PARIS Normandie

27 DEC 13
Quotidien
OJD : 50074

Surface approx. (cm²) : 850

ON EN PARLE AUJOURD'HUI

▶ **Tendances :** au-delà d'internet, la revente des cadeaux devient de moins en moins taboue

Noël : l'occasion sans scrupule

EN BREF

LE PHÉNOMÈNE PROGRESSE AUSSI SUR INTERNET

Selon Laurent Radix, président du site internet Paru-Vendu.fr, la revente de cadeaux sur internet est « *un phénomène sociétal plus important que l'an dernier* », sans doute lié « *aussi à la crise* ». PriceMinister évalue pour sa part entre 3 et 3,5 millions le nombre de propositions de vente d'objets présentés comme neufs par des particuliers entre le réveillon de Noël et la mi-janvier, un chiffre deux fois plus élevé que la moyenne annuelle sur une même durée. Reste que si la pratique se développe, beaucoup d'internautes n'osent pas encore évoquer précisément l'origine et le motif de la vente. « *On ne dit pas Noël directement mais on le fait comprendre en précisant « reçu depuis quelques heures », par exemple* », **indique ainsi Leyla Guilany-Lyard, porte-parole d'eBay.**

Ah, l'esprit de Noël... Cette douce parenthèse durant laquelle tout ne devrait être qu'amour du prochain et offrandes désintéressées... Que ceux qui y apportent encore un peu de crédit tournent la page. Quant aux autres, peut-être faîtes vous partie des six Français sur dix qui se disent prêts à revendre leurs cadeaux à peine retirés du pied du sapin ?

N'en déplaise au Père Noël : le contenu de sa hotte n'a plus rien de sacré et le scrupule fait partie des tendances en voie de disparition. Le phénomène de la revente concerne avant tout internet (lire ci-dessus) où, dès le milieu de matinée du 25 décembre, le célèbre site eBay cumulait étrangement des dizaines de milliers d'annonces de particuliers pour des objets neufs.

« UNE PRATIQUE ENTRÉE DANS LES MŒURS »

Mais en dehors de la toile, les enseignes spécialisées dans l'achat et la revente d'occasion tirent également de plus en plus leur épingle du jeu. La plupart ont communiqué sur le thème cette année. « *Le Père Noël s'est loupé ? Revends tes cadeaux chez Cash Converters* », invite, cash, la chaîne spécialisée dans le produit d'occasion, slogan repris à l'entrée de ses 120 magasins en France (dont **Barentin**, **Le Havre**, **Gonfreville-l'Orcher** et **Dieppe** pour la Haute-Normandie). « *L'évolution est nette : quand nous avons commencé il y a dix-sept ans, les gens hésitaient vraiment à effectuer la démarche* », constate David Dufau, à la tête de Cash Occas'au Havre. « *Aujourd'hui, le fait de revendre ses cadeaux est vraiment entré dans les mœurs.* »

Hier matin, dans les rayons du magasin Cash Express situé en plein centre-ville de **Rouen**, « *l'un des cinq ou six les plus fréquentés de l'enseigne au niveau national* » selon son directeur Jérôme Mulder, les vendeurs s'étonnent presque de la faible activité liée au rachat des cadeaux de Noël. Mais tous s'attendent à les voir débarquer tout au long de la semaine prochaine. Très peu de jouets, au final. « *Nous ne les prenons presque jamais, il n'y a pas trop de marché dans le domaine de l'occasion* », confie Sébastien, vendeur/acheteur depuis trois ans dans le magasin rouennais. En revanche, les jeux vidéos, la téléphonie mobile et l'informatique font partie des best-sellers de la revente de Noël.

Sur le comptoir trône alors seulement une cafetière, que son heureux bénéficiaire n'a même pas pris la peine de déballer. « *L'exemple type du cadeau-doublon qui nous revient généralement* », indique Jérôme Mulder. Le propriétaire en tirera la petite somme de 9 €. L'objet sera revendu 19 € dans les rayons du Cash Express. Un père de famille, Ones, se présente alors au magasin : lui souhaite revendre les deux anciens smartphones de ses enfants. C'est

PARIS Normandie

27 DEC 13
Quotidien
OJD : 50074

Surface approx. (cm²) : 850

Les salariés de Cash Express s'attendent au rush dans les prochains jours (photo Jean-Marie Thuillier)

aussi ça, Noël : les cadeaux d'une année rendent obsolètes les précédents. Ones a d'ailleurs pris l'habitude de revendre les présents dépassés. Il repartira avec 80 € en poche.

Les enseignes telles que Cash Express, Cash Converters ou Cash Occas' possèdent cet avantage certain sur internet : elles garantissent la possibilité de sortir immédiatement avec un peu de liquide, même si la négociation tourne rarement au profit des clients. « *Mais une fois que nous leur avons expliqué qu'il existe un prix maximum que nous ne pouvons dépasser, que nous avons des charges, du personnel, etc., ils comprennent* », assure Jérôme Mulder.

Et puis pour négocier, encore faut-il oser assumer la revente du cadeau durement traqué par un proche pour s'offrir quelques étrennes... Certains ont trouvé la parade, à l'instar des créateurs du site *www.pretachanger.fr*. L'idée : troquer plutôt que revendre. « *Le troc a une notion moins culpabilisante* », assurent les concepteurs. Ouf, ça va mieux !

THOMAS DUBOIS (AVEC AFP)
t dubois@presse-normande com

PARIS Normandie

27 DEC 13
Quotidien
OJD : 50074

Surface approx. (cm²) : 850

57 % DES FRANÇAIS PRÊTS À REVENDRE

Selon une récente étude OpinionWay/PriceMinister-Rakuten auprès d'un échantillon représentatif de 1 061 personnes, 57 % des sondés déclarent avoir déjà revendu ou seraient prêts à revendre cette année les présents reçus à Noël qui ne leur plairaient pas.

Cela représente une augmentation de 10 % par rapport à l'an dernier, où 52 % des Français exprimaient cette intention. Les 18-24 ans et les 25-34 ans apparaissent comme les plus adeptes de ce comportement, à respectivement 63 et 73 %.

Si l'an dernier, les Français « *étaient encore très divisés sur la question* (de la revente des cadeaux de Noël, N.D.L.R.), *cette année on constate que cela est vraiment rentré dans les mœurs* », estime Olivier Mathiot, cofondateur de PriceMinister-Rakuten. Alors que 42 % des Français estiment que la pratique de revente des cadeaux de Noël est « *légitime* » en temps de crise, le sujet reste malgré tout majoritairement tabou : 83 % (+ 6 points) des personnes interrogées se gardent bien de dire à l'auteur du cadeau revendu ce qu'il est advenu de son présent. Plus de sept Français sur dix (73 %) se déclarent même « *gênés* » à l'idée que ce dernier puisse l'apprendre.

Première cause de revente : l'insatisfaction (photo B. Maslard)

Les raisons qui poussent à la revente de cadeaux restent globalement les mêmes d'une année sur l'autre : en premier lieu, c'est parce que le cadeau ne plaît pas (34 %), juste devant le fait de l'avoir reçu en double (29 %, + 10 points). Le fait de juger un présent inutile (28 %, - 10 points) est une justification qui recule par rapport à 2012, de même que le besoin d'argent pour financer les dépenses courantes (13 % contre 19 % en 2012).

Les cadeaux les plus couramment revendus sont ceux de la famille éloignée (56 %), des collègues (43 %), puis des amis (29 %) et des beaux-parents (27 %). Dans le palmarès des présents les plus remis en vente, les CD/DVD arrivent toujours en tête (21 %), suivis des jeux vidéo (18 %), des objets de décoration (15 %), du high-tech (13 %), puis des livres (12 %).

PENSEZ-VOUS REVENDRE L'UN DE VOS CADEAUX DE NOËL ?

« Si on vend le cadeau, on galvaude le plaisir »

Jacqueline Watteau Montivilliers, 70 ans, retraitée

« Non. La personne qui me l'a offert a passé du temps dans plusieurs magasins dans le but de faire plaisir, ce qui est très important. Si on vend le cadeau, on galvaude le plaisir de la personne qui l'a donné. Deuxième raison : même si on n'est pas emballé par le cadeau que l'on garde, on pense à la personne qui a eu la gentillesse de l'offrir ».

« Ça ne me viendrait pas à l'idée »

Françoise Kurz, 57 ans, retraitée, Nassandres

« Cela ne me viendrait pas à l'idée, même pour un cadeau qui ne me plaît pas ou qui ne me va pas. Echanger peut être, avec l'accord de celui ou celle qui me l'a offert. Cela m'est déjà arrivé d'ailleurs. Je préférerais aller l'apporter à la Croix-rouge, qui saura bien trouver une personne qui l'appréciera, car tous les goûts sont dans la nature. »

« Par le bouche-à-oreille ou par internet »

Fabrice Cythère 33 ans, ambulancier, Le Mesnil-Esnard

« Oui je pense, car j'ai un enfant de 5 ans et les cadeaux ne correspondent pas forcément à son âge. Alors, face à la conjoncture, si nous pouvons récupérer un peu d'argent…

C'est par le bouche-à-oreille que nous essayons de les vendre ou alors par le biais d'un site internet spécialisé en ligne ».