

**CONSOMMATION**

# Les déçus du sapin

Chez Cash Express, on vient revendre ou troquer ses cadeaux de Noël décevants

**BLANDINE PHILIPPON**

b.philippon@sudouest.fr

Il n'a pas fallu attendre bien longtemps. Dès le lendemain de Noël, en fait. Sitôt les mercis de circonstance poliment déclinés et les derniers morceaux de chapon digérés, les déçus du sapin se sont précipités à la Patte-d'Oie, à Auch, pour revendre des cadeaux reçus en double ou dont ils se passeront aisément, préférant les troquer pour la valeur qu'ils représentent.

Chez Cash Express, on s'attendait à ce rush. « Dès le 26 décembre et jusqu'à début janvier, le marché de l'occasion connaît un pic d'activité remarquable. L'an dernier, au niveau national, notre enseigne a enregistré + 40 % d'activité sur cette période », explique Alexandra Gaillard, la chargée de communication de l'enseigne.

Il faut dire aussi que l'achat-vente est devenu une tendance démocratisée et décomplexée, conditionnée par la vitesse extraordinaire de l'évolution des modes et technologies. D'autres clients profitent de ce stock accru pour faire de véritables affaires, puisqu'ils économisent entre 30 et 70 % sur le prix du neuf.

**Consoles et jeux vidéo**

« Particulièrement à cette période, le marché de l'occasion est le reflet du circuit classique du commerce. Au premier plan, les cadeaux high-tech, suivis de l'univers du luxe », énumère Philippe Lamothe, le responsable du magasin Cash Express de la place de Verdun. Entendez par là consoles et jeux vidéo, ordinateurs et tablettes, bijoux, montres et maroquinerie, mais aussi téléphonie (dont 95 % de smartphones).



Le magasin Cash Express de la place de Verdun a ouvert ses portes il y a six mois, à Auch.

PHOTO MICHEL AMAT

« Mais les gens nous amènent tout aussi bien des ustensiles de cuisine que des consoles. Ils ont bien compris le principe de notre magasin, qui combine l'achat malin, le recyclage, l'anti-gaspillage et la réduction de l'empreinte écologique. Et puis revendre des objets qui dorment chez soi, ce sont toujours des sous à récupérer ! »

Avant que les déçus du sapin ne viennent pousser la porte du magasin de la basse ville, d'autres sont venus jouer les Pères Noël la semaine dernière... « Ça aussi, c'est un nouveau phénomène, mais qui prend de l'ampleur. Désormais, les gens n'hésitent plus à faire des cadeaux d'occasion. Quand ils sont bien présentés et qu'ils tiennent la route, cela ne

**« Les cadeaux de Noël d'occasion représentent une grosse partie de notre chiffre d'affaires »**

pose aucun problème. D'autant que nous vérifions tous nos produits et que nous les garantissons six mois. Les cadeaux de Noël représentent une grosse partie de notre chiffre d'affaires. Tout le monde n'a pas les moyens d'acheter une console de jeu à 500 ou 600 euros... »

Ces jours-ci, leboncoin.fr est lit-

éralement saturé par les offres des déçus du sapin. « Notre plus-value, c'est qu'en magasin, les clients ont un contact avec les employés et bien sûr la garantie de six mois », estime Philippe Lamothe.

**Des DVD puis un ordinateur**

Son Cash Express ayant ouvert ses portes il y a six mois, c'est le premier Noël que vit le magasin de Philippe Lamothe. Mais, déjà, le responsable a vu évoluer les mentalités. Il en veut pour exemple ce client auscitain, un peu frileux au départ à l'idée d'acheter de l'occasion, venu faire l'acquisition de quelques DVD. « Puis il est revenu acheter un lecteur DVD et enfin un ordinateur ! »