

**BOURGES****Tout se marchande plus rien ne se donne**

**Le marché de l'occasion a la cote. Et le vieux salon qui était généreusement donné aux associations finit désormais dans un dépôt-vente.**

Depuis quelques mois, chez **Cash** Express, route d'Orléans, à Saint-Doulchard, on fait le plein de nouveaux clients. « On n'arrête pas de créer de nouvelles fiches, confirme Rachid El Haddad, gérant du magasin. Les gens nous disent qu'avant, ils donnaient ou jetaient plus facilement, mais qu'aujourd'hui, il n'y a pas de petites économies. » Ces nouveaux clients, il ne faut pas s'en faire une fausse idée : « Les gens aisés vendent aussi ». Et les acheteurs ? « Il y a les gens gênés financièrement qui ne peuvent pas satisfaire les besoins du petit. Deux mois après leur sortie, ils trouvent ici des jeux vidéo à 50 % du prix. Il y a aussi les clients qui veulent acheter pas cher, par principe, et

qui profitent du déstockage, l'autre volet de notre activité. »

**On négocie et on repart avec du liquide**

Les magasins du type Cash Express répondent également à une urgence : on vient y vendre sa vieille télé, et après négociation, on repart avec de l'argent liquide. « Ils vendraient certainement plus cher dans un dépôt-vente, mais il faudrait qu'ils attendent entre quinze jours et un mois et demi », reconnaît Fabien Viano, directeur du magasin Troc de l'Île, route de La Charité. Si Cash Express achète tout sauf les meubles, le textile et les produits obsolète, à Troc de l'Île, on est davantage hétéroclite. La vaisselle côtoie le bahut de cuisine, la hi-fi et une statue de vache.

Après un déménagement, Martine, la cinquantaine, se retrouve avec deux livings. Elle a décidé de mettre le plus ancien en

dépôt. Le magasin lui propose de le vendre 250 E, « conformément au prix du marché de l'occasion ». Ce qui ne veut pas dire que Martine empochera 250 E. « Jusqu'à 300, notre commission est de 45 %. Elle est dégressive ensuite », pointe le directeur. Pour Fabien Viano, ce qui a changé, ces derniers mois, c'est surtout le déposeur : « Les gens ne donnent plus aux associations. Même s'ils récupèrent 5 pour leur porte-revues, ils se disent que c'est déjà ça ». Marie-Claire Raymond nr.bourgesAnroco.fr

**BOURGES****“ Pas l'Eldorado ”**

Pour le directeur de Cash Express, son magasin, route d'Orléans, n'est pas épargné par la crise : « Contrairement à d'autres commerces, on ne s'effondre pas, on se maintient. Je ne veux surtout pas me plaindre, mais on ne vit pas l'explosion que je lis dans les médias. Tout ça est exagéré ».

## BOURGES

### ••• Le réflexe d'acheter moins cher

Mère de trois enfants, Nadia ne dispose pas d'un budget extensible à l'infini. Pour les achats importants, elle a toujours le réflexe « occasion ».

« Aujourd'hui, je suis à la recherche d'une armoire pour ma fille de 17 ans. On est en train de lui faire une chambre de grande. Je viens ici pour faire des économies. S'il y a un peu de réparation, c'est mon mari qui s'en charge. C'est un bon bricoleur. Il répare, il ponce, il repeint. Quand on ne trouve pas d'occasion, on achète neuf. Ma fille a envie d'un lit à baldaquin. Si on économise sur l'armoire, on pourra mettre plus cher dans le lit. »