

# Passer par un intermédiaire pour

Une centaine de dépôts-ventes se proposent désormais de vendre à votre place vos objets d'occasion sur le plus grand site marchand du monde : eBay. Une solution pour tous ceux que l'informatique rebute.

DOSSIER RÉALISÉ  
PAR ALINE GÉRARD



Grâce à leurs boutiques doublées de sites Internet, les drop off stores offrent la possibilité à n'importe quel particulier de déposer des objets d'occasion et d'en déléguer la vente à des professionnels du Net. LPH/STYLO BENSADA.

## Hit-parade des ventes chocs

► **28 000 euros** le ballon du penalty raté de David Beckham pendant l'Euro 2004 vendu en juillet 2004 par un fan du footballeur britannique.

► **3 010 euros** un disque d'or du groupe Kyo cédé au profit de la fondation NRJ.

► **757 000 euros** une Ferrari Enzo mise en vente le 23 octobre 2004. Le prix de départ était de 1 euro.

► **11 050 euros** la Mercedes vendue en janvier 2006 par le chanteur néerlandais Dave.

► **188 939 euros**, c'est le prix atteint en mai 2005 par une Volkswagen Golf qui aurait prétendument appartenu au pape Benoît XVI et qui était mise à prix 9 999 euros. Ces enchères jugées peu crédibles par eBay ont été finalement annulées.

**D**ANIEL, 61 ans, est ravi. Ce retraité parisien vient d'emporter 56 euros pour un vieux cor de chasse qui prenait la poussière chez lui depuis vingt ans. « Ça va me faire un bon resto. J'habite un petit 68 m<sup>2</sup>, toutes ces vieilleries de famille, ça m'encombre », explique-t-il. 30 euros, c'est tout ce qu'il aurait pu en espérer dans cette boutique du III<sup>e</sup> arrondissement qui fait de l'achat avec paiement cash d'objets d'occasion. « Surprenant ! En le mettant sur eBay, mon vendeur en a tiré quasi le double. J'ai dû patienter sept jours, mais cela valait le coup. » Daniel vient d'essayer un « drop off store », ces nouveaux dépôts-ventes qui jouent les intermédiaires entre particuliers pour écouler la marchandise sur le plus grand site d'enchères en ligne du monde : eBay, 224 millions de clients inscrits, 2,4 milliards d'objets à vendre jour et nuit. Le service n'est bien évidemment pas gratuit : la commission oscille entre 22 % et... 35 % du prix de vente final. « Mais pour des gens comme moi qui ne fréquentent pas les salles des ventes, ça dépanne », estime Daniel. Aux États-Unis, la formule fait

furor. Là-bas, depuis quatre ans, des centaines de sociétés se sont greffées sur la galaxie eBay. À leur tête, des « accros » passés maîtres dans l'art

## Une formule lancée aux États-Unis

d'acheter et de vendre en ligne et qui, ont décidé de monnayer leur savoir-faire auprès du grand public. Encherexpert, Easydeal, le vendpourvous, Assistençhère, auctionstore, Vendezmalin, Alpenchères... débou-

lent en France. En l'espace de deux ans, une centaine d'enseignes ont vu le jour, à Paris, Lille mais aussi dans des villes moyennes comme Annecy et Lorient. Avec le même slogan : « On s'occupe de tout à votre place. » C'est qu'en dépit de la vague des vide-greniers et des

brocantes, le marché français de l'occasion reste à défricher ! Il faut dire que les Français sont plutôt conservateurs : 25 % stockent leurs vieux objets. Et quand ils décident d'agir, 22 % les abandonnent

sur le trottoir ou dans une déchèterie. Manque d'habitude, peur de se faire rouler, seulement... 16 % ont le réflexe Web. C'est dire la marge... Ce sont ces réfractaires au Web que ciblent en priorité les drop off stores. « Passer par un professionnel, cela les rassure. En plus, eBay, ce n'est pas si simple. Il faut savoir rédiger une annonce, prendre une photo, répondre aux questions des internautes, rester des heures rivé à son écran, tous les particuliers n'ont pas le temps », argumente David Chilloux d'Encherexpert, quatre magasins à Paris, depuis janvier 2006 et plus de 500 objets proposés en permanence sur eBay. « 95 % de nos ventes, ce sont des poussettes, des télé, de la vaisselle, de l'électronique, des téléphones. On a aussi des produits griffés : on vient de placer un sac Kelly d'Hermès à 3 214 euros. Le particulier qui nous l'a amené s'en était vu proposer seulement 2 000 euros par un dépôt-vente spécialisé dans les produits de luxe », dit-il. Qui sont les clients ? Le profil est large : il y a celui qui a du mal à boucler les fins de mois, l'hyperconsommateur qui se débarrasse de son

### POUR EN SAVOIR PLUS

- **Cash Express** (service Drop express) : 23, rue Beaubourg, Paris III<sup>e</sup> et sur le site [www.dropexpress.fr](http://www.dropexpress.fr)
- **EncherExpert** : 158, boulevard Voltaire Paris XI<sup>e</sup> ; 6, place Moro-Giafferri, Paris XIV<sup>e</sup> et 51, rue Clisson, Paris XIII<sup>e</sup>, et sur le site [www.encherexpert.com](http://www.encherexpert.com)
- **Alpenchères** : 37, rue des Tournelles, 74100 Ville-la-Grand et sur [www.alpenchères.com](http://www.alpenchères.com)
- **Easydeal** : 80, avenue de la Division-Leclerc, Antony (Hauts-de-Seine) ; 26, avenue Jean-Jaurès, Brive-la-Gaillarde (Corrèze) et 27, rue Maréchal-Foch, Lorient (Morbihan) et sur [www.easysdeal.fr](http://www.easysdeal.fr)
- **Assistençhère** : 28 bis, boulevard du Page, 33510 Andernos-les-Bains et sur [www.assistençhère.fr](http://www.assistençhère.fr) (ouverture du site dans les prochains jours).

# vendre sur eBay

portable pour en racheter un dernier cri, la famille qui déménage, la personne qui hérite, le collectionneur. « Quelle que soit la situation de la personne, on sent bien que ce type de service correspond à un vrai besoin », poursuit Daniel Chilloux. Logique, si les grands de l'achat cash (Troc de l'Île, Cashexpress) cherchent à embrayer. Chez Cashexpress, on teste à Paris, depuis l'automne, le concept sous le nom de Drop express. « En moyenne, on arrive à vendre 20 % plus cher qu'un particulier », assure Frédéric Bertinet, responsable de l'expérimentation. Et d'expliquer : « Pour la haute fidélité, mieux vaut cibler des acheteurs allemands. Les Anglais, eux, adorent les marques de

luxe françaises. Et pour les BD de collection, rien ne vaut la Belgique. Ce genre d'astuces, les gens ne les connaissent pas forcément. »

## Nouveaux concurrents des salles des ventes

Banc de musculation, mais aussi mobilier design, tableau, produits griffés... chez Cashexpress, on accepte tout ou presque. Et plus le produit a de la valeur, plus la commission monte. Pour l'instant, aucun drop off store n'a osé s'attaquer sérieusement à la vente de voitures d'occasion ou au marché des

œuvres d'art. Mais leur appétit s'aiguise. Aux États-Unis, eBay trône sur le marché de l'auto d'occasion ! D'ici à ce que la France y passe...

C'est bien ce qui inquiète les commissaires-priseurs. Au Symev, le syndicat national des commissaires-priseurs, on accuse : « Ces gens font quasiment le même métier que nous. Sauf qu'avec eux, l'acheteur n'a aucune garantie de l'authenticité de l'objet qu'il achète. C'est de la concurrence déloyale », tonne Henry de Danne, son secrétaire général. Et de menacer : « On va aller en justice, on veut faire un exemple ! » ■

## Cinq conseils pour se lancer soi-même

■ Si vous souhaitez vous lancer dans le monde merveilleux d'eBay et réussir vos premières ventes en direct, voici les premiers conseils à suivre.

**1 PRENEZ L'ADSL** : vendre sur Internet nécessite de passer beaucoup de temps sur son ordinateur, mieux vaut donc avoir une connexion haut débit (ADSL) à forfait illimité pour limiter les frais. Plus vous répondez rapidement aux questions de vos clients potentiels, plus vous passerez pour un vendeur « fiable ». Soyez particulièrement disponible le week-end ou entre 18 heures et 21 heures ; c'est là que les chineurs sont les plus actifs.

**2 SOIGNEZ L'ANNONCE** : plus elle est précise et fidèle à l'objet, mieux c'est. N'hésitez pas à entrer dans les détails, même techniques. Pour les jeux vidéo, indiquez l'état de la boîte. Pour une vieille caméra, précisez l'année d'origine, s'il s'agit d'un format 8 ou 16 millimètres. Pour un appareil électrique, indiquez la taille, le poids, le voltage. Tricher ne fera que vous attirer des ennuis : l'acheteur peut en effet mentionner en marge de sa notation « descriptif mensonger ».

**3 PENSEZ A LA PHOTO** : sans, votre annonce a 90 % de risque de faire flop ! Photographiez l'objet sur un fond blanc. S'il est ancien, abîmé (service à thé, faïence...), insistez sur ces « défauts » : les collectionneurs adorent en savoir plus.

**4 EVITEZ LES OBJETS INTERDITS** : les armes à feu et les munitions sont bannies. Les animaux, les cigarettes, les boissons alcoolisées, les médicaments aussi. Idem pour les annonces à caractère sexuel ou raciste ou la vente de copies d'articles de marque ou les contrefaçons (faux sacs Vuitton ou foulards Hermes...). Détails des interdits sur <http://pages.ebay.fr/help/policies/items-ov.html>.

**5 FAITES JOUER LA CONCURRENCE** : vous pouvez fixer un prix de « réserve », en clair un prix en deçà duquel vous ne souhaitez pas vendre. Mais cela fait parfois fuir les acheteurs. N'hésitez pas à afficher un tout petit prix de départ, même si l'objet a une certaine valeur. C'est ainsi que vous aurez le plus de chances de susciter une vraie bagarre entre clients potentiels. Il n'est pas rare qu'un objet mis à prix... 1 euro déclenche les enchères. Et si décidément cela ne mord pas, reproposez l'objet un mois après.