



Ils repartent sur de nouvelles bases avec Cash Express

L'ENTREPRISE n°211, 01-04-2003

...Le remplacement de l'enseigne Cash Converters par la nouvelle marque Cash Express au fronton de 26 boutiques signe la naissance du premier réseau de magasins d'achat et de vente de matériel d'occasion aux particuliers... « Changer de nom valait mieux que travailler avec des gens en qui nous n'avions plus confiance »... (R.Beille Président Cash Associés).

Vingt-six cofondateurs triés sur le volet

Une partie de l'ancienne équipe dirigeante réapparaît en effet à la tête du millésime 2002 de Cash Converters...

...Le principe des magasins n'a pas changé...mais la décoration intérieure (passée du grenat à l'orange clair et au blanc) et la signalétique ont été modifiées. Les rayons sont clairement identifiés et séparés les uns des autres. La circulation dans les boutiques s'en trouve améliorée...

En offrir plus aux adhérents

Pour se démarquer de la concurrence, les nouveaux associés ont élaboré un éventail de services. Les acheteurs des magasins Cash Express disposent, par exemple, d'une cote leur donnant le prix neuf des objets qui leur sont proposés. « Un outil pour avoir des références, indique le président du réseau. La négociation entre vendeur et acheteur reste le cœur de notre métier. » Et, comme « les acquisitions sont aléatoires », l'enseigne s'est dotée d'une centrale d'achat pour lisser les approvisionnements. Elle sera chargée de proposer aux différents magasins du matériel neuf en fonction des opportunités qui se présenteront à elles (déstockage, par exemple).

Toutefois, le neuf ne représentera jamais plus de 20% du chiffre d'affaires des boutiques. Enfin, une garantie (dont la durée varie de trois à douze mois selon les produits) est affichée sur la plupart des matériels informatiques, des éléments hi-fi et des produits électroniques. Elle est censée attirer les seniors, nouvelle cible de l'enseigne. « Pour le moment, admet Roger Beille, nos clients sont des gens âgés de 25 à 35 ans aimant chiner. Le marché des seniors a un fort potentiel. Or il nous échappe encore. Nous cherchons donc à rassurer cette population réfractaire à l'achat d'occasion. » C'est pourquoi chaque magasin signe avec des prestataires extérieurs un contrat de maintenance afin de proposer aux clients un service après-vente.

l'occasion : un marché qui grimpe

...Pour Roger Beille, « le marché de l'occasion a de beaux jours devant lui », grâce à l'arrivée des jeunes générations, habituées au troc et à l'occasion depuis leurs premiers jeux vidéo. Depuis le basculement des magasins à l'enseigne Cash Express, la croissance a été en moyenne de 8%. Et des demandes pour rejoindre le réseau parviennent déjà aux fondateurs...