à 300 000 € (hors pas de porte)

Apport personnel de 100 000 à 150 000 €

Redevances et Royalties

Générales : 1000 € / mois la première année,

1 300 € / mois à compter de la deuxième année

Publicitaires : pas de redevance pub

Formation proposée : 300 heures minimum

Retour sur investissement : seuil de rentabilité en général dépassé dès la première année

CA annuel moyen d'une implantation : 1 100 000 €

Rentabilité moyenne de 5 à 8% du CA

Surface moyenne du point de vente : 350 m²

Zone de chalandise

Ville de plus de 50 000 habitants

Emplacement

Numéro 1 en Centre Ville

Numéro 2 en zone commerciale

Nombre moyen de salariés d'une unité : 5 à 10 salariés

Masse salariale (hors gérant / franchisé) de 15% à 18% du CA

Contact Presse