

OR ET COMPAGNIE, VOTRE EXPERT POUR VENDRE DE L'OR EN TOUTE SÉCURITÉ



OR ET COMPAGNIE, SPÉCIALISTE BORDELAIS DE L'ACHAT D'OR DEPUIS PLUS DE DIX ANS, VOUS ACCUEILLE DANS SES TROIS BOUTIQUES EN PÉRIPHÉRIE DE BORDEAUX. UN ACCOMPAGNEMENT SUR MESURE, POUR EXPERTISER SEREINEMENT SES BIJOUX ET OBJETS, ET LES VENDRE DE FAÇON ENCADRÉE.

Et si vous faisiez appel à de vrais professionnels, pour vendre votre or en toute sécurité ?

En Gironde, Or et Compagnie conseille depuis plus de dix ans les particuliers et les professionnels. Fondée par trois experts, œuvrant dans ce secteur depuis plus de quinze ans, l'entreprise s'appuie aujourd'hui sur trois boutiques à Pessac, à Villenave-d'Ornon et Fargues-Saint-Hilaire.

Aujourd'hui, vendre des bijoux ou des pièces d'or n'a jamais été aussi simple. Mais voilà, il peut être difficile de savoir vers qui se tourner. « Lorsque les gens veulent vendre un objet, ils ne savent pas forcément où aller. La première chose qu'ils font, c'est se renseigner sur Internet, où l'on trouve tout et n'importe quoi », explique ainsi l'un des fondateurs d'Or et Compagnie.

Les Clients qui franchissent la porte des boutiques spécialisées pour vendre leurs métaux précieux ont des attentes bien précises. La première attente, presque unanime, concerne la transparence : les vendeurs veulent comprendre comment est calculé le prix qui leur est proposé. Ils s'inquiètent notamment de savoir si le tarif est réellement lié au cours du marché, comment le poids est mesuré, et quels sont les frais appliqués par le professionnel.

« Je ne m'attendais pas à autant ! » confie une cliente venue faire expertiser

ses bijoux, soulignant combien le montant proposé peut parfois être supérieur à ses attentes – à condition d'avoir une expertise claire et compréhensible.

Beaucoup de clients potentiels montrent une méfiance initiale : peur d'être sous-estimée, crainte de ne pas obtenir le bon prix ou d'être victimes d'arnaques. Ce sentiment est particulièrement marqué chez ceux qui vendent de l'or pour la première fois. Les clients attendent donc une expertise fiable et reconnue, une réputation solide du professionnel et des explications claires sur les taxes ou prélèvements éventuels applicables à la vente.

Enfin, au-delà du prix, les clients attendent un service humain et rassurant : un expert qui prend le temps d'expliquer, qui ne met pas de pression pour conclure la vente, et qui respecte l'histoire personnelle des objets vendus (souvenirs familiaux, héritages, bijoux précieux) dans un marché souvent perçu comme opaque et technique, la démarche pédagogique de l'acheteur devient un critère clé de satisfaction.

UN LIEN HUMAIN NÉCESSAIRE

Sans expertise fiable, difficile de savoir si ces boucles d'oreilles sont en or 18 carats, ou si cette vieille pièce a de la valeur. Dans la guerre de l'information, certains se revendiquent experts du domaine, et attirent les clients par des arguments peu fiables, en faisant miroiter des tarifs élevés. « Le cours de l'or est indexé sur les prix du marché, rappelle Or et Compagnie. Dans nos boutiques, les tarifs sont actualisés quotidiennement pour être les plus justes possibles pour nos clients. »

Les prix de l'or atteignant des niveaux records ces dernières mois, cela suscite des

arnaques en tout genre ; Nous avons des points de vente permanents et une équipe de professionnels dotés d'une solide formation », martèle le dirigeant d'Or et Compagnie, qui place l'humain au cœur de son activité. Et invite les personnes désireuses d'avoir des informations fiables, à passer la porte de ses boutiques. « On reçoit les clients, et si le lendemain ils ont des questions, nous sommes là pour y répondre. »

DES TRANSACTIONS 100% ENCADRÉES

Et qui n'implique aucun engagement. « On vérifie les bijoux et objets sous leurs yeux, la pesée, les différents tests, rien n'est dissimulé. Nous leur expliquons précisément la différence de qualité de l'or, les carats », énumère le spécialiste. Libre ensuite au client de vendre ses objets ou de repartir avec. Et si la vente aboutit, là encore, le processus est sécurisé : le client doit obligatoirement présenter une pièce d'identité. Le règle-

ment se fait par chèque ou par virement, les transactions en espèces étant strictement interdites.

« Nous sommes une entreprise française, donc nous sommes soumis à une Législation. Les bijoux achetés et la pièce d'identité du vendeur sont photographiés ;

Les transactions sont consignées dans un livre de Police ; Nos balances sont soumises à un contrôle annuel obligatoire et nos boutiques sont dotées de caméras de surveillance... Tout un système pour sécuriser l'accompagnement de nos clients et les rassurer. »

Les trois points de vente d'Or et Compagnie ont également été pensés pour

faciliter leur accès : autour de Bordeaux, ils sont dotés de parkings gratuits à proximité pour se stationner, et éviter le centre urbain.

« Je suis convaincu que notre force réside dans notre écoute et notre capacité à apporter des réponses claires à notre clientèle » affirme le dirigeant.

Notre force réside dans notre écoute et notre capacité à apporter des réponses claires à notre clientèle



Or et Compagnie
www.orcompagnie.fr

3 boutiques :
Pessac Alouette - 292 avenue Pasteur, sortie 13
Villenave-d'Ornon - 51 route de Léognan, sortie 18
Fargues-Saint-Hilaire - 32 avenue de l'Entre-deux-mers

