

## Les sites de "cash back" surfent sur la vague des achats de Noël

**Acheter des cadeaux sur internet et se faire rembourser une petite partie de la somme payée, tel est le principe de ce type de service. Ils connaissent un regain de visiteurs à l'approche des fêtes de fin d'année.**

« 50% des internautes qui n'avaient pas utilisé nos services depuis décembre 2006 reviennent actuellement », indique Catherine Barba, patronne de cashstore, qui revendique plus de 400 000 membres. Parmi les sites de ce type les plus florissants figurent ebuyclub, cashstore, iGraal, Edengo, cashcash ou bpm-shop.

« La promesse de se faire rembourser une partie des achats de Noël parle aux gens, dans un contexte où le pouvoir d'achat est réduit », ajoute-t-elle. Elle espère ainsi franchir le cap des 10 000 commandes quotidiennes d'ici à quelques jours.

Le principe est simple. Pour bénéficier des "remboursements", l'internaute doit d'abord s'inscrire, gratuitement, sur un site de "cash back". Des euros sont collectés à chaque achat dans l'un des sites marchands partenaires, puis à partir d'un certain montant cumulé, qui varie selon le site, l'internaute reçoit soit un chèque soit un virement.

Ainsi, le remboursement varie en moyenne autour de 2% à 4% du prix de l'article. Sur certains produits cosmétiques, il monte à 8-20%. À titre d'exemple, cashstore rembourse 22 euros pour un abonnement à Canal+ et 4 euros pour un billet à Disneyland chez ebuyclub.

« C'est le rush ! Tout se joue dans les 15 premiers jours de décembre. On enregistre actuellement 300 000 euros de ventes par jour et on pourrait monter jusqu'à 500 000 euros », se réjouit Gilles Nectoux fondateur de ebuyclub, leader du secteur avec 1,5 million de membres.

Le "cash back" a commencé à prendre ses marques en France en 2006, avec l'explosion des ventes en ligne, les internautes qui se tournent sur internet cherchant traditionnellement des prix bas. « Nous sommes des sortes de grossistes. Nous apportons des clients aux sites internet, et en échange ils nous font des ristournes », explique Christian Goaziou, PDG d'iGraal.

### 3 milliards d'euros dépensés pour les fêtes de fin d'années

Ces "apporteurs d'affaires" obtiennent auprès des sites de vente en ligne des ristournes de 1% à 50% et en reversent une partie, en général la moitié, aux internautes abonnés. Ils comptent entre 100 et 500 sites marchands, dont les plus actifs du secteur, comme laredoute.fr, voyages-sncf.com, yves-Rocher.fr, mais aussi de moins connus, notamment ochato.com (vin) ou aunomdelarose.fr (fleuriste).

« Au début, c'est nous qui approchions les plus gros sites pour leur apporter des affaires. Actuellement, les petits marchands contactent les sites de +cash back+, car c'est une façon pour eux d'être référencé et générer du flux sans dépenser pour de la publicité », explique Christian Goaziou.

Cette année, les Français devraient dépenser 3 milliards d'euros sur internet pour les fêtes de fin d'année, 22% de plus qu'en 2006, lorsque quatre cadeaux sur dix y avaient été achetés, selon la Fédération du e-commerce et de la vente à distance.

Surfant sur le succès du "cash back" en ligne, avantageshopping.fr, lancé cette semaine, propose des bons de réduction, mais valables dans les magasins physiques. En échange d'un euro, l'internaute reçoit un bon allant en moyenne de 10 à 30 euros dans une trentaine d'enseignes aussi diverses que Surcouf (high-tech), 1.2.3 (prêt-à-porter féminin) ou Nature et Découverte (décoration).

Par Extern ZDNet  
News.fr.

<http://www.news.fr/actualite/business/0,3800001900,39376232,00.htm>

Publié le: 6 décembre 2007

*Copyright © 2007 CNET Networks France, Tous droits réservés.*