

## Franchise de Dépôts-Vente - Happy Cash

Franchise de dépôt-vente, Happy Cash est le spécialiste des transactions de produits d'occasion dont les magasins sont implantés dans les villes moyennes. Si vous êtes motivé par l'achat-vente et avez l'esprit réseau ou si vous êtes investisseur, vous pouvez devenir franchisé Happy Cash.



<< Lisez le profil de cette franchise puis remplissez le formulaire en bas de page pour encore plus d'informations... >>



HAPPY CASH est une franchise spécialisée dans l'achat et la vente de matériels divers, qui a choisi pour se démarquer de la concurrence d'implanter ses franchisés dans des villes moyennes



Type de contrat : Opportunité d'affaires.

Investissement minimum : 35 000 €

Aide financière : Oui, par l'intermédiaire d'un tiers.

Formation dispensée : Oui.

**DEMANDE  
D'INFORMATION**

**DEMANDER  
UNE DOCUMENTATION**  
et continuer la recherche



## Du nouveau sur le marché de l'occasion

Spécialiste de l'achat/vente de produits d'occasion, la franchise **HAPPY CASH** compte treize magasins pour un chiffre d'affaires de 7 700 000 € en 2007 et cinquante-cinq salariés ou partenaires.

**Depuis 2002, contrairement à ses concurrents, HAPPY CASH a ouvert des magasins de petites surfaces dans des villes moyennes ou des centres-villes.** Fort de cette expérience, l'enseigne a identifié un concept unique, avec un potentiel de plus de 200 unités en France. Ses dernières ouvertures démontrent une rentabilité immédiate et une formidable attente de la clientèle pour ce type de magasins. Aussi pour augmenter son avance sur la concurrence, HAPPY CASH a décidé d'accélérer son développement en proposant son concept en franchise.

Le franchiseur a pour objectif, dans les 7 années à venir, l'ouverture d'une soixantaine de magasins. Le potentiel de développement de l'activité Happy Cash City s'inscrit dans des zones de chalandise de 40 000 habitants, soit environ 200 magasins pour l'ensemble du territoire.

### Les 3 engagements d'HAPPY CASH :

1. La bonne santé de ses magasins sera toujours la priorité.
2. Rester sur le terrain proche des franchisés.
3. Les sites pilotes testent et valident les nouvelles idées.

### Les atouts de cette franchise

#### 1. Un concept original validé

- Des petites surfaces de proximité,
- Des magasins dans des villes moyennes (25 000 habitants),
- L'ouverture de neuf magasins en propre avant de lancer la franchise,
- La vente d'extension de garantie,
- Un apport de moins de 50 000 € pour une vraie rentabilité,
- Une centrale d'achat et son logiciel spécifique pour gérer au mieux les achats groupés,
- Une nouvelle méthode d'achat basé sur le franchiseur,
- Des équipes moins importantes pour une gestion de personnel allégée.

#### 2. Des exclusivités sur ce marché

- Un magasin clef en main grâce à notre partenaire ACTEC (conception et aménagement du magasin),
- La participation à la vie du réseau par le biais de l'association des partenaires HAPPY SYNERGIE,
- Des droits d'entrée faibles, 10 000 €, car l'enseigne vise le long terme,
- L'assistance administrative partagée.



### 3. Une assistance du franchisé

- La formation continue des vendeurs,
- Une formation spécifique des managers de magasin,
- Un des logiciels les plus complets du marché (gestion personnel, SAV, export comptable, etc.),
- Un site intranet de comparaison de chiffres d'affaires ouvert à tous nos partenaires,
- Une aide à la décision d'achat (base de données des produits achetés et vendus sur le site de votre choix).

## Des valeurs et un état d'esprit

### **Sauvez un enfant avec Happy Cash et donnez une 2ème vie à vos objets !**

Depuis plus de 15 ans, La Chaîne de l'Espoir permet à des enfants gravement malades de pays défavorisés d'être soignés et de reprendre le chemin de l'école. À ce jour, près de 9 000 enfants ont pu être sauvés et 20 000 ont bénéficié du parrainage. La franchise Happy Cash propose à ses clients, vendeurs de matériel de seconde main, la possibilité de donner tout ou partie du fruit de leur vente à la Chaîne de l'Espoir ; le franchiseur abondera de 5 % le montant des donations faites par ses clients vendeurs. La Chaîne de l'Espoir enverra une attestation fiscale correspondant aux dons des clients du groupe Happy Cash à réception des noms et adresses des donataires.

### **Avez-vous le bon profil pour devenir franchisé HAPPY CASH ?**

L'enseigne recherche des femmes et des hommes motivés par cette activité et **ayant l'esprit réseau.**

Une bonne connaissance technique du marché du multimédia ou une expérience de la grande distribution sont des atouts supplémentaires.

Le modèle économique d'Happy Cash intéresse également des investisseurs qui souhaitent rapidement ouvrir plusieurs implantations.

Les candidats à la franchise peuvent se présenter en couple. Le profil idéal du franchisé HAPPY CASH est celui de chef de rayon issu de la grande distribution. Toutefois, ceci n'est pas une condition nécessaire.

## Actualité du 6 mai 2008 :

### Témoignage de Mariannick GUEST (Happy Cash Laval)

« Mon projet a vu le jour en fin 2003.

N'étant pas du métier, j'avais décidé de rejoindre un réseau. Mais malheureusement, je n'ai pas fait le bon choix : formation, écoute, assistance ne correspondait pas du tout à mes attentes.

Pendant plusieurs années, j'ai maintenu à flot mon entreprise grâce à une importante débauche d'énergie. Mais avec des résultats inférieurs aux prévisionnels et sans pour cela faire réagir la tête de réseau.

La situation ne pouvait continuer. Quelques mois plus tard, en octobre 2007, j'étais totalement « libérée » de cette enseigne. Mais pas sauvée pour autant, car j'avais bien identifié que mes compétences « métier » n'étaient pas suffisantes pour me permettre de redresser la situation.

J'ai pris contact avec Sébastien MAIGRE, qui bénéficiait d'une très bonne image.

Après avoir étudié notre façon de travailler, il a apporté avec son équipe quelques fondamentaux Happy Cash.

Je me souviens du commentaire d'une de mes collaboratrices : « Monsieur MAIGRE nous a appris plus en quelques jours que les prédécesseurs en plus de 3 ans ».

Quelques semaines plus tard, j'ai déjà pu constater une nette amélioration de mon chiffre d'Affaires, mais également de ma marge.

Au 1<sup>er</sup> trimestre 2008, mon chiffre d'affaires et ma marge ont progressé de plus de 12 points.

Même s'il reste encore beaucoup à faire, j'ai trouvé le réseau qui me convient avec des gens compétents, disponibles et à l'écoute. »



[Accueil](#) [Plan du site](#) [Liste des flux RSS](#) [Mentions légales](#) [Qui sommes nous ?](#) [Devenir client](#)

Copyright 2003-2008 Franchise Direct. All Rights Reserved.