



Le marché de l'occasion fait les yeux doux aux Ajacciens



L'une des nouveautés commerciale de cette rentrée : depuis le début de la semaine, l'enseigne **Cash Express** a ouvert ses portes à Ajaccio. (Photo Pierre Antoine Fournil)

Il n'y a pas que dans le secteur de Sarrola-Carcopino que la situation est appelée à évoluer sur le front commercial. L'arrivée annoncée de nouveaux acteurs de la grande distribution à l'entrée de l'agglomération ajaccienne participe en effet d'un mouvement de fond qui voit des enseignes parmi les plus établies au niveau national s'intéresser aux abords immédiats de la cité impériale. Implantations qui prennent généralement la forme de magasins franchises.

Un projet de FNAC - dont les contours doivent encore être précisés - est ainsi dans les tuyaux, pour une ouverture programmée courant 2015. Le genre d'événement appelé à faire sensation dans le paysage commercial ajaccien. En attendant, dès cette semaine, c'est dans un tout autre registre que la nouveauté pointe le bout de son nez, sur fond d'évolution des modes de consommation. L'enseigne Cash Express débarque en effet du côté du Stiletto - en bordure de la route de Mezzavia, pour y installer son 114^e point de vente.

Seconde vie

A la clé, un concept avec lequel les Ajacciens ne tarderont sans doute pas à se familiariser. Base sur le marché

florissant de l'occasion. Cree en 2001, l'enseigne a prospéré sur un principe simple qui n'a cessé de prendre de l'ampleur au détour de la problématique environnementale liée au prolongement du cycle de vie des produits. Mais aussi - et peut-être surtout - du fait d'une tendance de plus en plus fréquente à vouloir consommer malin.

A la manœuvre, à Ajaccio, Patrick Meunier. Vendeur de son état, liée à la Corse par la grâce du mariage et fin spécialiste de la grande distribution, ou il a travaillé durant plus de 20 ans. « J'en avais assez et, à 46 ans, l'envie de me relancer a pris le dessus. Cash Express a retenu mon attention car c'est une enseigne à taille humaine, qui joue sur la proximité. L'idée de concourir à donner une seconde vie à différents types d'articles m'a immédiatement séduit. » Voilà pour les motivations du franchise. Du côté des futurs clients, bienvenue dans un univers qui fait appel à de nouveaux réflexes.

Dans ce magasin de près de 300 m² d'espace d'achat, on apporte le produit dont on souhaite se débarrasser. Instruments de musique et matériel de sonorisation télé, hi-fi, console de jeux, ordinateurs portables, DVD, petit électroménager, bijouterie ou maroquinerie, le panel des

produits qui intéressent la nouvelle enseigne ajaccienne est large. Mais aucun espoir de se délester ici d'un article en mauvais état ou hors d'usage. Tout est soigneusement testé avant que ne débute son estimation.

« Nous sommes attachés à la notion de juste prix, explique Patrick Meunier. Nous demandons bien entendu au vendeur la somme qu'il réclame et nous la croisons avec un argus dont nous disposons, issu des innombrables références prises en compte dans notre réseau depuis quinze ans. Une fois que l'acheteur et le vendeur sont tombés d'accord sur le prix, nous payons immédiatement ce dernier en espèces, jusqu'à un maximum de 750 €. Au-delà, nous établissons un chèque. Ce qui est, d'ailleurs, systématiquement le cas pour un bijou, comme la législation sur l'or nous y oblige. »

Le neuf en prend un coup

Une fois l'article acheté par Cash Express, le voilà revu, nettoyé, voire reinitialisé, puis reconditionné, avant qu'il ne rejoigne l'espace de vente. Des rayonnages des produits exposés, pas de différences notables avec un magasin traditionnel. A ceci près que les prix affichés ont

de quoi surprendre.

« Tout dépend du type d'article, de la gamme, de son intérêt, mais l'on se situe dans une fourchette comprise entre 30 et 70 % de moins par rapport au prix du neuf, assure Patrick Meunier. L'un de nos points forts, en particulier vis-à-vis des sites spécialisés dans la vente-achat sur internet, c'est que nous contrôlons la qualité de ce que nous mettons en vente. Tous nos produits sont garantis au minimum trois mois et certains jusqu'à 24 mois. »

Depuis le début de la semaine, et pour les quatre à six prochaines, seul l'espace d'achat est ouvert à la clientèle. Le temps que le magasin constitue son stock, car tous les produits qui lui proposeront par la suite à la vente auront été achetés localement. « C'est un état d'esprit, observe le franchise. Et il n'y a pas de raison que les Corses n'y soient pas sensibles. C'est un marché qui s'est largement décomplexé, près d'un Français sur deux a vendu ou acheté des produits d'occasion en 2013. »

La greffe prendra-t-elle ? Si c'est le cas, voilà une enseigne qui a toutes les chances de contribuer, à sa façon, à modifier les us et coutumes en matière de consommation des Ajacciens.

S. PISANI