

Commerce. Les dépôts-ventes se multiplient

Les bonnes affaires de l'occasion

► Sur les rayonnages du magasin parisien Cash Express des Batignolles, des centaines d'articles de seconde main s'étalent sous l'œil avide des chineurs. Parmi les affaires à saisir, un écran plasma à 790 € au lieu de 1.399 €, un baladeur iPod nano à 109 € au lieu de 159 € et des centaines de CD, jeux vidéo, bijoux, ordinateurs ou appareils électroménagers de 25 à 80 % moins chers que le neuf. « J'achète toute mon électronique ici. Je ne vois pas l'intérêt de me ruiner pour un appareil photo ou un PC qui sera dépassé dans trois mois », explique Stéphane, un jeune commercial venu s'approvisionner en DVD à 3 €.

Convaincus que leur pouvoir d'achat est en baisse, les Français plébiscitent les dépôts-ventes. Les trois champions français du marché ont ainsi vu leurs ventes bondir de près de 10 % l'an dernier, pour un chiffre d'affaires supérieur à 210 millions d'euros. **Cash Express** (40 magasins en France) et **Cash Converters** (30 boutiques) enregistrent la croissance la plus rapide grâce à un concept marketing alléchant : « Chez nous on achète cash : vous repartez directement avec de l'argent », vante le codirigeant de Cash Converters, Christian Amiard. Une pierre dans le jardin du leader, **Troc de l'Île** (127 magasins), où les particuliers doivent attendre que leurs produits trouvent preneur pour être payés. « Ce délai nous permet de mieux rémunérer les vendeurs », justifie le président de Troc de l'Île, Georges Yana.

Une chose est sûre : ces enseignes poussent comme des champignons. Cash Express prévoit d'ouvrir 60 nouveaux magasins en trois ans, et Troc de l'Île au moins 130 ! « Le potentiel est énorme, souligne Georges Yana. Aujourd'hui, seulement 16 % des Français revendent des objets. Il suffirait d'en convaincre 10 % de plus pour que

le marché explose. » Pour l'instant, la majorité des clients sont des hommes âgés de 15 à 40 ans. « Les jeunes ont pris l'habitude de l'occasion en troquant leurs CD et leurs jeux vidéo. Les seniors sont plus réticents », explique Roger Beille, patron de Cash Express. Pour rassurer ces réfractaires, Cash Express et Cash Converters offrent des garanties de trois à douze mois sur l'électronique et l'électroménager.

Troc de l'Île se distingue par une offre de produits plus large (meubles, décoration), et n'hésite pas à venir estimer et enlever les objets à domicile. Un bon moyen de pousser les particuliers à la vente. « Il arrive qu'on soit appelé pour une bibliothèque et qu'on re-

parte avec un camion plein », se rejouit le président de Troc de l'Île.

Les boutiques doivent néanmoins composer avec le succès phénoménal des sites internet de commerce entre particuliers, comme eBay et Priceminister. Selon une étude de Médiamétrie, les transactions en ligne re-

présentent déjà 43 % des ventes de produits d'occasion, loin devant les boutiques physiques. « Ils ne freinent pas notre développement, ils démocratisent le marché, ce qui profite à tout le monde », assure Roger Beille, de Cash Express. « Nous offrons un service supérieur : chez nous il n'y a ni produits défectueux ni contrefaçons », ajoute-t-on chez Cash Converters.

Toutes les enseignes s'emploient, toutefois, à renforcer leur présence sur le web. Depuis septembre dernier, Cash Converters vend sur son site l'ensemble des objets disponibles en magasin. Et Troc de l'Île s'y prépare pour octobre. Cash Express propose pour sa part aux clients de son magasin de Paris-Beaubourg de vendre leurs objets sur eBay. Si cette expérience est un succès, elle sera étendue à l'ensemble des magasins avant la fin de l'année. **Yann Philippin**



Le Troc de l'Île.

DR