

L'EXPRESS

L'HEBDOMADAIRE D'INFORMATION DU LUNDI

N° 2801 SEMAINE DU 7 AU 13 MARS 2006

DOSSIER
100
bons plans
pour
dépenser
moins



Qui est vraiment **Monsieur Breton**

M 01722 - 2801 - F: 3,00 €

RÉUSSIR
Les meilleures
filiales
de l'université

8 MARS
Des hommes
célèbres écrivent
aux femmes

L'EXPRESSmag
SPÉCIAL

Mode

DOSSIER

38 McArthurGlen, 2 centres (l'un à Troyes, l'autre à Roubaix) : www.mcarthurglen.fr

39 Usines Center, 2 centres (Paris Nord II et Vélizy). www.usinescenter.com

40 Quai des marques, une centaine de boutiques rassemblées sur un même site à Franconville (Val-d'Oise) : www.quaidesmarques.com

Cartes de fidélité des enseignes : les bons plans

41 Etam : gagnez des étoiles qui se transforment très

rapidement en chèques-cadeaux intéressants.

42 Promod : carte gratuite offrant un des meilleurs rapports qualité-prix du marché.

Automobile

43 www.autoies.com : utilisez les services de ce concessionnaire en ligne qui offre un choix de 25 marques et 5 000 modèles, avec des remises pouvant aller jusqu'à 25 % du prix constructeur.

44 www.easycar.com : louez votre voiture en ligne à prix discount.

45 Les derniers jours du Salon de l'auto, n'hésitez pas à négocier, vous pourrez obtenir jusqu'à 30 % de réduction sur certains modèles.

46 Carte Fidéli-T : profitez des réductions et bons plans (entrées gratuites pour des spectacles ou des parcs à thème) avec les autoroutes partenaires (Cofiroute et SAPN).

47 Repérez les stations-service situées près des sorties d'autoroute et économisez entre 0,15 et 0,17 € par litre par rapport aux prix sur l'autoroute (carte à demander au péage).

48 Propriétaires de Smart, Libertydrive vous propose de gagner jusqu'à 1 200 € par an en faisant de votre voiture un support publicitaire.

Esthétique, beauté et santé

Partout en France, principalement dans les centres commerciaux, les salons discount sont un excellent moyen de vous faire coiffer en vingt minutes, à des tarifs défiant toute concurrence.

49 Tchip : les 234 salons français vous proposent 4 formules dont le shampoing-coupe-Brushing/couleur à 27 € ! www.tchip.fr

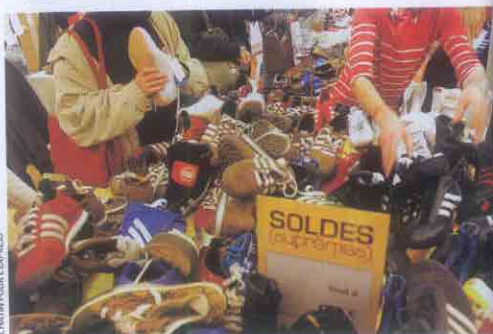


... Alain, cadre commercial trentenaire, pense, lui, qu'il n'y a pas de petites économies. Méthodique, il fait de véritables enquêtes de terrain pour acheter la perceuse la plus économique ou le saumon fumé le moins cher de toute l'Île-de-France. Prospectus à la main, ce jeune homme enjoué étudie les meilleures promos à la loupe, s'appesantissant sur les télébradées de Carrefour ou les VTT soldés de Leclerc. « C'est fou comme on trouve toujours, en cherchant bien, le moyen d'économiser de l'argent », s'enthousiasme-t-il. Pour faire des affaires, ce père de trois enfants ne ménage pas ses efforts. Il peut, par exemple, se lever de très bonne heure et faire la queue dès 7 h 30 devant Aldi, le maxidiscount qui organise une braderie une fois par semaine. Le jeu en vaut souvent la chandelle : un appareil photo numérique s'y vend 90 €, un wok électrique 12 €, un kit de jardinage 10 € ou encore un fer à repasser Philips 15 €. Ce consommateur averti fait ses courses alimentaires avec le même soin, courant d'Ed à Lidl, en passant par Leclerc, pour choisir le meilleur et le moins cher des différentes enseignes. Le résultat est édifiant : « J'économise 70 € par semaine, soit plus de 300 € par mois ». Mais ce que préfère cet homme à l'incroyable bagou, c'est le marchandage. Personne ne négocie aussi talentueusement que lui avec les commerçants, prétextant, là une chemise tachée, là un fil décousu sur le revers d'un pantalon : « J'obtiens toujours une remise », jure-t-il. Mais que fait-il donc de l'argent épargné ? Cet amateur de gadgets en tous genres éclate de rire : « Je consomme davantage »... ● C. S.

Mode : la folie des ventes privées

S'offrir des marques de luxe à petits prix, c'est possible. Mais sur invitation uniquement...

L'adolescente virevolte, se regardant avec ravissement dans le miroir improvisé de l'entrepôt : le jean Diesel qu'elle vient d'essayer est parfait. Et surtout pas cher : seulement 60 €, soit le tiers du prix normal d'un pantalon de la marque italienne. Sa satisfaction est aujourd'hui un sentiment largement partagé : de plus en plus d'initiés profitent, comme elle, de ces ventes dites privées. Autrefois confidentielles, elles se multiplient aujourd'hui à Paris et dans les grandes villes de province. Désormais, le luxe à prix cassés est à la portée du plus grand nombre. « On voit arriver des couples aux revenus moyens qui ne pensaient jamais pouvoir s'offrir des marques de prestige », affirme le patron de l'Espace Seine, un entrepôt ouvert depuis moins d'un an qui vend des vêtements de qualité sortis de collections de l'année précédente, comme chez Catherine Max. Des sésames pour acheter Christian Lacroix, Celine, Thierry Mugler, Valentino ou Prada à petits prix. A de très petits prix, puisque les ventes privées offrent généralement des rabais entre 60 et 75 %, voire jusqu'à 85 %. « Plus les vêtements sont chers au départ, plus la décote est forte », explique un professionnel de la vente au rabais. Ainsi, les robes de soirée d'un grand couturier,



Oubliez la cohue, allez aux ventes privées !

finement brodées, vendues 2 000 € en boutique, se retrouvent à 300 € dans ce type d'endroit. Tandis que les tee-shirts Petit Bateau se vendent entre 3 et 6 €, les chaussures Puma à 28 € ou les Adidas à 30. A ces prix, le succès est au rendez-vous.

Attention, cependant : les ventes privées sont réservées aux clients munis d'invitations. Comme il n'existe aucune réglementation spécifique sur ce genre de ventes et que les marques de luxe, si elles profitent de ce système pour écouler les invendus, ne veulent pas de concurrence frontale avec les boutiques classiques, ces endroits cultivent la discrétion et contrôlent scrupuleusement leurs entrées. Le plus souvent, il faut payer une cotisation annuelle pour recevoir une carte de membre et toutes les informations. Mais ce n'est pas ruineux, compte tenu des économies réalisées : de 10 à 20 € par an pour devenir une vraie *fashion victim*, c'est donné... ● C. S.