Les astuces légales des commerçants de la rue Montgallet...

Comment font-ils pour vendre moins cher ? S'il existe des astuces légales (vendre beaucoup, réduire les marges...), d'autres pratiques le sont moins (frauder sur la TVA, vendre des contrefaçons...).

Judith Bregman , L'Ordinateur Individuel, le 21/07/2004 à 07h00

Vendre beaucoup

Derrière les multiples enseignes de la rue Montgallet, on retrouve quelques propriétaires seulement, disposant chacun de deux à six magasins. Exemple : les boutiques EDI au 104, avenue Daumesnil et Megarama au 82, boulevard Diderot appartiennent au même gérant, Eric Do. En passant une commande de gros pour plusieurs magasins, les propriétaires obtiennent des remises auprès de leurs grossistes.

Distribuer des produits remis à neuf

Certains magasins vendent des produits *« reconditionnés »* (essentiellement des graveurs et des disques durs) ; il s'agit d'appareils retournés en SAV suite à un problème, rachetés à de grands fabricants, remis en parfait état de fonctionnement, avec une certification. C'est la spécialité de la marque Nikimi, qui revend ensuite ces produits à bas prix, avec une garantie d'un an.

Payer cash

Les fabricants asiatiques, comme certains grossistes français, apprécient d'être payés en espèces, sans délai. En échange de cette faveur qui leur permet d'acheter ou de produire d'autres matériels, ils accordent des remises parfois très importantes.

Vendre au détail des produits OEM

Une carte mère en sachet plastique, un graveur de CD-R sans carton et sans logiciel de gravure ? Vendus moins cher par le fabricant au magasin que leurs homologues en version *« boîte »* , ces produits sont normalement destinés à l'assemblage (ou OEM, *Original équipement manufacturer*). Lorsqu'une boutique les vend à la pièce, elle transgresse les accords commerciaux qui le lient aux fabricants, très souvent complaisants.

Réduire les marges

Les boutiques de Chinastreet se contentent de marges de 3 %. Impossible à tenir pour un magasin classique, pour qui seul un minimum de 5 % est viable.

Commercialiser des produits sans marque

On les appelle les *« no name »* . Il peut s'agir de surstocks de grande qualité, mais aussi de produits de deuxième catégorie bradés par les grandes marques qui tiennent à leur image. Exemple : des écrans avec plus de 3 pixels morts, des barrettes mémoire avec des puces déclassées, etc. Ces produits sont en général moins chers de 10 à 15 % mais le constructeur, qui tient à rester discret, n'assure qu'un service après-vente très limité.

Importer depuis l'Asie

En se regroupant, les commerçants peuvent acheter en Asie assez de composants pour remplir un container et éviter de passer par un grossiste et donc de lui verser une commission. Pour détecter ces imports, un indice ne trompe pas : l'absence de notice

d'utilisation en français.

Gérer en temps réel

Peu de stocks, des livraisons en petites quantités jusqu'à trois fois par jour (et même la nuit !) et beaucoup de ventes, voilà de quoi se mettre à l'abri des fluctuations des prix mais aussi des hausses impromptues du dollar.

Négliger le service après-vente

Il est de coutume de dire que rue Montgallet, la garantie est valable jusqu'à la porte du magasin ! Dans les faits, tout est possible : de 10 jours pour certaines barrettes de mémoire à 3 ans pour des PC portables. La garantie assurée par le magasin est le plus souvent courte et l'acheteur est renvoyé vers le constructeur. Un bon moyen de diminuer les coûts du retour SAV et les frais de personnel.

Frauder sur la TVA

Le principe du *« carrousel à la TVA »* consiste à acheter dans un autre pays d'Europe des lots de marchandises hors taxe, comme l'autorise la législation. Le commerçant vend alors les produits en France, tout en faisant croire à l'administration qu'il les a réexportés vers d'autres pays d'Europe.

Reconditionner des produits déjà utilisés

Un PC portable dans un emballage qui ne paraît pas d'origine ? Il pourrait bien s'agir d'un produit envoyé en SAV. Réparé ou juste rafistolé, il est présenté comme neuf. Une astuce difficile à déceler : il faut vérifier que le numéro de série n'a pas déjà été enregistré auprès du constructeur.

Vendre des contrefaçons

Les saisies de contrefaçons informatiques à la douane ne cessent d'augmenter. On trouve en priorité des consommables (notamment pour les imprimantes) qui aboutiraient dans les arrières boutiques de certains magasins peu scrupuleux.

Détourner la Sorecop

100 CD-R pour 35 euros, alors que la taxe sur les supports vierges s'élève à 0,356 euro par pièce : malgré les contrôles des douanes, on continue à trouver rue Montgallet des CD-R sur lesquels la taxe n'a pas été acquittée. Achetés dans d'autres pays d'Europe où ces charges sont moins élevées, comme la Belgique, l'Allemagne ou l'Espagne, ils sont proposés à des prix imbattables !