



En 2013, en France, les dépenses des touristes, Français et étrangers, en cadeaux, souvenirs et autres spécialités régionales, représentaient plus de 10 milliards d'euros ! Sans compter les dépenses faites à longueur d'année, hors vacances, en achats coups de cœur... ■

Par **Sophie Stadler**



© Nicolas Rodet

## Le cadeau souvenir, toujours en vogue

**J**eux de récré, cartes postales, mugs, couteaux de poches et autres porteclés. Depuis quelques années, loin d'être restés des objets désuets, ils ont su se réinventer et se faire plus modernes et séduisants que jamais, tout en restant à des prix très abordables. Pour preuve, chaque année, les objets en relation avec la plage continuent de bien se vendre. C'est d'ailleurs l'un des nouveaux thèmes porteur du salon professionnel Bisou. Ces produits cartonnent chez les commerçants situés à proximité d'un front maritime et permettent de booster significativement le chiffre d'affaires.

En saison, ces objets sont tendance et confèrent un petit air de vacances au point de vente qui sait les sélectionner et les mettre en scène. Ainsi, l'été dernier, les paréos se sont réinventés en foutas, sortes de draps de plage colorés, en coton, très pratiques à transporter (vendues entre 15 et 50 euros) et on a vu fleurir les bouées multicolores, notamment celles en forme de flamant rose,

**Les jouets ont désormais souvent un linéaire qui leur est totalement dédié chez les commerçants de proximité**

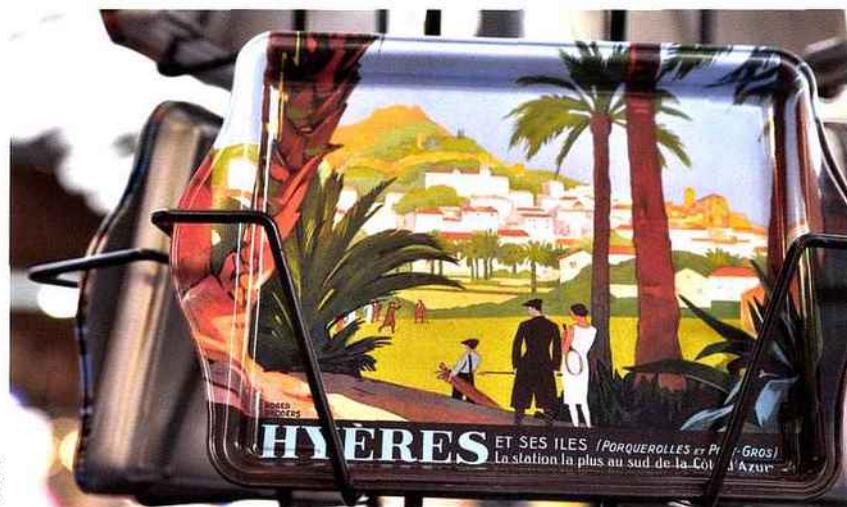
commercialisées par la marque Sunny life. Autres nouveautés de l'été dernier : les nouvelles banquettes de plage gonflables dont les prix, suivant les marques et les revendeurs, vont de 15 à plus de 80 euros !

Autres tendances fortes qui ont toujours le vent en poupe même en dehors de la saison estivale : les gourmandises régionales. Toute l'année, les spécialités



© D.R.

locales, bonbons, biscuits, ou même vins et terrines campagnardes, s'affichent et se vendent sans complexe dans les rayons des points de vente de proximité. Et ce, même si le point de vente n'est pas nécessairement situé dans un site ultra-touristique. Les spécialités locales sont demandées non seulement par les touristes de passage, mais également par les locaux qui y voient des idées de cadeaux comme des petits plaisirs à s'offrir pour leur propre consommation. Enfin, les thés, bonbons, tablettes de chocolat ou cafés sont aussi des petits produits de dépannage



© D.R.

et des petits cadeaux potentiels quand ils sont joliment présentés. C'est le cas des Gourmandises de Sophie, des bonbons bio, vegans, proposés dans de jolis pots et bonbonnières en verre ! Ces produits soutiennent souvent un artiste, un artisan ou un producteur régional, et le made in France est plus que jamais en vogue !

### Les cadeaux-souvenirs reliftés

Qui a dit que la boule à neige, et son acolyte le porte-clé, était dépassée ? « Quand ils viennent sur nos salons, les visiteurs professionnels cherchent des petits produits, pas chers et à forte marge pour se diversifier et se différencier, explique ainsi Sophie David, directrice commerciale des salons Hexagone. Et parmi ces produits, les magnets, porte-clés ou encore petits souvenirs de la région et surtout les boules à neige sont très demandés ». Tous ces objets ont été dépoussiérés et sont nettement plus design, colorés. Certains sont même personnalisables (nom de la station, prénom des clients, etc). « Les produits plus traditionnels et artisanaux fonctionnent très bien aussi, comme la petite maroquinerie, la coutellerie, les bijoux fantaisie, souligne Sophie David. Pourvu qu'ils offrent des marges d'au moins de deux, et qu'ils coûtent au maximum 10 euros aux commerçants pour être revendus autour de 20 euros ».

La rentrée réserve aussi, jusqu'aux vacances de la Toussaint puis avec Noël, son lot de petits cadeaux à référencer

d'urgence : les jouets ! Entre les jeux stars de la récré et les cadeaux pour les anniversaires des copains, les jouets ont désormais souvent un linéaire qui leur est totalement dédié chez tous les commerçants de proximité, et ils ne sont plus la chasse gardée des grandes surfaces alimentaires ni spécialisées. A ne pas rater cette année : les nouvelles toupies Beyblade et leurs concurrentes issues de la série Yokai watch. Mais il y a aussi les montres lumineuses Ben 10, les indémodables figurines Power rangers et, évidemment, toutes les nouveaux produits sous licence Car 3 ou Star wars, en plein boum depuis la sortie des films en août.

Autres tendances affirmées, « les petites peluches aux gros yeux qui scintillent fabriqués par le Français Jura toys sont extrêmement demandés, tout comme les cahiers, autocollants et produits de papeterie Top models de Kon tiki, ou les jeux d'assemblage de petites formes Plus plus », ajoute Sophie David ■

