

Paru dans l(es) édition(s) : BORDEAUX RIVE GAUCHE

**CASH CONVERTERS /****L'occasion payée ru bis sur l'ongle**

**Agglorama CASH CONVERTERS**  
**L'occasion payée ru bis sur l'ongle** Tee-shirt orange, sourire de rigueur. Les salariés de Cash Express savent recevoir. « Ils sont particulièrement sympas », assure Jennifer, une habituée de l'enseigne du cours d'Alsace. « Je viens tous les deux ou trois mois vendre mon téléphone portable et en prendre un nouveau. Comme ça, par goût du changement. Et c'est intéressant ». Récemment, elle s'est offert un ordinateur pour la maison, 199 euros. « Il était tout neuf ». Et pour avoir bonne conscience, elle a aussi choisi des consoles de jeux pour ses enfants. Au fond de la boutique, Céline passe au crible le rayon électroménager. Elle s'est récemment installée avec son compagnon et cherche à équiper sa cuisine à bon prix. « Un grille-pain et une friteuse feront mon bonheur ». L'embarras du choix et les prix affichés sur les étiquettes finissent par la décider. Ce soir, la famille mangera des frites. « Il y a des accros de la mode ou ceux qui veulent gâter leurs enfants en dépensant raisonnablement » « Un achat intelligent » Le concept est arrivé d'Australie il y a une dizaine d'années avec Cash Converters. Cash Express, franchise du réseau Cash Associés, s'inspire du même principe : acheter comptant en liquide divers produits, après examen bien sûr, et les revendre une fois réhabilités ou reconditionnés, à un tarif oscillant entre la moitié et les deux tiers de la valeur du neuf. « Rien à voir avec la crise. La démarche est particulière et se résume à un achat intelligent. De nos jours, les gens n'ont plus envie de consommer tout et n'importe quoi. Ils veulent faire des acquisitions astucieuses, au meilleur prix, et surtout se faire plaisir le plus souvent possible », détaille Jean-Michel Vareille, qui codirige le magasin avec son associé Philippe Lamothe, depuis deux ans. « On achète et on vend pratiquement de tout, mais vous ne trouverez pas de meubles ni de gros appareils ménagers chez nous, pour des raisons de place évidentes. Ni de vêtements ». Pour le reste, on peut faire affaire. L'étage est le royaume d'Arno et Ludovic, deux vendeurs qui sont aussi de vrais musiciens. Comme chaque salarié du magasin, ils ont

une spécialité pour évaluer l'état de la guitare basse qu'on vient leur proposer et savent en fixer le prix pour la mettre ensuite en rayon. Ici, les étagères regorgent d'instruments à vent, à corde, de percussions, de djembés, de violons. Au milieu trônent des pianos. « On a même vendu un dedji ridon, instrument rare utilisé en Afrique, et une cornemuse ! », explique Philippe Lamothe. Au rez-de-chaussée, les baladeurs MP3, les Ipod, ou les lecteurs DVD s'arrachent : « Entre 100 et 200 par mois. Il y a les accros de la mode qui se lassent vite et veulent un modèle plus récent, ceux qui ont envie de gâter leurs gosses en dépensant raisonnablement, ceux qui veulent un téléphone moins sophistiqué, juste pour appeler », explique Jean-Michel Vareille. Et il y a aussi ceux qui s'en séparent, juste pour se faire un peu d'argent. Crise ou pas, les temps durs sont parfois récurrents. « J'ai des gosses à nourrir » La zone d'achat : un espace en retrait sur la droite du magasin. Un panneau délivre les règles des transactions : il faut être majeur, muni d'une pièce d'identité. Des caméras filment les clients et les objets qu'ils viennent vendre sont consignés sur un registre de contrôle pour la police. Pas question d'être accusé de complicité de recel. « On compte en tirer 12 euros. De quoi payer un paquet de tabac et le repas » Cet après-midi, la file s'étire jusque dans la rue. Seuls les premiers ont pu s'asseoir. Philippe Lamothe est aux manettes. Il reçoit le public, examine chaque objet, consulte la base de données Intranet alimentée par le réseau de l'enseigne. « Des dizaines de milliers de références », précise-t-il. Assez pour fixer un prix. Stéphane vient céder son téléphone portable : « Je n'ai pas de boulot, je n'en ai pas besoin. Et il me faut de l'argent ». Derrière, une jeune femme, au chômage : « J'ai vidé mes fonds de tiroir. J'ai des gosses à nourrir ». Sur ses talons, un jeune couple. Elle, enceinte, apporte ses derniers CD et un fer à lisser. La larme à l'œil, lui explique : « On compte en tirer 12 euros. De quoi payer un paquet de tabac et le repas de ce soir ». Jean-Michel Vareille précise : « C'est comme ça à partir du 20 du mois. Les gens viennent par nécessité et l'espace vente est plein. Mais ce n'est pas

notre clientèle habituelle, qui vient davantage pour s'offrir des petits cadeaux. Ou bien des plus gros. » Au même moment, un homme, la quarantaine, fait son choix au rayon des bijoux : « Je prends cette chaîne en or. » La dernière fois, il avait emporté quelques pépites. Oui, ce n'est pas la crise pour tout le monde. L'aventure est partie d'Australie, où, en 1984, Brian Cumins, a créé le premier magasin Cash Converters sur le principe de l'achat-vente aux particuliers. L'idée était de racheter des produits d'occasion en liquide pour les revendre dans la boutique à un prix défiant toute concurrence. Très vite, ce concept s'est taillé un vif succès dans le pays avant de gagner ensuite les États-Unis, l'Amérique du Sud, l'Asie et l'Europe. L'enseigne est aujourd'hui présente dans 29 pays avec plus de 650 magasins. Son implantation en France date de 1995 où l'enseigne Cash Converters France regroupe déjà une soixantaine d'espaces. Depuis vingt-cinq ans, l'esprit n'a pas changé. Les clients issus de toutes les catégories socioprofessionnelles viennent pour acquérir un bien en bon état de marche, pas cher ou bien pour se séparer d'un objet dont ils ne servent plus mais qu'ils ne veulent pas jeter. On y trouve CD, DVD, jeux vidéos, hi-fi, informatique, appareils photo, musique, sono, autoradios, bijoux, téléphonie, électro ménager, BD, articles de sport, livres, bandes dessinées, bricolage. Deux autres noms occupent aussi ce marché de l'occasion. Il s'agit de Happy Cash, installé dans les régions de La Rochelle et de Nantes. Un magasin est également implanté à Agen. Happy Cash totalise une trentaine de magasins. Également Planet-cash, qui est davantage présent dans le secteur de Toulouse.

**DOMINIQUE MANENC**