

# DOSSIER DE PRESSE FRANCHISE EXPO Du 14 - 17 mars 2010

## Cash Associés

825 rue Ampère - ZI les Milles  
13852 Aix en Provence  
Téléphone : 04 42 12 45 99  
[www.cashexpress.fr](http://www.cashexpress.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 près de 70 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 champ 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 un outil spécifique pour aider chaque franchisé : une base de données de plusieurs millions de références.

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 400 m<sup>2</sup>, les produits d'occasion ou déstockés sont tous exposés. Ces produits testés sont tous garantis au minimum 1 mois (généralement 3 mois), 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. 6 à 12 mois sur certains produits).

## Contact Presse

### **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.\*

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.

En 2008, Cash Express a connu une progression de 27 %.

En 2009, Cash Express a connu une progression de 17 %.

### **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 !

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

## 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 bénéficiaire : 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 sponsorise sur TFI « Le Juste Prix » du 18 au 26 février 2010. Cette émission diffusée tous les soirs de 19h à 19h45 recueille plus de 6 millions de téléspectateurs.

Le leader national démontre ainsi son dynamisme et sa volonté d'accroître sa notoriété.

### 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](http://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™



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 qu'un client vient vendre un produit, il a le choix entre la vente immédiate via Cash Express contre paiement immédiat ou la vente 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 système 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 professionnalisme 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](http://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 près de 70 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 complète des magasins Cash Express

<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

Emplois : 6 (tête de réseau) 168 (succursales) 294 (franchises)

Nombre d'implantations : 60

Nombre de points de vente à l'étranger : 0

Nombre de contrats signés en 2009 : 12

Objectif d'ouvertures en 2010 : 12

Chiffre d'affaires global du réseau en 2009 : 51 millions d'€

Progression du CA global en 2009 : + 17 %

### 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 m<sup>2</sup>

### 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

## LES CHIFFRES 2009

### Malgré un contexte économique difficile, les chiffres 2009 de Cash Express sont toujours en progression !

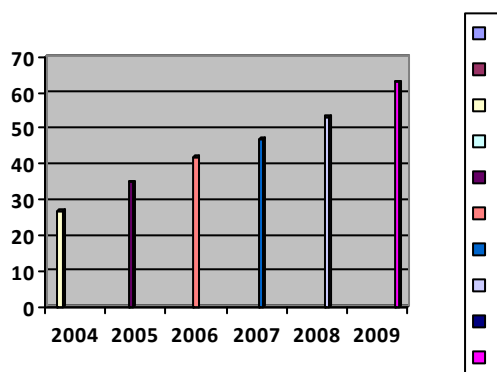
Le réseau de franchises Cash Express conforte sa position de n°1 en France sur le marché de l'achat-vente aux particuliers avec des chiffres en hausse pour l'année 2009, confirmant ainsi, son statut d'enseigne de référence dans son secteur auprès du grand public.

#### Les chiffres 2009 en bref

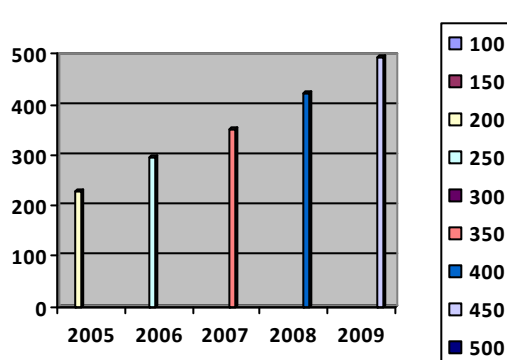
Avec un CA de plus de **51 millions d'euros** et une progression de près de **17 %**, Cash Express affiche des chiffres en hausse pour la huitième année consécutive.

**Plus de 2 millions de clients** ont fréquenté les enseignes Cash Express en 2009, soit une progression de **19 %** par rapport à l'année 2008.

Cash Express a créé plus de **70 emplois** en 2009.



Ouvertures de magasins



Emplois salariés en CDI à temps plein

#### Quelques chiffres prévisionnels pour l'année 2010

2010 s'annonce également comme une année prometteuse avec **10 ouvertures** programmées dans les villes suivantes :

- Angers
- Alès
- Rochefort
- Saint-Pierre (Réunion)
- Saint-Nazaire
- Manosque
- Arras
- Martinique
- Annecy
- Région Parisienne

Enfin, Cash Express prévoit la création de plus de **80 emplois** en 2010.

## Contact Presse

## CASH EXPRESS AFFICHE SA TRANSPARENCE

Cash Express a été audité, en 2009, par « L'Indicateur de la Franchise et du commerce organisé », l'occasion de faire le point avec ses franchisés.

Cette étude a été réalisée auprès de tous les franchisés Cash Express.  
Retour sur les résultats...

### Cash Express vu par ses franchisés

Au moment de l'audit, 29,4 % des franchisés géraient plusieurs boutiques Cash Express. Ce pourcentage très important de multi-franchisés révèle le niveau de confiance que les adhérents portent à leur enseigne.

#### ➤ Point sur l'aide au démarrage :

Les membres de Cash Express se déclarent totalement satisfaits de la formation initiale avec un taux de 100 % de satisfaction. La qualité de la formation initiale est un point décisif quant à la réussite des futurs franchisés : ce résultat assure aux candidats venant d'horizons différents (33,3 % seulement proviennent du même secteur) une parfaite maîtrise de leur nouvelle activité.

Les franchisés déclarent que le franchiseur est très proche de ses nouveaux franchisés puisque ses conseils et son soutien en phase de démarrage sont appréciés à 95,2 %.

#### ➤ Point sur le fonctionnement au quotidien :

L'indice global de satisfaction par rapport au fonctionnement au quotidien est de 3,7 sur 5. La liberté d'action et le peu de contraintes liées aux obligations contractuelles sont très appréciés des adhérents Cash Express, notées respectivement 4,2 et 4 sur 5.

#### ➤ Point sur le support de l'enseigne :

Les franchisés Cash Express se disent très satisfaits de la qualité des produits/services proposés aux clients, avec 91,7 % de satisfaction.

Un résultat précieux qui confirme l'intérêt des clients pour le concept !

### ➤ Point sur la tête de réseau

La tête de réseau obtient le résultat de 95,8 % de satisfaction. Tous les franchisés Cash Express s'accordent pour dire que leur franchiseur est disponible, respectueux des zones de chalandises de chacun et que c'est un « bon franchiseur ».

De plus, tous les adhérents Cash Express avouent que leur franchiseur est conscient que la réussite des franchisés est à la base de la réussite de l'enseigne.

### ➤ Point sur l'enseigne

95,5 % des franchisés Cash Express estiment que leurs attentes ont été satisfaites après la signature du contrat.

De plus, 95,7 % des membres de Cash Express se disent optimistes quant à l'avenir de leur enseigne. Ceci explique sans nul doute le pourcentage si élevé des multi-franchisés Cash Express.

### ➤ Point sur les aspects financiers :

87,5 % des franchisés Cash Express ont un CA annuel supérieur à 400 000 € dont 76,2 % (66,7 % sur 87,5 %) ont réalisé un CA annuel supérieur à 750 000 €.

Pour 69 % des membres de Cash Express, il aura fallu moins d'un an pour dégager du bénéficiaire. 66,7 % des franchisés auront mis moins de 6 mois pour pouvoir se rémunérer et moins d'un an pour atteindre le CA prévisionnel.

Enfin, 58,3 % des adhérents Cash Express déclarent avoir un revenu annuel compris entre 30 000 € et 50 000 €. Des résultats rares !

### Les points à améliorer

Les franchisés Cash Express ont soulevé quelques points perfectibles tels que la logistique de la centrale et leur entraide mutuelle.

### Ce sont les franchisés qui en parlent le mieux...

*« L'homogénéité du groupe doit pouvoir se renforcer notamment en axant sur des trames communes pour les magasins du groupe, sur les garanties ou services proposés par exemple. Une présence renforcée sur le terrain pourrait être bénéfique également. »*

*« Centrale d'achat, cohésion dans le groupe, renforcer une image et une politique identique. »*

### Le mot de la fin...

**« Si c'était à refaire, signeriez-vous à nouveau ? »  
Les franchisés répondent « oui » à 86,4 % !**