



Seconde main : Cash Express structure un marché à 7 milliards € devenu ultra exigeant

Avec près de **7 milliards d'euros en France**, le marché de la seconde main change d'échelle en 2026. Face à des consommateurs toujours plus exigeants, **Cash Express** professionnalise un secteur devenu ultra concurrentiel. L'enseigne impose un modèle fondé sur **l'expertise, la formation et la rigueur métier**.

Un marché arrivé à maturité

Longtemps perçue comme une alternative, la seconde main est désormais un marché structuré, où les attentes clients se rapprochent de celles du neuf : **transparence, fiabilité, qualité et prix juste**. Dans ce contexte, une évolution s'impose : **l'achat-vente d'occasion est devenu un métier d'expertise**.

Cash Express : un modèle fondé sur la compétence terrain

Depuis près de 25 ans, Cash Express a structuré son développement autour d'un principe simple : **l'expertise commence dès l'achat**.

Dans chaque magasin, les équipes sont formées pour intervenir sur des univers variés : high-tech, luxe, gaming, produits culturels ou objets de collection.

Cette expertise repose sur des fondamentaux solides :

- **350 heures de formation terrain** en immersion magasin
- des programmes de formation continue
- des outils professionnels et certifiés de cotation (luxe, rétrogaming, cartes à collectionner...)
- une analyse fine des tendances et des prix

Objectif : garantir un **prix juste** et une expérience fiable, côté vendeur comme acheteur.

Acheter au bon prix : un enjeu stratégique

Dans un marché marqué par une forte volatilité des prix, la capacité à acheter au bon prix est devenue centrale.

Cash Express s'appuie sur une méthodologie rigoureuse :

- estimation basée sur des **bases de données et historiques de vente**
- **contrôle qualité systématique**
- traçabilité des produits
- discours client clair et pédagogique

Cette exigence se prolonge en magasin, avec des **guides merchandising précis**, pour les franchisés et leurs employés, qui renforcent la lisibilité et la valeur perçue des produits.

Une expertise devenue indispensable

La seconde main ne repose plus sur l'opportunité ou l'intuition.

Elle exige aujourd'hui des compétences techniques, une lecture des marchés et une capacité d'adaptation permanente.

« Nous formons de véritables professionnels de l'occasion. Ce sont des multi spécialistes capables d'acheter, d'expertiser et de conseiller avec le même niveau d'exigence et de rigueur. C'est ce qui fait notre différence aujourd'hui sur ce marché. Chez Cash Express il n'y a pas de hasard, tout est précis et millimétré. », explique Arnaud Guérin, co-Président de Cash Express.

Cash Express, acteur structurant du marché

Avec un réseau de proximité et une présence historique, Cash Express participe activement à la structuration du secteur.

Chiffres clés :

- **125 magasins** en France et en Belgique
- **11 millions d'objets vendus en 2025**
- **25 ans d'expertise**
- **350 heures de formation terrain**

L'enseigne défend une vision claire : faire de la seconde main un mode de consommation **fiable, accessible et durable**. Dans un marché arrivé à maturité, **l'expertise n'est plus un avantage : c'est un standard**.

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 125 magasins implantés en France et en Belgique, l'enseigne propose un modèle alliant économie et écologie, accessible à tous. En misant sur la proximité, la qualité et l'innovation, Cash Express s'est imposé comme un acteur de référence. Parallèlement à son réseau physique, l'enseigne intensifie sa transformation digitale, offrant une expérience client fluide grâce à une approche phygitale de premier plan. Fin 2023, elle franchit une nouvelle étape en lançant sa première gamme de produits écoresponsables, Cash Axess, qu'elle continue depuis à enrichir et diversifier.

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

Interviews, visites de magasins et reportages terrain sur demande.

CONTACT PRESSE AGENCE COMME ILS DISENT

Blandine DABROWSKI - b.dabrowski@agence-cid.fr - Tél : 06 99 27 99 80