

Consommation Un DVD en double ? Une carte-cadeau d'une enseigne qui n'intéresse pas ? Tous les cadeaux non désirés à Noël trouvent une nouvelle vie

La course à la revente

IL N'Y A pas si longtemps, cela aurait semblé déplacé mais aujourd'hui ce n'est plus le cas ! Bien au contraire, échanger ou vendre ses cadeaux de Noël est un phénomène qui prend de plus en plus d'ampleur. « C'est vraiment entré dans les mœurs. Il y a deux, trois ans, je le faisais encore un peu caché, mais aujourd'hui, je n'ai plus de complexes : je revends et je rachète quelque chose qui me plaît », explique Dylan, présent hier, dans les allées du magasin **Cash Express**, boulevard de la Rochelle, pour revendre un jeu de console Xbox offert à Noël mais qu'il possède déjà. « On nous amène un peu de tout mais le multimédia reste la tranche d'objets la plus mise en vente ; les smartphones en premier lieu, c'est l'offre des nouveautés qui incite à revendre les générations antérieures », souligne Liliane Henry, gérante du magasin. Un système de troc qui trouve une adresse au cœur de la cité de Ducs mais surtout... sur internet.

Vêtements en tête

Alors dès le 25 décembre, les Français se jettent sur les sites de revente en tête desquels leboncoin.fr, ebay.fr et



Et hop, un billet de 50 euros pour remplacer un cadeau qu'on ne souhaitait pas recevoir.

Photo ER

priceminister.fr. Le Bon Coin chiffrerait à un peu plus de 300.000 le nombre d'annonces déposées vendredi, en fin de journée, soit « 15 % de plus » qu'à l'ordinaire. Alors qui sont ces revendeurs ? 70 % des cyber-vendeurs ont entre 25 et 34 ans, explique une étude. Les hommes sont plus nombreux à remettre leurs ca-

deaux sur le marché, avec 54 % contre 49 % de femmes. Les vêtements caracolent en tête des cadeaux les plus décevants et sont revendus à 13,6 %. Les outils de bricolage (11,2 %), la décoration (8,8 %), les bijoux (5,7 %) et les jeux vidéos (5,3 %) complètent le top 5.

Les Barisiens, à l'instar des autres Français, revendraient donc, selon un son-

dage OpinionWay pour Priceminister, le cadeau dont ils n'ont pas l'utilité (46 %), le cadeau qui ne plaît pas (34 %) ou encore parce qu'ils préfèrent s'acheter ce qui leur fait vraiment plaisir (20 %). Une pratique de revente qui permet d'offrir une nouvelle vie « aux cadeaux », tout cela bien évidemment à l'insu de ceux ou celles qui les ont offerts.

M.B.