



Un regain d'activité chez Cash Express après Noël

Le magasin Cash express de la zone commerciale de Proville est un spécialiste de la revente de produits. Entretien avec sa co-gérante, Céline Roux-Dessarps.

Ces dernières années, les magasins de revente d'objets sont en plein boom. La période de Noël est un moment important de l'année. Avec la crise, de plus en plus de gens se tournent vers l'occasion pour leurs cadeaux. Rencontre avec la co-gérante de Cash Express Cambrai, Céline Roux-Dessarps.

L'Obs. : Constatez-vous un afflux de revente de cadeaux après les fêtes ?

Céline R. : Après Noël, on a une activité assez dense. Beaucoup de personnes revendent des produits mais on ne sait pas si ce sont des cadeaux de Noël. Il est dit que six Français sur dix revendent leurs cadeaux. Mais je pense qu'il y a une forme de culpabilité de revendre ses cadeaux. Les gens passent plutôt par Internet. On constate, toutefois, que certaines personnes échangent leurs produits contre des bons d'achat. Ça leur permet, par exemple, d'obtenir le produit de la marque qu'ils désirent.

Le magasin Cash Express ne rachète donc pas seulement les articles en cash ?

Il y a deux solutions, soit du cash ou des bons d'achat à valoir dans le magasin. Ces bons d'achats permettent de récupérer plus d'argent sur le produit. Pour les jeunes qui



Céline Roux-Dessarps est co-gérante de Cash express.

veulent des produits électroniques d'une marque spécifique, c'est l'idéal.

Est-ce que vous constatez une augmentation des ventes pendant la période de Noël ?

Oui, les gens viennent pour les bonnes affaires. Nos clients sont gagnants à tous les coups. En temps de crise, chacun regarde à son portefeuille et se tourne donc vers l'occasion pour faire les cadeaux. Les produits sont en moyenne moitié moins chers que les produits neufs.

Lorsqu'un nouveau produit arrive sur le marché, est-ce que beaucoup de personnes ramènent la gamme en dessous ?

Prenons l'exemple de l'arrivée de la Playstation 4, nous avons eu beaucoup de Playstation 3 qui sont arrivés en magasin. Nous sommes en rupture de stock car nous avons eu plus de demandes que d'arrivées. Nous connaissons le même phénomène lors de la sortie de jeux phares. Par exemple, lorsque GTA V est sorti, nous avons constaté que toute la gamme GTA se vendait mieux. Les gens découvrent le jeu et se tournent donc vers les anciens numéros.

Qui sont vos clients ?

On a deux types de clients. Ceux qui sont à la recherche de la bonne affaire dans toute la gamme des produits que nous proposons (bijoux, musique, multimédia, jeux de

noël...). Ça va de deux ans jusqu'à des personnes très âgées. Nous nous adressons également aux collectionneurs. Notamment pour les jeux vidéos. Certains viennent pour retrouver les consoles de leur jeunesse. Ce sont des produits rares au même titre que les voitures de collection.

Au niveau du rachat, quel type de clientèle avez-vous ?

On a là aussi deux types de clients. Ceux qui veulent revendre leurs produits anciens mais aussi ceux qui ont besoin d'un peu d'argent pour boucler leur fin de mois. Nos clients sont nos fournisseurs. Certains achètent un téléphone chez nous et le revendent six mois plus tard lorsque celui-ci est dépassé.

Comment faites-vous pour lutter contre la revente de produits volés ?

Nous avons un cahier de police. C'est-à-dire que les services de police et de gendarmerie peuvent consulter la liste de tous ceux qui nous revendent des produits. Nous demandons une carte d'identité pour chaque produit. Si une personne vient trop souvent, ça nous met également la puce à l'oreille. On a des armoires complètes d'archives.

Propos recueillis par Antoine Fichaux