



TECH

Le secteur du reconditionné en pleine crise de croissance

Le succès des smartphones, PC et tablettes remis à neuf pose un problème d'organisation du marché.

ELSA BEMBARON  @elsabembaron

ÉLECTRONIQUE Les ventes de produits reconditionnés s'envolent. Les consommateurs français sont de plus en plus friands de ces appareils de seconde main, remis en état par des professionnels avant d'être revendus. L'année dernière plus de 3,2 millions de smartphones reconditionnés ont été revendus, contre 2,4 millions en 2020, soit une part de marché de 17 %. Les ventes de smartphones remis à neuf pourraient représenter un appareil sur deux vendus en France avant la fin de la décennie. La filière tente de s'organiser et de se professionnaliser face à l'afflux de revendeurs plus ou moins scrupuleux, attirés par les perspectives de croissance à deux chiffres.

Une enquête de Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes (DGCCRF) rendue publique en mars tire la sonnette d'alarme. Elle fait état « d'anomalies, plus ou moins importantes, dans 62 % des établissements contrôlés » (nos éditions du 8 mars). Force est de constater que derrière les petits prix se cachent de vraies arnaques. Cela peut aller du petit défaut caché à l'appareil juste remis dans une boîte neuve sans avoir été remis à jour et, encore moins, réparé. Pour aider les consommateurs à s'y retrouver, les acteurs français tentent de s'organiser.

Back Market, l'acteur le plus connu de ce marché, sélectionne sur dossier les vendeurs présents sur sa place de marché. « Une première étape écarte près de 30 % des postulants à notre plateforme », relate Thibaud de Larauze, cofondateur de Back Market. Il a ouvert un laboratoire à Bordeaux pour tester les machines et les pièces détachées que les reconditionneurs pourraient ensuite utiliser.

Quelbonplan, plus sélectif

Mais Back Market ne permet pas aux consommateurs de choisir des acteurs ayant leurs ateliers en France, contrairement à Quelbonplan, qui joue la carte du « ré-paré en France ». Ce dernier ne compte « que » douze reconditionneurs sur sa plateforme, loin du choix affiché par le leader, mais tous disposent de leurs propres ateliers de réparation sur le territoire, et donc, de leur service après-vente de proximité. « Nous voulons être bons sur tous les plans. Du côté des consommateurs pour assurer le meilleur rapport qualité-prix, la sécurité des produits et le SAV. Et du côté des revendeurs, pour leur éviter une concurrence déloyale d'entreprises qui ne payent ni la TVA, ni la taxe sur la copie privée », explique Éric Cordon, patron et cofondateur de Quelbonplan. « Et c'est aussi un bon plan pour la planète », insiste-t-il. Cela évite d'acheter un appareil qui a été reconditionné à

l'autre bout du monde, avec un impact environnemental plus élevé. Surtout, le choix du reconditionné en France est porteur d'emplois locaux.

Pour augmenter leur visibilité, les entreprises tricolores, comme Largo ou Smaaart, développent la vente directe sur internet. Les fondateurs de YesYes sont allés jusqu'à ouvrir une boutique-atelier à Caen.

Il reste encore aux acteurs français à faire tomber une barrière, celle de la reprise des téléphones, pour venir nourrir la filière. « Nous encourageons les sociétés à confier leurs équipements obsolètes aux "bons acteurs", à ceux qui prennent l'engagement de les remettre en état dans des usines en France », ajoute une porte-parole des Ateliers du Bocage (Emmaüs). Si les grands groupes sont de plus en plus nombreux à s'inscrire dans une démarche responsable, les consommateurs sont paradoxalement très réticents à se défaire de leurs vieux appareils. Comparecycle tente de les y encourager, avec des offres de reprises en ligne. L'estimation des appareils se fait en quelques clics, avant une reprise qui peut être faite dans un magasin physique ou via le site. Chaque année, il collecte entre 600 000 et 800 000 produits, mais les armoires des Français sont encore pleines de vieux équipements électroniques inutilisés et pourtant prêts à vivre une deuxième ou troisième vie. ■



» Nous voulons être bons sur tous les plans. Du côté des consommateurs pour assurer le meilleur rapport qualité-prix, la sécurité des produits et le SAV. Et du côté des revendeurs, pour leur éviter une concurrence déloyale (...)

ÉRIC CORDON, PATRON ET COFONDATEUR DE QUELBONPLAN



Les 3,2 millions de smartphones reconditionnés vendus en 2021 représentaient 17 % du marché.

INSUNG YOON/UNSPLASH