



« Notre point fort : notre capacité à se développer sur différents formats de magasin »

Arnaud Guérin, Directeur réseau et développement - le 15 septembre 2022

Le spécialiste de l'achat/vente de produits d'occasion auprès des particuliers **Cash Express**, qui fête ses 20 ans cette année, poursuit son développement en franchise, avec comme objectif d'être au plus près de sa clientèle.

La rédaction : Où en est **Cash Express** dans son développement ?

Arnaud Guérin : Cash Express fête cette année ses 20 ans. L'enseigne a été créée au début des années 2000. **Elle compte aujourd'hui 130 magasins, en France métropolitaine, mais aussi en Belgique et au Portugal.** Nous avons une cadence d'ouverture assez régulière. Sur les 12 derniers mois, nous avons ouvert 9 magasins. Six autres sont en cours d'ouverture, et nous avons d'ores et déjà 6 autres magasins planifiés pour début 2023. Notre objectif ? **atteindre les 150 points de vente d'ici fin 2024.**

Cash Express " id="60a71a23">

Arnaud Guérin, franchise **Cash Express**

Quel est le principal atout de l'enseigne ?

Notre concept, c'est l'achat et la vente de produits d'occasion auprès des particuliers.

Notre point fort : notre capacité à se développer sur différents formats de magasin, qui est notre positionnement différenciant vis-à-vis de nos concurrents. Notre concept est ainsi adaptable en fonction de secteurs géographiques très différents.

Traditionnellement, nous étions plutôt présents sur des villes importantes, dans des zones commerciales, mais depuis une petite dizaine d'années, nous avons commencé à nous développer sur des villes moyennes, avec des formats de proximité, parfaitement adaptés aux attentes des consommateurs.

Nous sommes aujourd'hui capables d'implanter des petites unités de cœur de ville, mais aussi d'ouvrir dans des zones commerciales de villes beaucoup plus rurales avec des magasins un peu hybrides, c'est à dire ni trop grands ni trop petits. Nous avons déjà de nombreux exemples de réussites. Les derniers en date ont confirmé la solidité du modèle même en ouvrant en pleine crise du Covid... comme le magasin d'Avranches.

Le fait d'implanter le concept sur de multiples territoires et d'aller au plus près de la clientèle tout en restant dans un format de franchise constitue un réel atout concurrentiel.





Votre concept colle parfaitement à la tendance avec des Français soucieux de leur pouvoir d'achat mais aussi de plus en plus sensibilisés aux vertus de l'économie circulaire, comment vous positionnez-vous sur ces sujets ?

Il y a 20 ans, à la création de l'enseigne, les vertus économiques prévalaient. A son lancement, le concept s'adressait plutôt aux chineurs. Peu à peu, nous avons vu le volet économie circulaire et développement durable prendre de l'ampleur. C'est d'autant plus vrai actuellement, et le phénomène a encore été accéléré par la crise.

Les gens cherchent comment mieux consommer et surtout consommer au plus près. Ce sont des vertus légitimes qui existaient dès le départ dans notre concept mais que nous développons encore davantage aujourd'hui.

Par ailleurs, alors qu'à la création de **Cash Express**, la consommation de seconde main était « subie », elle est aujourd'hui totalement assumée et même recherchée. Pour vous, c'est une tendance forte qui va se poursuivre. Comment vous voyez l'avenir de ce marché ?

La consommation de seconde main n'est pas une consommation à la mode, c'est vraiment un nouveau mode de consommation. C'est une tendance de fond. Notre volonté d'être au plus près de nos clients et de répondre à cette nouvelle attente se traduit aussi, dans l'actualité de **Cash Express**, par la mise à jour du concept avec un nouveau design de magasin qui traduit mieux notre image de développement durable et d'économie circulaire. Nos nouveaux points de vente sont plus verts, avec des matériaux naturels comme des équipements en boiserie. Quid de la digitalisation de votre activité ?

Nous possédons déjà les outils en matière de vente en ligne, de la réservation en passant par le Click&Collect. **Nous développons désormais l'estimation et l'achat en ligne.**

Comme nous sommes un réseau de magasins physiques, il nous faut trouver les outils qui nous permettent de développer notre chiffre d'affaires en ligne sans vampiriser notre activité première qui se déroule en point de vente.





Notre nouvel outil est quasiment finalisé. Nous allons avoir une phase de formation des franchisés et des équipes cet automne pour un lancement en tout début d'année 2023. Le profil des partenaires franchisés a-t-il évolué avec la pandémie ou est-ce que vous vous adressez toujours à la même cible ?

Notre cible est très large. **Nous avons la capacité de former des gens qui viennent de tous les horizons.** Mais nous recherchons avant tout des personnes qui ont le sens du commerce et des capacités à manager pour pouvoir gérer des équipes qui peuvent aller jusqu'à une dizaine d'employés selon le format du point de vente.

Un mot de conclusion ?

Aujourd'hui la consommation d'occasion s'est totalement démocratisée et intègre les paysages commerciaux de n'importe quelle typologie de zones de consommation.

Notre concept coche toutes les cases des préoccupations actuelles, d'écologie, de développement durable et d'économie circulaire.

Pour créer une franchise **Cash Express**, il faut un apport personnel de 50 000 €. Vous souhaitez créer une entreprise dans le secteur Franchise dépôt vente

Votre projet de création s'oriente vers le secteur Ouvrir un magasin d'occasion ?

Découvrez les meilleures franchises repérées par l'observatoire sur notre page dédiée à la **franchise Ouvrir un magasin d'occasion**, mais également les chaînes spécialisées sur la page **franchise Franchise dépôt vente**

