

Pl@net-Cash, la 1^{ère} enseigne française de cash, poursuit son développement

Une enseigne à l'écoute de ses clients

Depuis une dizaine d'années, l'activité dépôt-vente est en croissance régulière. Les sociologues avancent plusieurs explications à cet engouement des français pour les ventes et les achats d'occasion :

- le pouvoir d'achat a baissé, notamment avec l'arrivée de la crise,
- la démographie a eu un impact sur l'essor des biens d'occasion
- la course à la nouveauté entraîne une obsolescence de plus en plus rapide de certains équipements et accroît la tentation ou la nécessité de les remplacer.

Consciente de l'évolution des modes de consommation, Pl@net-Cash, la 1^{ère} enseigne française de cash (créée en 1996) a su s'adapter aux attentes de ses clients en leur offrant **simplicité** (facilité de paiement), **rapidité** (le client est payé au dépôt de l'objet) et **sécurité** (produits testés et garantis entre 3 et 12 mois).

Une enseigne qui recrute

Pl@net-Cash, qui est déjà présent sur l'ensemble du territoire avec **11 magasins**, souhaite accélérer son développement pour atteindre **30 à 40 magasins en 2010** et propose aux futurs entrepreneurs de créer leur propre point de vente sous la forme d'une licence de marque.

Ce système, proche de celui de la franchise, permet à chacun de devenir chef d'entreprise avec un statut de commerçant indépendant.

Comment ça marche ?

La licence de marque Pl@net-Cash s'établit par un contrat d'une durée de 7 ans. Le partenaire s'engage au quotidien à animer et gérer son point de vente, recruter, former et contrôler ses équipes et prendre en charge ses clients. Pl@net-Cash s'engage à délivrer à son partenaire une formation adaptée et personnalisée, lui fournir un accompagnement dans la durée (audit, communication...) ainsi que des moyens matériels.

Chiffres clés

- > Un apport personnel de 50 000 à 100 000 €
- > Un contrat de partenariat de 7 ans
- > Une redevance fixe s'élevant à 950 € / mois (dont 200 € pour la publicité et 50 € pour l'Internet/vente en ligne)
- > Un objectif de CA à 2 ans entre 500 000 € et 1 Md'€
- > Une marge brute de plus de 50%
- > Un retour sur investissement de 3 ans en moyenne

Pl@net-Cash, en chiffres...

- un **chiffre d'affaires** en constante progression :
 - **4,9 M d'€** à fin octobre 2009, soit déjà une progression de **37%** par rapport à décembre 2008
 - une progression de **48%** entre 2007 et 2008
- **48%** de ce chiffre d'affaires se fait sur les produits **High Tech** (jeux vidéo, informatique, produits audio)
- un nombre de **clients « achat »** en progression de **17%** à fin octobre 2009 (près de 55 000 passages en caisse) par rapport à décembre 2008 (2007/2008 : + 36%)
- un nombre de **clients « vente »** en progression de **7%** à fin octobre 2009 (plus de 175 000 passages en caisse) par rapport à décembre 2008 (2007/2008 : + 47%)
- Pl@net-Cash, c'est **70 collaborateurs**, **11 magasins** et **19 ouvertures** prévues en 2010.