

## CASH EXPRESS

Référence de l'achat-vente cash d'occasion



**Spécialiste de l'achat-vente cash de produits d'occasion aux particuliers, membre de la Fédération Française de la Franchise, Cash Express dispose de 130 points de vente.**

**Arnaud Guérin, Co-Président et Directeur du développement du réseau, nous a accordé une interview.**

[www.cashexpress.fr](http://www.cashexpress.fr)

### Quid de votre concept commercial ?

Dès le départ, tout l'enjeu pour Cash Express était d'avoir une approche clientèle large, en donnant aux gens envie de venir par plaisir, et pas simplement par nécessité de booster leur pouvoir d'achat. Il a fallu ainsi associer le sentiment de bonnes affaires au caractère intelligent et malin propre à la consommation d'occasion. Nous avons insisté d'une part sur la présentation des magasins. D'autre part, assez vite, nous nous sommes positionnés sur l'aspect écologique du concept, en redonnant une vie à des produits (économie circulaire), ce qui nous permet d'être pertinent sous l'angle strictement économique tout en répondant aux attentes d'une clientèle qui cherche à consommer différemment.

### Combien de points de vente ?

En 2018, nous avons ouvert physiquement 10 magasins, et en avons signé 8 autres. Cette année, nous ouvrirons entre autres à Mulhouse, à Digne, à Orthez, à Montigny-le-Bretonneux, à Moulins, mais aussi en Belgique, à Tournai et à Bruxelles. Nous ouvrons par ailleurs un nouveau point de vente au Portugal, à Tavira, par le biais d'un master-franchisé. Aujourd'hui, Cash Express compte plus de 130 magasins, à raison de 10 à 15 ouvertures par an.

### Votre plateforme de marketing digital est fin prête ?

Oui, le déploiement a été officiellement lancé en février. C'est un outil qui permet à nos franchisés

de piocher dans une bibliothèque de visuels et de messages prédéfinis et personnalisables, de sorte à cibler leurs clients selon leurs profils et leurs habitudes de consommation, via des emailings et des sms. Parallèlement à cette campagne de marketing digital, chaque franchisé dispose d'un accès à une déclinaison d'outils print pour la promotion de son ou de ses magasins à l'échelle locale.

### Comment accompagnez-vous les candidats à la franchise ?

C'est moi qui assure personnellement les premiers entretiens. Dès que le local est trouvé et que le financement a été accordé, le responsable d'animation prend le relais. Ensuite, à compter de l'ouverture, ce sont les animateurs de réseau secteur qui se chargent de l'accompagnement pérenne. Entre-temps, le candidat se forme durant 350 heures, en immersion dans un magasin pilote. Il faut rappeler par ailleurs que Cash Express, depuis l'origine, promeut un modèle économique très équilibré entre le franchiseur et les franchisés, notamment à travers un coût d'accès à la franchise raisonnable et des redevances fixes.

*NB : Cash Express sera présent sur le stand P41-N42 du Salon Franchise Expo 2019 de Paris, qui se tient du 17 au 20 mars prochain.*

**cash**  **xpress**  
L'ECOréflexe



## SPÉCIAL FRANCHISE

**Depuis plus de dix ans, les résultats du business en réseau sont résolument en croissance, avec des résultats supérieurs au reste de l'économie. Quant au revenu annuel net moyen des franchisés, il a dépassé en 2018 la barre des 35000 euros annuels, avec une progression de plus de 4% par rapport à 2017. Une tendance constatée dans tous les secteurs d'activité...**

L'indépendance et la créativité sans l'isolement, c'est ce que promet la franchise. Le levier de son succès ? C'est qu'elle apporte au franchisé un savoir-faire qui a fait ses preuves, une formation et une exclusivité territoriale, tout en valorisant ses qualités d'entrepreneur. Une façon de se lancer, en limitant les risques, dans les principaux secteurs d'activité de l'économie française : commerce et grande distribution, automobile, bien-être, immobilier mais aussi services aux entreprises et à la personne, lifestyle, voyages... Le résultat est là ! Avec près de 2000 réseaux, représentant environ 75000 points de vente franchisés et 60 milliards d'euros de chiffre d'affaires, la franchise pèse lourd dans notre économie. Le modèle génère plus de 650 000 emplois, directs et indirects, sur presque tous les secteurs, avec un dynamisme remarquable.

Alors que 30% des Français déclarent qu'ils aimeraient créer leur entreprise ou se mettre à leur compte, un sur deux envisage de se lancer en réseau plutôt qu'en solo : une proportion qui confirme l'attractivité du modèle ! C'est plus qu'une tendance, c'est un nouveau paradigme qui réconcilie à la fois la nécessité de créer du volume pour survivre et l'individualisme. A l'ère de l'économie collaborative et du développement durable, les chefs d'entreprise apprécient d'appartenir à un réseau, ouvrant notamment à la mutualisation et aux échanges de compétences et d'expériences. « Grandir ensemble »... C'est un beau leitmotiv qui revient, sous une forme ou une autre, dans la plupart des interviews de ces enseignes à succès que nous avons réalisées pour vous. Dans ce dossier, la parole aux franchiseurs les plus porteurs d'avenir et les plus attractifs !