



Ça passe ou ça cash !

Vingt-cinq ans à peine et déjà chef d'entreprise : Grégory Caprice, diplômé d'un master en informatique à l'ICSA, l'école privée de Montgérald, donne l'exemple à la jeune génération. Le chemin qui l'a vu partir de la vente de cacahuètes sur le bord des plages pour arriver à la direction de sa propre société n'a pas été sans effort : à seize ans, déjà, il affichait sa détermination à travailler. C'est en couplant systématiquement ses études avec une activité professionnelle d'appoint, et grâce à sa nature curieuse et son esprit d'entreprendre, qu'il peut aujourd'hui témoigner de ce parcours susceptible d'inspirer les jeunes martiniquais.

GRÉGORY CAPRICE

NEWS

SI LES ANTILLAIS NE SONT PAS RÉPUTÉS AMATEURS D'OCCASIONS, C'EST AUSSI ET SURTOUT

CAR LE MARCHÉ N'EXISTE PAS !

Quels sont la genèse et le concept de ton enseigne Cash Express ?

Je cherchais depuis un moment à créer ma propre entreprise, il me fallait donc un projet motivant. Cash Express est une franchise existant en Métropole qui allie le commerce avec un esprit écologique lié au recyclage, cela m'a beaucoup plu.

Le marché de l'occasion n'a pas très bonne réputation, tu as pourtant confiance en ce projet ?

De prime abord ce n'est pas un secteur très enthousiasmant, mais c'est une erreur, car en y regardant de plus près ce marché est une véritable aubaine. Se rendre dans une salle d'achat pour revendre cash les objets dont on n'a plus l'usage est une source de bénéfice rapide et sûre.

Il existe donc une demande pour les produits d'occasion chez une population réputée pour son goût du neuf ?

Pour l'occasion, le facteur principal est de trouver le bon prix convenant au produit. Si cette estimation est correcte les gens n'ont plus de réticence : par exemple, entre un Smartphone neuf à 700 et le même modèle quasi neuf avec quatre mois d'usage à 550, le gain n'est pas négligeable. Si les antillais ne sont pas réputés amateurs d'occasions, c'est aussi et surtout car le marché n'existe pas ! La demande est là mais le terrain est encore vierge : il est temps selon moi de le défricher.

Quelle est la part florissante de ce marché ?

Tout ce qui touche au multimédia et aux nouvelles technologies : ordinateurs, tablettes, téléphones, appareils photo... se sont des produits très chers à l'état neuf. L'occasion permet d'acquérir des modèles qui, bien que toujours performants, ont disparu des rayons. À la vitesse où les modèles sont remplacés, un appareil de six mois ou un an n'a rien d'obsolète, et le bord qualitatif minime ne

justifie pas le rachat systématique d'un produit neuf.

Est-ce le cas aussi pour les livres ?

Le marché du livre d'occasion est très difficile. Internet et les supports numériques ont bouché le marché de l'édition traditionnelle.

Les bandes dessinées et les mangas n'ont un potentiel de revente que si on peut maintenir un prix de reprise intéressant, souvent trop faible pour attirer la clientèle. Les gens préfèrent donc conserver leurs livres plutôt que de les revendre pour presque rien.

Penses-tu que le concept soit pérenne sur un petit territoire ?

Pour que le concept soit fiable, il faut un équilibre entre les trois parties : le revendeur, l'enseigne et le racheteur. C'est tout l'enjeu de l'occasion ! Quand on propose un bon prix sur des produits testés et garantis trois mois, cela intéresse forcément du monde.

L'occasion a cette réputation de mauvaise qualité car on craint la panne, mais le taux de retour dans un magasin d'occasion est équivalent, voire inférieur, à celui d'un magasin de neuf.

Même un produit neuf peut tomber en panne, cela arrive : un produit d'occasion a déjà servi, il fonctionne, il a donc fait ses preuves et n'a aucune raison de tomber en panne subitement.

Qu'est-ce que cela représente de créer une entreprise aujourd'hui à la Martinique ?

L'ouverture d'une franchise est quelque chose d'atypique : quand on monte un projet ex nihilo, c'est plus difficile. L'aide d'une franchise est précieuse car elle connaît toutes les démarches à suivre.

En revanche, le coût pour l'investissement est plus élevé : j'ai dû acheter, et donc faire venir, du matériel en métropole afin qu'il corresponde aux normes imposées.