

## CONSOMMATION

### Plus aucun tabou pour revendre ses cadeaux de Noël

Cash converters, Easy cash, Cash express, Planet cash... Depuis quelques années, ces enseignes ouvrent un peu partout en France. On en compte plus d'une dizaine dans la région et des ouvertures sont encore programmées pour 2014. Leur principe est simple: vous arrivez avec un objet, un prix est fixé et vous repartez immédiatement avec la somme en poche si vous tombez d'accord. Si ces magasins ont le vent en poupe, c'est encore plus le cas au lendemain de Noël. «Ce sont soit des doubles, soit des choses qui ne plaisent pas mais la revente des cadeaux est en effet un phénomène qui se développe de plus en plus», souligne Raphaël Médina, gérant du Cash express de Charleville-Mézières. «On a aussi juste après Noël des gens qui viennent avec une ancienne console pour la revendre. Avec l'argent récupéré, ils achètent des jeux pour la nouvelle qu'ils viennent d'avoir.» A combien sont repris ces cadeaux neufs? «Nous avons une cote précise de plusieurs millions de références de produits d'occasion. Si, par exemple, vous avez quelque chose de très demandé qui coûte 1000 euros, on peut vous le reprendre jusqu'à 600 euros pour le revendre ensuite 800. Après, sur un produit à 1000 euros qui ne part pas, on en proposera 15% au mieux ou on ne l'achètera même pas.» En tout cas, pour Raphaël Médina il n'existe «plus aucun tabou» autour

de la revente des cadeaux. Ce que confirme un de ses collègues d'Easy cash à Cormontreuil. «Les gens n'ont plus de scrupule», indique Laurent Gaudry, directeur adjoint du magasin. «On voit même arriver des clients avec des cadeaux d'entreprises, de départ à la retraite. Pour Noël, ils essaient d'abord de vendre ça le plus cher possible sur internet. C'est dans une deuxième phase, vers la mi-janvier, qu'ils viennent nous voir. Les produits les plus vendus, et les plus recherchés, sont tous ceux qui tournent autour du hi-tech.» Pour certains modèles, le magasin est prêt à faire de gros efforts. «Pour le dernier iPhone neuf emballé avec sa facture, on peut aller jusqu'à 80% de son prix. Je sais que je ne ferai pas de marge dessus mais c'est un produit à avoir dans sa vitrine.» Au Cash converters de Soissons, le gérant, Hory Bismuth s'attend lui aussi à un rush vers la mi-janvier, «une fois que les gens auront un peu déculpabilisé». Là-bas, c'est tout ce qui tourne autour de l'électronique, de la téléphonie, de la hi-fi qui marche. «On a toujours des personnes qui espèrent vendre au prix du neuf un objet qui a dix ans, ou qui surestime un produit qui a pour eux une valeur affective mais cela reste rare. Dans l'ensemble, les clients sont assez lucides sur les prix.» Grégoire Amir-Tahmasseb