



## Après Noël, les magasins d'achat-ventetournent à plein régime

consommation Le mois de décembre est le plus important pour ces enseignes

Adrien CROCHET

Pour les deux magasins d'achat-vente de la zone commerciale d'Avignon Nord, Cash Express et Cash Converters, la période la plus importante de l'année n'est pas celle des soldes. C'est le mois de décembre.

«Avant Noël, il y a énormément de gens qui viennent acheter des produits, pour des cadeaux», explique Jean-Philippe Pinguet, responsable du magasin Cash Converters. Dès le 26 décembre, c'est le service achats de l'enseigne qui est pris d'assaut. Jusqu'à la mi-janvier. «Certains ne se décident pas tout de suite, détaille le responsable. Et il y a aussi les gens qui profitent de leurs cadeaux avant de s'en lasser.» La fréquentation de ce service est en hausse de 40 % par rapport à une période normale.

«On rachète surtout des consoles de jeux, des téléphones, quelques montres et bijoux et du matériel de sonorisation en ce moment», précise le gérant.

Chez lui, le rayon phare de cette période de Noël, c'est celui des jeux vidéos. Un succès qui varie en fonction des périodes de l'année. Le rayon bijoux aura plus de succès lors de la Saint-Valentin et celui de la sonorisation fera le bonheur des consommateurs avant les fêtes et au début de l'été.

Beaucoup de reventes

À quelques centaines de mètres, Frédéric Lagarde, responsable du magasin Cash Express dresse le même constat. «Après Noël, il y a beaucoup de revente de cadeaux, précise-t-il. Soit des doublons, soit des modèles inférieurs à ce que les gens ont eu en cadeau.» Il y a aussi les clients qui ont eu de l'argent pour les fêtes, et qui revendent leurs équipements pour cofinancer l'achat d'un modèle plus performant. Dans sa boutique, le rayon téléphonie est incontestablement le plus populaire. Un accroissement qu'il a constaté au cours de l'année: «En moyenne on vendait 200 téléphones par mois. Aujourd'hui, on en vend une centaine de plus.»

Chez Cash Express, l'équipe a aussi constaté une forte hausse de fréquentation du service achats. «On passe d'une trentaine de personnes par jour à une soixantaine», détaille Frédéric Lagarde. Dans la file des gens qui attendent pour vendre leurs objets, tous sont conquis par le concept.

Lætitia vient revendre deux jeux vidéos qu'elle a offerts à son conjoint pour Noël et qu'il a déjà terminés. «Je vais revendre le jeu vidéo que j'ai acheté pour l'anniversaire de mon fils, explique Marie. Je vais lui en racheter un autre que je revendrai dès qu'il sera terminé.»

