

COMMERCE.

Une nouvelle enseigne de vente et achat d'occasion ouvre ses portes ce mardi à Barentin. En vogue depuis plusieurs années, ces magasins répondent à une véritable demande : obtenir du cash immédiatement.

LA FOLIE DU CASH



PHOTO: JESSIE MARX

Cash Express, dirigé par Jérôme Mulder, ouvrira ses portes aux acheteurs dès mardi

Faire un tri des vieux objets encombrants qui pourrissent au fond d'un placard ou d'une cave... En plus d'être utile, c'est devenu payant. Depuis plusieurs années, des enseignes de magasin se sont spécialisées dans le rachat et la vente du matériel d'occasion. A Rouen, le magasin Cash Occasion, situé sur les quais rive droite, était jusqu'à présent le seul sur le secteur à proposer une telle offre. Il devra dorénavant compter avec un nouveau concurrent : Cash Express. Idéalement situé à quelques mètres de l'enseigne Alinéa sur la zone commerciale de Barentin, l'enseigne ouvre ses portes ce mardi. « C'est vrai que le marché de l'occasion a le vent en poupe en ce moment. Notre concept répond à une véritable demande aussi bien en ce qui concerne la revente que l'achat », commente le directeur du nouveau magasin, Jérôme Mulder. Depuis cinq semaines, ce dernier accueille déjà quotidiennement des vendeurs potentiels dans l'espace réservé à cet effet, accolé à la surface de vente, afin de se constituer un stock avant l'ouverture. « Nos clients sont âgés de 18 à 70 ans. Dans la majorité des cas, ce sont des personnes qui viennent se débarrasser de produits qui leur sont devenus inutiles. » Comme Florian, un jeune homme de 24 ans, qui souhaite vendre des jeux vidéo et quelques CD. « C'est vrai que c'est pratique. On vient, on essaye de refoirguer nos produits et on repart avec quelques

« Certains vendent pour boucler les fins de mois »

pour d'autres, la situation est un peu plus « gênante ». « Ils ne sont pas nombreux, mais pour certains, vendre est une nécessité pour boucler les fins de mois », confirme le directeur. Parmi les vendeurs du jour, quelques-uns n'hésitent pas à discuter les prix de reprise dans l'espoir de gagner quelques euros supplémentaires. « Nous avons notre propre argus interne, en fonction de la valeur neuve de l'objet et des prix prati-

billets en poche. » Pour cet amateur de consoles, la somme qu'il espère tirer de sa vente servira à se racheter de nouveaux jeux, mais

qués sur internet. Mais rien n'est imposé et la négociation est souvent pratiquée. Globalement je suis assez surpris par la qualité des produits vendus. Je m'attendais à avoir un peu plus de « déchets ».

Une fois testés et astiqués minutieusement, les produits sont ensuite installés dans les rayons du magasin. Depuis plusieurs semaines, l'équipe de Cash Express travaille sans relâche pour que tout soit prêt et les produits mis en valeur. « La présentation est importante. Tout est rangé et ordonné par secteurs. De cette façon, le client sait où aller pour trouver ce qu'il recherche et met de côté le fait que sont des produits d'occasion. » Et on trouve de tout dans ces magasins de cash. Hi-Fi, électroménager, matériel informatique, jeux vidéos, appareils photos, articles de sports, livres, disques, DVD, outils de bricolage, instruments de musique et même bijoux... La diversité des articles, assurés de qualité, et surtout les petits prix pratiqués font le succès de ces enseignes. « On peut y trouver des articles très intéressants et à beaucoup moins chers qu'en neufs. Mais en fonction de ce que l'on achète, il faut juste parfois être un peu moins exigeant », assure Florian. Reste à profiter des vacances pour vider son grenier !

TROIS QUESTIONS A...

Christophe Dufan, gérant de Cash Occas' à Rouen

QUAND AVEZ-VOUS OUVERT VOTRE MAGASIN ?

Fort du succès rencontré par la boutique havraise, on a ouvert Cash Occas' à Rouen il y a sept ans. A l'époque, il y avait une autre enseigne spécialisée dans l'achat-vente d'occasion, mais elle a fermé depuis. Dès le début on s'est rendu compte que le créneau de l'occasion était porteur et le concept a tout de suite bien fonctionné. Se faire de l'argent « cash » immédiatement en se débarrassant du matériel inutilisé, c'est très attractif. De la même façon, trouver des produits intéressants à des petits prix, plaît beaucoup. Surtout en ce moment.

AVEZ-VOUS CONSTATÉ UNE ÉVOLUTION DU MARCHÉ DE L'OCCASION DEPUIS VOTRE OUVERTURE ?

Les gens sont maintenant habitués au concept depuis quelques années. De nos jours, nous avons aussi bien une clientèle étudiante que celle du troisième âge. On a

même des « mordus » qui viennent quotidiennement ! De nos jours, la baisse du pouvoir d'achat et les difficultés sociales font que tout le monde est à l'affût des bonnes affaires. Nous nous situons au cœur des demandes des gens. Ça marche très bien. A tel point que depuis deux ans, on envisage d'ouvrir une autre antenne, peut-être sur la rive gauche. Notre projet suit son cours. On verra quand ça se fera.

PENSEZ-VOUS QUE L'OUVERTURE DE CASH EXPRESS PEUT AVOIR UN IMPACT SUR VOTRE CLIENTÈLE ET VOTRE CHIFFRE D'AFFAIRE ?

D'une part, je pense qu'il y a de la place pour tout le monde et d'autre part, notre clientèle ne sera pas exactement la même. Nous avons essentiellement une clientèle rouennaise. Je pense que cette nouvelle enseigne drainera plus des acheteurs et vendeurs de la région d'Yvetot et de Dieppe. On sera plus complémentaire qu'autre chose. Notre concurrent direct c'est internet. Depuis l'explosion des sites spécialisés, on remarque que notre chiffre se tasse un peu depuis trois ans.

GARE AUX RECELEURS !

A Cash Express, les procédures d'achat sont très strictes pour éviter de vendre des produits volés et ainsi garantir le sérieux de la franchise. Tout d'abord, le particulier doit signer un engagement écrit stipulant qu'il est bien le propriétaire du matériel. Il est ensuite obligé de fournir une pièce d'identité, dont la photocopie est conservée dans les archives de la boutique. « Toutes les transactions se font sous surveillance vidéo dont les enregistrements sont conservés durant plusieurs semaines », prévient le directeur Jérôme Mulder. Enfin pour optimiser la collaboration qu'entretient le magasin avec la police et la gendarmerie, à chaque vente, les employés relèvent les numéros de série des articles. « De cette façon, on peut savoir si le matériel a été déclaré volé et on garde une trace de la personne qui a essayé de nous le vendre. » Autant de précautions qui permettent de rassurer les acheteurs potentiels.