

CASH-EXPRESS S'INSTALLE SUR LE PARC DE L'AÉRODROME

Le marché de l'occasion ne connaît pas la crise

C'est un phénomène commercial qui prend de l'ampleur face à la crise. Le n° 1 des enseignes d'achat-vente arrive sur le parc de l'aérodrome

Christophe LEVERT

Pour faire face à la crise qui dure et pèse de plus en plus lourd sur leur budget, les consommateurs développent des nouvelles formes de consommation alternatives. Le message est clair à défaut d'être subliminal : de l'argent cash et tout de suite ! C'est ce que veut une partie des Français. Conséquence de la crise, les magasins d'achat-vente sont en plein boom dans l'Hexagone. Le système est simple : vous avez des objets à liquider, vous pouvez les échanger contre des billets. Après, le magasin se fera une marge en les revendant plus cher. Une chose est sûre : pour de nombreux consommateurs avertis, plus question de payer le prix fort. La crise a emporté avec elle les dernières étincelles du pouvoir d'achat. Avec l'arrivée sur le parc de l'aé-

rodrome de l'enseigne Cash-Express, Romilly ne devrait pas être épargnée par cette nouvelle mode de consommation. L'établissement n'est pas encore ouvert au public mais, à l'intérieur, ses rayons commencent sérieusement à se remplir. Beaucoup de DVD bien sûr, mais aussi du matériel hi-fi, des consoles de jeux, des instruments de musique, des ordinateurs et du matériel électroménagers. Pour son propriétaire Gunay Ulger, qui dirige un magasin du même acabit à Saint-Dizier, sa venue à Romilly tient un peu au hasard. « *C'est un commercial qui m'a indiqué qu'une importante zone commerciale était en cours de réalisation dans l'Aube* » indique-t-il. « *Longtemps considéré comme un commerce de crise, l'achat-vente s'est largement décomplexé, conditionné par la vitesse extraordinaire de l'évolution des modes et des technologies.* »

Un phénomène de mode durable

Avec onze ouvertures de franchises prévues partout en France avant la fin de l'année, Cash-Express continue de s'étendre et va donc se reposer sur un réseau de plus d'une centaine de points de vente, confirmant ainsi le succès



Gunay Ulger, le propriétaire du magasin sur le parc de l'aérodrome, dirige le même établissement à Saint-Dizier ainsi qu'un restaurant dans cette même ville

d'un concept plaçant l'achat-vente comme un phénomène de mode durable.

Après tout, pourquoi payer le prix fort un bien qu'il est possible de dénicher d'occasion, parfois deux ou trois mois après sa sortie et jusqu'à 50 % moins cher ?

Si le prix reste le principal moteur du marché de l'occasion, les consommateurs sont aussi de plus en plus sensibles au fait de donner une seconde vie aux objets plutôt

que d'être dans une course perpétuelle à la nouveauté. L'achat de produits d'occasion est « *devenu aujourd'hui un geste banal* » convient Gunay Ulger. « *L'établissement de Saint-Dizier fonctionne très bien et s'est intégré au paysage commercial de la ville.* » Le réseau de l'occasion a encore un potentiel de développement très important car le maillage est faible dans notre pays par rapport à certains de nos voisins euro-

péens. À Romilly-sur-Seine, l'établissement qui occupe une surface de 440 m² fonctionnera avec quatre salariés.

Les mentalités ont bien changé ces dernières années. Tout ce qui peut éviter de payer un objet au prix fort n'est plus du registre de la paupérisation. D'autant qu'avec la hausse des prix, acheter certains produits neufs relève de l'exploit pour certaines familles.

Des clients sensibles au fait de donner une seconde vie aux objets