



**SOCIÉTÉ**

**au lendemain de Noël**

# Cadeaux à peine ouverts, aussitôt revendus

*L'époque où l'on rangeait le pull tricoté offert par mamie à Noël est bel et bien révolue. Aujourd'hui, le marché de l'occasion explose et les déçus du cadeau sont devenus le fonds de commerce des magasins spécialisés.*

Les annonces pullulent sur Internet. « Je vends mes jeux parce que je les ai déjà », « Chaussures jamais mises car trop petites », « Ce jouet ne convient pas à mon fils » : tous ces cadeaux, à défaut d'être échangés, sont mis en vente le lendemain de Noël par leurs propriétaires.

C'est une tendance depuis quelques années. Que l'on trouve cette pratique immorale ou pas, elle est devenue le fonds de commerce de sites internet et autres magasins spécialisés.

## Des cadeaux revendus deux jours après

La franchise **Cash** express a basé son concept sur l'achat et la revente d'objets d'occasions. Le 28 octobre dernier, un magasin a ouvert ses portes sur la zone commerciale de Neunkirch. « Les clients viennent nous vendre des produits. Ils sont tous répertoriés dans une base de données. Nous leur rachetons au prix de l'argus. Nous revendons par la suite ces mêmes produits 25 à 70 % moins cher que du neuf, avec une garantie d'un ou deux ans », détaille Christophe Deiana, cogérant du magasin.

La règle du jeu séduit petits et grands. Après deux mois d'ouverture, les rayons sont déjà bien garnis : jeux vidéos,



Les jeux vidéos d'occasion font partie des best-sellers de Noël. Surtout lorsque leur prix sont moitié moins chers que le neuf.

Photo RL

hi-fi, instruments de musique, bibelots, livres...

Des milliers de références pour autant d'acheteurs potentiels. Et ils sont nombreux à profiter de meilleurs prix pour faire leurs emplettes au lendemain des fêtes. « Ce matin, nous en avons déjà eu deux. Ils ont vendu des jeux vidéos », concède l'autre gérant de l'enseigne, Geoffrey Geronimus.

## Tablettes tactiles et consoles de jeu

Il faut dire que l'enseigne en a fait sa marque de fabrique. Pendant les fêtes, elle a lancé une vaste campagne de communication, via les réseaux sociaux, pour convaincre les réticents à franchir le pas. La publicité se veut sobre mais sans équivoque : « Pas emballé par un cadeau de

Noël ? Cash Express vous l'achète cash et lui offre une seconde chance ».

Pendant les fêtes, la franchise augmente de 29 % son chiffre d'affaires. Les hits ? Tablettes tactiles, consoles et jeux vidéos, électroménager... « Tout se vend », résume Christophe Deiana.

Sur Internet, certains sites se sont spécialisés dans la revente de cadeaux de Noël :

revente-cadeaux.com, vendres-cadeaux.fr, mais aussi leboncoin.fr ou eBay regorgent d'annonces.

Lorsque l'on sait que six Français sur dix se déclarent prêts à revendre leurs cadeaux (une étude OpinionWay/PriceMinister-Rakuten menée du 4 au 8 décembre), on comprend pourquoi.

**Damien GOLINI.**