

Analyse technico-économique de structures de réemploi et réutilisation en France



CASH EXPRESS Martinique

Données

2015

Mise à jour fiche

05/03/2017

PARTIE 1 : FICHE D'IDENTITE



<http://www.cashexpress.fr/magasin-lamentin-martinique.332.html>

PROFIL

- SARL
- Réseau d'adhésion :
Réseau Cash Express
- Multi-flux

CONTACT

Gregory Caprice - Gérant
Mail : lamentin@cashexpress.fr
Tél : 05.96.72.11.60

Date création
2013

HISTORIQUE

Création de la société à l'initiative de son gérant actuel Gregory Caprice et d'un co-associé.
Acquisition d'une franchise Cash Express.
Accompagnement par le réseau Cash Express dans le montage et déploiement de la structure (étude de faisabilité Martinique, lieu d'implantation, formation, outils).

ACTIVITES MENEES

1. Achat produits d'occasion, test/préparation, Revente
2. Achat et revente produits neufs

LOCALISATION SITE (S)

Ville	Dpt	Type de milieu	Activités menées
Le Lamentin	972	DOM	1, 2

AUTRES ELEMENTS DE CONTEXTE TERRITORIAL

La Collectivité Territoriale de Martinique est lauréate 2014 de l'appel à projets "Territoire Zéro Déchet Zéro Gaspillage". Elle a dans ce contexte notamment pour projets de développer des actions autour de la consommation responsable, le réemploi et la prévention des déchets.

ILLUSTRATIONS PHOTOGRAPHIQUES




CHIFFRES CLES 2015

TOTAL PRODUITS D'EXPLOITATION
ACTIVITE R-R :
 **702 k€**
dont 695 k€ de chiffre d'affaires

 PART DE L'ACTIVITE R-R
88%

 ANTE ANNUELLE ENTRANTE :
29 509 objets

 NBRE SALARIES :
9 salariés
6 ETP

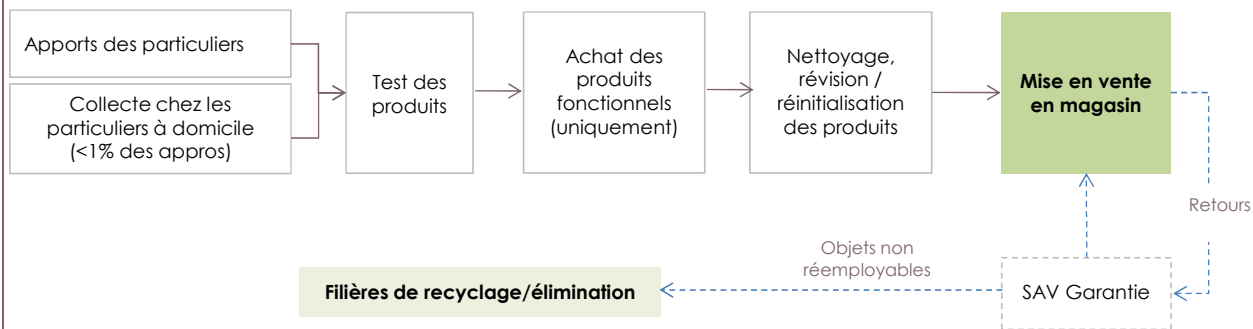
 TAUX DE REEMPLOI :
95%

 NBRE BENEVOLES :
0 bénévoles
0,0 ETP

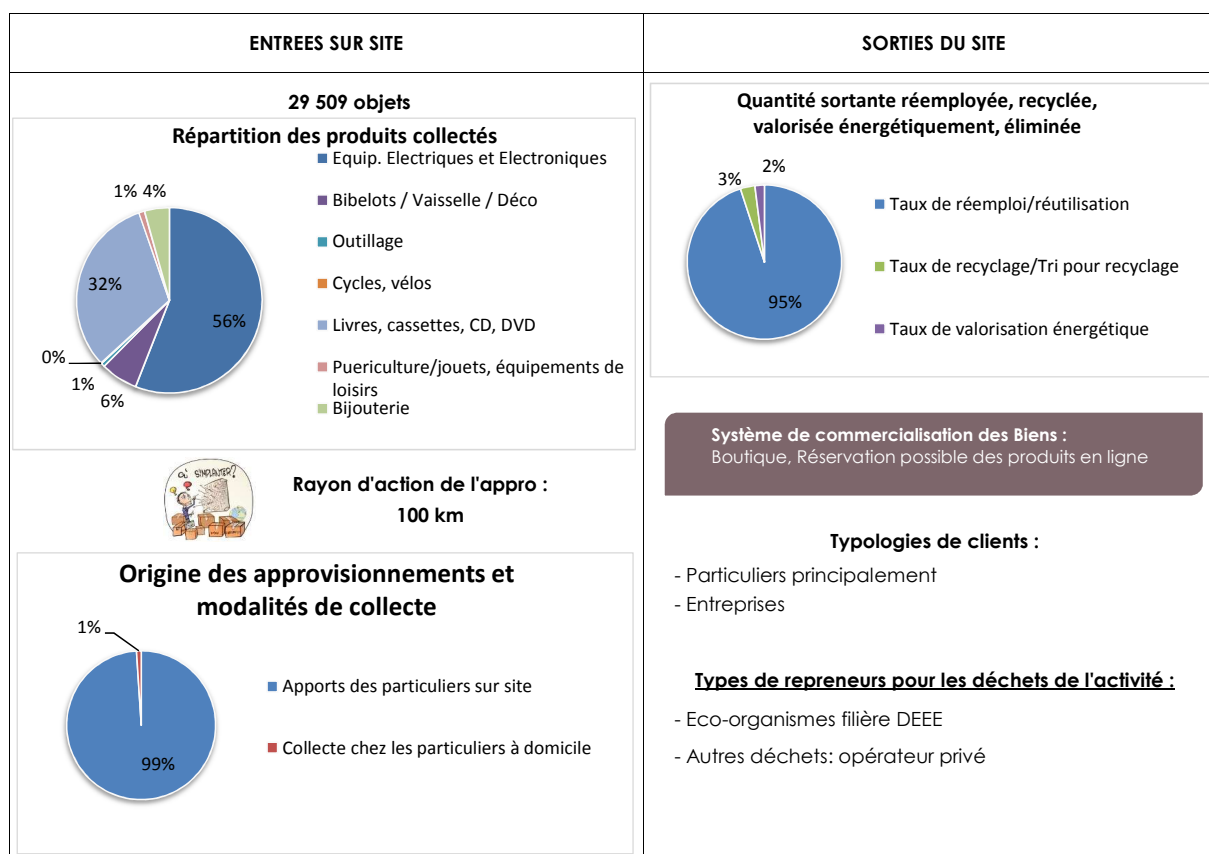
 PRIX DE VENTE MOYEN :
de l'ordre de **25 à 50 €/produit en moyenne**

PARTIE 2 : CARACTERISATION DE LA STRUCTURE (1/2)

DESCRIPTION DE L'ACTIVITE DE REEMPOI



DESCRIPTION DES FLUX PHYSIQUES

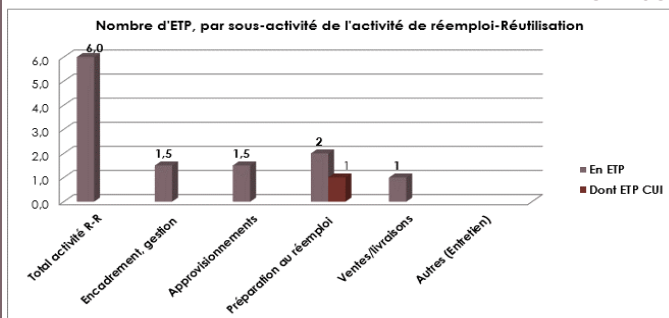


MOYENS TECHNIQUES

<table border="1"> <tr> <td>Surface entreposage + atelier</td> <td>125 m²</td> </tr> <tr> <td>Surface vente</td> <td>170 m²</td> </tr> <tr> <td>Surface bureaux</td> <td>20 m²</td> </tr> </table>	Surface entreposage + atelier	125 m ²	Surface vente	170 m ²	Surface bureaux	20 m ²	<table border="1"> <tr> <td>Equipements de production :</td> </tr> <tr> <td>- Ordinateurs, logiciel de traçabilité et de gestion Cash Express</td> </tr> <tr> <td>- Bancs de test et autre petit outillage de nettoyage /remise en état d'objets</td> </tr> <tr> <td>- Etagères de stockage et gondoles</td> </tr> </table>	Equipements de production :	- Ordinateurs, logiciel de traçabilité et de gestion Cash Express	- Bancs de test et autre petit outillage de nettoyage /remise en état d'objets	- Etagères de stockage et gondoles	<table border="1"> <tr> <td>Moyens de transport :</td> </tr> <tr> <td>Aucun (sauf véhicule géant)</td> </tr> </table>	Moyens de transport :	Aucun (sauf véhicule géant)
Surface entreposage + atelier	125 m ²													
Surface vente	170 m ²													
Surface bureaux	20 m ²													
Equipements de production :														
- Ordinateurs, logiciel de traçabilité et de gestion Cash Express														
- Bancs de test et autre petit outillage de nettoyage /remise en état d'objets														
- Etagères de stockage et gondoles														
Moyens de transport :														
Aucun (sauf véhicule géant)														
<table border="1"> <tr> <td>Equipements de pesée :</td> </tr> <tr> <td>Balance homologuée pour la bijouterie</td> </tr> </table>	Equipements de pesée :	Balance homologuée pour la bijouterie	<table border="1"> <tr> <td>Equipements de manutention :</td> </tr> <tr> <td>Sans objet</td> </tr> </table>	Equipements de manutention :	Sans objet									
Equipements de pesée :														
Balance homologuée pour la bijouterie														
Equipements de manutention :														
Sans objet														

PARTIE 2 : CARACTERISATION DE LA STRUCTURE (2/2)

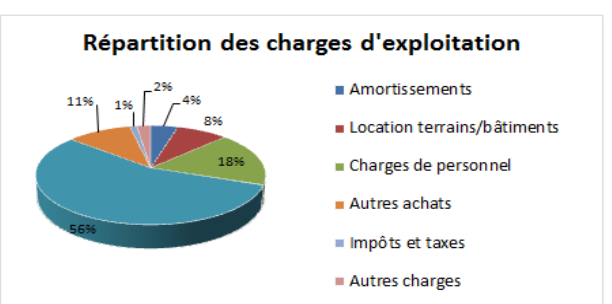
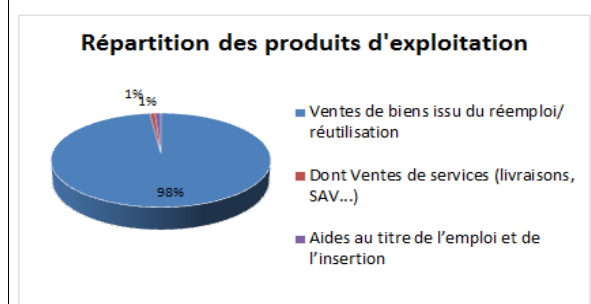
VOLET SOCIAL



Formations dispensées aux salariés :
Formations réalisées en interne ou financées en propre sur l'ensemble des volets: gestion/administration, achats, préparation au réemploi, vente
Nombre de bénévoles actifs sur l'activité de R-R et missions réalisées :
Aucun bénévole

VOLET ECONOMIQUE

PRINCIPAUX INVESTISSEMENTS REALISES DEPUIS LE DEMARRAGE DE L'ACTIVITE R-R	
Nature d'investissement matériels Total de 159 k€ (équipements et bâtiment)	<div style="display: flex; align-items: center; justify-content: center;"> ➔ <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; background-color: #444; color: white;"> Modes de financement Emprunts : 50%, Capitaux propres: 50% </div> </div>



VOLET QSE

Rubriques ICPE	Certification / Labellisation
Sans objet	Site classé Etablissement Recevant du Public
<p>Systèmes de traçabilité mis en place sur le site</p> <ul style="list-style-type: none"> - Tenue d'un livre de police pour tous les produits entrants et sortants - Logiciel Cash Express de traçabilité et gestion des produits (Achats, Vente, SAV, Administration) - Etiquetage code-barres des produits entrants pour suivi jusqu'à la vente et SAV - Bons de pesée des repreneurs déchets 	<p>Services proposés aux clients</p> <p>Tous les produits en magasin sont garantis 6 mois. Il existe aussi la possibilité de souscrire à des extensions de garanties jusqu'à 2 ans. Cash Express gère le SAV par l'intermédiaire d'un prestataire externe.</p> <p>Vente: ticket de caisse et facture remis au client (ainsi que justificatif de paiement par carte de crédit)</p> <p>Possibilité de paiement en plusieurs fois sans frais à partir de 100€ d'achat.</p>

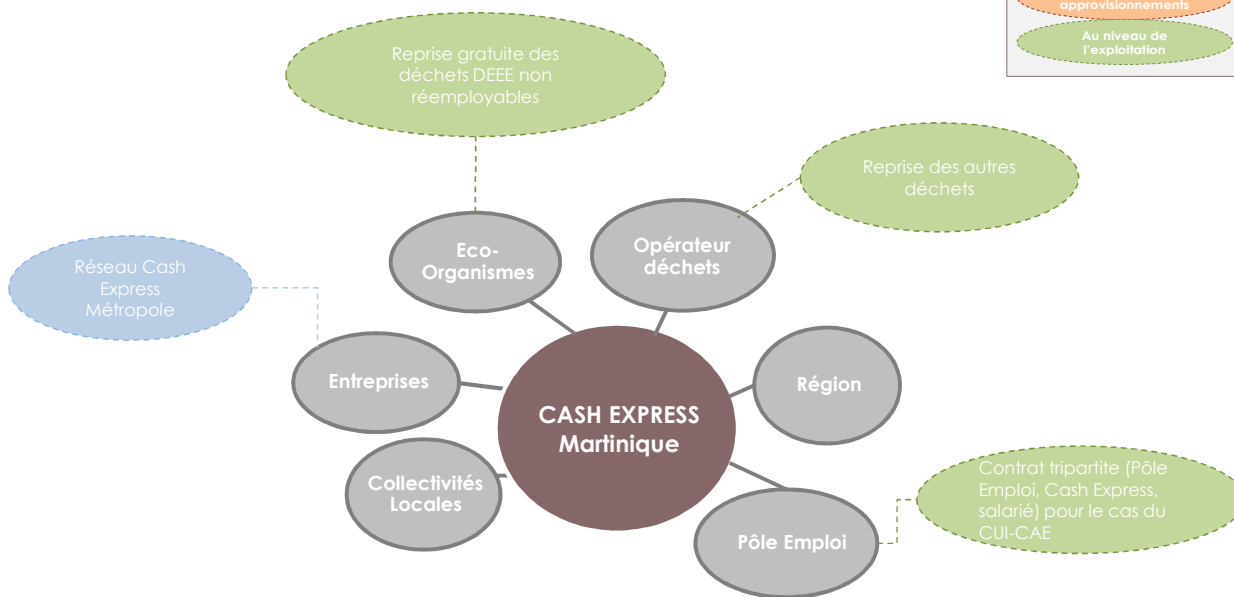
PARTIE 3 : ENVIRONNEMENT DE L'ACTIVITE DE EMPLOI-REUTILISATION



PRINCIPAUX PARTENAIRES ET SOUTIENS DE LA STRUCTURE

Légende :

- Lors de la mise en place de la structure
- Au niveau des approvisionnements
- Au niveau de l'exploitation



ACTIONS DE COMMUNICATION ET DE SENSIBILISATION AU RESPECT DE L'ENVIRONNEMENT

- Communication grand public: facebook, flyers, affichage, plaquettes; radio Cash Express (privée) en magasin; spots TV
- Discours centré autour de l'importance de "l'écogeste" et du respect de l'environnement

SAISONNALITE

- 3 mois de forte activité au cours de l'année : été (juillet-août: plus de passage pendant la période des vacances scolaires) et décembre (période de Noël)

CONCURRENCE AU NIVEAU LOCAL

Concurrence de par la présence d'un autre magasin d'occasion d'une autre enseigne dans la même zone d'activité

PARTIE 4 : PERSPECTIVES ET ANALYSE AFOM

PRINCIPAUX AXES DE PERENNISATION ET DE DEVELOPPEMENT DE LA STRUCTURE

- Développer des actions visant à accroître le nombre de clients (Vente et Achats): accroître la communication par exemple en exploitant encore plus l'axe "éco-responsable", diversifier l'offre de produits en mettant plus en avant certaines gammes (ex: culture, électroménager; les produits phares étant aujourd'hui les jeux vidéo et l'informatique)
- Améliorer l'activité "Achats" avec pour objectif de diminuer le taux de rebus (via l'amélioration des procédures de tests par exemple) et en mettant en oeuvre des actions visant à fidéliser et augmenter le nombre d'apporteurs (ex: diminution du temps d'attente en salle de test)
- Diminuer le coût du SAV

Cash Express Martinique a également en projet :

- d'ouvrir à moyen terme d'autres magasins dans des zones de la Martinique aujourd'hui non couvertes (ex: Nord, Sud), afin de toucher de nouvelles zones de chalandise dans un souci de proximité avec les apporteurs et la clientèle
- de développer le tri des déchets de l'activité remis aujourd'hui en mélange à un opérateur privé

ANALYSE AFOM

