



Occasion à saisir dans l'achat vente

FRANCHISE MAGAZINE - juin/juillet 2003, 01-06-2003

Dans un secteur en pleine recomposition, les enseignes redémarrent avec des ambitions en termes de développement.

Elles affûtent leurs stratégies afin d'atteindre une présence nationale.

La bataille du cash va pouvoir recommencer.

...

Acheter comptant aux particuliers

80 à 90% de l'assortiment de ce type de magasin est composé de produits achetés à des particuliers. Avant d'ouvrir son point de vente, le franchisé va devoir constituer son stock de départ estimé à 50 000 Euros chez Cash Converters et à 68 000 Euros chez Easy Cash. Le stock moyen ira jusqu'à 120 000 Euros pour le premier et 137 000 Euros pour le second. Ainsi pendant 3 à 4 semaines, voire plus, le commerçant devra communiquer (le plus souvent dans la presse régionale) pour faire venir les marchandises. Il ouvre « une salle de vente », fait son choix, trie les articles et évalue le « bon prix » des biens à acheter.

Cash Express, lui a poussé la logique plus loin. Le réseau a créé une centrale d'achats qui doit lui permettre de « compléter sa gamme par des produits neufs de déstockage vendus moins cher qu'ailleurs ». Il tient à préciser que ces marchandises ne représenteront jamais plus de 20% de la gamme totale...

Se lancer dans un métier neuf

Acheter « cash » des produits d'occasion est encore un métier neuf. Cela fait à peine dix ans que le créneau a débarqué en France. Il ne cherche qu'à se développer.

...

<http://www.franchise-magazine.com>