



MULTICANAL
Fort d'un réseau de bientôt 100 magasins, Easy Cash n'en oublie pas de développer une stratégie multicanal. Un tout nouveau service de cotation en ligne, instantané, de plus de un million d'articles high-tech et culturels sera ainsi très prochainement mis en place.

SURFER SUR LA VAGUE DE L'OCCASION

L'enseigne Easy Cash a vu ses ventes croître de 8% en 2013, pour atteindre désormais 108 M€. Un nouveau concept est attendu pour le printemps 2014, organisé autour de quatre grands segments de marché : multimédia, high-tech ; loisirs, culture ; bijouterie, maroquinerie ; et petit équipement, maison.



CASH EXPRESS

Créée en 2001, Cash Express, sur ce même créneau de l'achat-vente d'occasion, compte 110 magasins pour près de 90 M€ de chiffre d'affaires. L'enseigne, pour vanter ses mérites, s'est même fendue d'une campagne télé fin 2013.



Easy Cash, le pari gagnant de l'achat-vente d'occasion

Le marché de l'occasion ? Parfaitement dans la ligne en période de crise. Easy Cash en profite à plein, se déploie à vitesse grand V et s'apprête à passer le cap des 100 unités.

Le marché de l'occasion est... vendeur. Et Easy Cash en profite. L'enseigne, spécialiste de l'achat-vente de produits d'occasion, va bientôt franchir le cap des 100 magasins. Elle en a, à date, 97 pour être précis. Dont 93 sont des franchises. Un concept efficace, propre à générer, la première année, un chiffre d'affaires moyen de 1,15 million d'euros.

Easy Cash, avec dans les tuyaux une dizaine d'ouvertures en 2014, est à la recherche de candidats. « Le processus d'intégration des futurs franchisés est très balisé, indique Jérôme Taufflieb, le président de l'enseigne. Les

candidats passent d'abord par deux séquences de stage en magasin d'une semaine chacune, dans deux points de vente distincts, pour se tester aux différents postes à disposition. Si c'est concluant, débute alors la formation proprement dite, qui dure trois mois. »

Le bon franchisé, le bon emplacement

Et qu'on se rassure, le tout nouveau franchisé n'est pas lâché ensuite dans la nature au petit bonheur la chance. Le cas de figure le plus fréquent veut que, après avoir trouvé le bon franchisé, Easy Cash se mette en

EN CHIFFRES

97 magasins, dont **93** en franchise
108 M€ de chiffre d'affaires pour le réseau en 2013
150 000 € d'apport pour se lancer

Source : Easy Cash

chasse du bon emplacement. Pour cela, l'enseigne a conclu un partenariat, depuis trois ans, avec Keops, un réseau de conseils en immobilier d'entreprise, chargé de trouver l'emplacement disposant du meilleur potentiel. Essentiellement, pour l'heure, des surfaces de 400 à 500 m² en périphérie. Mais, bientôt, dès le mois d'avril : « un concept plus petit, plus resserré, dans les zones numéro un de la périphérie, sur 250 m² environ », révèle le président.

Un fois le magasin ouvert, une équipe d'animateurs de franchise se charge de faire la courroie de transmission entre la centrale et les points de vente : ils sont sept pour veiller sur les 93 franchises Easy Cash. Soit un animateur pour treize magasins. ■■

JEAN-NOËL CAUSSIL