



## Deux franchisés Cash Express témoignent de leur réussite



Actualités & Interviews/Actualités des réseaux/

- Créé le : 15/07/2022
- Modifié le : 15/07/2022

Le réseau Cash Express réussit à atteindre de **belles performances** et ce dans un **contexte d'inflation des prix** qui continue partout en Europe. Deux franchisés du réseau ont d'ailleurs témoigné du **succès qu'ils rencontrent actuellement**, malgré ces circonstances exceptionnelles.

Cash Express " width="483" height="320" data-lazy-srcset="https://ac-franchise.com/wp-content/uploads/2022/07/Rodolphe-Duvivier-Franchis-Cash-express.jpg 483w, https://ac-franchise.com/wp-content/uploads/2022/07/Rodolphe-Duvivier-Franchis-Cash-express-300x199.jpg 300w" data-lazy-sizes="(max-width: 483px) 100vw, 483px" data-lazy-src="https://ac-franchise.com/wp-content/uploads/2022/07/Rodolphe-Duvivier-Franchis-Cash-express.jpg" id="75146e7a">  
Témoignages de Rodolphe Duvivier et Alexis Mouron

**Rodolphe Duvivier** a réalisé une 1ère ouverture à **Pau**, en **2020** pendant le confinement, puis une seconde, en **mai 2022, à Tarbes** dans un contexte encore compliqué. Il a observé une évolution des mentalités de ses clients:

« Avec l'inflation et la pénurie des composants, il est de plus en plus difficile d'acquérir des produits neufs. Les Français ont conscience du phénomène et ont décidé de faire confiance au marché de l'occasion. Ainsi, il est possible d'obtenir des produits haut de gamme, comme un smartphone Apple, avec une différence de prix pouvant aller jusqu'à 25% », explique-t-il.

Le franchisé a aussi observé une **augmentation de la fréquentation** dans sa boutique de Pau, depuis 1 an.

« Avec la guerre en Ukraine, nous avons constaté une accélération des achats. En parallèle, l'inflation motive les intéressés à revendre leurs biens pour booster leur pouvoir d'achat ».

**Alexis Mouron**, franchisé Cash Express à Châteaudun, a lui aussi fait le même constat:

« Avant les années 2000, le secteur produisait un effet repoussant car les consommateurs considéraient les produits d'occasion comme bas de gamme et n'avaient pas confiance. Aujourd'hui, l'engouement est tel que le secteur a naturellement



*intégré les habitudes de consommation. Au 2ème semestre 2021, notre panier moyen était de 55 euros et en 2022 il est passé à 62 euros. Depuis fin juillet 2021, nous avons écoulé plus de 32 000 produits et la conversion visiteur à acheteur est devenue plus facile ».*

Mais ce changement dans les habitudes des Français est aussi le résultat de leur **prise de conscience des responsabilités environnementales**.

« Parmi les motivations les plus récurrentes lors de la vente d'un produit, on retrouve celle de ne pas jeter. Il existe cette volonté de réincorporer le bien dans un cercle vertueux afin que le plus grand nombre en profite. La pénurie et le gâchis invitent le public à repenser sa façon de consommer », a constaté **Rodolphe Duvivier**.

Alexis Mouron vient d'ailleurs affirmer cette idée:

« Récemment, une cliente est venue chez nous pour nous vendre plusieurs livres. Quand je l'ai rapidement interrogé sur le motif de sa démarche, elle m'affirme qu'elle ne souhaite pas voir ses ouvrages à la poubelle. Ce besoin de redonner une utilité à un bien s'observe de plus en plus dans les actions des Français. Bien plus qu'un bon geste pour le porte-monnaie, le public est heureux de réaliser une bonne action pour la planète », conclut-il.

#### **Vous êtes intéressé(e) par cette franchise ?**

N'hésitez pas à faire une demande de documentation !

[Demande documentation](#)

×

Notre recommandation pour vous :



Aquila RH

Devenez un acteur de l'emploi au sein d'un groupe en pleine croissance.

Apport : **25 000€**

CA moyen : **2 000 000€**

[Candidater maintenant](#)

