



**Activité :** Achat vente  
Achat vente de produits d'occasion

**Formule :** Franchise  
**Création du réseau :** 2008

**Site internet :**  
<http://www.happycash.fr>

**HAPPY CASH**  
129 bd André Sautel  
17000 La Rochelle

**Contacts :**  
Monsieur DELATTRE Hervé  
Responsable développement  
[happycashdeveloppement@orange.fr](mailto:happycashdeveloppement@orange.fr)

Monsieur MAIGRE Sébastien  
Directeur général

## Un nouveau venu dans l'achat-vente

Par **Olivia Leroux**, Franchise-Magazine.com

Publié le 3 juin 2008

### - Le concept

*Happy Cash* est une enseigne d'achat-vente de produits d'occasion. Sa particularité ? Se développer selon deux formats complémentaires : des magasins de 300 m<sup>2</sup>, destinés aux zones commerciales des grandes agglomérations (plus de 80 000 habitants) et des boutiques de 100 m<sup>2</sup> implantées en centre ville de petites et moyennes localités (30 000 habitants). L'étendue des produits commercialisés est fonction de la taille du point de vente, mais toutes les familles traditionnelles du secteur sont là : hi fi, matériel de musique, matériel photo, téléphonie, informatique, sport, jeux vidéo... Avec une présentation inspirée de la grande distribution.

### - Le marché

Le marché de l'occasion, hors voitures et vêtements, est estimé en France à plus de 6 milliards d'euros. Il est notamment couvert par le commerce Internet spécialisé, les enseignes de troc et les magasins de cash. S'il y a quelques années, fréquenter ces derniers pouvait être considéré comme "dégradant", il semble que ce ne soit plus le cas aujourd'hui. Si bien qu'une clientèle variée s'y côtoie, à la recherche de bonnes affaires en tout genre. En France, les leaders du secteur sont *Cash Converters*, *Cash Express*, *Easy Cash* et *Eurocash*, avec des parcs compris entre 30 et 50 unités.

### - L'entreprise



Sébastien Maigre était franchisé de l'une des grandes chaînes françaises d'achat-vente quand, à la suite d'un désaccord avec sa tête de réseau, qui a débouché sur la rupture du contrat qui l'y liait, il a décidé de créer sa propre enseigne. L'entrepreneur a commencé avec un premier magasin *Happy Cash City* dans le centre-ville de La Rochelle, en 2001, puis en a ouvert un deuxième, avant de rallier, via le bouche-à-oreille ses premiers franchisés. Jusqu'à atteindre cette année les 13 unités (dont 9 *City*), toutes implantées en région Poitou-Charentes et Pays de Loire. L'enseigne vise désormais un développement national.

### - La proposition

Le droit d'entrée est fixé à 10 000 euros HT. Il couvre l'accès à 8 semaines de formation initiale, l'assistance dans les démarches administratives et bancaires et dans la recherche du local. L'enseigne prélève en outre chaque mois une redevance de 1 000 euros pour le développement et l'animation. Compter aussi 450 euros de cotisation à l'association Happy Synergie, qui travaille au développement de la notoriété et de l'efficacité commerciale de la chaîne. Parmi les apports de la tête de réseau : une centrale d'achat, qui approvisionne les magasins en produits complémentaires à ceux apportés par les particuliers et un Intranet devant permettre à chaque franchisé de mieux piloter son activité. Avec les stocks, la publicité d'ouverture, l'informatique et l'agencement, l'investissement initial total à prévoir (hors droit au bail) s'élève à 130 000 euros pour un *Happy Cash City* (90 m<sup>2</sup>) et à 267 000 euros pour un *Happy Cash* de périphérie (300 m<sup>2</sup>).

### - L'avis de la rédaction de Franchise-Magazine.com

Le business model développé par *Happy Cash*, avec de petits magasins de centre-ville a vraisemblablement du potentiel. Il a d'ailleurs inspiré ces derniers mois *Cash Converters* et *Easy Cash* qui ont respectivement ouvert et annoncé l'ouverture de leur première "unité de proximité". On manque encore un peu de recul sur la rentabilité de ces modèles réduits. Cependant, les bilans fournis par *Happy Cash* pour ses magasins existants sont plutôt rassurants, avec en vitesse de croisière et en moyenne, un chiffre d'affaires de 500 000 euros et un résultat net de 11 %.

-  - Achat-vente 2006-2007 : une croissance à deux chiffres
-  - Dépôt Achat-vente Solderies 2005/2006 : Une seule progression par segment

[Retour à la liste](#)

