



MARCHÉ DE L'OCCASION

Cash Express fête son 100^e

Cash Express vient de fêter la 100^e franchise de son réseau sous le soleil de la Martinique à Lamentin. Cet évènement renforce le développement de l'enseigne et confirme ainsi le succès d'un concept plaçant l'achat-vente comme un phénomène de mode de vie durable.



Longtemps considéré comme un commerce de crise, le marché de l'occasion s'est largement démocratisé et décomplexé, conditionné par la vitesse extraordinaire de l'évolution des modes et technologies.

Une tendance qui se démocratise

Avec plus de 4 millions d'objets d'occasion vendus par an sur l'ensemble du réseau, l'achat-vente pose les bases d'une nouvelle forme de consommation à la fois active et raisonnée, pour un monde plus raisonnable.

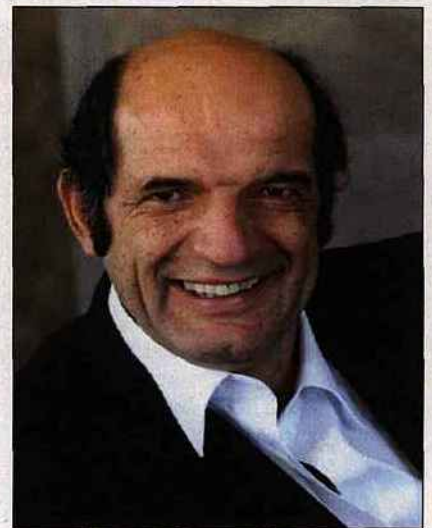
Pour la dixième année consécutive, *Cash Express* annonce des chiffres en plein es-

sor, soit +6.6 % de progression du chiffre d'affaires en 2012 pour atteindre 80 millions d'euros. Les multi franchisés sont nombreux et témoignent de la confiance que les adhérents portent à l'enseigne, dernière-née de son secteur et devenue leader français. Pour rester compétitive et au plus près de ses valeurs, *Cash Express* innove constamment et s'engage au respect de l'environnement, de ses collaborateurs et ses clients.

Un PDG engagé

Cash Express est une enseigne d'achat-vente fondée en 2001 et dirigée par **Roger Beille**, 61 ans, devenu le patron de l'une des franchises les plus performantes de France. Entré dans le monde du travail à 14 ans pour exercer de petits boulots, il devient à 18 ans le plus jeune cheminot de France. De cette ambiance ouvrière dont il est issu, il puisera les valeurs aujourd'hui fondatrices de l'enseigne : la confiance, la loyauté et le respect sont au cœur de toutes les stratégies de ce réseau de franchisés qui met ses collaborateurs, ses clients et son environnement au premier plan. Cinq propriétaires de magasins élus constituent le comité de décision, et tous leurs choix sont pris dans l'intérêt des magasins. Ainsi, 70 % des bénéfices sont réinvestis pour le bon développement de l'enseigne.

Les multi-franchisés sont nombreux et révèlent le niveau de confiance que les adhé-



Roger Beille, fondateur de *Cash Express*.

rents portent à leur enseigne. Avec déjà 100 points de vente, Roger Beille rêve déjà à multiplier par deux son réseau dans les cinq ans à venir. ■

F.D.



Conditions d'accès

Droit d'entrée : 30 K€
Investissement global (hors pas de porte) : 100 K€
Apport personnel : 50 K€ à 60 K€
CA HT moyen d'une implantation après 2 ans d'activité : 1,1 M€
Rentabilité moyenne : 5 à 8% du CA
Surface point de vente : 250 à 650 m²
Zone de chalandise : plus de 50 000 habitants
Emplacement : N° 1 en centre-ville
Nombre moyen de salariés d'une unité : 5 à 8 salariés
Masse salariale (hors gérant / franchisé) : 15 à 18% du CA
www.cashexpress.fr