



Achats et ventes d'occasion : Cash Express débarque à Lyon

Lyon. Le réseau Cash Express vient d'ouvrir un magasin à la Croix-Rousse. C'est le premier dans le Rhône.

Sécialisé dans l'achat et la vente de produits d'occasion, à l'exception des vêtements et des meubles, le réseau Cash Express vient d'ouvrir un magasin à Lyon. C'est le premier dans le département du Rhône, alors que l'enseigne dispose déjà de plus de 100 magasins en France. Créée en 2001, son siège social est situé à Aix-en-Provence.

La nouvelle enseigne a généré quatre emplois Romain Guinay, qui disposait déjà de quatre magasins sous franchise, explique avoir pris son temps pour trouver un espace commercial approprié dans un lieu approprié, situé dans Lyon. Pour lui, la deuxième agglomération française « représente un fort potentiel de développement », malgré la concurrence d'autres ensei-

gnes au concept identique, comme Cash Converters et Easy Cash (lire aussi ci-contre).

Cash Express ne cache pas que d'autres projets d'ouverture sont à l'ordre du jour dans l'agglomération de Lyon. A la Croix-Rousse, l'ouverture du magasin a créé 4 emplois.

« La crise a permis aux consommateurs de se dire qu'ils pouvaient consommer différemment », explique Romain Guinay. L'activité des magasins Cash Express repose essentiellement sur la téléphonie, l'informatique et les jeux vidéo, ainsi que sur la bijouterie. Le prix moyen à l'achat est très variable, mais il atteint 35€ en moyenne. Cash Express explique à ses clients que le prix de reprise d'un appareil est proposé à partir d'une cote « de plusieurs millions de références



Le premier magasin Cash Express de Lyon. Photo F. V.

de produits d'occasion », de son état et de la demande sur le produit. Les clients ont une marge de négociation. Le fonctionnement des produits apportés par les clients est testé sur place. Pour les produits à la vente, Cash

Express propose une garantie.

En termes de sécurité, le client doit être majeur et muni d'une pièce d'identité valide. La transaction est filmée et enregistrée. Pour lutter contre le risque de

Un marché très actif

Dans le Rhône, Cash Express débarque sur un marché déjà très concurrentiel, où l'enseigne va essayer de trouver sa place entre Cash Converters et Easy Cash par exemple. Les trois enseignes, qui disposent déjà de plusieurs dizaines d'implantation en France, s'appuient sur un concept identique d'achat et de vente de produits d'occasion, où le client repart immédiatement du magasin avec du cash. Le concept est différent du dépôt-vente, où un client confie un objet en vue de sa mise en vente.

recel, Cash Express assure tenir à jour un « Livre de police » édité chaque jour et affirme que tous ses produits disposent d'une garantie d'authenticité, attestée par la remise d'une facture. ■

Frank Viart