

# OR EN CASH

## **Pour répondre à la forte demande d'achat et de vente d'or des Parisiens et des Franciliens, Or en Cash, premier réseau de France, ouvre ses premières agences dans la capitale et sa périphérie**

**Paris, le 21 juin 2021.** Or en Cash est à Paris et en Ile-de-France ! Antony, Paris XIV<sup>ème</sup>, Paris IV<sup>ème</sup> et Neuilly-Sur-Seine avant Versailles et d'autres implantations parisiennes... L'enseigne, née il y a 12 ans dans l'Isère, est aujourd'hui le plus important réseau de France avec 110 agences. Son succès, elle le doit à son modèle original inspiré du commerce de proximité appliqué à l'achat et à la vente de métaux précieux pour les particuliers. En une décennie Or en Cash a démocratisé l'accès des Français à l'or grâce à des transactions transparentes et simples. Les Parisiens et les Franciliens vont enfin pouvoir profiter des cours favorables des marchés des métaux précieux pour monétiser des bijoux usagés inutilisés en les revendant et acheter de l'or physique pour se constituer une épargne.

### **A Paris, Or en Cash poursuit sa mission de rendre l'or accessible, en toute simplicité.**

L'arrivée d'Or en Cash à Paris et en Ile-de-France va permettre aux habitants de la région de bénéficier des services experts du premier réseau français d'achat et de vente de métaux précieux. « *Nous avons reçu un accueil très favorable des Parisiens et des Franciliens et notre activité est déjà bien orientée* » explique Alicia Faure, directrice commerciale. « *Partout en France, on observe le passage d'une société de possession à une société d'usage. Il n'y a plus de tabou à vendre des bijoux usagés pour se constituer une épargne, réaliser un rêve ou financer les études de ses enfants. Nous offrons aux Parisiens et aux Franciliens la possibilité de le faire simplement, en toute transparence. Revendre des bijoux usagés est presque aussi facile que de revendre des vêtements d'occasion. Nous rendons aussi accessible l'achat d'or physique utilisé pour diversifier son épargne* » complète Alicia Faure.

Le modèle d'Or en Cash s'est structuré autour d'une expérience client fondée sur la proximité et la transparence de la transaction. Chaque client qui souhaite vendre des objets contenant des métaux précieux bénéficie d'une évaluation réalisée sur la base de critères objectifs (la quantité et qualité sont mesurées par des tests, identification des poinçons, etc.). Toutes ces étapes techniques se déroulent sous les yeux des clients, dans le respect de la législation en vigueur. Le prix proposé est fixé en fonction du cours du jour de l'or du marché de Londres, ce qui garantit encore la transparence de l'opération. « *A Paris, comme ailleurs, les clients d'Or en Cash sont principalement des gens du quartier. Ils font leurs courses et en profitent pour entrer dans nos agences qui ressemblent à n'importe quelle boutique. Pas besoin de se rendre dans un quartier spécifique, dans des boutiques luxueuses pour vendre ou acheter de l'or* » indique Alicia Faure.

### **Notre ambition : devenir la référence des particuliers sur l'achat et la vente de métaux précieux**

En 12 ans, Or en Cash est devenue le premier réseau intégré d'achat et de vente de métaux précieux avec 110 agences dédiées aux particuliers en France. Entreprise familiale, elle réalise un chiffre d'affaires de 104 millions d'euros en 2020, en augmentation de 44 %, et emploie 180 collaborateurs. « *Or en Cash est à un moment charnière de son développement. Notre cœur d'activité a pendant longtemps été l'achat de métaux précieux. Nous sommes aujourd'hui l'un des pionniers de l'or d'investissement qui représente une formidable alternative aux placements financiers. Nous avons aussi beaucoup développé notre offre pour répondre aux besoins de nos clients : vente à domicile ou à distance de bijoux et métaux précieux, expertise en ligne. Nous serons bientôt sur le marché des pièces anciennes ou de collection et sur les objets de collection. Notre ambition : être présents sur tous les segments des métaux précieux et semi-précieux. Notre objectif : une croissance de 30% ces trois prochaines années* » explique Louis Martin, directeur général adjoint d'Or en Cash.

La stratégie de développement d'Or en Cash repose sur trois piliers :

- **Une agence à moins de 45 minutes** : le maillage territorial de l'Hexagone va se poursuivre. Il permettra de renforcer la présence de l'agence dans des zones clefs : Paris et sa région, le Grand-Est et la Normandie notamment. Des grandes agglomérations seront aussi ajoutées au réseau : Nice, Toulouse ou encore Reims.
- **La démocratisation de l'or d'investissement** qui connaît un véritable engouement chez les Français qui redécouvrent ses qualités : il ne subit pas les effets de l'inflation et bénéficie d'un régime fiscal très favorable (exonération de TVA à l'achat, aucune taxe à la détention, une taxe dégressive à la revente et totalement inexistante au bout de 22 ans). De plus, contrairement aux idées reçues, c'est une valeur accessible à toutes les bourses, à partir de 300 euros, bien en deçà du panier moyen d'épargne des Français. Entre 2019 et 2020, l'activité d'or d'investissement a plus que doublée au sein du réseau Or en Cash.
- **L'innovation** : qui se matérialise par le développement constant de nouveaux services (achat et vente de métaux précieux mais aussi achat de bijoux d'occasion, de pierres précieuses et de pièces de collection) et par la digitalisation de l'activité qui s'est accélérée avec la crise sanitaire (revente de métaux précieux en ligne via un kit sécurisé, réservation en ligne de rendez-vous en agence, rendez-vous en visioconférence sécurisée pour assister à l'expertise de ses bijoux).

###

Contact presse :

Nadia Hamidouche, Rumeur Publique : 06 77 27 72 13 / [nadia.hamidouche@rumeurpublique.fr](mailto:nadia.hamidouche@rumeurpublique.fr)

#### **Or en Cash en bref**

Or en Cash est le premier réseau intégré de négoce d'or avec 110 agences en France destinées aux particuliers souhaitant vendre ou acheter des métaux précieux. Entreprise familiale, elle réalise un chiffre d'affaires de 104 millions d'euros (2020) en augmentation de 44 % et emploie 180 collaborateurs. Entreprise dynamique en pleine croissance, Or en Cash entre dans le classement des Entreprises de croissance « Les Echos » en 2020. En mai 2021, l'enseigne se distingue de nouveau en remportant le Prix Or du Sommet des Entreprises de Croissance – Catégorie Distribution et Biens de consommation.

Or en Cash a été parmi les premiers acteurs du secteur à développer une technologie lui permettant de proposer le cours exact des métaux précieux en direct du Marché International de Londres. Les transactions et l'achat d'or peuvent ainsi être réalisés à l'instant T garantissant transparence, fiabilité et prix à sa juste valeur. Fort de son expertise dans le secteur des métaux précieux, Or en Cash développe depuis 2016 la vente d'or d'investissement, une valeur refuge alternative aux investissements financiers. Son activité d'achat auprès de particuliers d'or destiné au recyclage, fait d'Or en Cash un des pionniers de l'économie circulaire du secteur, à l'origine du développement de l'or responsable.