

■ Les ventes des jeux pour les “kidultes” grandissent de manière spectaculaire dans les magasins belges.

O n y est presque. Saint Nicolas et son âne s'apprentent à entamer leur tournée annuelle pour remplir les souliers de milliers de (sages) petits enfants. Certaines peintures de pantoufles seront plus grandes cette année. Les adultes ou “grands ados” sont ainsi de plus en plus nombreux à s'intéresser aux jeux de toute sorte. Apéro-Lego, peluche pour se dorloter, après-midi coloriage ou jeux de société qui s'improvisent en soirées, le marché pour “kidultes”, comme on les appelle dans le secteur, s'accroît de manière exponentielle.

Chez King Jouet, enseignne française qui a racheté Maxi Toys, les ventes de ces produits destinés aux adultes ont tout simplement triplé dans notre pays en un an. “On est passé de 4 à 12 % du total des ventes”, explique Julie Bauduin, la directrice marketing de King Jouet pour la Belgique. “Notre objectif est de passer à 15 % dès l'année prochaine.” Dans ce segment, notre pays est le champion de l'enseigne française. “Ce retour aux jeux des adultes est une tendance européenne. Mais en Belgique, on a de meilleurs chiffres que dans nos autres marchés.”

Les adultes à l'aise

King Jouet va aller plus loin. “On veut théâtraliser notre coin ‘Kidultes’, avoir une arche, une entrée, une lumière tamisée pour avoir une ambiance spécifique”, poursuit Julie Bauduin. On a aussi placé des tables hautes pour que nos clients puissent tester les jeux. En général, une fois qu'ils testent, ils achètent.” Une manière aussi de rassurer les adultes en leur montrant qu'ils ont leur place dans cet univers, à la base, destiné aux 0-12 ans. “C'est encore un peu touchy. Certains de nos clients sont traités de geeks car ils jouent à des jeux de société ou collectionnent des figurines. Mais, dans la réalité, c'est désormais M. et Mme Toutlemonde qui viennent dans nos magasins.”

Notre-Dame de Paris ou “Titanic” en Lego

Les plus grosses ventes pour adultes? Celles des jeux de construction. “Les Apéros Lego sont très à la mode: on boit un verre, on met de la musique et on fait un Lego en famille ou entre amis. Certains construisent aussi seuls. Ils ont juste envie de se vider la tête, de garder leur part d'enfance ou de faire travailler leurs mains.”

Le spécialiste danois des briques a

ainsi développé toute une gamme réservée aux 18 ans et plus. Pour les plus habiles et patients, il est ainsi possible de reconstruire Notre-Dame de Paris, une Ferrari Daytona, un tableau de Van Gogh, une orchidée ou le Titanic. Lego a adapté ses prix au portefeuille de ces nouveaux clients. Ces répliques en brique passent souvent la barre des 200 euros avec même un robot Star Wars pointé à 850 euros, avec, il est vrai, 7 500 pièces à l'intérieur de la boîte.

“À ne pas mettre entre les mains de tous”

Autres succès: les figurines, manga ou autres, et les... peluches. “La peluche Stitch (personnage Disney, NdLR) fait un malheur chez les adultes”, développe Julie Bauduin. Moins étonnant, les jeux de société cartonnent chez les “kidultes”, avec un retour en force de classiques Monopoly ou Hotel. Mais aussi de nouveaux arrivants, tels que le jeu de cartes Skyjo ou le “subversif” Blanc-manger Coco. “Ce dernier jeu n'est pas à mettre entre les mains de tout le monde”, sourit la responsable de King Jouet.

Chez Oliwood Toys, ces produits pour “kidultes” sont aussi en plein boom. Ils représentent déjà près de 30% des ventes totales. “Ce sont essentiellement des Lego, des puzzles, des figurines, telles que les Pokemon ou des objets pour les collectionneurs et de pop culture”, explique le CEO Olivier Adriaensen. Sans oublier, évidemment, les jeux de société pour adultes. “De plus en plus, les

gens s'offrent des jeux de société entre eux et passent la soirée à y jouer. Il y a une recherche de convivialité, de passer des bons moments avec ses proches.”

La folie Legami

Cette clientèle a l'avantage de ne pas dépendre des fêtes de fin d'année. Saint-Nicolas et Noël, c'est un peu tous les jours chez les adultes. “Les jeux pour ‘kidultes’ sont en général plus chers”, précise Olivier Adriaensen. Ils se dégustent aussi à toutes les sauces. Chez Oliwood Toys, la dernière tendance pour les “ado-adultes” se nomme Legami, à la base de simples stylos à encre effaçable, mais qui se déclinent en brosse à cheveux, coussins, lampes ou produits de papeteries...

Bref, ce retour au jeu entamé durant la crise du Covid (“Les gens étaient enfermés chez eux, s'embêtaient et ont commencé à ressortir des vieux jeux de société”) n'est pas près de s'arrêter. Une aubaine pour les enseignes spécialisées qui élargissent leur cible dans un marché qui “reste compliqué”. Le monde du jouet doit faire face à la fois à une crise de la natalité et à une concurrence féroce des écrans.

Raphaël Meulders

Faut-il souscrire un contrat fixe ou variable?

■ C'est peut-être le moment de s'intéresser à son contrat d'électricité.

Faut-il opter pour un contrat de fourniture d'électricité fixe ou variable? La question se pose, alors que les prix de l'électricité sont en hausse depuis plusieurs semaines. Ceci dit, on est encore loin des sommets atteints lors de la crise énergétique.

L'assurance du fixe a un prix

Comme pour un crédit hypothécaire, la formule fixe est généralement plus chère que la formule variable, mais elle permet de s'assurer contre les imprévus. Par exemple, le sabotage d'un gazoduc qui ferait monter les prix du gaz, et donc de l'électricité, sur les marchés de gros. La grande question est, donc, de savoir combien coûte cette assurance, qui permet de bloquer le prix de l'électricité pendant un certain temps.

Chaque mois, la Creg, le régulateur du secteur de l'énergie, publie l'offre fixe et l'offre variable la plus compétitive du marché. Le surcoût du fixe, par rapport au variable, permet de savoir combien coûte cette assurance contre une éventuelle flambée des prix.

Les dernières données mensuelles disponibles sont du mois de novembre. En Wallonie, le meilleur contrat fixe coûtait alors 140 euros de plus, sur une base annuelle, que le meilleur contrat variable. Mais, à Bruxelles, le meilleur contrat fixe ne coûtait que 35 euros de plus que le variable le plus compétitif (toujours sur une base annuelle). Enfin, en Flandre, la différence était de 89 euros.

Chaque consommateur doit évaluer si le surcoût du fixe en vaut la peine. La durée du contrat fixe doit, aussi, être prise en considération. En effet, être protégé durant une petite année n'est pas la même chose qu'être protégé durant deux ans. Et certains fournisseurs proposent des contrats fixes à... durée indéterminée. Cela signifie que, moyennant un préavis de deux mois, le fournisseur peut modifier le tarif, en défaveur du consommateur. La protection

du fixe, à durée indéterminée, est donc relative.

Qu'en est-il de décembre? Si l'analyse complète de la Creg n'est pas encore disponible pour les tarifs de décembre, nous avons fait quelques recherches dans les nouvelles fiches tarifaires de certains fournisseurs.

Ainsi, on voit que la différence entre le contrat “Easy fixe” et “Easy variable” d'Engie n'est pas énorme. Pour une consommation moyenne (3500 kWh en mono horaire en Wallonie), on arrive à 750,17 euros par an pour “Easy fixe”, contre 709,17 euros par an pour “Easy variable”. On parle bien ici de la composante énergie de la facture, soit environ 38% de la facture globale. Le reste, soit les frais de réseaux, les taxes et les surcharges, sera identique quels que soient les fournisseurs. Notons que le prix du variable est une estimation, puisqu'il évoluera en fonction des marchés.

Chez Luminus, en revanche, la différence entre le fixe et le variable semble être plus importante.

41 euros

Écart fixe-variable

L'écart entre “Easy fixe” et “Easy variable” chez Engie n'est que de 41 euros.

Toujours sur base annuelle, le contrat fixe “MaxxFix” affiche un prix de 816,10 euros, contre 693,60 euros pour la formule variable “MaxxFlex”.

Le fixe est donc 122 euros plus cher que le variable.

Mais il est important de bien choisir son fournisseur et sa formule tarifaire (qu'elle soit fixe ou variable). Selon la Creg, une formule fixe très compétitive peut être moins chère qu'une formule variable peu compétitive.

Méga et Bolt en tête

En novembre, c'était la formule variable prépayée de Méga qui était la moins chère du marché en Wallonie, avec un prix estimé de 495 euros par an (3500 kWh en mono horaire). Mais, pour bénéficier de ce tarif très compétitif, il faut payer sa facture par avance de douze mois, ce qui peut être problématique en cas de faillite du fournisseur. Notons que le coût de cette formule a augmenté en décembre (en raison de la hausse des prix sur les marchés), pour passer à un prix estimé de 542 euros par an.

À Bruxelles, c'était Bolt, avec sa formule variable Go, qui était le plus compétitif en novembre.

Laurent Lambrecht