



Paris, 1er et 2 février 2012
Salon des Entrepreneurs
Village Franchise, STAND 301
Communiqué de Presse

EASY CASH part à l'assaut des centres-villes

Huit mois après la création d'un pilote au centre-ville de Lyon, l'enseigne d'achat-vente de biens d'équipement d'occasion EASY CASH officialise le déploiement en franchise de son nouveau format de magasins « EASY CASH CITY ». Un premier magasin franchisé est en passe d'ouvrir dans le centre-ville d'Orléans.



« Avec pour cœur de cible une clientèle plutôt jeune et les CSP + et ++, notre concept « EASY CASH CITY » décline une offre centrée sur la technologie, les loisirs, la culture, la maroquinerie et la bijouterie » souligne Joris Escot, Directeur du réseau EASY CASH. « Dans ce type de configuration, l'emplacement, les prix pratiqués, la pertinence des gammes qui déclenchent l'achat d'impulsion, la qualité et l'expertise des personnels en magasin sont plus que jamais prioritaires. »

Présentée en avant-première au **Salon des Entrepreneurs de Paris les 1^{er} et 2 février 2012 (STAND 301)**, « EASY CASH CITY » est modélisée pour des surfaces comprises de 70 à 100 m². Son offre exclut les rayons bricolage, musique, sport, électroménager et décoration, largement présents dans les magasins EASY CASH de périphérie commerciale.

Si la qualité de l'emplacement reste pour l'enseigne le critère décisif d'implantation, le concept « EASY CASH CITY » induit de nouvelles exigences qui sont un environnement valorisant et un aménagement intérieur particulièrement soigné. Fidèle à l'esprit EASY CASH, le format « EASY CASH CITY » se rapproche d'une clientèle citadine, plus axée sur les produits technologiques de dernière génération. Cette sélection de produits haut de gamme permet de dégager des performances commerciales équivalentes aux résultats des magasins de périphérie.



Après une année 2011 marquée par un très fort développement (+18 magasins, une progression de chiffre d'affaires de +37% vs. 2010), l'enseigne part à l'assaut des centres-villes avec le lancement de ce nouveau levier de croissance qu'est le concept « EASY CASH CITY ».

Appuyée par son partenaire en immobilier commercial KEOPS, la franchise « EASY CASH CITY » est à l'affût d'emplacements n°1 ou 1bis au cœur de toutes les villes de plus de 30.000 habitants. Pondérée mais déterminée, la direction de l'enseigne table sur la création de 5 à 6 unités « EASY CASH CITY » en 2012. Pour ce type de magasin, les candidats à la franchise devront prévoir un investissement moyen de 230.000 € (hors droit au bail). Au vu de l'activité constatée sur le pilote lyonnais, ce format de magasin est capable de générer 500.000 € à 1 M€ selon les cas, et de produire un résultat d'exploitation de 5% dès le 3^e exercice.

Le déploiement en franchise du concept « EASY CASH CITY » est donc amorcé. Pour compléter son maillage territorial, le franchisé EASY CASH d'Orléans, déjà à la tête de 2 magasins au Nord et au Sud de l'agglomération, ouvrira très prochainement une unité « EASY CASH CITY » en centre-ville.



En parallèle, la franchise poursuit sa percée en périphérie commerciale avec son format historique de grandes surfaces de l'occasion (300 à 500 m²). Dans une dynamique similaire à 2011, EASY CASH table sur un prévisionnel de 15 à 20 ouvertures sur des zones de chalandise de 70.000 habitants et plus.

L'enseigne EASY CASH est d'ores et déjà attendue à Adge, Avignon, Cambrai, Istres, La Ciotat, Le Havre, Marseille, Montauban, Nantes, Rennes, Rouen, Salaise, Toulon, Valenciennes et à l'Est de Paris.

Dans la continuité de son développement, la direction de l'enseigne conserve les mêmes critères de sélection : emplacement commercial de premier ordre, profil axé sur le management d'équipe et le commerce. Centre-ville ou périphérie commerciale, 30 à 40% d'apport personnel sont requis pour monter un EASY CASH. En revanche, grâce à « EASY CASH CITY », le monde de l'occasion s'ouvre à un profil de jeunes entrepreneurs désireux de s'épanouir au sein d'un réseau extrêmement professionnel.

A propos d'EASY CASH

Né en 2001, le réseau EASY CASH totalise 72 magasins à fin 2011 et 84 M€ TTC de chiffre d'affaires (+37% vs. 2010). Avec un taux de réussite proche des 100%, le modèle EASY CASH a fait ses preuves. En 10 ans EASY CASH a acheté et vendu 15 millions d'articles d'occasion et formé 2.500 collaborateurs.

Plus d'informations sur www.easycash.fr

EASY CASH, février 2012

Contact presse : SBS.Com - Tel. : 05 46 36 78 54
e-mail : contact@sbscom.fr - Internet : www.sbscom.fr