



Comment bi son matériel



Au rythme où vont les sorties et renouvellements de produits, la question se pose de plus en plus fréquemment : comment revendre au mieux son PC portable, son baladeur, son appareil photo numérique acheté il y a un, deux ou trois ans ? Magasins, Internet, enchères, nous avons comparé les méthodes disponibles, leurs avantages, leur rapidité et surtout leur rendement. Panorama d'un univers en mutation. DAVID CHOKRON

en revendre high tech

Il est loin le temps où les petites annonces régnaient en maître sur le monde de l'occasion. L'arrivée des magasins spécialisés dans le rachat cash dans les années 90 a bouleversé la donne en supprimant l'incertitude principale : la reprise. *"Nous sommes simples et rapides, nous reprenons cash et immédiatement après avoir testé le matériel"*, explique Bruno Bee, administrateur de Cash Converters Europe. *"L'obsolescence rapide des produits, la frime, la surconsommation, tout cela nous apporte des nouveaux produits en permanence"*, ajoute Roger Beille, directeur de Cash Express. S'ils paient rubis sur l'ongle, ces magasins luttent avec la réputation de faire des offres très basses. *"Pourquoi achèterions-nous moins cher que la valeur du produit. Si vous êtes satisfait, vous reviendrez. C'est notre source d'approvisionnement !"*, se défend M. Beille. De plus, on peut obtenir 10% supplémentaires en acceptant de dépenser l'argent de la reprise sur place. Mais l'épreuve des faits montre des résultats bien différents.

Un concept proche a émergé avec Exneo, le spécialiste de la reprise high tech à domicile. Comme les repreneurs cash, la société dispose d'une base de données de prix *"conçue sur le modèle de l'Argus"*, précise Frédéric Baron, fondateur et PDG du repreneur. *"Si nous effectuons une cote sur le produit, nous le reprenons sûr et ferme. Et nous nous déplaçons chez le vendeur."* Si le site Exneo.com donne accès à cette prestation au plus grand nombre, la société agit le plus souvent en marque blanche dans le cadre

d'offres promotionnelles d'enseignes de premier plan. Les reprises Fnac.com, Alifax ou Sony Style, c'est elle.

Le rouleau compresseur Internet

Mais le plus important bouleversement du marché de la revente, d'une toute autre ampleur, c'est eBay qui l'a opéré. Le site d'enchères ne supprime pas l'incertitude de la revente, ni de la qualité du produit et encore moins celle du prix. Il assure une visibilité inégalable, multinationale et immédiate qui en a fait un géant de l'Internet. Mais toute médaille a son revers, si son fonctionnement de base est simple en apparence, la jungle des options tarifaires et la compétition entre objets en fait un vrai outil de vente, utilisé par des milliers de professionnels. A moins de disposer d'expérience et de temps, une vente aux enchères n'est pas forcément lucrative, et encore moins simple. Sans compter le risque permanent de se faire avoir. Initialement spécialisé dans les biens culturels, Price Minister s'est diversifié dans le high-tech, qui représente 30% de son activité. *"Notre métier, c'est l'achat-"*



Pierre Kosciusko-Morizet,
Price Minister
*"Des produits,
il y en a pour tous
les goûts."*

RUMEUR NUMÉRIQUE LA TENTATION DE L'ARGUS

L'Argus auto, célèbre magazine d'annonces du marché de l'occasion automobile, fait des envieux tant il est célèbre et fait autorité. Les repreneurs professionnels, comme Exneo ou Cash Express, enregistrent leurs transactions dans une base de données qui sert par la suite à générer des estimations. Ils n'hésitent pas à qualifier celle-ci d'argus. Or les informations qui les composent sont partielles, et par définition partiales. En effet, ces sociétés n'observent pas le marché pour en rendre compte, elles en sont des actrices à part entière. Elles ont tout intérêt à faire passer leurs offres pour des références objectives. Quand on est juge et partie, on ne saurait être de bon conseil.

► **vente garanti**", explique Pierre Kosciusko-Morizet, président et fondateur, c'est-à-dire une mise en vente en ligne avec une forte visibilité, mais pas d'enchères. Chacun fixe donc son prix, sans garantie qu'il soit attractif. "Nous faisons jeu égal avec eBay sur le high-tech". Mais l'examen comparé des articles en vente sur les deux sites permet d'en douter.



Roger Beille, Cash Express
"Nous garantissons nos produits entre 1 et 6 mois, selon la marque."

En parallèle, le succès et la complexité d'eBay sont tels qu'un nouveau phénomène est apparu aux Etats-Unis : les intermédiaires de mise aux enchères. Une utilisation efficace du site suppose une véritable stratégie de mise en vente, des photos de professionnel et plusieurs heures passées à répondre aux questions. Il faut également éconduire les offres directes d'achat immédiat, surveiller le paiement et la logistique. Plus de mille sociétés

américaines pallient l'absence de service d'eBay, et de plus en plus de françaises, à l'instar d'EncherExpert. Le concept est simple, il suffit de déposer son objet en magasin et de choisir son prix de départ, ils s'occupent du reste : faire les photos, animer la vente, gérer le règlement et effectuer l'expédition. Les produits sont disponibles en magasin pour examen par les personnes intéressées. "En high-tech, tout se



vend du moment que c'est une marque, explique Thomas David, fondateur. Nous obtenons des prix supérieurs à la moyenne eBay, d'autant meilleurs que le produit est cher : notre profil de power seller rassure les acheteurs et cela fait la différence." Le meilleur des deux mondes a cependant un prix, celui d'un compromis entre confort et efficacité, les commissions étant plus élevées que celles d'une mise aux enchères.

Règles de base

Chacun doit trouver la solution qui lui convient en termes de simplicité et d'immédiateté. Mais quelques principes de base émergent. Tout d'abord, les grandes marques dominent le marché de l'occasion. Elles rassurent sur la qualité et la durabilité du produit qui sont les grandes inconnues de tout achat à distance. A l'inverse, un clone ou une marque de distributeur se revendent pour des sommes qui ne valent pas forcément l'effort. Et dans cet univers, on peut négocier. En magasin comme dans la description de l'article, les prix se prouvent. Pour cela, il faut se faire une idée du montant que l'on veut obtenir et être prêt à l'argumenter et à le défendre. Règle d'or, il faut comparer son caméscope, son baladeur ou son portable à ce qui se fait dans le neuf. Enfin, revendre un appareil photo numérique en dessous de trois mégapixels est un doux rêve, car sa performance est caduque. "Nous ne reprenons pas les produits dont les prix baissent mais dont les spécifications n'évoluent pas, comme les amplificateurs, précise Frédéric Baron. Notre solution n'a pas vocation à être universelle."

Efforts récompensés

Nous avons comparé le rendement de chacune des sociétés citées pour cinq produits. Nos simulations sont basées sur des produits en parfait état, dans leur boîte



Bruno Bee, Cash Converters
"Les gens ont une assez bonne idée du prix qu'ils veulent obtenir."



Thomas David, EncherExpert
"Nous obtenons des prix supérieurs à la moyenne eBay."

Concept

Interface

Contact

Avantages

Inconvénients

Frais

Paiement



Apple iPod G5 30 go



Archos gmini 500 40go



Canon Eos 350d (8 mpx)



Sony DSC-T1 (5 Mpx)



Fujitsu Siemens Amilo L1310 G*



LA COTE EXNEO NE RÉPOND PLUS

Exneo a beau lister des centaines de références, toutes ne l'intéressent pas. Rien d'anormal, tout n'est pas bon à reprendre quand il faut revendre. Mais certains produits présentés comme "les plus cotés" sur le site Internet ne sont simplement pas cotés. Pour certains appareils photo numériques, pourtant mis en avant, Exneo donne de faux espoirs.



et avec facture, manuels et accessoires d'origine au complet. Nous nous sommes basés sur les prix obtenus après déduction des commissions, sauf pour Price Minister, qui ne communique que les prix demandés par les vendeurs. Ces ventes n'ont donc pas forcément abouti. Et les prix demandés sont parfois si largement supérieurs à ce qui se fait ailleurs qu'on se demande si ce sera jamais le cas. Les prix obtenus varient dans des proportions considérables et sont proportionnellement inverses au

confort de la solution. Pas de surprise, plus on se donne de mal et de temps pour vendre son matériel, meilleur sera le prix, car eBay permet d'espérer les meilleurs résultats. A l'inverse, l'immédiateté est onéreuse, car les reprises cash sont à la limite de l'indigence, même si une négociation plus poussée permet d'arrondir les sommes récoltées. La palme du rapport rendement /confort revient à EncherExpert, dont le concept se répand à grande vitesse dans l'Hexagone. Une preuve de sa pertinence ? ☐



Price Minister	eBay	EncherExpert	CashExpress	Cash Converters	Exneo
Mise en vente	Encheres sur Internet	Intermédiaire sur Internet	Reprise cash	Reprise cash	Reprise à domicile
Web	Web	3 magasins	40 magasins	40 magasins	Web et téléphonie
www.priceminister.com	www.ebay.fr	www.encherexpert.fr	www.cashexpress.fr	www.cashconverters.fr	www.exneo.com
Simple	Touche des millions d'utilisateurs	Simple et confortable	Paiement immédiat	Paiement immédiat	Reprise garantie
Le prix ne garantit pas la vente	Utilisation complexe et exigeante	Commissions élevées	Reprises peu lucratives	Reprises peu lucratives	Reprises peu lucratives
- 1% au-delà de 500 euros - 15% sur les 100 premiers euros	3,5% + 3,4%	29% ou 24%	0	0	0
Fin de la vente	Fin de la vente	Fin de la vente	Immédiat	Immédiat	3-5 semaines

LES RÉSULTATS DES VENTES POUR 5 PRODUITS PHARES

120-215 €	165-236 €	195 €	130 €	200 €	103 €
220-320 €	150-230 €	209 €	100 €	NA	110 €
500-550 €	495-565 €	494 €	200 €	300 €	300 €
320-360 €	102 €	110 €	120 €	150 €	Pas de cote
NA	460-520 €	430 €	200 €	300 €	259 €

* Intel Celeron M 1.6 GHz - 1 Go SDRAM - DD 80 Go - Ecran TFT 15,4"
NB : Pour Price Minister, les montants sont les prix demandés, pas les montants réels de transaction.