

Les Suisses n'hésitent plus à offrir des cadeaux de seconde main pour Noël

Achats Le succès du Black Friday, très vif cette année dans notre pays, génère la résistance au consumérisme irréfléchi. Une plate-forme invite les consommateurs à privilégier les objets d'occasion.

Ivan Radja

ivan.radja@lematindimanche.ch

Qui a dit que cadeau de seconde main était synonyme de cadeau au rabais? De plus en plus de gens comprennent qu'il vaut mieux acheter «une bonne occasion, de qualité, que du neuf à bas prix», constate, ravi, Hatem Aissaoui, propriétaire du magasin «Aux bonnes occasions», à La Chaux-de-Fonds. Y compris à Noël. «On sent qu'il y a plus d'achats à cette période de l'année», observe ce revendeur spécialisé dans les ordinateurs, PC et tablettes. Des pièces en excellent état, voire quasi neuves, car il court les déstockages d'entreprises qui parfois n'ont utilisé que très peu les appareils électroniques dont elles se débarrassent. «Ça aide les familles, souvent monoparentales, à offrir leur premier appareil électronique aux ados.» Avec des prix de 190 à 220 fr. pour des cadeaux qui, neufs, coûteraient trois à cinq fois plus, l'affaire est tentante. Chez Emmaüs, la fréquentation est en hausse, on sort les papiers dorés, et depuis quatre ans existent même des bons cadeaux pour Noël. «On en vend une cinquantaine, ça marche bien», se réjouit Emmanuel de Fallois, responsable de la communauté de La Chaux-de-Fonds.

Élan collectif

Mais les budgets serrés ne sont pas le seul déclencheur de cette volonté d'acheter autrement. Lancée il y a quatre jours, la plate-forme Internet Cadeausecondemain.ch propose à qui le veut bien d'y inscrire son nom comme on affiche une profession de foi. Ils sont déjà plus de deux cents, de tous les cantons romands ou presque. «Ceux qui signent s'engagent à offrir au moins un cadeau d'occasion à Noël, ou un cadeau dématérialisé, comme une promenade ensemble, du temps partagé, un service», explique Morli Mathys, cofondatrice du site Arbolife.com, qui héberge la page, cette Américaine d'origine sait



Offrir un présent d'occasion peut se doubler d'un discours éducatif sur la consommation responsable. Justin Pumfrey/GettyImages

ce que surconsommation veut dire. «Depuis toute petite j'ai vécu les Black Friday, Thanksgiving, les Cyber Monday, et cette course au gaspillage a fini par m'étourdir.» Elle n'est pas la seule. Auteur d'«En voiture Simone!» et «Fonce Alphonse!» fondateur de l'association La chaussure rouge, active notamment dans la lutte contre l'obsolescence programmée des véhicules, Lucien Willemin l'a contactée lundi dernier. «J'étais ébranlé par la folie du Black Friday, et je me disais qu'il fallait absolument faire quelque chose, créer un élan collectif pour initier une prise de conscience.» Un avis partagé par la revue *Bon à Savoir*, partenaire du projet. «C'est l'un de nos combats, et nous avons tout de suite soutenu cette démarche en

la relayant via notre newsletter, qui compte 50 000 inscrits, explique la directrice et rédactrice en chef Zeynep Ersan Berdoz. Il est vrai que, cette année, le Black Friday a été spécialement fort en Suisse, avec une grosse campagne marketing, qui dicte d'être à la page, d'avoir la dernière version de tel objet, de profiter des actions spéciales, etc.» Un vrai bourrage de crâne, mais la résistance s'organise. «On constate depuis quelque temps une lame de fonds de consommateurs attentifs à l'acte, qu'ils veulent plus citoyen, plus responsable.»

Cadeausecondemain.ch énumère du reste les impacts positifs du seconde main, hors économies d'argent: zéro rejet CO₂, zéro rejets toxiques, zéro déforestation, zéro gaspillage

des ressources naturelles. «Il s'agit de limiter l'énergie grise requise par chaque emplette d'un cadeau neuf, la plupart du temps fabriqué à l'étranger», insiste Lucien Willemin. Le cadeau d'occasion n'est plus seulement une nécessité économique, mais aussi la concrétisation d'un principe. Ses adeptes ont vu le documentaire «Demain». Lu «Zéro déchets», voire rencontré son auteure, Béa Johnson, qui multiplie les conférences. Ils achètent bio, souvent, réduisent la viande, parfois, achètent en vrac, quand ils le peuvent. Et ne passent pas inaperçus des radars commerciaux. La plate-forme Anibis.ch a détecté que depuis novembre les mots-clés iPad, ordinateur portable et PlayStation caracolent en tête des recherches, «qu'il s'agisse d'objets neufs ou d'occasion». Responsable de la communication, Cornelia Magnin souligne qu'Anibis.ch a enregistré des hausses de 18,6% et 25% des annonces et des visites par rapport à la même période que l'an passé: «Cela montre qu'aujourd'hui, il est tout à fait normal d'acheter des articles usés ou de les vendre, plutôt que les jeter.» Et d'en recevoir. Il y a un an, la plate-forme avait effectué un sondage auprès de 800 utilisateurs, d'où il ressortait que 90% d'entre eux «apprécieraient d'avoir un cadeau de seconde main pour Noël». Offrir est en revanche plus difficile, de peur que le geste soit mal interprété (voir interview): seuls 44,6% reconnaissaient avoir déjà posé sous le sapin un cadeau d'occasion. Ceux-ci sont en général destinés aux enfants (28,6%) ou à des amis (24,3%), signe qu'il est encore des pas que l'on hésite à franchir avec son conjoint ou ses (beaux-)pa-

rents. Enfin, les objets de seconde main étaient dans 42,2% des cas achetés sur Internet, toujours selon l'étude d'Anibis. Mais les magasins d'occasion fleurissent. Rien que sur le site Cadeausecondemain.ch, un annuaire mis à disposition répertorie 131 enseignes de Suisse romande, une liste bien sûr non exhaustive. Il y en a pour tous les goûts et toutes les bourses (voir encadré), car même les occasions peuvent atteindre de jolies sommes. À la bijouterie Ador de Fribourg, une Rolex bénéficiera d'une modeste remise de 10%, mais les rabais peuvent être substantiels, souligne le gérant Jimmy Rossetti: «Nous faisons facilement 50% sur la plupart des marques de montres ou de bijoux». Il note aussi que, même pour des articles de luxe, «les gens se gênent beaucoup moins de faire chez nous leurs achats de Noël. Ils achètent même longtemps à l'avance telle ou telle pièce, pour être sûrs de l'avoir durant les fêtes, motivés par des raisons éthiques».

Travail de longue haleine

Emmanuel de Fallois voit aussi l'évolution de la clientèle chez Emmaüs. Des personnes défavorisées bien entendu, mais une augmentation de clients «issus de cette génération qui se réveille aux réalités de la planète. Je rends souvent les gens attentifs au fait que, vu leur pouvoir d'achat, les Suisses sont de facto de gros pollueurs, car ils alimentent une pollution grise qui, si elle se déployait sur notre sol, aurait déjà changé les comportements depuis longtemps». Les mentalités évoluent, «mais il faut veiller à ce que ce courant ne soit pas récupéré par le marketing», prévient Zeynep Ersan Berdoz. *Bon à Savoir* prévoit



«Signer sur notre page, c'est s'engager à offrir au moins un cadeau d'occasion»

Morli Mathys, cofondatrice d'Arbolife.com, qui héberge le site Cadeausecondemain.ch

d'autres projets en collaboration avec La chaussure rouge, dans la veine pédagogique qui caractérise le magazine. Si Noël est l'occasion d'administrer un électrochoc bienveillant aux consommateurs, la tâche est de longue haleine, convient Morli Mathys: «Nous allons compléter notre annuaire début 2017 avec des dates de conférences et d'événements liés à la consommation responsable, et des adresses de magasins de vente en vrac, d'épicerie bios, de points de récupération de fruits et légumes invendus et de lieux de réparation, comme les Repair Cafés itinérants.» Vous êtes prévenus: l'achat responsable, c'est valable toute l'année. Après tout, pointe Lucien Willemin, n'est-ce pas un «cadeau que l'on se fait à nous-mêmes, et sur le long terme»? ●

«Faire un cadeau d'occasion est socialement délicat»



DR

Gérard Berthoud
Ethnologue,
professeur
honoraire
à l'Université
de Lausanne

► Le cadeau, créateur de lien social, ne peut être dissocié de son prix. Un présent de seconde main nécessite tact et diplomatie, estime Gérard Berthoud.

Pourquoi hésite-t-on à offrir un cadeau d'occasion?

C'est socialement et culturellement délicat. Celui qui fait ce cadeau devra d'une manière ou d'une autre justifier sa démarche. En expliquant que c'est par conviction écologique, qu'il s'agit

d'un geste dans l'air du temps, d'un acte citoyen pour lutter contre l'excès de consumérisme.

La valeur a donc son importance, même si le prix est enlevé?

Si la personne qui la reçoit attache de l'importance à la chose elle-même, elle sera plus attentive à sa valeur monétaire, même inconsciemment. Lorsque l'idée du symbole s'effiloche, on accordera plutôt de l'importance à la quantité, au détriment de la qualité.

Avec l'objet d'occasion, la notion de prix plane sur le geste...

Oui. Il faut souligner que lors d'achats usuels, le «seconde main» n'est plus aussi stigmatisé. Cela se fait beaucoup pour

les vêtements par exemple. Mais dans le cas du don, c'est différent. C'est un geste qui crée, et maintient, un lien social. C'est très fragile, un lien, c'est mobile, fluctuant, et ne se règle pas comme un contrat. Dans ce contexte, le cadeau est avant tout un symbole qui, s'il est perçu comme tel, s'accommodera très bien d'un objet d'occasion.

Et si le cadeau en retour est un objet neuf, acheté au prix fort?

Avec un enfant, la question ne se posera pas, mais entre deux adultes, il est important de se rappeler que la réciprocité, le remerciement, est affaire de bienveillance. On reste dans le lien social et le symbole, car si un cadeau ne vous plaît pas, vous ne pouvez pas porter plainte...