



cash express

L'ECO réflexe



“ DOSSIER **DE PRESSE** ”



CASH EXPRESS, UN LEADER DE L'ACHAT-VENTE DE PRODUITS D'OCCASION AUX PARTICULIERS

1.

L'ENSEIGNE HISTORIQUE D'ACHAT ET DE REVENTE DE PRODUITS D'OCCASION



- 1.1** Un réseau pérenne de près de 20 ans d'expérience
- 1.2** Des co-dirigeants engagés
- 1.3** Une enseigne soucieuse de l'environnement

2.

L'OCCASION PROFESSIONNELLE POUR LES PARTICULIERS

- 2.1** Un acte éco-responsable : vendeur ou acheteur ?
- 2.2** Les univers produits
- 2.3** Des garanties et assurances fiables

3.

LA FORCE D'UN RÉSEAU INNOVANT, À FORT POTENTIEL



- 3.1** La franchise comme modèle économique
 - Un réseau structuré
 - Deux formats de magasin
- 3.2** Un accompagnement et des outils performants
- 3.3** Les chiffres clés de Cash Express et ses implantations



**CONTACT
PRESSE**



| 1 rue du Moulin, 78590 Rennemoulin - tél. 01 30 80 09 09 - www.infinites.fr
| Aline DIDIER - aline@infinites.fr



Porteur et à fort potentiel, le marché de l'occasion est aujourd'hui représenté par un grand nombre de sites en ligne mais également par des acteurs physiques importants. Tendances et dans l'air du temps, il s'inscrit dans une démarche écologique et économique en offrant aux particuliers la possibilité de maîtriser leurs dépenses tout en consommant intelligemment.

Par ailleurs, le rapport à la propriété des consommateurs est aujourd'hui différent. En effet, la vitesse extraordinaire de l'évolution des modes et des technologies entraîne une nouvelle forme de consommation : « payer moins cher, pour consommer plus souvent ».

Pionnier de l'achat-vente de produits d'occasion, Cash Express a su apporter du professionnalisme et une assurance supplémentaire à cette pratique totalement ancrée dans les mœurs des français.

1.

L'ENSEIGNE HISTORIQUE D'ACHAT ET DE REVENTE DE PRODUITS D'OCCASION



C'est à l'initiative de Roger Beille, accompagné par d'anciens franchisés d'un réseau concurrent anglo-saxon, que Cash Express voit le jour en novembre 2002. Leur objectif est de créer un réseau adapté au marché français possédant une éthique forte. Le réseau Cash Express, qui connaît un succès immédiat, prend rapidement le leadership en conquérant l'hexagone, puis la Belgique et le Portugal.



1.1 UN RÉSEAU PÉRENNE DE PRÈS DE 20 ANS D'EXPÉRIENCE

2001

Création de l'enseigne à Perpignan, ville d'origine de Roger Beille, président de la société.

2002 à 2004

Cash Express professionnalise le concept de l'achat-vente d'occasion en développant des outils modernes et efficaces : une première version de l'argus informatique d'occasion, une centrale de référencement, un concept de magasin revu et modernisé, une communication décalée et pertinente.

Le réseau recrute ses premiers franchisés et compte 26 magasins.

2005 à 2009

Le réseau devient adhérent à la Fédération Française de la Franchise.

Composé de 70 magasins, il se développe dans toute la France et ouvre un premier magasin dans les territoires d'outremer à St Pierre de la Réunion.

Cash Express devient un acteur du développement durable en créant, aux côtés d'autres enseignes comme Monceau Fleurs et Yves Rocher, le Club « Génération Responsable ».

2010

Cash Express repense son concept de magasin, et lance sa nouvelle signature : L'Eco-Réflexe.

2011

Cash Express lance un nouveau format de franchise: le magasin de Proximité, adapté aux centres-villes et aux petites villes.

2012

Le réseau se dote d'un progiciel exclusif à l'activité de l'achat-vente de produits d'occasion. Ce dernier permet, entre autre, d'avoir accès à une cotation de plusieurs millions d'articles.

2013

Le réseau ouvre son 100^{ème} magasin en France, et son premier magasin en Belgique. Cash Express devient une enseigne européenne.

2014

Cash Express ouvre un premier magasin au Portugal à Portimao et un 2^{ème} magasin en Belgique, à Mons.

Première enseigne du secteur à garantir tous les produits 6 mois, quand ses concurrents proposent des garanties de 48 heures sur les produits « culture », et de 30 à 90 jours sur les autres articles.

2015

Arnaud Guérin et Lionel Loggiacco, respectivement directeur du développement et directeur administratif et financier, prennent la présidence de Cash Express, après le décès de Roger Beille.

2016

Lancement de la consultation du stock en ligne de l'ensemble des magasins et du service E-réservation avec retrait en moins de 15 minutes, ce qui rend ce service exclusif à la marque et jamais égalé à ce jour.

2017

Développement d'une plateforme communication locale intégrée.

2018

Cash Express accueille 10 nouveaux franchisés, ce qui porte le nombre total de ses magasins à 126.

2019

L'enseigne compte 130 magasins avec 5 nouveaux points de vente qui viennent agrandir le réseau.

2020

Cash Express lance la livraison en ligne sur son site e-commerce et prend un virage écologique avec son nouveau programme de fidélité.



1.2 DES CO-DIRIGEANTS ENGAGÉS

Arnaud Guérin et Lionel Logiacco prennent la direction du réseau en 2015, suite au décès de son fondateur Roger Beille.

Après une Maîtrise en économie et un DESS en marketing et commerce, il multiplie les expériences afin de mettre en pratique ses connaissances puis rejoint le secteur de la grande distribution en tant qu'assistant de direction. Cinq ans plus tard, il décide d'entreprendre en ouvrant son propre commerce, en franchise, spécialisé dans l'achat-vente d'objets d'occasion, au sein d'une enseigne australienne.

Il devient multi-franchisé, dirigeant jusqu'à 3 magasins, qu'il transformera en Cash Express lors de la création de l'enseigne quelques années plus tard. En 1998, il rencontre Roger Beille et rejoint la direction du réseau en intégrant la fonction de Directeur administratif et financier, poste qu'il continue d'occuper aujourd'hui.



LIONEL LOGIACCO
CO-DIRIGEANT ET
DIRECTEUR ADMINISTRATIF
ET FINANCIER



ARNAUD GUÉRIN
CO-DIRIGEANT ET
DIRECTEUR DU RÉSEAU

Cet entrepreneur né reprend une société familiale spécialisée dans le rachat de matériel vidéo d'entreprise destiné à être revendu aux particuliers, directement à la sortie de sa Maîtrise en droit des affaires. Après une longue expérience et la création d'un réseau professionnel solide, il a l'opportunité de rejoindre en tant qu'associé-gérant 2 magasins d'achat-vente à Tours en 2001. Il en ouvre rapidement deux nouveaux, à Bourges et à Blois. Quelques années plus tard, cet indépendant décide de rejoindre un groupe pour faire face à l'importante concurrence. En 2006, il décide de passer du côté franchiseur pour accompagner et participer activement à l'épanouissement de Cash Epress. Il commencera par animer le réseau pour aujourd'hui le diriger et assurer son développement.



1.3 UNE ENSEIGNE SOUCIEUSE DE L'ENVIRONNEMENT

Cash Express porte une attention particulière à l'environnement... En effet, acheter et vendre un produit d'occasion, c'est bon pour la planète ! Cela permet en premier lieu de recycler des produits en leur donnant une seconde vie.

En outre, c'est également une activité éco-responsable, les produits étant acquis par le réseau sans emballage ni carton, et revendus pour 80% d'entre eux sur le lieu de vente.

Mais ce n'est pas tout, Cash Express mène une vraie démarche dynamique citoyenne. En 2011, il fonde le programme «Génération Responsable» et le label Enseigne Responsable, aux côtés du Ministère de l'Écologie. Le réseau prend des engagements majeurs pour réduire son empreinte écologique et met notamment en place :

Un éclairage basse consommation en remplacement de tous les halogènes et ampoules à forte consommation pour réduire de 30% la consommation d'énergie.

Des bacs spécifiques à disposition des clients à l'entrée des magasins pour leur permettre de contribuer à l'effort écologique en rapportant piles, cartouches, téléphones et batteries usagés.

Une suppression progressive des sacs en plastique.

Un programme de fidélité responsable basé sur l'empreinte carbone évitée par la consommation d'occasion. Un calcul réalisé à l'aide d'une étude de l'ADEME datant de fin 2018.



GENERATION LE CLUB RESPONSABLE
RETAIL & DÉVELOPPEMENT DURABLE
ASSOCIATION LOI 1901



De plus, depuis plusieurs années, Cash Express participe aux travaux, études, conférences et recherche de l'ADEME, l'agence de l'environnement et la maîtrise de l'énergie, en tant qu'acteur incontournable de la filière Réemploi / Occasion.

2.

L'OCCASION PROFESSIONNELLE POUR LES PARTICULIERS



Selon une étude menée par Xerfi, en janvier 2019, le marché de la distribution de biens d'occasion (hors voiture et vêtements) en France est évalué à 6 Milliards d'euros. Environ 60% des consommateurs ont déjà acheté des produits culturels d'occasion et 34% ont déjà acheté des TV, Hifi, Vidéo, Informatique d'occasion (Source : Observatoire Cetelem 2010). Concernant la vente de produits d'occasion, 31% des consommateurs ont déjà vendu des télévisions, du matériel hifi, vidéo ou informatique et 42% pensent le faire à l'avenir (Source : Observatoire Cetelem 2010).



2.1 UN ACTE ÉCO-RESPONSABLE : VENDEUR OU ACHETEUR ?

Le marché de l'occasion est un secteur qui ne connaît pas la crise... Au contraire, c'est aujourd'hui une véritable tendance de consommation démocratisée et décomplexée, faisant de plus en plus d'adeptes. En effet, cette façon de consommer s'inscrit dans un acte éco-responsable et se présente comme une réponse aux diverses problématiques écologiques liées à la sur-consommation en donnant une seconde vie aux objets. Ainsi, il devient possible de revendre des biens inutilisés pour que d'autres en bénéficient à prix réduits !

Achat malin, recyclage, anti-gaspillage, réduction de l'empreinte écologique, avec plus de 9 millions de produits d'occasion achetés et vendus par an sur l'ensemble du réseau, Cash Express prône l'Écoréflexe, mode de consommation développé par l'enseigne, permettant de lier économie et écologie, aussi bien pour les vendeurs que pour les acheteurs.



Le réseau a d'ailleurs repris en référence la fable de Jean de la Fontaine, « La cigale et la fourmi » comme genèse de son identité visuelle pour ainsi représenter les acheteurs et les vendeurs.

Le vendeur :

Il se rend à tout moment dans un magasin Cash pour donner une seconde vie à ses objets,

Sans rendez-vous, il est accueilli par une équipe de spécialistes dans un espace dédié à la vente,



Le prix de reprise le plus juste lui est proposé grâce à une estimation en temps réel via « l'Argus Cash Express » (outil de spécifique conçu en interne pour aider les collaborateurs dans cette étape)

Simple et rapide, la vente s'effectue en direct avec un paiement immédiat.



L'acheteur :

Il peut économiser jusqu'à 70% sur le prix du neuf

Protégé par une garantie de 6 à 24 mois sur les produits, il effectue un achat serein.

Un large choix de produits testés s'offre à lui dans 8 univers: la téléphonique, l'informatique, les jeux vidéo, le son & l'image, l'habitat, les bijoux, la musique et la culture.

Il bénéficie d'un stock constamment approvisionné, consultable, réservable en ligne en temps réel sur le site internet Cash Express. L'acheteur peut ensuite aller retirer le produit dans le magasin choisi ou le faire livrer à son domicile.

Une expérience agréable en magasin avec un accompagnement et un service client éprouvé !

La livraison en ligne

En cours de déploiement sur l'ensemble des magasins du réseau, Cash Express propose désormais la livraison en ligne. Avec toujours une démarche écologique forte, l'enseigne a pris le parti d'afficher le coût du CO2/Km de la livraison suivant le magasin choisi. Ainsi, lorsque le produit souhaité est disponible dans plusieurs points de vente, un indicateur permet alors de connaître la distance de livraison et l'empreinte carbone émise. Un moyen de faire prendre conscience et de rappeler que la livraison n'est pas toujours le meilleur choix lorsque d'autres options plus proches sont possibles !

Cash Express propose à ses clients de réserver leurs produits en ligne avec un retrait possible sous 15 minutes, le service de réservation le plus rapide au monde ! Un temps de réactivité presque instantané dans un secteur où le produit unique est roi. Facile, rapide et gratuit, Cash Résa Express permet en un clic de réserver son produit dans le magasin de son choix.



2.2 LES UNIVERS PRODUITS



Sur une surface de vente de 50 à 400 m², Cash Express expose tous les produits d'occasion ou déstockés. Ces derniers sont tous testés et garantis au minimum 6 mois. Les rayons sont organisés par univers produits afin d'optimiser le parcours client en magasins. 8 familles de produits sont facilement identifiables notamment grâce à des codes couleurs différents.

8 UNIVERS!



SON ET IMAGE

TV LED, LCD et plasma, Home cinema, lecteur DVD/Blu-ray, magnétoscopes, hifi, éléments séparés, vidéo-projecteur, baladeurs, photo numérique, appareils réflexes ...



TÉLÉPHONIE

Téléphones portables, Smartphones, GPS, Téléphones de maison ...



MUSIQUE ET SONORISATION

Guitares, Amplis, Claviers, Home studio, Cuivres, Vents, Sono, DJ, Platines, HP, Micros ...



CULTURE

DVD, Blu-ray, CD, vinyles, BD, Mangas, livres ...



BIJOUTERIE

Bijoux or et argent** (même cassés), diamants et pierres précieuses, montres, maroquinerie, lunettes et stylos de grandes marques ...



HABITAT ET LOISIRS

Petit-électroménager, gros-électroménager, bricolage, vélos, matériel de sport, déco ...



JEUX ET CONSOLES

Consoles, Jeux, Manettes, Accessoires, retrogaming ...



MULTIMÉDIA

Ordinateurs PC/Mac, Portables, tablettes, notebook, Périphériques, Ecrans TFT ...

Les univers les plus prisés des clients sont aujourd'hui, la téléphonie, le multimédia et les jeux/console vidéo.



2.3 DES GARANTIES ET ASSURANCES FIABLES



Des garanties performantes

Pour 50% des consommateurs, la garantie est le principal frein de l'achat d'un produit d'occasion. Partant de ce constat, Cash Express a voulu révolutionner les garanties des produits pour permettre à ses clients d'acheter en toute confiance. Pour cela, les magasins proposent, en plus des 6 mois de garantie classique, une extension de 12 à 24 mois à des conditions exceptionnelles et plus performantes que celles proposées par le commerce des produits neufs traditionnel.

Proposée à partir de 1,99 €, l'extension de garantie comporte une hotline dédiée ainsi que la prise en charge gratuite de l'expédition du produit pour vérification et le remboursement en bon d'achat de la valeur initiale du produit.

Depuis 2020, la carte de fidélité Cash Express offre à ses adhérents une garantie d'un an sur tous les objets achetés.

Comme dans les plus grandes enseignes traditionnelles, Cash Express propose également une assurance « casse et oxydation » pour les produits nomades.

Une sécurité d'achat

Afin de garantir une sécurité d'achat optimum, les produits achetés par Cash Express suivent une procédure stricte pour assurer une traçabilité et protéger contre le recel. Tous les magasins tiennent un livre de police, obligatoire, et les clients/vendeurs doivent également signer un acte de vente, s'engager par écrit sur sa légitimité à vendre le bien et remettre une copie de sa carte d'identité. De plus, tous les actes d'achats sont filmés et conservés au sein du réseau.

Un service après-vente

Grâce à sa carte fidélité ECOreflexe, Cash Express offre à ses clients des services supplémentaires, davantage de garanties comme notamment un service après-vente optimisé.

Un programme de fidélité

Plus équitable et fédérateur, le programme de fidélité de l'enseigne a été totalement retravaillé en 2020. Devenu gagnant/gagnant et écologique, il récompense désormais instantanément le vendeur et l'acheteur du produit en se basant sur l'empreinte carbone évitée grâce à la consommation d'occasion. Cash Express fait la part belle à l'écologie en mettant en place cette méthode de calcul qui s'appuie sur une étude de l'ADEME de fin 2018.



3.

LA FORCE D'UN RÉSEAU INNOVANT, À FORT POTENTIEL



Crée à Perpignan, en 2001, par Roger Beille, et aujourd'hui dirigé par Arnaud Guérin et Lionel Logiacco, Cash Express se développe en franchise.

Au fil des années, Cash Express a développé un véritable savoir-faire que la tête de réseau enseigne à tous les franchisés qui les rejoignent dans cette belle aventure. De plus, grâce à une croissance maîtrisée, l'enseigne qui connaît un développement important a mis en place un accompagnement optimisé de ses franchisés et de leur équipe au quotidien.



3.1 LA FRANCHISE COMME MODÈLE ÉCONOMIQUE

Un réseau aux bases solides

Cash Express est un réseau avec des valeurs fortes, telles que la loyauté, la transparence et la fidélité, à l'origine de sa création par des hommes de terrain. Cet état d'esprit se traduit donc par une forte participation des franchisés dans l'évolution du réseau. Une implication qui n'est toutefois pas incompatible avec le besoin de liberté légitime d'un entrepreneur indépendant.

LE PROFIL DU FRANCHISÉ

Le réseau s'adresse essentiellement à des candidat(e)s dotés d'un sens du commerce développé avec une première expérience dans ce domaine ou dans la gestion, d'un sens pragmatique, partageant l'envie commune de réussite et le goût d'entreprendre.

LES CRITÈRES D'IMPLANTATION

L'emplacement étant primordial chez Cash Express, l'enseigne privilégie les zones commerciales ou les centres-villes.

Deux formats de magasin

Initialement développé sous forme de « Cash Express Classique », le réseau propose, depuis 7 ans, des formats compacts pour optimiser le maillage du territoire et devenir un acteur de proximité. En effet, il est désormais possible d'ouvrir un Cash Express avec une superficie moindre ou sur une zone de chalandise de moins de 50 000 habitants. Un format qui séduit de plus en plus, comme le prouve la moitié des ouvertures réalisées en 2018 sous cette forme.

LE FORMAT « STANDARD »,

d'une superficie supérieure à 250 m², doit être situé dans un secteur commercial ou en centre-ville et disposer d'une zone de chalandise de plus de 50 000 habitants.



LE FORMAT « COMPACT »,

quant à lui, avec une plus petite surface inférieure à 150m², permet des installations plus faciles dans les centres-villes et notamment sur des zones de chalandise de moins de 50 000 habitants.





3.2 UN ACCOMPAGNEMENT ET DES OUTILS PERFORMANTS

Un processus d'intégration complet

Le franchiseur Cash Express accompagne le franchisé de la signature du contrat, tout au long de la création de son point de vente, jusqu'au démarrage de l'activité. Le réseau a pour cela créé un processus d'intégration complet.

Avec tout d'abord, une formation initiale permettant aux franchisés d'acquérir des bases solides. Le programme, de 350 heures obligatoires, peut aller jusqu'à 400 heures.

Il est basé sur trois grands axes :

- le magasin et son organisation (vente, caisse, équipe),
- les achats (y compris procédures, tests produits, négociations),
- la gestion (y compris les aspects juridiques, obligations légales, sociales, organisation de la comptabilité).

De plus, dès la signature du contrat, le franchisé est mis en relation avec un conseiller franchise Référent du réseau ou propriétaire d'un magasin Cash Express, il va suivre et coordonner toutes les actions d'ouverture, de formation et de planning afin de l'épauler dans toutes les étapes cruciales.



cashuniversité

Pour la formation continue, Cash Express a créé un organisme interne de formation, Cash Université, en collaboration avec la société CAPTFA. Ainsi, il est possible d'organiser des cycles de formations en techniques de ventes, techniques de management et techniques d'achats spécifiques au métier de l'achat-vente. Des formations au plus proches des bases du concept Cash Express !

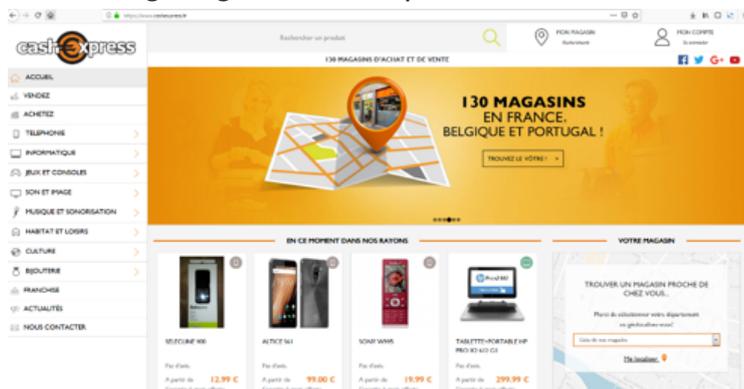
Des outils performants

L'OUTIL HERMÈS

Logiciel exclusif Cash Express et pensé par les franchisés afin de répondre parfaitement à leurs attentes, il permet notamment d'estimer correctement la valeur des produits à l'achat et à la revente. Via un serveur national, il donne accès à toutes les données du réseau : côte de l'occasion, chiffre d'affaires, marge, segmentation, répartition des familles...

UN SITE INTERNET OPTIMISÉ

Site d'information et de présentation de l'enseigne, du concept et des annuaires magasins, il comporte le stock disponible dans les magasins en temps réel, un service de e-réservation et, depuis 2020, la livraison à domicile.



UN EXTRANET DÉDIÉ

Véritable tableau de bord, il donne la possibilité aux franchisés du réseau de consulter les statistiques, de s'inscrire aux formations, de télécharger des documents type...

UNE COMMUNICATION NATIONALE PUISSANTE

Une présence sur les différents médias nationaux et locaux procure une importante visibilité à l'enseigne. De plus, le réseau Cash Express a atteint une taille et une couverture nationale qui lui permettent d'accéder à diverses actions de communication sur des supports importants, pour la plupart inaccessibles pour des indépendants.



UNE CARTE DE FIDÉLITÉ «ECO-RÉFLEXE» DÉMATÉRIALISÉE

Elle permet de fidéliser autant les clients vendeurs que les clients acheteurs en leur apportant diverses garanties. Une refonte du programme de fidélité en 2020 a permis de l'optimiser et de l'axer écologie avec un barème de récompenses prenant en compte l'empreinte carbone non dépensée grâce à la vente et l'achat de produits d'occasion par les clients. Les adhérents peuvent désormais bénéficier de la garantie d'un an et d'autres avantages leurs seront dédiés prochainement.



UNE PLATEFORME DE COMMUNICATION LOCALE « MA COM' LOCALE »

Cet outil performant donne accès aux campagnes digitales (emailing, sms) personnalisables et déclinables en magasin (informations sur le lieu de vente...)



3.3 LES CHIFFRES CLÉS DE CASH EXPRESS ET SES IMPLANTATIONS

Enseigne	Cash Express
Date de création	2002
Siège social	Héliosis B 220 rue Denis Papin 13857 Aix-en-Provence
Site Web	www.cashexpress.fr

Format magasin	STANDARD	COMPACT
Type de contrat	Franchise	
Durée du contrat	7 ans renouvelables	
Droits d'entrée	A partir de 30 000 € HT	A partir de 15 000 € HT
Apport personnel	80 000 à 120 000 € HT	50 000 à 60 000 € HT
Investissement global (hors pas de porte)	250 000 à 350 000 €	160 000 à 200 000 €
Redevance	1 000 €/mois la première année puis 1 300 € HT	850 €/mois la première année puis 1 000 € HT
Redevance publicitaire	0, 65% du CA HT	0, 65% du CA HT
Chiffre d'affaire réalisable après 2 ans	900 000 €	600 000 €
Superficie	De 250 m ² à 400 m ²	De 50 à 150 m ²
Zone de chalandise minimum	Plus de 50 000 habitants	Moins de 50 000 habitants ou au cœur des grandes villes
Durée de la formation initiale	350 à 400 heures	

Les implantations

Si le développement français continue d'être assuré par des magasins de taille standard dans les grandes villes et les villes de taille moyenne, une pondération de plus en plus importante de magasins compacts ou dits « de proximité » vient doper le maillage de Cash Express. Le potentiel de développement sur le territoire offre encore de belles perspectives !

Au niveau européen, Cash Express est présent en Belgique et au Portugal.

