TROC DE L'ÎLE, CASH EXPRESS ET BIENTÔT LA CAVERNE DES PARTICULIERS SONT BASÉS EN LR

Les acteurs régionaux sont en pointe sur le créneau du dépôt-vente ou achat-vente

« *Le marché du dépôt-vente est très atomisé*, estime Georges Yana, président du directoire du Gardois Troc de l'île, coté en Bourse et première chaîne européenne de dépôt-vente de biens d'équipement de la maison. *6 milliards de marchandises circulent, dont 132 millions seulement par Troc de l'Île. Selon une étude BVA d'avril 2005, nous arrivons premiers en termes de notoriété spontanée, avec 21 %, suivis par La Trocante, avec 9 %. 6 % des Français fréquentent des dépôts-vente. Notre objectif, c'est de passer à 12 % dans les années qui viennent. Notre souhait, c'est que le dépôt-vente ne soit plus un marché alternatif, mais un véritable marché. Dans certaines régions, comme la Bretagne, la concurrence est très rude, même si nous ne pratiquons pas tous le même métier. Nous, c'est le dépôt-vente et la prestation de service*, affirme Georges Yana, *pas l'achat-vente, comme Cash Converters. La Trocante pratique un peu les deux.* » Troc de l'Île n'est pas le seul réseau en franchisé né en Languedoc-Roussillon. C'est aussi le cas de Cash Express. Quant à La Caverne des Particuliers, elle deviendra héraultaise fin 2006.

Troc de l'Île poursuit sa croissance

L'entreprise s'apprête à annoncer un CA de 34,3 M€, en hausse de 14,1 %, pour l'exercice 2004-2005, et un résultat net de 1,024 M€ (+ 27,7 %). Le président du directoire affiche son « ambition 2010 » : « *Rester leader en visant l'excellence dans tous les domaines : communication, services et formation* », avec un CA en croissance annuelle de 10 % par an. À l'horizon 2010, Georges Yana espère un total de 250 magasins en Europe contre 165 aujourd'hui (dont 30 en Belgique, 7 en Allemagne, 4 en Espagne et 3 en Suisse). L'enseigne enregistre aujourd'hui un léger retard sur son objectif, annoncé début 2005, d'ouvrir « *28 magasins dans les deux ans* » : 10 magasins ont ouvert en 2005, 10 sont annoncés en 2006. La faute, selon le président du directoire, aux « *démarches administratives plus longues en France qu'ailleurs en Europe. Sinon, on pourrait ouvrir 15 magasins par an* ».

TROC DE L'ÎLE À CASTELNAU-LE-LEZ (34). L'enseigne vient de déposer un dossier en Cdec pour un magasin à Carcassonne. Une autre ouverture est annoncée à Béziers à la fin 2006.

25 contrats de franchise signés. Selon le directeur du développement, Patrick Juteau, 25 contrats de franchise, déjà signés, devraient entraîner l'ouverture d'autant de magasins en France d'ici à fin 2007. Parmi celles prévues en 2006, deux concernent la région (cf. photo). « *Il reste des secteurs à Montpellier et à Lunel, mais notre développement passe en priorité par le Nord de la France* », indique Patrick Juteau.

Cash Express : une base à Perpignan

Cash Express est un réseau de franchisés créé en 2002 à Perpignan (66) par quinze associés, après avoir quitté Cash Converters, alors en difficulté. Sa spécialité ? L'achat-vente, avec une préférence pour les produits informatiques, la TV, la vidéo, la hifi, la téléphonie, la bijouterie... « *tout sauf le textile et le mobilier* », résume Roger Beille, le président. Avec 37 magasins d'une surface de 300 m² en moyenne, il réalise un CA de 26 M€.

Ses ambitions. Le réseau Cash Express souhaite 100 points de vente à l'horizon 2010 et une présence internationale dès 2007 en misant sur la masterfranchise en Europe. En 2005, l'enseigne a ouvert 10 magasins et compte en ouvrir au moins autant en 2006. Présente au Salon de la franchise, elle multiplie les contacts. En Languedoc-Roussillon, elle vise une ou deux implantations dans l'Aude, à Narbonne ou Carcassonne.

CASH EXPRESS À BÉZIERS. L'enseigne basée à Perpignan a 6 points de vente en région (1 à Perpignan, 1 à Nîmes, 4 dans l'Hérault).

La Caverne des Particuliers transfère son siège dans l'Hérault fin 2006

L'enseigne de dépôt-vente basée à Plaisir (78), prévoit de transférer son siège social et son magasin-école dans l'Hérault, à Saint-Clément-de-Rivière, fin 2006. Patrick Gasselin, un Montpelliérain de fraîche date, détient l'enseigne depuis 2000. Avec 40 magasins (1 000 m² en moyenne) en franchise spécialisés dans l'équipement de la maison, le réseau enregistre un chiffre d'affaires de 25 M€. L'enseigne a deux points de vente à Saint-Jean-de-Védas (34) et Clermont-L'Hérault (34).

Sa stratégie. La Caverne des particuliers prévoit d'ouvrir 5 à 6 magasins par an. Spécialiste du dépôt-vente, l'enseigne pratique aussi l'achat-vente et la vente de produits neufs issus de faillites. Elle ne néglige pas les possibilités du web.

La concurrence Internet

Face à la concurrence montante des sites Internet (dont eBay et Priceminister), chaque réseau trouve sa formule. CASH CONVERTERS a déjà ouvert son site (www.toutcash.com). Les autres grands réseaux se préparent à en faire autant. « *Nous développons un logiciel qui présentera tous les produits en magasin pour des achats en ligne ou en magasin. Il sera mis en place en juillet* », confie Patrick Gasselin, qui dirige le réseau de LA CAVERNE DES PARTICULIERS. Le Gardois TROC DE L'ÎLE prépare lui aussi sa riposte : début 2007, l'enseigne mettra sur la toile une version rénovée de son site www.troc.com, qui permettra l'achat et le paiement en ligne. « *Tous les sites, comme eBay, recherchent un appui logistique. Notre force, c'est que nous l'avons déjà* », se félicite Georges Yana. « *Nous étudions un partenariat avec un leader de la vente sur le web*, annonce Roger Beille de CASH EXPRESS. *Nous ferons des tests en 2006.* » Quant à BANCO DIRECT, il vend déjà lui-même sur e-Bay. « *Cela représente 10 à 20 % du chiffre d'affaires* », assure Denis Rambaud, le franchisé de Saint-Jean-de-Védas.

L'actualité d'autres réseaux

La Trocante, un des leaders du dépôt-vente en France (59 magasins, CA : 61 M€), dispose de 5 magasins en LR, à Nîmes, Montpellier, Béziers, Carcassonne et Perpignan. **Banco Direct**, un jeune réseau d'achat-vente, a ouvert à St-Jean-de-Védas son 1er magasin en LR il y a un an. Denis Rambaud, le franchisé (ancien commercial chez Dell), a l'exclusivité sur Montpellier et se garde la priorité pour ouvrir à terme un autre magasin sur l'aire montpelliéraine ou sur Nîmes. Spécialiste de l'achat-vente, **Cash Converters**, réseau fondé en Australie et spécialisé dans l'achat-vente (31 boutiques en France) compte aujourd'hui un magasin, sur la RN 113 au Crès dans l'Hérault. Il a ouvert fin octobre 2005. **Easy Cash** pratique l'achat-vente de biens d'occasion, à l'exclusion des meubles et des vêtements. Basé à Mérignac, près de Bordeaux, le franchiseur totalise 29 magasins, et prévoit 6 ouvertures en 2006. « *Notre objectif, c'est d'être présent dans toutes les grandes métropoles régionales françaises* », affirme Jérôme Taufflieb, le président. *Donc, un jour, nous serons à Perpignan ou Montpellier.* »

Solange de Fréminville (Agence JAM),