



# La seconde main : une bonne occasion d'économiser

Alors que la société actuelle nous pousse au remplacement programmé de nos biens, le marché de l'occasion apparaît comme une alternative intelligente. Et ça marche dans l'agglomération !

En reprenant l'initiative de sa consommation, le client croit faire un pied de nez à la grande distribution. C'est l'idée de l'achat « malin ».

Certains espèrent accéder à des biens qu'ils ne pouvaient auparavant pas s'offrir. « Les produits que je propose sont peu accessibles dans le neuf », confirme ainsi Céline Richard, propriétaire de Troc de Luxe à Saint-Raphaël.

Mais le point commun aux clients de ces commerces, c'est la recherche d'articles devenus presque uniques, mais qui séduisent toujours.

## Lâcher du lest pour boucler les fins de mois

Lucien et Kosanne, respectivement 78 et 71 ans en sont convaincus : « Il est impossible de trouver dans le neuf des meubles ayant du vécu et du cachet. »



Commerce et partage autour d'un concept vieux comme le monde : le troc. Chez Cash Express à Puget-sur-Argens, Anthony voit passer beaucoup de clients en fin de mois... (Photo C. R.)

Le « seconde main », c'est aussi un avantage écologique. Marie-Claire et Michel, chineurs retraités, ne jurent que par le recyclage : « Nous avons horreur du gaspillage ! »

En période de crise, de plus en plus de particuliers décident de vendre leurs biens. « On constate des pics à la veille des fins de mois, lorsqu'il est l'heure de régler les factures. Les gens sont alors à découvert et ont besoin de liquidité », révèle Anthony, vendeur conseiller chez [Cash]Express à Puget-sur-Argens. Une enseigne qui assure entretenir une politique ferme pour se prémunir contre les recels.

## Un secteur fortement concurrentiel

Travaillant en collaboration constante avec la gendarmerie, les données sont couplées pour signaler les objets volés par le biais de leurs numéros de série. La pièce

d'identité obligatoire permet aux autorités de retrouver les fraudeurs.

Tous les segments de l'occasion ne sont pas égaux. La brocante peine à subsister tandis que le prêt-à-porter se porte bien. Laurent Taieb, gérant de Troc 3 000 à Puget-sur-Argens, déplore la situation dans le mobilier ancien : « Notre réseau comptait vingt-huit magasins en France, aujourd'hui nous sommes moins d'une dizaine. Les gens préfèrent acheter du neuf de médiocre qualité. » Même constat pour Jean-Jacques Lopes, propriétaire de la Cave au grenier à Puget-sur-Argens : « Je ressens la crise de façon très rude depuis deux ans. Les frais s'accumulent et les clients se font rares. »

Le troc et le seconde main, oui, mais pas partout et pas pour tout le monde donc...

CAMILLE RIVIECCIO

## « Il faut savoir prendre un virage »

Julien Fauquet, gérant du Temps des Cerises à Puget-sur-Argens



« Mon activité était orientée vers la brocante d'abord. Mais peu à peu, je me suis trouvé dans l'obligation de me renouveler pour survivre. A moyen terme, j'envisage de réduire encore la taille de la brocante dans mon local. Il faut savoir prendre un virage. Le dépôt-vente ne m'assure pas un revenu décent. »

## « Le côté économique m'attire »

Johan, acheteur chez Cash Express à Puget-sur-Argens



« On peut trouver ici des produits en parfait état aussi performants que ceux vendus dans le neuf. Le côté économique m'attire. Et les garanties de un à trois mois sont là pour nous rassurer. Mais il faut s'y connaître ! Sans un minimum d'informations préalables, on peut vite se faire rouler. »

## « Je vends ce qui m'est superflu »

Hérode, vendeur occasionnel chez Cash Express à Puget-sur-Argens



« J'achète des jeux vidéo d'occasion à des prix défiant toute concurrence. C'est donc tout naturellement que je vends ce qui m'est superflu. Je suis sensible aux économies mais mon but c'est de ne pas jeter des objets. Toutefois, il est vrai que je ne rechigne pas à en retirer de quoi dépenser à nouveau. »