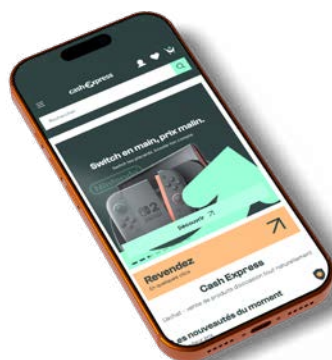
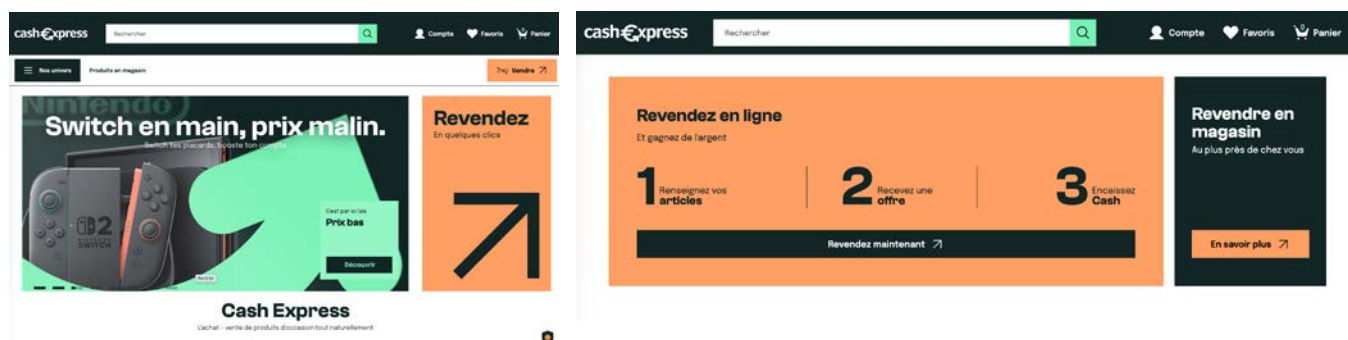




PIONNIER DE L'OCCASION, **CASH EXPRESS S'APPUIE SUR LA FORCE DE SON RÉSEAU POUR ACCÉLÉRER DANS L'OMNISCANAL**

Après près de 25 ans d'expertise de l'achat-vente d'occasion, Cash Express franchit une nouvelle étape de son développement.

Le 28 septembre, l'enseigne lance officiellement sa marketplace avec une ambition : répondre aux nouveaux modes de consommation en boostant la force de son modèle, l'expertise terrain, la maîtrise des produits et un réseau de plus de 125 magasins. Testée depuis juin, la plateforme affiche déjà une progression de 438 % de ses ventes en ligne en août et génère +20 % de ventes en boutique.



+438 %
DE SES VENTES EN LIGNE

+20 %
DE VENTES EN BOUTIQUE

Du « web to store » à une véritable marketplace

Lorsque Cash Express engage, il y a deux ans, la refonte de son site marchand, l'objectif dépasse largement la création d'un nouveau site e-commerce : **passer d'un modèle « web to store » à une véritable marketplace nationale**, capable de connecter les stocks de son réseau et de placer le produit au centre du parcours d'achat.

Avec une promesse volontairement simple : le prix le moins cher pour acheter, la reprise la plus haute pour revendre.

Cash Express entend ainsi faire de l'achat et de la revente une seule et même expérience, en ligne comme en magasin, avec une marketplace pensée comme un véritable accélérateur de son réseau physique.

Mise en ligne le 15 juin pour une phase de rodage, la plateforme sera officiellement lancée auprès du grand public le 28 septembre 2026.

Reprendre la maîtrise de sa distribution face aux pureplayers

Cette transformation répond également à un choix stratégique : **conserver davantage l'offre de produits de seconde main au sein de l'écosystème Cash Express plutôt que d'alimenter les grandes marketplaces pure players.**

L'enseigne entend ainsi reprendre la maîtrise de sa distribution digitale, de sa relation client et de la valeur créée par son réseau.

Pour ses franchisés indépendants, la marketplace constitue également un nouvel outil de développement. En commercialisant leurs produits directement via la plateforme Cash Express, ils bénéficient d'une visibilité nationale tout en maîtrisant mieux leurs marges, avec des commissions techniques minimum deux fois inférieures.

La marketplace ne vient donc pas concurrencer les magasins : **elle démultiplie leur puissance et ramène également du trafic vers le réseau physique.**

Les premiers résultats confirment cette dynamique : après une hausse de 330 % des commandes pendant la phase bêta par rapport à l'ancien site, les ventes en ligne progressent de 438 % en août et contribuent parallèlement à une hausse de 20 % des ventes en boutique.

Nous avons construit Cash Express sur le terrain, avec nos franchisés. Notre marketplace vient aujourd'hui démultiplier la force de ce réseau : elle nous permet de reprendre la maîtrise de notre distribution digitale, d'accélérer nos ventes et de mieux préserver les marges de nos franchisés.



LIONEL LOGIACCO
CO-PRÉSIDENT
DE CASH EXPRESS

+330 %
DES COMMANDES PENDANT
LA PHASE BÊTA

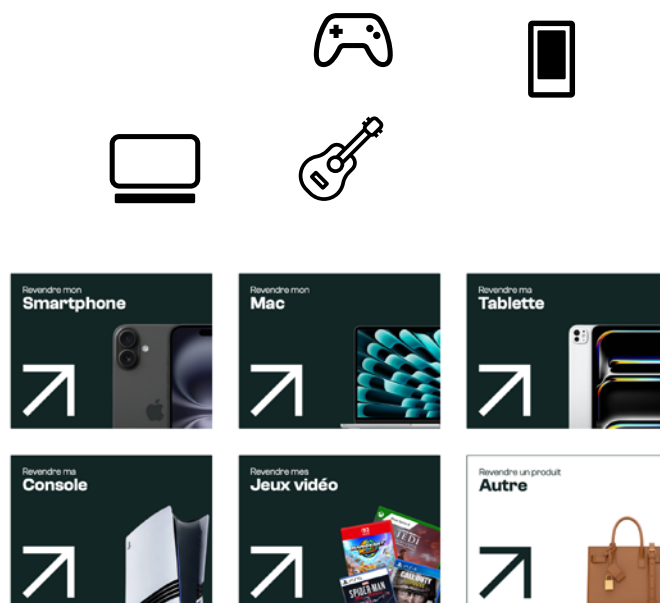
+438 %
DE SES VENTES
EN LIGNE

+20 %
DE VENTES
EN BOUTIQUE

Une seule expérience pour acheter et revendre

Nouvelle identité graphique, navigation plus fluide et recherche intelligente : Cash Express a entièrement repensé l'expérience de son site pour simplifier le parcours autour du produit.

La marketplace permet notamment de commander plusieurs produits provenant de différents magasins Cash Express au sein d'un même panier et avec un paiement unique. Un client peut ainsi acheter une console dans un magasin et sélectionner ses jeux dans plusieurs autres points de vente, sans multiplier les commandes ni les paiements.



.....

L'intelligence artificielle intervient également à plusieurs niveaux : qualification et enrichissement des fiches produits pour améliorer leur visibilité dans les moteurs de recherche et les outils d'IA générative (GEO), retravail des photos, amélioration de la catégorisation des produits et analyse des données pour mieux piloter les décisions.

La plateforme propose le paiement en plusieurs fois via Klarna, la livraison avec Colissimo et Mondial Relay, le retrait en magasin ainsi que des pages dédiées à Cash Axess, la gamme d'accessoires de l'enseigne. Consoles et jeux vidéo, téléphonie et informatique figurent parmi les catégories les plus performantes en ligne.

.....

Cash Express réunit surtout les deux dimensions de son métier : acheter et revendre dans un même parcours.

Avec le programme national Club ECO², chaque euro acheté ou vendu rapporte un point et, dès 300 points, un bon de 15 euros utilisable en ligne comme en magasin.

Achat, revente, digital et réseau physique ne forment désormais qu'une seule expérience.

La prochaine étape consistera à ouvrir cette marketplace à des partenaires de l'économie circulaire complémentaires à son réseau. Dès 2027, Cash Express prévoit d'accueillir d'autres opérateurs de l'occasion et du reconditionné sur de nouvelles familles de produits, comme le textile, le jouet, le bricolage ou le matériel professionnel.

Après avoir construit sa légitimité sur le terrain, Cash Express accélère avec le digital pour poursuivre sa croissance et affirmer son ambition : devenir la marketplace de référence de la seconde main.

CHIFFRES CLÉS

+102 M€

DE CHIFFRE D'AFFAIRES EN 2025

.....
PLUS DE

120 magasins

EN FRANCE ET EN BELGIQUE

.....
PLUS DE

11 millions

D'OBJETS VENDUS EN 2025

.....
PRÈS DE **395 000 visiteurs** UNIQUES PENDANT LA PHASE BÊTA

.....
: **+330 %** DE COMMANDES
: ENTRE LE 15 JUIN ET LE 21 AOÛT
: VS ANCIEN SITE

.....
: **+438 %**
: DE VENTES EN LIGNE
: EN AOÛT

.....
: **+20 %**
: DE VENTES
: EN BOUTIQUE

..... A PROPOS DE **CASH EXPRESS**

Fondé en 2001, Cash Express figure parmi les leaders historiques de l'achat-vente de produits d'occasion. Avec plus de 120 magasins implantés en France et en Belgique, l'enseigne propose un modèle alliant économie et écologie, accessible à tous. En misant sur la proximité, l'expertise, la qualité et l'innovation, Cash Express s'est imposé comme un acteur de référence de la seconde main.

Parallèlement à son réseau physique, l'enseigne accélère aujourd'hui sa transformation digitale afin de créer une continuité toujours plus forte entre magasins et digital et faire de la seconde main un choix simple, accessible, désirable et durable.

<https://www.cashexpress.fr/>