

Le marché de l'occasion



les Petits Riens Des magasins de plus en plus comme tous les autres

REPORTAGE
MATHIEU COLINET

Il est un peu plus de 13h et les clients entrent et sortent à un bon rythme par la grande porte qui sert d'accès au magasin central des Petits Riens à Ixelles. En matière de seconde main, ce large espace est une espèce de « royaume » avec pas moins de cinq « départements » : de celui des accessoires et tenues pour bébés à celui des meubles et appareils électro, en passant par ceux que les responsables de l'association ont ouverts pour les livres, le textile de façon générale ou encore les vêtements rétro.

En quête de la bonne affaire

Bogdan, quadragénaire habillé tout en jeans, se retrouve sans peine dans cet agencement. Et pour cause, cela fait un paquet d'années qu'il fréquente l'espace. « Mes motivations sont tout à la fois économiques, environnementales et esthétiques », indique-t-il, illustrant son propos par quelques exemples, dont ce blouson de la marque Carhartt, déniché un jour dans un rayon pour quelques dizaines d'euros contre plusieurs centaines dans un magasin ordinaire. « On peut vraiment trouver ce que j'appelle de "petits trésors" », affirme-t-il. De bonnes affaires, Bogdan en fait aussi sur des vêtements plus « fonctionnels » dans les magasins des Petits Riens : « Pourquoi payer le prix plein pour des pantalons de travail, par

exemple, alors qu'au bout d'une journée, quoi qu'il arrive, ils seront tachés ? »

Agnès, la soixantaine élégante, a « une seule et unique motivation » lorsqu'elle franchit la porte du magasin : « Lutter contre la surconsommation de matières premières et éviter le gaspillage », affirme-t-elle. Elle achète pas mal de produits, en dépose également dans l'autre sens. Et elle a emmené dans cette dynamique toute sa famille puisque les livres et les jeux qu'elle offre à ses petits-enfants sont issus également du marché de la seconde main. « Ils sont conscientisés à tout cela », indique-t-elle. « D'ailleurs ils ont désormais le réflexe de demander si ce qu'on leur achète provient bien de la seconde main. »

Latifa, la quarantaine chinoise, se déplace souvent aux Petits Riens avec l'espoir de trouver de jolies pièces de déco. Son truc à elle : marier le moderne et le vintage

Alef, la vingtaine quelque peu timide, n'est pas un habitué du marché de l'occasion. Il est de passage pour quelques jours chez sa sœur qui habite Bruxelles. Lui vit en Allemagne et compte emménager prochainement dans un nouvel appartement qu'il doit équiper. « Et si je ne veux pas que la

facture prenne de trop grosses proportions, je suis obligé de venir ici. Mais cela ne me dérange pas du tout », indique-t-il.

Latifa, la quarantaine chinoise, se déplace souvent aux Petits Riens avec l'espoir de trouver de jolies pièces de déco. Son truc à elle : marier le moderne et le vintage. Et pour ce dernier, elle fait confiance à son flair lors de ses visites dans le magasin ixellois : « Si j'allais dans des boutiques renommées, j'en aurais pour beaucoup plus cher », affirme-t-elle. Sur place, Latifa achète régulièrement des articles pour sa fille, sa mère et ses sœurs. A telle enseigne que lorsqu'elle voit passer le camion des Petits Riens dans les rues de Bruxelles, elle a parfois l'impression que la mention « merci » qui s'y affiche lui est adressée. « Mais il faut tout de même faire attention à ne pas acheter trop ici. Parfois, j'ai tendance à accumuler. Ce que je ne veux pas faire », indique-t-elle.

Le prix et la qualité de certains produits, ce sont aussi les arguments qui attirent Pauline, la vingtaine studieuse, dans le magasin. Elle est inscrite dans une école située à deux pas et passe régulièrement avec ses amis jeter un œil dans les rayons. « C'est un peu comme un loisir », dit-elle, tout en scrutant des vêtements dans le département rétro. « Mais je n'achète pas à chaque fois et je veille bien plus aujourd'hui qu'il y a quelques années à la qualité des articles. »



Mes petits-enfants ont désormais le réflexe de demander si ce qu'on leur achète provient bien de la seconde main

Agnès

autos Une route ensoleillée pour la seconde main

J.B.O.

Si il est un secteur où l'occasion est reine, c'est celui de la voiture. L'an dernier, 709.605 modèles déjà utilisés ont été immatriculés, soit près de deux fois plus que les autos neuves (383.123) mises en circulation. Mais cette année, le marché du quatre-roues d'occasion a freiné. Durant neuf mois d'affilée, ses chiffres ont reculé par rapport à 2021, indique Traxio. La fédération de la vente automobile précise que, le mois dernier, les immatriculations d'occasion se sont contractées de 8,8 % comparativement à octobre 2021. Cette chute s'ex-



Les prix des voitures d'occasion se stabilisent enfin

Ivo Willems
Co-CEO de Cardoen



plique principalement par le renchérissement de la seconde main. « Les tarifs ont grimpé de 20 à 30 % pour les modèles les plus demandés, à savoir les SUV, les citadines et les motorisations à essence », relate Filip Rylant, porte-parole de Traxio. « Cela s'explique par une pression sur l'offre faute d'approvisionnement en suffisance. » En effet, les livraisons de voitures neuves, destinées à alimenter par la suite le marché de l'occasion, ont nettement ralenti en raison notamment des problèmes d'approvisionnement en semi-conducteurs consécutif à la crise du covid. « Mais ce sera résolu d'ici un an car les livraisons de modèles neufs ont repris », rassure Filip Rylant.

C'est compter sans la crise du pouvoir d'achat... « En conséquence, les ménages changent moins vite de voiture ou se passent d'un de leurs deux véhicules », observe Danny Bultot, directeur de Soco, réseau de huit points de vente implantés principalement le long de la dorsale wallonne. « Nous avons subi une petite baisse mais pas autant que le marché, grâce à notre notoriété et notre offre de véhicules récents reconditionnés assortis d'une garantie. Cela rassure les consommateurs. » L'enseigne ne déprime donc pas, tout comme Cardoen et ses seize succursales. « Les prix de l'occasion se stabilisent enfin, ce qui est bon pour le portefeuille sous pression des Belges », se réjouit Ivo Willems, co-CEO du distributeur présent en ligne et physiquement aux quatre coins du pays. « Avec l'augmentation du coût de la vie, les voitures doivent devenir moins chères. Nous nous sommes adaptés en ce sens. »

Des modèles électriques accessibles

C'est d'ailleurs la direction que devraient emprunter les ventes de voitures récentes destinées aux particuliers. « Le consommateur moyen qui achète lui-même son véhicule est prêt à lui consacrer 17.000 à 20.000 euros », explique Ivo Willems. « Or, les voitures neuves deviennent de plus en plus chères. Avec l'électrification des modèles, je suis convaincu que cela va se renforcer. Devoir mettre 30.000 à 40.000 euros pour une auto rebuttera de nombreux particuliers auxquels nous proposerons des alternatives reconditionnées tout à fait convenables. » Soco, lui aussi, s'attend à un avenir brillant. « Nous commençons à séduire des entreprises et des indépendants avec des modèles hybrides moins chers qu'en leasing », explique Danny Bultot. « Et du côté des particuliers, nous allons chercher de nouvelles couches de clientèle séduite par notre offre et notre environnement similaire à celui du neuf. » L'entreprise prévoit d'ailleurs d'étendre sa zone de chalandise.