Tendance

Bébé futé, le coin des affaires pour votre bout'chou !

Le marché de l'occasion est en pleine expansion en France. Tous les secteurs sont concernés... y compris celui de nos bambins ! Entretien avec Maryvonne Boinot, gérante du dépôt-vente pour enfants « Bébé futé » à Talant.

Comment vous est venue l'idée de créer un dépôt-vente dédié aux enfants ?

J'ai toujours travaillé dans le domaine de l'enfance, d'abord comme enseignante jusqu'à mes 40 ans, puis dans une entreprise de jouets basée à Lyon. J'ai adoré ce poste ! Malheureusement, l'arrivée de jouets asiatiques bas de gamme a mis fin à l'aventure. Comme je ne voulais pas rester sans travail, mais que j'avais atteint un âge où l'idée d'être salariée ne me convenait plus, j'ai décidé de reprendre ce magasin qui à l'époque appartenait à une chaîne. C'était en 2011. Depuis, le bouche-à-oreille a très bien fonctionné !

Vous proposez des vêtements, mais pas que...

En effet, je prends tout ce qui concerne les enfants jusqu'à 12 ans. Les vêtements bien sûr - y compris ceux de maternité - mais aussi les livres, le matériel de puériculture... et de nombreux jouets et jeux de société, avec lesquels j'ai beaucoup d'affinités ! En fait, cela dépend de la période de l'année : je vends plus de vêtements lors des transitions printemps / été et automne / hiver, plus de livres et jouets lors des fêtes... En général, ces derniers sont rapidement vendus après leur dépôt en magasin. Les déguisements sont très demandés pour Carnaval.

J'accepte aussi les lits, poussettes, trotteurs, transats, etc., dès lors qu'ils sont récents et en bon état. Même si je vends un peu de neuf pour les cadeaux de naissance, ça reste marginal : pourquoi en proposer quand les gens déposent des objets ou vêtements ayant servi une seule fois ? On a là de l' « occasion quasi neuve » !

Comment vous démarquez-vous de la concurrence ?

En sélectionnant à tous les niveaux ! J'axe mon offre sur les produits de qualité, les marques reconnues. Par exemple pour les vêtements, Catimini, Jacadi, Kenzo, Marèse, Tartine et Chocolat, Lili Gaufrette, IKKS, Cyrillus, Jean Bourget..., ou Fisher Price pour les jouets. Je me rappelle de l'ouverture d'un grand magasin « entrée de gamme ». Au début les gens s'y sont précipités, mais ils ont vite compris que la qualité rimait avec durabilité, donc un plus faible coût, et ils sont revenus vers moi. Ils sont nombreux à me dire qu'ils trouvent le magasin sympa,

Maryvonne Boinot, gérante du magasin

que ce que je propose est intéressant.

Question prix, ils sont « plancher ». Les pantalons ne dépassent pas 9 euros. Le secret pour ne pas revendre au prix fort, c'est de ne pas acheter cher... Il faut que tout le monde s'y retrouve.

Certes, mon concurrent direct, c'est Leboncoin. Mais dans mon magasin, les gens peuvent tester en direct, manipuler, et évitent l'envoi par La Poste. Si après l'achat, ils décèlent un problème dans la semaine, ils peuvent me rapporter le produit et je les rembourse. C'est une question de confiance !

Qui sont vos clients ?

Ce ne sont pas forcément des personnes démunies, même si la crise a fait bondir le marché de l'occasion. Beaucoup de grands-parents viennent me voir ; ils prennent de plus en plus d'occasions pour leurs petits-enfants. Il y aussi le souhait de « consommer différemment » formulé par les jeunes couples. L'idée qu'un objet en bon état puisse resservir leur plaît, plutôt que d'accroître sans cesse nos déchets. Ainsi à Noël, les gens n'hésitent plus à acheter de l'occasion en complément du neuf !

De plus, les enfants grandissent vite, ce qui exige de renouveler leurs vêtements ; or ça coûte cher ! Le premier enfant a droit au neuf, mais à partir du deuxième on s'oriente vers l'occasion. Pareil pour la littérature enfantine : les prix des livres neufs et d'occasion n'ont rien à voir... Alors on réfléchit à deux fois avant de prendre le risque de regretter son achat.

Enfin, les personnes qui souhaitent déposer leurs objets ne sont pas toujours celles qui achètent en magasin, j'ai un peu tous les cas de figure. Quand elles me contactent au téléphone, je les invite à passer pour qu'elles cernent mes attentes : je ne prends que ce qui peut repartir ! Un contrat est établi avec les articles concernés et le prix restitué en cas de vente. Il est possible de choisir entre un remboursement ou un avoir.

Bébé futé
31 rue de la Libération, 21240 TALANT
Tél. : 03 80 53 78 62
Email : bebefutedijon@wanadoo.fr

Ouvert le lundi de 14 h à 18 h, du mardi au vendredi de 9 h 30 à 12 h et de 14 h 30 à 19 h, le samedi de 9 h 30 à 12 h.

Propos recueillis par David Richin