

**Enquête**

Vers des nouvelles manières de chiner...

MÊME SI LES BROCANTES, SALONS ET PUCES NE SONT PAS PRETS de disparaître, il faut bien reconnaître que les habitudes de chiner sont en pleine mutation. À l'image des achats de consommation courante qui explosent sur la toile... Les récentes études du Crédoc ainsi que l'Observatoire Cetelem de 2010 démontrent notamment que l'achat de produits d'occasion (et donc de brocante) entre pleinement dans les mœurs. Ainsi, les particuliers achètent de plus en plus souvent des objets de seconde main. Et mettent de plus en plus souvent en vente leurs propres biens (habillement, mobilier...), si faciles à acheter en quelques clics, grâce à des sites Internet très efficaces (e-bay, priceminister, leboncoin, antiquites-brocante.fr).

L'acheteur deviendra un jour vendeur...

Certes, il reste plus facile d'avoir un coup de cœur pour un objet que de vendre un des siens. Mais cette pratique tend à se répandre y compris dans l'univers de la brocante et des antiquités. Source de revenus pour certains, manière de donner une nouvelle vie aux objets, quête des meilleurs prix... beaucoup de Français ont franchi le pas et ce marché dopé par la crise est pro-

bablement en pleine expansion. La généralisation du web risque même d'amplifier le phénomène en facilitant les achats impulsifs aussi bien sur les sites marchands que sur des plateformes de ventes d'occasion. En incitant ainsi les vendeurs à devenir acheteurs et inversement !

Certains professionnels de la chine l'ont bien compris. Car il s'agit aussi d'attirer les jeunes générations, très vigilantes vis-à-vis des prix pratiqués, vers l'univers de l'ancien. Ainsi, Troc.com, issu d'une mutation de Troc de l'Île, propose les mêmes services sur le net qu'en magasin : le choix parmi 260 000 meubles et objets de 180 magasins en ligne, la disponibilité de telle ou telle pièce, l'estimation d'un article...

D'autres se préoccupent de rassurer les plus réfractaires au web. Ainsi, expertissim.com qui propose à la vente des objets d'art expertisés par des spécialistes indépendants avec garantie décennale. Afin de limiter les déconvenues sur le net, le SNCAO-GA a même développé sur son propre site un service sur la législation de l'achat et de la vente sur Internet. Les adhérents à ce syndicat professionnel peuvent également laisser des objets à la vente sous forme de petites annonces.

LA QUALITE PRIMERA

Autre tendance actuelle du marché, la consommation est de plus en plus ajustée à nos besoins. Acheter mieux plutôt qu'acheter toujours plus. Le chineur imite le consommateur en adoptant une attitude désormais plus réfléchie et plus pragmatique. Ainsi, la démarche d'acheter un cadeau d'occasion ou chiné tend à se développer. Cet art de la récup permet de faire des cadeaux plus économiques, personnalisés, rares, voire uniques ! Cette recherche de l'achat malin incite ainsi à quitter les canaux de distribution classiques pour se diriger vers les brocantes, ventes aux enchères, internet, dépôts-vente, Emmaüs, voire vide-greniers... Les fameux marchés de seconde main.

A CHACUN SA TECHNIQUE

Toujours dans un souci de gagner de nouveaux clients, les acteurs du marché de la brocante développent des techniques commerciales calquées sur celles pratiquées dans le commerce traditionnel. Certes, on connaît déjà l'art du négoce très présent dans les allées des brocantes. Aujourd'hui, quelques brocanteurs, généralement sur le web, se mettent aussi aux bons cadeaux, rabais, soldes, programmes fidélité, listes de mariage, de pacs ou autres systèmes de parrainage... De quoi fidéliser une clientèle devenue plus volage avec la crise.