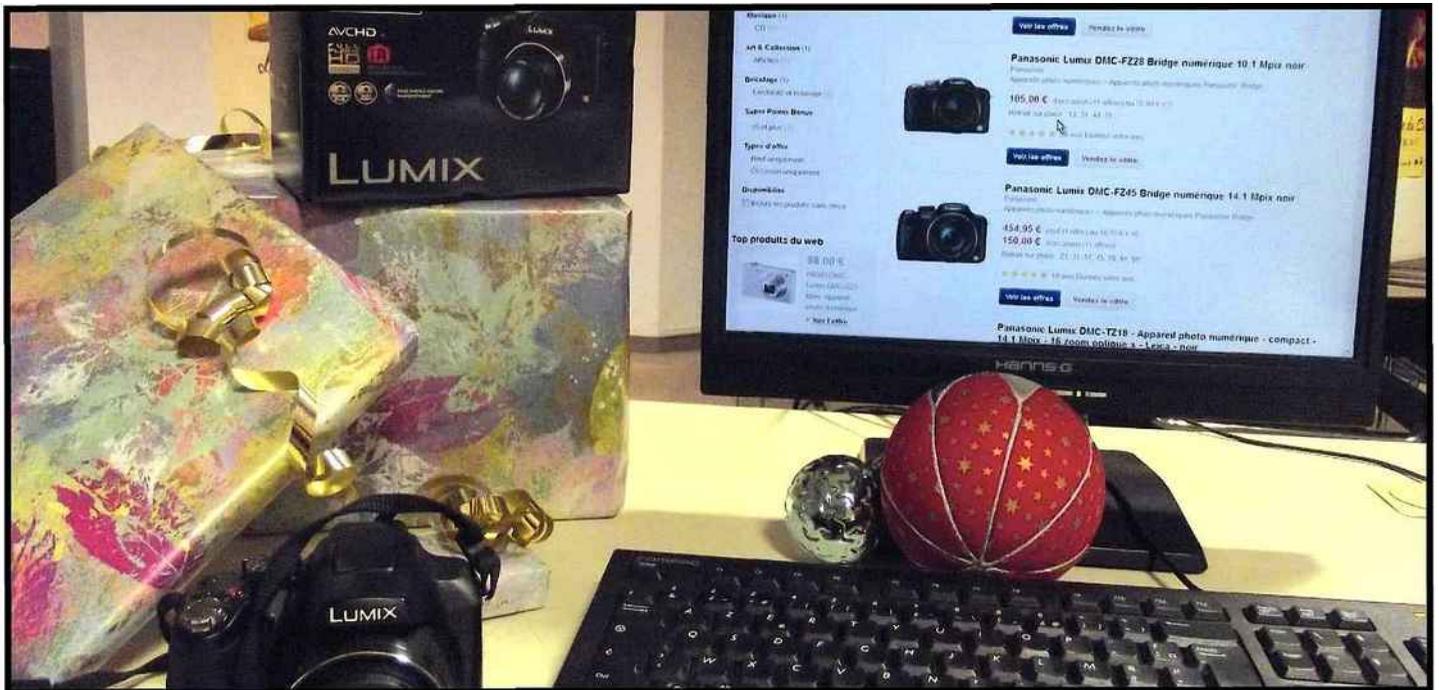




Ces cadeaux trahis par leur revente...

Une partie des cadeaux se retrouve sur internet...



■ A LA UNE

Le Père Noël à peine envolé, les reventes de cadeaux fleurissent en ligne et dans les commerces spécialisés. Un phénomène de plus en plus ancré dans les mœurs, auquel la crise n'est pas étrangère.

Noël est passé : les cadeaux se revendent à la pelle...

Par Isabelle Haderer

Ratés, empoisonnés, ringards... Les scrupules ont fait long feu pour les déçus de Noël qui hésitent de moins en moins à se débarrasser de leurs cadeaux indésirables.

Tombés comme un cheveu sur la soupe ou reçus en double, certains présents à peine déballés prennent fissa le chemin d'un nouveau propriétaire via la toile ou les commerces d'occasion.

A Limoges, chez **Cash Express**, spécialiste de l'achat-vente au comptant de produits d'occasion en TV et vidéo, téléphonie, informatique-multimédia, photo, hi-fi, musique, bijouterie et produits culturels «*les revendeurs ont attaqué dès le 27 décembre, et ça va se poursuivre tout le mois de janvier*» explique Rebecca Mortier, propriétaire.

A l'inverse du reste de l'année où ils affluent plutôt en milieu de mois pour renflouer leur bourse. «*Avant Noël, je vends beaucoup de bijoux, après, c'est le raz-de-marée sur le high-tech. Ça fait huit ans que je suis dans le métier, et huit ans que le mois de janvier est porteur dans le rachat de beaux produits neufs présentant une garantie constructeur de longue durée.*»



Les cadeaux high tech sont parmi les plus prisés sur le marché de la revente

PHÉNOMÈNE...

Consoles de jeu dernier cri, tablettes, électro-ménager, portables et jeu vidéo figurent au top ten des articles les plus revendus. Ils sont repris en espèces -sauf les métaux précieux-or et argent, réglés par chèque- entre le tiers et les trois-quart de leur prix initial en fonc-

tion de l'intérêt du produit. Et le magasin, de plus en plus tendance face à la crise, ne désemplit pas. «*Le phénomène a pris de l'ampleur autour du 31 décembre, avec de nombreux jeunes et familles venus chercher de quoi financer leur réveillon. Si les adeptes des sites en ligne peuvent espérer une vente*

un peu plus avantageuse sur internet, cet argent «rapide» est aussi une réponse immédiate aux difficultés économiques, photos et gestion des appels en moins» poursuit la dirigeante.

... ET TABOUS

D'après une enquête OpinionWay

menée pour PriceMinister, publiée le 23 décembre dernier, 57 % des Français seraient prêts à franchir le cap. En pratique, c'est moins évident. Les tabous persistent, et la question divise.

«Pas de problème pour moi» explique Léa. *«Plutôt qu'il prenne la poussière, je préfère transformer ce portable qui ne correspond pas à celui que je voulais en potentiel sonnante et trébuchante pour les soldes»*. *«Pas terrible»* pour Geneviève qui si elle redistribue régulièrement boîtes de chocolats ou babioles reçues en double, aurait plutôt mauvaise conscience à revendre un présent. *«En général, les gens qui m'offrent un cadeau me connaissent et ne se trompent pas»*. Pour Corentin *«ça ne se fait pas !»*. *«Je peux comprendre, mais ça n'est pas si évident»* renchérit Sandrine. *«Au delà de l'objet, il y a l'intention de faire plaisir. Quand ça ne plaît pas, il vaut mieux le dire. C'est plus simple et plus franc»*.

Quand à Sébastien, il regrette de ne pouvoir, comme les enfants, commander directement au père Noël. *«Le mieux, quand on vous offre quelque chose, est de l'accepter. Par respect. En ce qui me concerne, de toute façon, je ne reçois pas suffisamment de cadeaux pour les revendre»*.