



Brader en ligne, ça rapporte !

*Plus d'un Français
sur deux va sur Internet
pour se débarrasser
de ses vieux objets.
Et ça peut rapporter gros.*

Frédéric est aux anges, il vient de trouver preneur pour son ancien ordinateur grâce à un site d'enchères. Dans sept jours, il empochera 643 € pour un PC qui lui avait coûté 1.299 € un an auparavant. Ce trentenaire, chef d'entreprise, n'est aujourd'hui pas le seul adepte de l'achat-revente : 58 % des Français sont déjà allés sur le Net vendre quelque chose, selon un sondage BVA. Chez les 15-34 ans, ce nouveau mode de consommation séduit même 74 % des personnes interrogées, et 45 % d'entre elles achètent désormais du neuf en envisageant la revente quelques mois, voire quelques semaines plus tard... Cela devient un vrai business puisqu'on estime que 12 milliards d'euros dormiraient dans nos placards (toujours selon BVA) et que chaque ménage gagnerait en moyenne 243 € en liquidant en ligne des objets inutilisés : matériels high-tech, CD, DVD, jeux vidéo, vêtements, accessoires de mode – le plus souvent en excellent état.

■ Le high-tech, numéro un

Le high-tech reste un des secteurs faisant le plus recette, et les sites de revente rivalisent d'inventivité pour attirer les occasions des particuliers. Le leader, eBay.fr (300 millions de membres dans le monde) vient de lancer un nouveau service : Encherexpert. Le principe : on dépose ses objets dans un des dépôts-ventes de l'enseigne, des experts fixent le prix de départ puis les mettent aux enchères sur le site. Matériels en état de marche proposés dans leurs emballages d'origine, assez récents, voire encore sous garantie... : les experts d'eBay.fr restent intransigeants pour assurer une vente rapide et la satisfaction de l'acheteur. Les plus du service : le vendeur est déchargé de « l'administratif » (rédaction et mise en ligne de l'annonce, suivi de l'enchère, expédition du produit, etc.), la commission du dépôt-vente est légèrement inférieure aux pratiques habituelles des dépôts-ventes (comptez

20 % du prix final) et l'acheteur, contrairement à une vente classique sur eBay.fr, peut se déplacer en boutique pour voir le produit. Priceminister.com, qui se vante de ses 300.000 articles mis en vente quotidiennement, devrait même prochainement céder aux sirènes du concept d'Encherexpert...

Au-delà des géants du secteur, les particuliers peuvent se tourner vers des sites spécialisés dans le discount high-tech comme Ordikaz.com ou 2xmoinscher.com. Pour les fans de jeux vidéo, direction Gametroc.com pour de belles ventes et, à défaut, du troc !

■ Vêtements et accessoires

Autre source importante de revenus, les vêtements et accessoires de mode inutilisés : ils représenteraient à eux seuls 1,7 milliard d'euros, soit 114 € par foyer et par an. Les sites de vide-dressing les plus connus, Vestiairedecopines.com et Videdressing.com, bénéficient d'une communauté de fashionistas qui n'hésitent pas à vider leurs

Com' Presse

placards pour s'assurer de jolis gains. Vestiairesdecopines.com affiche plus de 7.000 produits, dont 80 % de la saison en cours, des centaines de marques souvent de luxe et des prix au rabais (réductions de 50 à 60 %). Comme Videdressing.com, Vestiairesdecopines.com fonctionne avec un système d'intermédiaires vérifiant un à un les produits envoyés. Tout est épluché avant la mise en vente sur le site, à des prix quelquefois peu intéressants pour le vendeur. Un nouveau venu, Ugotawish.com, pourrait changer la donne. Ce site, qui allie vente, troc et location entre particuliers prévoit un déploiement international dès son lancement officiel en janvier 2011 (le site est déjà consultable), mais surtout des taux de commission largement inférieurs : entre 5 et 8 %, contre minimum 10 % pour ses deux concurrents français. Parallèlement à ces circuits traditionnels, des particuliers ouvrent leur propre blog pour vendre : Camilledessayage.com ou <http://ledressingderoxane.blogspot.com> par exemple.

■ Le "culturel" rapporte peu

Pas de gains pharaoniques à attendre en vendant livres, DVD et CD de deuxième main. Le site

Amazon.com, par exemple, offre la possibilité de vendre entre particuliers. Mais c'est au vendeur de rédiger son annonce, d'évaluer l'état de sa « marchandise », d'assurer l'envoi et l'échange si déception de l'acheteur, pour espérer voir virer sur son compte le prix de la vente, amputé de 12 % (commission sur le prix de vente) et de 1,14 € (frais fixe de gestion pris par article), le tout encaissé par Amazon.com.

■ Ruée vers l'or

Moins connu, un autre secteur de la revente en ligne prend de l'essor : l'or ! Alors que la flambée de ce métal précieux bat son plein, les sites proposant de racheter les bijoux cassés ou inutilisés explosent : Orpostal.fr ou Goldbygold.com entre autres. Ce dernier, désireux de jouer la carte de la transparence, propose même un simulateur en ligne pour évaluer de chez soi le montant de son pactole avant tout envoi dans une enveloppe sécurisée. Au-delà des 8 % de taxe obligatoire versée à l'Etat, les prix pratiqués sont nettement supérieurs (+ 5 %) à ceux proposés dans les bijouteries ou autres magasins spécialisés. De quoi se donner envie de faire les fonds de tiroir ! ■

Lucie Paris-Legret



Ils ont vendu sur le Net

“Les accessoires de mode partent très facilement”

Béatrice, 58 ans, Châteauroux

« Je vends depuis trois ans sur Leboncoin.fr les vêtements et accessoires de mode qui ne me plaisent plus. Je remplis moi-même les annonces (prix, ville, description de l'objet), puis je demande à mon fils d'ajouter la photo. Je trouve l'idée très sympathique, ça ressemble un peu à une brocante en ligne. Et le service est totalement gratuit. Les sacs et bijoux fantaisie se vendent bien. Pour les vêtements, c'est un peu plus compliqué, car les gens ne sont pas sûrs que ce sera à leurs taille. »

“Je vends en moyenne 2 livres par mois”

Chloé, 29 ans, Paris

« Je poste des annonces sur Priceminister.com depuis huit ans. J'ai déjà vendu plus de 200 livres et une dizaine de DVD. C'est très pratique : il suffit d'entrer

le code-barres ou de le flasher avec une webcam. Le moteur de recherche retrouve automatiquement les références et la photo de l'ouvrage. Je propose mon prix de vente et je sélectionne l'état. On peut également laisser un commentaire si on le souhaite. Je préfère le paiement en ligne, mais il m'arrive d'accepter les chèques. Le site calcule sa commission et le montant des frais de port à la charge du client. Je viens par exemple de vendre un livre au Canada à 14 € hors frais de port, j'ai touché 10,50 €.

“J'ai vendu un 33-tours à 300 €”

Olivier, 25 ans, Boissy-Saint-Léger (Val-de-Marne)

« J'ai mis une cinquantaine de vieux vinyles aux enchères sur eBay, sans en connaître la valeur. Je les ai tous proposés à 1 € pour voir ce que ça donnerait. La plupart me sont restés sur les bras, mais l'un d'eux est parti à 300 €. Il s'agissait d'un album des Rolling Stones, avec une braguette qui s'ouvre sur la pochette. Le site a tout de même récupéré une commission de 21 €. Par ailleurs, j'ai essayé de vendre des fauteuils sur ce même site, mais je n'ai pas trouvé d'acheteur, c'est un secteur difficile quand il ne s'agit pas de meubles anciens. »

