



Mérignac, 10 octobre 2011  
Communiqué de Presse

## Top Franchise Méditerranée : 10 nouveaux magasins EASY CASH en ligne de mire

EASY CASH, franchise leader du marché de l'achat-vente de biens d'équipement d'occasion, donne rendez-vous aux futurs entrepreneurs les 14 & 15 novembre 2011, au salon Top Franchise Méditerranée (Palais de la Bourse de Marseille, stand N° 5).

Pour EASY CASH, la conquête du Sud a déjà commencé. En ligne de mire, ouvrir 5 à 10 nouveaux magasins en région PACA et Languedoc-Roussillon d'ici à 2015.



Après Alès (30) et Nîmes (30) en 2010, de nouvelles grandes surfaces de l'occasion vont fleurir dans le Sud de la France. À Montpellier (34), l'ouverture d'un magasin EASY CASH est imminente (19/10/2011). Nouveau venu dans le réseau, Vincent Manipoud a d'ailleurs découvert les atouts de l'enseigne au salon **Top Franchise Méditerranée** en 2010 !

Dès 2012, il n'y aura plus d'excuse pour rater une occasion à Agde (34), Istres (13), et Toulon (83). Dans le même temps, la plus grande zone commerciale de France, Plan de Campagne (13), accueillera EASY CASH parmi 400 autres grandes enseignes.

Deux positions prioritaires restent notamment à prendre : Nice (06) et Perpignan (66). Deux villes sur lesquelles le pôle immobilier commercial d'EASY CASH concentre aujourd'hui ses énergies <sup>(1)</sup>.

### Conditions sine qua non pour rejoindre le réseau EASY CASH :

- **Avoir l'ambition de devenir millionnaire dès la première année** : le modèle EASY CASH fait preuve d'une remarquable rentabilité, un magasin génère un CA moyen de 1.400 M€ ; le volume d'affaires des points de vente les plus performants tutoie les 2 M€.
- **Avoir de fortes qualités relationnelles** : le concept EASY CASH s'adresse à des créateurs d'entreprise **commerçants dans l'âme**. Meneurs d'hommes, ces entrepreneurs ont l'envergure pour embrasser non seulement la dimension commerciale mais aussi managériale et économique de leur entreprise.

(1) Pour soutenir le déploiement de son réseau de franchisés, EASY CASH s'appuie sur le réseau conseil KEOPS, professionnel de l'immobilier d'entreprise. En se positionnant sur des emplacements commerciaux de 1<sup>er</sup> choix, l'enseigne offre ainsi aux créateurs d'entreprise la capacité d'ouvrir rapidement leur magasin.

### **Le concept d'achat-vente EASY CASH se décline en deux formats :**

- 300 à 500 m<sup>2</sup> en **périphérie commerciale** d'agglomérations de plus de 70.000 habitants,
- 100 m<sup>2</sup> pour un format « boutique » spécifique aux **centres-villes**.

Le niveau d'apport en fonds propres requis pour ouvrir un magasin EASY CASH varie en fonction du modèle économique choisi : 90 K€, ou 130 à 150 K€ (selon droit au bail), selon qu'il s'agit d'un magasin de centre-ville ou d'une grande surface de périphérie commerciale.

Avec 19 ouvertures en 2011 et un CA moyen par magasin qui ne cesse d'augmenter (+ 4,50% versus 2010), EASY CASH est la franchise la plus performante de sa génération. Portée par un concept commercial extrêmement qualitatif, EASY CASH annonce + 38% de croissance et un prévisionnel de chiffre d'affaires 2011 de 85 M€. À fin 2011, le réseau sous enseigne totalisera 73 points de vente.

Pour plus d'informations : [www.easycash.fr](http://www.easycash.fr)

Contact presse : SBS.Com, Sylvie Baudard  
Tel: 01 46 14 87 38 / 05 46 36 78 54 - Internet : [www.sbscom.fr](http://www.sbscom.fr)

EASY CASH SAS - 20, avenue Pythagore - 33700 MERIGNAC - Tel : 05 57 92 05 70 - Fax : 05 57 92 05 76  
email : [contact@easycash.fr](mailto:contact@easycash.fr) - Internet : [www.easycash.fr](http://www.easycash.fr)