

## Deux amis franchisés Cash Express ouvrent leur 4ème magasin

**Geoffrey Geronimus et Christophe Deiana** sont 2 associés très ambitieux. Ils se sont lancés dans l'aventure entrepreneuriale en **2013**, en ouvrant leur 1er magasin d'achat-vente de produits d'occasion à **Sarreguemines**. Leur second magasin a été implanté **l'année suivante**, à **Forbach** et le 3ème en **2017**, à **Saint-Avoid**. **Le 28 novembre dernier**, les 2 amis **franchisés Cash Express** ont ouvert les portes de leur 4ème point de vente à **Farébersviller dans le complexe B'Est**.



Une 1ère implantation pour Cash Express dans un centre commercial d'envergure !

Aujourd'hui aux commandes de 4 magasins Cash Express, spécialisés dans l'achat et la vente d'articles d'occasion, Geoffrey Geronimus et Christophe Deiana veulent **continuer de démocratiser cette tendance de consommation sur le département**:

« *L'achat-vente d'occasion est un phénomène dans l'air du temps permettant de joindre économie et écologie. Donner une seconde vie à ses objets est plus que jamais d'actualité en cette période d'après-confinement, il y a une réelle prise de conscience collective... En nous installant à B'Est, nous avons souhaité capter une nouvelle clientèle avec cet emplacement en centre commercial. Ce sera le tout premier magasin Cash Express dans une galerie marchande de cette envergure !* », explique Geoffrey Geronimus.

[Visualiser l'article](#)

Dans le nouveau point de vente de **100 m<sup>2</sup>** de surface, les familles de produits les plus attendues seront **la téléphonie, les jeux vidéo, et le matériel informatique** (télévisions, ordinateurs...). C'est d'ailleurs ces familles de produits qui composent majoritairement l'offre des 3 autres magasins car elles suscitent l'intérêt des consommateurs.

Avec le recrutement **4 salariés** pour leur nouveau magasin, les 2 entrepreneurs emploieront bientôt **18 salariés** en région Moselle.

La carte fidélité du réseau Cash Express

Cash Express permet non seulement aux consommateurs de faire **jusqu'à 80 % d'économies** en achetant des produits d'occasion mais est aussi réellement engagé dans une logique de consommation raisonnée et de développement durable **ECOnomique & ECOlogique**.

Pour encourager ses clients à adopter **l'ECO Réflexe**, le réseau leur propose son **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.

« *Nous nous sommes appuyés sur une étude de l'ADEME réalisée fin 2018, et qui nous semble à l'heure actuelle la plus exhaustive et complète possible. Cette dernière met en avant les six phases de cycle de vie de produits, 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* », explique **Arnaud Guérin, co-président et directeur du réseau Cash Express**.

Arnaud Guérin encourage donc les consommateurs à **éviter d'acheter du neuf** quand ils le peuvent et à **offrir une seconde vie à un produit** lorsque c'est possible.

« *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 !* », conclut-il.