



LA REVENTE DES CADEAUX DE NOËL SUR EBAY.FR

ETUDE TNS Sofres/EBAY

Le comportement des Français

PRATIQUE

Tout ce qu'il faut savoir

Depuis plusieurs années, eBay observe le phénomène de la revente des cadeaux de Noël sur le site, le plus souvent lors de la 2^{ème} quinzaine de janvier. Décryptage, avec à l'appui l'étude 'Noël 2011' réalisée par TNS Sofres pour eBay*.

ETUDE TNS/EBAY LES FRANÇAIS ET LA REVENTE DES CADEAUX

- Cette année, **1 français sur 10 envisage de revendre au moins un cadeau non désiré**
- Parmi eux :
 - **Plus de la moitié (53%) envisage de le faire en janvier**
 - **10% s'y affaireront entre le 24 décembre au soir et le 26 décembre**

La tendance de mise en vente de cadeaux post-Noël, désormais entrée dans les habitudes des français, est synonyme d'opportunités pour tous, acheteurs comme vendeurs ! Les déçus ayant reçu des cadeaux en double exemplaire – souvent les best-sellers de l'année – peuvent les mettre en vente pour gagner de l'argent et donc se faire plaisir selon leurs envies. Les acheteurs peuvent faire des affaires sur des produits neufs bénéficiant de réduction conséquente !

Comment expliquer ce phénomène ?

Toujours selon l'étude 'Noël 2011' TNS Sofres/eBay, seuls 34% des Français donnent des conseils ou des idées cadeaux les concernant à leur entourage, ce qui signifie donc que **66% sont exposés au risque de recevoir un cadeau qui ne leur plaise pas.**



A propos de l'étude TNS Sofres/eBay: Noël 2011

Etude réalisée en ligne par TNS Sofres pour eBay, du 13 au 17 octobre 2011, auprès d'un échantillon représentatif de 1093 personnes de la population française des 16-64 ans.

On apprend également que la perle rare n'est pas évidente pour tous. Ainsi, **trouver le bon cadeau de Noël pour ses proches** est une source de stress pour près d'un français sur trois.

- **En 2010, les français ont reçu en moyenne 5 cadeaux de Noël.**
- **Parmi eux, plus d'1 sur 4 s'est déclaré insatisfait par au moins un de ses présents.**
- **Le dimanche 23 janvier**, jour de pic des reventes des cadeaux sur eBay.fr en 2011, **7 cadeaux de Noël étaient mis en ligne chaque seconde.**

Face au cadeau indésirable, tous égaux ?

Bon à savoir : Le(s) cadeau(x) indésirable(s) est un butin dont la valeur dépasse en moyenne les 45€ (46,54€ exactement).

Avec l'argent gagné lors de la revente de leurs cadeaux, **les hommes ont plutôt tendance à se racheter un cadeau qui leur plait (46% contre 39% des femmes), ces dernières pensent davantage à épargner ce revenu (37% contre 27% des hommes).**

Un phénomène également constaté chez les jeunes, avec une variation selon l'âge : alors que plus de la moitié des 16-24 ans (52%) qui revend son / ses cadeau(x) a l'intention de s'en offrir de nouveaux, les 25-34 ans, eux, vont préférer garder l'argent de la revente (54%).

PRATIQUE BIEN REVENDRE SES CADEAUX DE NOEL SUR EBAY.FR

Quel format pour quel cadeau ?

- La vente au **format enchères** est idéale pour les biens rares qui rassemblent une forte demande et peu d'offres comme:
 1. Les articles de grandes marques (ex. vêtements et accessoires vintage)
 2. Les produits importés (ex. jeux vidéo disponibles dans certains pays uniquement)
 3. des éditions limitées (ex. jouets pour les collectionneurs, les gens passionnés qui vont chercher des produits rares)
- La vente au format **achat immédiat** est conseillée pour des articles plus courants, pour lesquels l'offre est moins en décalage par rapport à la demande.
- Le format **petites annonces** est un format généralement privilégié pour des ventes de proximité (objets de décoration ou d'ameublement volumineux etc...)

« *En règle générale, les acheteurs de cadeaux revendus seront intéressés par des objets neufs proposés à - 15/20% de leur valeur d'origine. La mise en vente des cadeaux sur eBay présente un avantage à l'échange en magasin, surtout si l'on souhaite vendre son cadeau pour acheter un article d'un tout autre univers* » précise Leyla Guilany-Lyart, porte-parole d'eBay France.

L'**application mobile eBay.fr** permet également de mettre en vente ses objets de manière très simple, depuis n'importe où et en **moins de 3 minutes**: il suffit de créer l'annonce, prendre l'objet en photo directement depuis son smartphone, puis publier le tout.

[Cliquer ici pour visualiser le tutoriel en vidéo →](#)



A propos de l'étude TNS Sofres/eBay: Noël 2011

Etude réalisée en ligne par TNS Sofres pour eBay, du 13 au 17 octobre 2011, auprès d'un échantillon représentatif de 1093 personnes de la population française des 16-64 ans.

Les 5 conseils basiques eBay

→Ceux qui rassurent l'acheteur et permettent d'optimiser ses chances de revente au meilleur prix

- Ne pas déballer le produit (garder l'article sous blister, carton d'emballage...)
- Préciser dans l'annonce qu'il s'agit d'un cadeau de Noël
- Mentionner le prix de l'objet neuf afin de mieux mettre en évidence le rabais
- Faire des jolies photos
- Toujours donner un maximum de détails (dimensions, couleurs etc..)

A propos d'eBay :

eBay est le leader mondial du commerce en ligne. Fondé en 1995, eBay est une place de marché mondiale où une communauté de passionnés, composée aussi bien de particuliers que de professionnels, peut acheter et vendre en ligne des biens et des services. Chaque jour, des centaines de millions d'articles répartis dans des milliers de catégories sont à vendre sur eBay.

En France, eBay.fr est aussi le leader du e-commerce et compte 15 millions de membres inscrits. eBay.fr permet d'acheter et vendre aux formats Enchères, Prix Fixe ou Petites Annonces des objets d'occasion ou bien neufs à des vendeurs particuliers ou professionnels.

L'ensemble des communications est accessible dans [l'espace presse d'eBay.fr](http://l'espace_presse_d'eBay.fr). Toute l'actualité d'eBay sur la page [Facebook eBay France](https://www.facebook.com/eBayFrance) et sur le compte [Twitter](https://twitter.com/eBayFrance).

Pour toute demande d'interview ou plus d'informations, vous pouvez nous contacter :

Agence Hill+Knowlton Stratégies

Jennifer Barth – 01 41 05 44 59 – 06 29 13 49 81 – jennifer.barth@hkstrategies.com

Anaïs Lefauchaux – 01 41 05 44 53 - 06 13 24 66 62 – anais.lefauchaux@hkstrategies.com

Victor Cohen – 01 41 05 44 63 – 06 12 83 14 83 – victor.cohen@hkstrategies.com

eBay France

Leyla Guilany-Lyart – 01 78 40 42 00 - lguilanylyard@ebay.com

Claire Gendron – 01 78 40 42 00 – cgendron@ebay.com

A propos de l'étude TNS Sofres/eBay: Noël 2011

Etude réalisée en ligne par TNS Sofres pour eBay, du 13 au 17 octobre 2011, auprès d'un échantillon représentatif de 1093 personnes de la population française des 16-64 ans.