



SOCIÉTÉ

échange ou revente au lendemain des fêtes

Cadeaux de Noël : retour à l'expéditeur

Plaisir d'offrir, joie de recevoir... Enfin, pas toujours. Échanger ses cadeaux en double ou défectueux, c'est devenu une tradition au lendemain de Noël. Petit inventaire des retours dans un grand centre commercial.



Yvon Colin, chef de secteur à Auchan Mont-Saint-Martin, estime à moins d'1 % les jouets défectueux. Pour lui, chacun a aussi le droit de se tromper ou de changer d'avis. Photo Samuel MOREAU

Dur, dur, la vie de cadeau ! Certains s'en sortent avec les honneurs pour avoir comblé toutes les attentes, créé la surprise ou pour leur originalité.

Pour d'autres, les lendemains de fête se veulent parfois plus difficiles. Boudés au moment du grand déballage, ces cadeaux-là sont rompus aux plus basses excuses. Un rendez-vous manqué, quand bien même l'intention y était. « C'est gentil mais vraiment, il ne fallait pas... », « Dommage, je l'ai déjà » ou bien « Zut, ça ne marche pas ». Après les achats souvent tout juste bouclés le 24 décembre, nombreux sont ceux qui remettent ça le 26 (en Meurthe-et-Moselle). Direction les magasins et la case départ pour ces indésirables de Noël. Au centre commercial Auchan de Mont-Saint-Martin, on appelle cela « la journée du retour ». Question d'habitude.

Moins d'1 % des ventes

À l'accueil, les hôtesse procèdent à l'échange voire au remboursement de jouets reçus en double ou défectueux. « Ça arrive moins dans l'ensemble, les jouets sont de plus en plus fiables, remarque Yvon Colin, chef de secteur. Pour autant, nous ne sommes pas à l'abri d'une panne technique. En général, on réussit à détecter le problème sur un lot complet bien avant Noël. Le bon test, c'est au moment de la Saint-Nicolas. »

Pas de chance, mercredi c'est bien un dysfonctionnement qui a contraint Gérard à rapporter un jeu de talkies-walkies qui aurait dû faire le bonheur de ses petits-enfants. « L'année dernière, c'est une voiture radio-commandée qui ne fonctionnait pas et on m'en avait donné une nouvelle, raconte cet habitant de Lexy. Cette fois, il n'y a plus d'autres talkies-walkies en stock. J'ai été remboursé, mais ça pénalise les gamins. » Dure loi des séries pour Gérard,

donc.

Un phénomène somme toute isolé, selon Yvon Colin. « Cela représente moins d'1 % de notre chiffre d'affaires, explique-t-il. Sur la masse de jouets écoulés à cette période, c'est peu. Et puis aujourd'hui, les gens revendent beaucoup sur internet. »

« Le client a le droit de se tromper »

La cause la plus fréquente du retour résulte davantage du choix initial des parents. « On a souvent des jouets qui nous reviennent parce qu'ils ne conviennent pas à l'âge de l'enfant, par exemple. Mais le client a le droit de se tromper, on essaie au maximum d'être facilitant », assure Yvon Colin. Conciliant également sur l'état du produit ramené. « Les enfants sont pressés de déballer et ça se comprend, consent le responsable. Même si après, on récupère des cartons abîmés ou avec des pièces manquantes. » Reste que tous les joujoux éclopés de Noël ne sont pas logés à la même enseigne. Il y a ceux qui seront réparés sur place ou renvoyés au fournisseur. Et ceux que l'on promet au triste sort de la destruction.

Sans compter ceux qui prendront la poussière au fond d'un placard, avant d'être exhumés un jour peut-être. Alors oui, franchement, c'est loin d'être facile la vie de cadeau !

A. P.

Question de bon sens...

C'est ballot quand le cadeau est à peine déballé et qu'il faut déjà le rapporter. Ah, la technologie et ses caprices ! Oui, mais parfois le problème technique n'est que la conséquence de petites étourderies. Au rayon des anecdotes insolites, Yvon Colin dresse un inventaire... qui ne s'invente pas. Des perles, comme on dit. « C'est tout bête, mais la plupart du temps les gens ont inséré les piles dans le mauvais

sens. Ou ont oublié de retirer la languette de protection des appareils électroniques », sourit le responsable. La question du bon sens, comme souvent.

NÉCROLOGIE

M. Marcel Grenier



Longwy. — Nous apprenons le décès de M. Marcel Grenier, survenu à Mont-Saint-Martin le 27 décembre à l'âge de 91 ans.

Né à Saint-Mihiel, dans la Meuse, il était retraité ouvrier de l'usine de La Chiers.

Engagé volontaire le 30 juillet 1942, au titre de la 3^e DIA, affecté au 4^e RTT, il a participé aux campagnes d'Algérie en 1942, d'Italie de France et d'Allemagne.

Médaillé militaire, il était titulaire de la croix de guerre 1939-1945, de la croix du combattant volontaire avec barrette 1939-1945, de la croix du combattant, de la médaille d'Italie, de la médaille commémorative 1939-1945 avec barrette Libération-Allemagne. Il était membre de la section Rhin et Danube de Longwy.

Père et grand-père, M. Grenier avait une passion : la pétanque, et était membre très assidu de l'association La Boule de Longwy.

Ses obsèques seront célébrées le samedi 29 décembre à 11 h en l'église Saint-Dagobert à Longwy-Haut, suivies, selon sa volonté, de la crémation. M. Grenier repose à la chambre funéraire Le Paradis Blanc à Lexy.

À sa famille nous présentons nos condoléances.

Les bons plans de la revente

Jonathan est employé au **Cashexpress** de Mont-Saint-Martin. Chaque année après Noël, c'est le rush dans le magasin où les clients sont nombreux pour acheter mais surtout pour revendre. Jonathan est affilié au service rachat : « *Beaucoup de gens viennent après Noël parce qu'ils ont besoin d'argent* ».

C'est l'un des avantages de ce type de commerce : l'argent des ventes est reversé en liquide et immédiatement aux revendeurs. Laurent, gérant du magasin **Troc.com** de Longwy, explique que « *pour la première fois* » l'enseigne propose de racheter en cash les cadeaux de Noël du 26 décembre au 31 janvier. **Troc.com** est le premier service européen de vente de particulier à particulier. Il entend profiter de son réseau de 200 magasins sur le continent pour permettre aux déçus de ramener leurs cadeaux. L'objectif est « *d'attirer la clientèle d'Internet car les gens ont besoin d'avoir l'argent tout de suite.* »

L'explosion des annonces

Reste que de plus en plus de

Français ont recours à leur ordinateur pour revendre leurs cadeaux. Selon un récent sondage Opinionway, près d'une personne sur deux (52 %) serait prête à remettre en vente un cadeau sur la Toile, ou l'a déjà fait. Certains sites ont même ouvert une rubrique consacrée à la revente de cadeaux. C'est le cas par exemple de **Priceminister.com** qui se positionne comme l'un des spécialistes de ce type de ventes. Mardi à la mi-journée, elles avaient doublé par rapport à la normale. De son côté **Ebay.fr**, autre grand site de commerce en ligne, a recensé mardi matin 150 000 annonces de plus que la veille.

« *Internet... Ici on n'est pas encore trop embêtés par ça* » affirme pourtant Jonathan. En effet, du côté rachat comme du côté ventes, **Cashexpress** ne désemplit pas. À **Troc.com**, Laurent reçoit plutôt celles et ceux « *qui n'ont pas envie de passer par les démarches d'Internet* ». La concurrence ne semble pas encore entamée. Pourtant c'est bien la génération Internet qui a brisé le tabou : revendre ses cadeaux, c'est désormais le bon plan après Noël.



Si Internet offre la possibilité à tous de revendre ses cadeaux, certains magasins comme Cashexpress ou Troc.com permettent la même chose, mais en obtenant l'argent tout de suite. Photo RL