

## Cash Express, l'achat-vente auprès des particuliers

**P**ositionnée sur le secteur de l'achat-vente "cash" de produits auprès des particuliers (bijouterie, horlogerie, maroquinerie...), l'enseigne Cash Express a été lancée en 2002 et s'est développée à partir de 2005. "Le marché de consommation des produits de seconde main s'inscrit dans le changement comportemental du consommateur. C'est un acte de consommation intelligente : me séparer des produits que je n'utilise plus ou qui ne me plaisent plus en me créant un pouvoir d'achat supplémentaire et acheter des produits plaisir à des prix très intéressants sans pénaliser mon budget, précise Roger Beille, président de l'enseigne.

*C'est non seulement un acte de consommation intelligent, mais aussi un acte citoyen en participant au développement durable qui donne une seconde vie aux produits."*

Cash Express propose un contrat de franchise d'une durée de sept années dont le droit d'entrée se chiffre à 30 000 euros. La redevance mensuelle s'élève à 1 000 euros, et aucune autre redevance supplémentaire n'est réclamée. L'investissement moyen pour la franchise, hors droit au bail, représente 270 000 euros et l'apport personnel demandé est de 100 000 euros. Cash Express regroupe, en France, vingt-six unités en licence et trente en franchise. ■

