



« Je garde la PS3, je vends la PS2 »

Au magasin Cash Express du bas de la rue de la République, il y a les clients qui achètent et ceux qui vendent, reconnaissables au sac plastique usagé et gonflé qu'ils tiennent à la main. « Il y a principalement deux cas de figure, décortique le directeur Jérôme Mulder, ceux qui nous rapportent les cadeaux en double. Et ceux qui gardent la nouveauté pour rapporter l'ancienne génération. Exemple, le client garde la PS3 et revend la PS2. »

Un apport profitable pour le patron de l'enseigne orange. « Ça va représenter une augmentation du chiffre d'affaires de 20 à 30 %. Ce qui n'est pas négligeable. »

D'autant qu'à cet endroit de la ville, les travaux de la ligne 7 et ses aménagements ont fait souffrir le commerce. « Trois mois durant », soupire Jérôme



A Rouen, Jérôme Mulder
depuis quatre ans à l'enseigne
Cash Express (photos J.-M. Thuillier)

Mulder. « Alors un bon Noël 2012, c'est vraiment une bouffée d'oxygène. » Ce matin-là, les vedettes du comptoir sont les jeux, les consoles, les tablettes bien sûr, le multimédia, l'informatique, les écrans plats, la

hi-fi, sans oublier les téléphones et autres MP3. « Notre contrainte pour revendre, c'est d'acheter. A la différence des autres commerçants, on ne peut pas appeler un fournisseur pour rentrer du stock. Cette période, c'est également un bon moyen de se faire connaître », appuie le gérant qui vient d'ouvrir un second magasin à Saint-Sever. « Depuis l'an passé, le public se décomplexé par rapport au produit d'occasion. Auparavant, il n'y avait que la maison et la voiture. Mais aujourd'hui, lorsqu'on propose le jeu Fifa 13 à 49 euros au lieu de 60 euros, ça fait toute la différence. Surtout que c'est le même. Plus personne n'hésite à venir chez nous. » D'autant qu'une machine permet de redonner un nouveau lustre aux objets en appliquant une couche de cire après nettoyage. Magique.