



Cash Express l'enseigne d'achat/vente d'occasion ouvre en Seine-et-Marne

Ouverture des achats : 21 mai

Puis ouverture de la mise en vente des biens d'occasion : début juin

Cash Express, un des leaders de l'achat-vente de produits d'occasion aux particuliers ouvre un magasin à Samoreau, près de Fontainebleau. Premier point de vente du réseau dans le département de Seine-et-Marne, l'enseigne continue son maillage du territoire français en s'installant dans des zones où elle n'était jusqu'alors pas présente. A sa tête, le franchisé Anaël Ledouet et toute son équipe accueillent depuis le 21 mai les consommateurs souhaitant adopter un geste écoresponsable, en revendant leurs objets. Initialement prévue pour la mi-mars, l'ouverture a dû être reportée suite à la crise sanitaire et le magasin a enfin ouvert ses portes !

Jeune entrepreneur de 38 ans au parcours professionnel « rocambolesque », comme il s'amuse à le dire, Anaël Ledouet a décidé de retrouver sa ville d'origine, Fontainebleau, pour se lancer et installer son premier point de vente **Cash Express**. Situé au sein de la zone artisanale de Samoreau, ce magasin de 130m² qui a engendré 2 créations d'emplois dès le démarrage de son activité, effectue une ouverture en deux étapes.

UNE OUVERTURE EN DEUX-TEMPS

Avec pour objectif premier de réaliser l'approvisionnement des produits d'occasion à revendre, le magasin est dans l'obligation d'ouvrir en deux temps. À partir du 21 mai, les équipes de **Cash Express** Fontainebleau accueilleront tous les particuliers désirant vendre leurs objets inutilisés. Une action simple et rapide : en se rendant à tout moment dans le magasin, ils seront reçus par un spécialiste, au sein de l'espace vente, qui après vérification de l'état de fonctionnement du produit établira un prix de reprise grâce à la cote argus **Cash Express**. Le prix convenu est alors payé en liquide, l'assurance de ressortir avec le montant cash de la vente !

Quelques semaines plus tard, lorsque le stock de produits sera suffisant, le point de vente pourra alors leur donner une seconde vie en ouvrant à la vente, tout en continuant les achats !

UN ENTREPRENEUR PLEIN D'AMBITION

Après diverses activités professionnelles variées telles qu'Ingénieur dans le domaine des Nouvelles Technologies, Directeur de magasin dans la Grande Distribution, propriétaire d'un commerce indépendant puis employé dans l'Agroalimentaire, Anaël Ledouet a décidé d'ouvrir un magasin d'achat/vente d'occasion. En effet, lui-même client depuis plusieurs années d'une enseigne du secteur, son expérience personnelle lui a donné l'envie d'entreprendre sur ce marché. « *Le choix de rejoindre le réseau **Cash Express** s'est ensuite fait naturellement. Leur stratégie de développement bien définie et très claire ainsi que l'accompagnement des franchisés par la tête de réseau m'ont tout de suite convaincu* » confie le franchisé.

Avec des ambitions de développement bien précises, Anaël Ledouet ne compte pas s'arrêter là : « *J'ai pour volonté d'ouvrir 2 à 3 points de vente **Cash Express** dans le département d'ici 5 ans. Afin de mener à bien mes objectifs et devenir multi-franchisé de l'enseigne, le réseau m'a d'ores et déjà réservé l'exclusivité territoriale sur l'ensemble du sud de la Seine-et-Marne* » Un pari audacieux que cet entrepreneur dans l'âme souhaite bien relever rapidement !

CASH EXPRESS, UNE CARTE DE FIDÉLITÉ BASÉE SUR L'EMPREINTE CARBONE EVITÉE

www.franchise-magazine.com

Pays : France

Dynamisme : 2



Page 2/2

[Visualiser l'article](#)

L'enseigne a dévoilé sa nouvelle carte de fidélité qui sera mise en place au printemps prochain dans l'ensemble de ses points de vente. Un programme de fidélité inédit qui lie les récompenses à **l'équivalent CO2** (mesure métrique utilisée pour comparer les émissions de divers gaz à effet de serre sur la base de leur potentiel de réchauffement global) non émis grâce à la consommation d'occasion. Un pourcentage de cette économie carbone réalisée est alors distribué équitablement entre acheteur et vendeur sous la forme d'une cagnotte.

Le barème se base sur le calcul de l'empreinte écologique évitée par la vente et l'achat des produits de seconde main. « *Nous nous sommes appuyés sur une étude de l'ADEME, qui nous semble à l'heure actuelle la plus exhaustive et complète possible, réalisée fin 2018. Cette dernière met en avant les six phases de cycle de vie de produits, notamment vendus chez Cash Express. Allant de la production des matières premières, à l'assemblage, à la distribution puis à l'utilisation jusqu'à la fin de vie, nous avons seulement retranché la part d'économie du cycle d'utilisation, car consommer d'occasion sous-entend évidemment une utilisation du produit* » confie Arnaud Guérin, co-président et directeur du réseau Cash Express.

Une démarche en totale adéquation avec le leitmotiv de la marque : l'Ecoréflexe !

Arnaud Guérin en témoigne : « *Éviter d'acheter du neuf quand on le peut, c'est un réflexe économique ... Mais cela devient surtout un geste écologique en offrant une seconde vie à un produit. Ainsi, le circuit de fabrication du produit neuf est évité et on épargne à la planète une part conséquente de l'empreinte carbone. Nous avons basé notre programme fidélité sur cette réflexion !* ».