

SOCIÉTÉ

ACHETER DE L'OCCASION

D'un côté, la crise affaiblit le pouvoir d'achat. De l'autre, la tendance est au tout écologique. Cela suffit-il aux dépôts-vente et magasins de revente de biens d'occasion pour faire recette sur notre île ? Éléments de réponse auprès des professionnels du secteur.

A la mode? Plan anti-crise?

La brocante est-elle mise à mal par les magasins à la devanture égayée de couleurs chatoyantes qui lèvent chaque jour leur rideau métallique et font sonner les enregistreuses... Le dépôt-vente continue-t-il à jouer les prestataires de services entre particuliers ? Comment le marché de l'occasion s'organise-t-il aujourd'hui ? Pour mieux le savoir, nous sommes allés à la rencontre de professionnels. Ils nous ont livré les rouages de leur petite entreprise.

"Ma femme et moi sommes arrivés à La Réunion il y a une dizaine d'années, animés par le souhait d'ouvrir un dépôt-vente", se souvient Eric Vyttenhove des Trésors de Bourbon Troc, à Sainte-Clotilde. Pourquoi s'être lancé dans une telle affaire ? Il répond : "A La Réunion, on aime déménager ; et puis, il y a toujours de l'activité pour nous, avec les décès, les divorces et les personnes qui se mettent en ménage et qui doivent faire le tri entre deux logements".

Les magasins de la crise ?

Même si le métier est difficile, fortement investi par de la manutention, le couple aime le contact, la rencontre avec les clients. Un dépôt-vente, c'est un lieu où l'on évoque une tranche de vie autour de l'état d'un meuble ou du prix d'un autre bien.

Depuis deux ans toutefois, les affaires ne sont plus vraiment ce qu'elles étaient. "On dit souvent que les enseignes qui vendent de l'occasion sont les magasins de la crise. Force est de constater que l'on a perdu 10 à 15 % de notre chiffre d'affaires, entre 2008 et 2009. L'on souffre comme les magasins traditionnels. Certains acheteurs demandent à payer en plusieurs chèques ; d'autres, veulent des

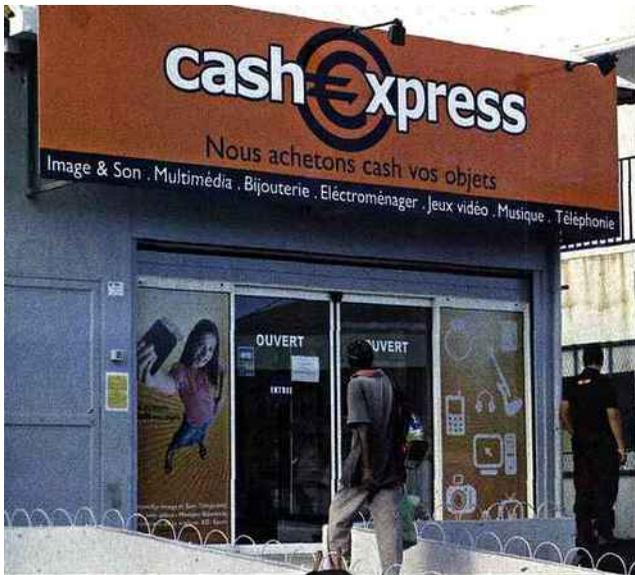
DÉPÔT-VENTE ET ENTREPRISE CASH, LA DIFFÉRENCE ?

Le dépôt vente est une entreprise qui met à la vente les biens d'autrui. Avec le déposant, le gérant fixe un prix de vente en fonction

de l'état du bien, qui diminue plus le bien reste exposé en magasin. Entre les deux protagonistes, il existe un contrat qui stipule les

conditions de vente et la part de bénéfice qui leur reviendra. A contrario, l'entreprise cash achète le bien avant de l'exposer

dans son magasin. Le déposant se sépare ainsi immédiatement de la marchandise contre une certaine somme d'argent.



Véronique Dessoudier, Laurence Hippolyte, Joëlle Dally, et son fils Hugo, gérantes de la boutique O' Kazoreol.

ristournes", constate le couple avant de poursuivre : " L'on a dû également se tourner vers le principe du cash. De plus en plus de personnes préférant se débarrasser de leurs biens rapidement, et repartir avec une petite monnaie. Vendre de suite plutôt que d'attendre, quitte à perdre un peu d'argent."

Le risque pour les gérants étant plus grand, ils prennent une marge plus importante lorsqu'il est question de cash plutôt que de dépôt. Mais qu'importe, cela fonctionne. Le marché de l'occasion à La Réunion a même vu l'arrivée il y a deux mois d'une franchise, Cash Express.

Son gérant, Ludovic Sarrauste, la présente comme étant la Rolls Royce des magasins de l'occas'. " L'enseigne Cash Express, c'est aujourd'hui 167 points de vente sur toute la France. Une partie de chaque magasin est consacrée à l'achat uniquement,

l'autre à la revente. Via un réseau Intranet, chaque franchisé a accès à " l'argus " des biens d'occasion, ce qui permet de déterminer un prix d'achat et de revente le plus juste possible. "

Jouxtant le marché couvert de Saint-Pierre, avec une signalétique flamboyante, Cash Express attire l'œil. Nous y sommes allés. Chaque univers est bien défini, les références bien présentées. Mais peu exhaustives face à ce qui équipe traditionnellement les maisons et appartements. L'enseigne fait l'impasse sur les meubles et donne la part belle aux jeux vidéo, à la musique et au petit électroménager.

De nouvelles enseignes, mais spécialisées

D'autres enseignes ont également ouvert leurs portes dernièrement. Moins connues assurément, mais spécialisées dans un univers en particulier. Notamment dans le vêtement. Et les raisons de leur arrivée sur le marché semblent peu différer.

" On a des armoires pleines et pas forcément l'envie de faire des brocantes. C'est ce qui nous a poussées à créer notre magasin de vêtements d'occasion ", explique l'une des trois gérantes d'O' Kazoreol.

À deux pas de l'artère commerçante de Saint-Leu, elles ouvrent chaque week-end, du vendredi au dimanche, leur boutique ; et ont conservé leur emploi en semaine. Il leur a fallu 10 000 euros pour mettre leur affaire sur les rails ; et aujourd'hui, ces trois jeunes quadra n'ont pas perdu leur engouement à propos de leur petite entreprise. " Les gens rentrent et sortent chaque week-end, on fait le tri de ce qu'on nous emmène, puis on achète et revend. On gagne peu

pour le moment car le magasin n'est pas encore connu, mais on rentre déjà dans nos frais ", nous expliquent-elles le sourire aux lèvres.

Une autre a le sourire qui se devine au téléphone. Il s'agit de Laurence Emma. La Tamponnaise a créé en novembre dernier L'Essentiel, un dépôt-vente axé uniquement sur les vêtements de marque, de la plus courante - mais à la mode comme Promod -, à la plus chic comme Adam pour Eve pour les robes de mariée. Celles-ci peuvent même être louées.

Pour chaque produit, la gérante reverse la moitié du prix de vente au déposant, un prix qu'elle estime selon son expérience. Elle n'est pas la seule. À l'exception de Cash Express qui table sur des références informatisées, beaucoup de professionnels de ce secteur ont pour baromètre les prix pratiqués par les enseignes traditionnelles et les prospectus promotionnels, et font donc parler leur expérience.

Est-ce des affaires qui tournent ? Voyons cela du côté d'O' Case Bébé, au Tampon et à Saint-Pierre. Puéricultrice depuis une dizaine d'années, Stéphanie Branchet s'est associée à Marie Ronsain pour créer un dépôt-vente en 2007, exclusivement consacré à l'univers des bambins.

Toutes deux ont reçu le prix Julie Mas pour cette initiative entrepreneuriale et proposent de nombreux articles, allant du vêtement à l'accessoire. Et louent du matériel. Ce qu'il en ressort de l'activité aujourd'hui : de nombreux conseils délivrés gratuitement, en sus de la vente à petits prix. Vente qui ne permet pas toutefois de vivre comme un pacha. Loin de là. " En travaillant six jours sur sept, on se retrouve souvent avec le Smic à la fin du mois.



Stéphanie Branchet d'O' Case Bébé

C'est peu, mais j'aime mon métier, le contact avec les clients ", déclare l'une des deux gérantes, Stéphanie Branchet.

Le marché de l'occasion semble donc attiser les convoitises de ceux qui se sentent une âme d'entrepreneur. Quant aux clients, selon Laurence Emma d'Essentiel, " ils viennent parce qu'ils savent que ce n'est pas du bric-à-brac comme dans les brocantes, qu'ils achètent un produit en très bon état, de qualité. On leur rend donc accessible certains produits de marque. Des produits qu'ils n'auraient pas achetés à l'état neuf, car trop cher. " L'une des trois gérantes d'O' Kazoreol illustre ces propos : " Certaines clientes n'auraient pas regardé une robe Manoukian à 150 euros, mais à une dizaine d'euros oui ". Finalement, l'occasion séduit pour la petite monnaie qu'elle apporte à ceux qui vendent ; et pour les acheteurs, plus par des coups de cœur abordables que par nécessité. **A-L-D.**



Eric et Véronique Vyttenhove, gérants des Trésors de Bourbon Troc.