



Cash Express veut s'étendre

FRANCHISE MAGZINE - Décembre/Janvier 2005, 23-11-2004

Surtout implantée en Ile-de-France et dans le Sud-Est de la France, la chaîne vise une expansion à l'échelle nationale. Les villes de plus de 100.000 habitants ont ses préférences.

Fondé par 26 ex-Cash Converters, il y a maintenant deux ans, Cash Express vient d'inaugurer son 27ème magasin à Toulouse...

Ciblant prioritairement les villes de plus de 100.000 habitants, la chaîne annonce avoir signé deux nouveaux contrats de franchise pour Paris et Brive. Deux projets qui "devraient se concrétiser début 2005", explique Roger Beille, le Président. Assez **bien implanté en région parisienne** (11 unités au total, dont 8 dans Paris intra-muros) et dans le sud-est de la France...

Pour séduire les candidats, **Cash Express met en avant plusieurs spécificités**. Sa centrale d'achat (basée à Saint-Etienne) qui lui permet d'acheter des compléments de gamme (tv, hi-fi, etc...) "ces produits ne devant jamais représenter plus de 20% du CA d'un magasin", précise Roger Beille. **Autre élément différenciant** : sa cote de l'occasion et plus classique : la carte de fidélité et le lancement d'une carte de crédit au nom de l'enseigne.

Côté investissement, la chaîne se situe un peu en dessous de ses concurrents. Elle exige, en effet, un droit d'entrée de 20.000 €uros ("qui inclut 300 heures de formation") et prélève 750 €uros de royalties par mois. **Le réseau laisse en revanche chaque magasin décider lui-même** (ou plusieurs peuvent décider d'agir ensemble comme à Paris) de son budget de communication locale. La publicité dans les gratuits et la presse quotidienne régionale doit lui permettre de toucher plus de clients, et de candidats.

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