

Revendre son cadeau de Noël n'est plus tabou

Au lendemain de Noël, les clients n'hésitent plus à se débarrasser des cadeaux reçus sous le sapin. Une tendance qui, à Lisieux, fait tourner les affaires des magasins de reprise cash ou en dépôt-vente.



Un jeu vidéo reçu par grand-mère à Noël ? Pas de chance, si c'est celui que tonton Patrick vous avait commandé comme cadeau d'anniversaire. Ou, comment dire avec diplomatie à votre époux que la couleur vert bouteille de la table de salon, trouvée au pied du sapin, n'est pas franchement à votre goût ? Certains ont trouvé la parade, en écoutant sans pitié sur le marché de l'occasion les (mauvaises) surprises de Noël.

Cadeaux indésirables

À Lisieux, les magasins spécialisés dans le rachat cash ou en dépôt-vente connaissent, sitôt le 25 décembre passé, une petite émulation. « **Au lendemain de Noël, environ la moitié de nos clients viennent pour revendre des cadeaux,** indique Caroline Maillard, gérante de Cash Express rue Pont-Mortain. **Une pratique qui se démocratise d'année en année.** »

En tête de liste des indésirables : jeux et consoles, téléphones, ordinateurs portables. Le magasin les rachète, en incluant sa marge, mais l'avantage pour le vendeur se trouve dans la rapidité.

Repris en quelques minutes

En quelques minutes, après un test pour s'assurer qu'il est en état de marche, le prix de rachat du produit est fixé. En plus de préserver l'environnement, la démarche a le mérite de la simplicité. « **Pas besoin**



« Avant de reprendre en l'achetant le téléphone ou l'écran plat, on le teste avec soin », explique Caroline Maillard, gérante du magasin Cash Express de Lisieux, ici avec ses employés.

d'aller à La Poste, ce qui génère des frais souvent autour de 10 € », note Jean-Michel Moreau, patron de La Trocante, boulevard Sainte-Anne. Lui aussi voit défiler des clients qui n'ont « **plus aucun scrupule** » ni « **honte** » à se séparer de cadeaux qui ne leur plaisent pas. « **D'autant plus que les soldes arrivent. C'est le moyen d'avoir un peu de sous de côté. Tout le monde s'y retrouve... mais chut, il ne faut surtout pas le dire à Mamie !** »

Le dirigeant constate que certains clients combinent même les deux moyens de revente, Internet et les magasins « en dur ». « **On s'attend à un nouveau pic, une deuxième valse de cadeaux, autour du 1^{er} de l'an.** »

Pour les acheteurs, les tarifs peuvent être attractifs et les affaires alléchantes, sur des produits qui n'ont que quelques heures d'utilisation voire qui n'ont jamais servi. Les deux magasins proposent une

garantie de 3 mois gratuite. « **Par rapport à des sites de particulier à particulier, l'avantage avec le magasin c'est l'accueil et le conseil** », remarque Damien et Amandine. D'après un sondage TNS Sofres, 31 % des Français ont déclaré avoir l'intention de revendre cette année des cadeaux reçus à Noël sur Internet ou en dépôt-vente.

Yann-Olivier BRICOMBERT.