



LE SHOPPING
INSPIRATIONNEL
AU COEUR DES
PRÉPARATIFS
DE NOËL

DOSSIER DE PRESSE 2014



EBAY ET TNS SOFRES
DÉVOILENT LES PRÉVISIONS
DES FRANÇAIS POUR NOËL
2014 : L'INSPIRATION AU
RENDEZ-VOUS

COLLECTIONS

LES NOUVELLES *WISH-LISTS*
INSPIRATIONNELLES POUR
S'ASSURER DE VISER JUSTE.

LES COULISSES DE NOËL
SUR EBAY

L'APRÈS NOËL
PAS ENCORE DÉBALLÉ,
DÉJÀ SUR EBAY !

ebaytm



ÉTUDE TNS SOFRES POUR EBAY¹

EBAY ET TNS SOFRES DÉVOILENT LES PRÉVISIONS DES FRANÇAIS POUR NOËL 2014



En 2014, les Français choisissent de revenir aux fondamentaux de Noël : des cadeaux personnalisés, adaptés à chacun, qui témoignent de l'attention que l'on accorde à ses proches. « *Après plusieurs années de crise, les Français n'ont pas envie de compromis pour leur shopping de Noël qui reste le meilleur moment de l'année pour faire plaisir à ses proches* », confirme Leyla Guilany-Lyard, porte-parole et directrice de la communication Europe du Sud, eBay. « *Cette année, le budget moyen par cadeau augmente même un petit peu, pour atteindre 29€. On privilégie toujours la famille proche (les enfants, le/la conjoint(e)...). Le cadeau de Noël reste le meilleur moyen de dire à ses proches qu'on les aime : un vrai beau cadeau c'est celui que l'on a choisi avec soin pour la personne qui va le recevoir. Pour un Noël réussi, les Français sont donc de plus en plus nombreux à chercher l'inspiration pour trouver le cadeau personnalisé, qui ne sera pas revendu sur eBay au lendemain de Noël !* ».

Noël 2014 sera également un Noël connecté, confirmant ainsi une tendance de fond de ces dernières années : 1 Français sur 5 utilisera le smartphone ou la tablette pour faire ses courses de Noël cette année¹. La proportion augmente chez les 16-24 ans (27%). De manière générale par rapport à 2013, les achats de Noël en ligne progressent, depuis les mobiles (16% en 2013)¹.

LES 16-24 ANS : MULTI-TÂCHES

6% des jeunes ont déjà fait leurs courses depuis un mobile en étant aux toilettes.

8% alors qu'ils étaient dans un train ou dans un bus

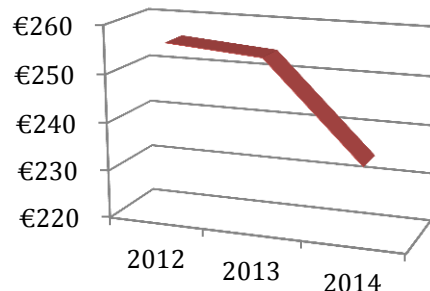


UN BUDGET CADEAUX SERRÉ, MAIS QUI N'EMPÊCHE PAS DE FAIRE PLAISIR

Budget total prévu pour les cadeaux en 2014 : 234,34€ soit une baisse de 20€ par rapport à 2013 (254,38€) et 2012 (256€)¹.

Les 45-54 ans sont la tranche d'âge la plus généreuse : cette année, ils prévoient de dépenser 258.8€ en cadeaux¹.

Les Français prévoient d'acheter 8 cadeaux en moyenne cette année : en baisse par rapport à 2013 (8.8 cadeaux) qui fait légèrement grimper le budget moyen par cadeau à 29.2€ (28.9€ en 2013 et 29,6€ en 2012)¹.



Les Français restent attentifs à leur budget, notamment 20% des 35-44 ans qui ont peur de trop acheter et trop dépenser (18% des Français en moyenne)¹. Pour leur shopping de Noël, les Français sont avant tout des acheteurs économes qui font attention à la somme qu'ils se sont fixée (24%), et ce, quel que soit leur budget. D'ailleurs, près de 30% des Français économisent toute l'année en prévision de leurs achats de Noël¹.

LES ENFANTS RESTENT LES STARS DE NOËL

Les Français dépensent en moyenne 161.80€ pour gâter les enfants¹.

Les familles sans enfants sont celles qui dépensent en général le plus : 175€ au total contre 148€ pour les foyers avec enfants ; une tendance déjà présente en 2013 avec 200€ dépensés en moyenne pour les enfants contre 151€ pour les foyers où les enfants habitent¹.



Les foyers avec enfants sont ceux qui achètent le plus de cadeaux : ils prévoient d'acheter 9.6 cadeaux contre 7.2 cadeaux pour les foyers sans enfants¹.

Top 5 des régions où l'on dépense en général le plus pour les cadeaux des enfants¹ :



LES PARTENAIRES NE SONT PAS EN RESTE

Les Français dépensent en moyenne 98.8€ pour leur partenaire : les hommes sont les plus généreux avec 106€ (92€ pour les femmes)¹. Pour 37% des Français, les plus beaux cadeaux leurs sont offerts par leur partenaire. Mais cela ne sera pas forcément le cas de tout le monde : 32% des Français ne prévoient pas d'acheter un cadeau à leur partenaire¹ !



CE QUE VEULENT LES FRANÇAIS > LES CADEAUX RÊVÉS

Le champion des cadeaux cette année ? Un week-end ou un voyage pour 18% des Français... et pourtant, c'est aussi le cadeau qu'ils pensent avoir le moins de chances de recevoir ! Les gadgets électroniques (10%) et les chèques cadeaux (9%) complètent le podium¹.

CE QUE VEULENT LES FEMMES¹



Un week-end
ou un voyage : 22%



Une montre ou un
bijou : 11%



Des chèques
cadeaux : 11%

CE QUE VEULENT LES HOMMES¹

Un week-end
ou un voyage : 14%



Des gadgets
électroniques: 14%



Des chèques
cadeaux : 7%



Tendance ou habitude ? Les français s'attendent le plus à recevoir des vêtements (12% des Français), ainsi que des cosmétiques, des livres, ou des chèques cadeaux (8%)¹.

> LES CADEAUX REDOUTÉS

Le pire des cadeaux selon les Français reste les équipements de bricolage : 14% n'en voudraient pas, suivi des chaussettes et des appareils électro-ménagers (11%)¹.

CE QUE REDOUTENT LES FEMMES¹



Un équipement de bricolage : 23%



Des appareils électroménagers : 15%



Des sous-vêtements ou des chaussettes: 9%

CE QUE REDOUTENT LES HOMMES¹

Des sous-vêtements ou des chaussettes: 13%



Des cosmétiques ou produits de beauté : 9%



Une expérience ou des équipements pour la cuisine : 6%



A Noël 2013, 27% des Français ont reçu au moins un cadeau indésirable : un chiffre plus élevé chez les 16-24 ans qui ont été 42% à être déçus. A l'inverse, 79% des 55-64 ans sont entièrement satisfaits de leur Noël 2013 et n'ont reçu aucun cadeau « pourri » (contre 62% pour l'ensemble des Français)¹.

Ma belle-mère et moi : pour les femmes, les cadeaux « pourris » viennent avant tout des beaux-parents (13% des femmes contre 7% des hommes !) et de la famille éloignée¹.

Choc des générations ! Les 16-24 ans sont les plus déçus par leurs parents : 12% trouvent que ce sont eux qui ont le plus tendance à leur offrir des cadeaux indésirables (contre 5% pour l'ensemble des Français)¹.

Comme une impression de déjà-vu : 8% des Français ont déjà reçu un cadeau identique à celui qu'ils avaient eu au Noël auparavant¹.

EBAY COLLECTIONS

LES NOUVELLES WISH-LISTS INSPIRATIONNELLES POUR S'ASSURER DE VISER JUSTE



En septembre, eBay lançait Collections ; un nouveau concept shopping, où les experts et influenceurs du monde entier, mais aussi les acheteurs et vendeurs d'eBay, peuvent répertorier et partager leurs envies, leurs passions et tout ce qui les inspire parmi les 800 millions d'objets disponibles sur eBay dans le monde entier.

« Noël est synonyme de plaisir et partage, mais aussi d'organisation. En effet, 18% des Français pensent que leurs longues heures au bureau compliquent l'achat des cadeaux, 14% des foyers – en particulier ceux avec enfants - trouvent que leur manque d'organisation est un handicap, et 15% des femmes pensent qu'elles ont trop d'obligations. Avec les Collections – utilisées en tant que wish-lists – eBay propose une réelle source d'idées et de stimulations créatives qui permettent d'éviter la déception et la remise en vente potentielle de son cadeau au lendemain de Noël » explique Leyla Guilany-Lyart, porte-parole et directrice de la communication Europe du Sud, eBay. *« Un véritable Graal pour les 19% de Français qui font beaucoup de recherches pour être plus efficaces dans leurs achats et les 20% qui peuvent passer des heures à trouver le cadeau parfait ».*

CADEAUX : LA QUESTION CRUCIALE DE L'INSPIRATION

Trouver le cadeau idéal pour quelqu'un de son entourage stimule l'esprit de Noël de plus d'un Français sur 2¹

96% des Français comptent acheter au moins un cadeau cette année¹, mais comment s'y prendre pour trouver le cadeau parfait ? C'est sûrement pour mettre toutes les chances de leur côté dans cette recherche que 18% des Français de 45-54 ans a déjà pris un jour de congé pour se concentrer sur ses achats de Noël¹ !

55% des Français estiment que trouver le cadeau parfait 'booste leur esprit de Noël'¹. Mais comment cherchent-ils l'inspiration ?

OÙ LES FRANÇAIS TROUVENT-ILS L'INSPIRATION POUR NOËL ?



Dans les magasins et leurs vitrines

34% pour trouver des cadeaux à offrir
23% pour faire leur liste¹



Dans les guides cadeaux

32% (40% des 35-44 ans) pour les cadeaux à offrir
16% pour faire leur liste¹



Après des amis

30% pour les cadeaux à offrir
18% pour faire leur liste¹



Sur le net et les places de marché en ligne

25% pour les cadeaux à offrir
19% pour faire leur liste¹

A QUEL MOMENT LES FRANÇAIS TROUVENT-ILS L'INSPIRATION POUR NOËL ?



En étant allongé sur leur lit

23% des Français
27% des femmes
19% des hommes¹



Au travail

18% des Français
Un chiffre qui grimpe à 27% chez les 16-34 ans.
3% des hommes ont déjà acheté un cadeau sur leur mobile pendant une réunion¹



En faisant un rêve

16% des Français
19% des femmes ont déjà trouvé le cadeau de leur rêve en faisant un rêve¹ !



En conduisant ou autour d'un thé/un café

15% des Français¹

Alors que 9 Français sur 10³ viennent chercher l'inspiration sur le net avant de faire un choix ou un achat, les Collections permettent de s'assurer de viser juste en fonction des centres d'intérêts de chaque personne de son entourage.

LES COLLECTIONS EBAY : LA SOLUTION POUR AVOIR LA BONNE IDÉE

eBay recense déjà **environ 5 millions de Collections** dans le monde et **plus de 53 000 en France²** avec chaque jour, sur eBay.fr, de nouvelles Collections mises à la Une, choisies avec soin pour leur quotient inspirationnel. Avec Noël, eBay prévoit la création de centaines de Collections-*wish-lists* supplémentaires, dont celles de personnalités françaises comme la **présentatrice et modeuse Emilie Albertini**, l'**animatrice Justine Fraïoli**, l'**artiste et danseuse professionnelle Fauve Hautot**, ou encore le **journaliste et chroniqueur Pierre Ménès**. Au même titre, les utilisateurs pourront créer leurs *wish-lists* de cadeaux idéaux grâce à Collections. **Dotées de fonctions de partage sur les réseaux sociaux et par email**, ils pourront ainsi les envoyer en toute simplicité à leur entourage.

The image displays four examples of eBay wish-lists for different celebrities, each with a grid of product images and a descriptive text block. The wish-lists are:

- La wish-list de Fauve Hautot:** Features a black dress, a person with a plate of food, and a book titled 'L'ART DE MANGER SAINEMENT'. The text describes a 'SAUVAGEMENT PETILLANT' theme for Christmas, mentioning 'Jingle Bells rock' and 'Noël sera aussi tonique'. It lists 17 items with a price starting at 12 EUR and includes a 'Commencer vos achats' button.
- La wish-list de Justine Fraïoli:** Features a patterned pillow, a wooden cabinet, and a yellow patterned pillow. The text describes an 'IRRESISTIBLEMENT RETRO' theme, mentioning 'Ex-fan des sixties' and 'style scandinave et retro'. It lists 17 items with a price starting at 9 EUR and includes a 'Commencer vos achats' button.
- La wish-list de Pierre Ménès:** Features a smartphone displaying a mountain landscape, a red kettle, and a stack of red blocks. The text describes a 'SPORT TOUT CONFORT!' theme, mentioning 'Des nouvelles baskets pour Noël' and 'savourer toute l'année'. It lists 17 items with a price starting at 6 EUR and includes a 'Commencer vos achats' button.
- La wish-list d'Emilie Albertini:** Features a gold watch, sunglasses, and a perfume bottle. The text describes a 'Le luxe à un détail près' theme, mentioning '2014 sera le Noël de toutes mes envies' and 'le luxe devra se faire discret et élégant'. It lists 17 items with a price starting at 12 EUR and includes a 'Commencer vos achats' button.

LES 9 WISH-LISTS OFFICIELLES DE NOËL

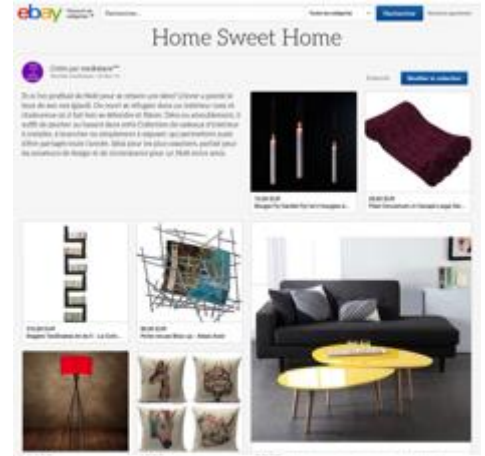
Pour assurer aux Français de ne plus voir leurs cadeaux sur eBay au lendemain de Noël, et pour inspirer tous ceux à la recherche de la bonne idée cadeau, **eBay dévoile les 9 wish-lists officielles de Noël**, imaginées sur-mesure selon les envies des Français et créées à partir des objets les plus recherchés ou les plus vendus sur eBay, au sein des stocks de grands vendeurs professionnels.



Une Française sur 10 s'attend à recevoir au moins un cadeau mode cette année pour Noël, mais seulement 6% en seront satisfaites¹. Pour mettre toutes les chances de son côté, mieux vaut opter pour des valeurs sûres parmi les incontournables de la saison.



Oubliez les chaussettes et les sous-vêtements que près de 15% des hommes Français ne voudraient pas recevoir pour Noël¹ et laissez-vous tenter par notre Collection spéciale « Messieurs ».



Les Français opèrent traditionnellement un recentrage autour de la maison lors des fêtes de Noël. La déco, 3^e catégorie la plus importante sur eBay² regorge de cadeaux d'intérieur à installer, à brancher ou simplement à exposer et qui permettent aussi d'être partagés toute l'année.



Avec 11 consoles de jeu vendues toutes les heures sur eBay², les grands enfants sont toujours dans la place. Plébiscité notamment pour l'achat de nouveautés avant leur arrivée en France ou d'éditions limitées, eBay propose un large choix de cadeaux sur-mesure pour les plus joueurs.



LA wish-list par excellence des cadeaux de Noël les plus attendus par les petits et les plus jeunes, pensée pour les parents à la recherche d'efficacité mais également pour ceux qui n'ont pas d'enfants et qui auront à trouver la bonne idée pour garçons et filles de tout âge !



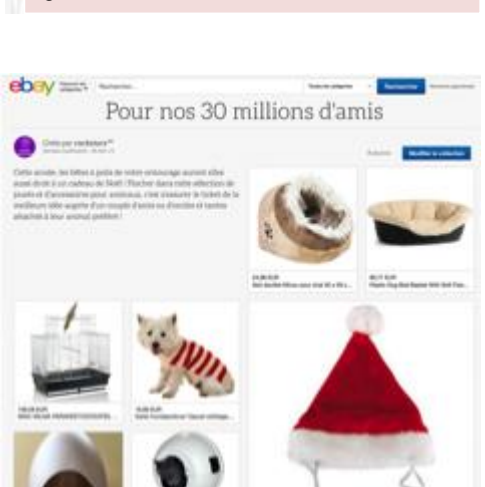
Objets roulants non identifiés ! Les industriels ne cessent d'inventer de nouveaux moyens de locomotion bon pour la tête et bon pour les jambes ! Trotinettes, vélos, skate, et rollers en tous genres font la joie des enfants mais aussi des plus grands.



Le mobile détient aujourd'hui une place incontestée dans la vie quotidienne des Français. Santé, loisirs, mode, beauté sont dorénavant reliés aux mobiles des connecté(e)s qui apprécieront toujours de compléter leur équipement.



L'engouement des Français pour la cuisine n'est plus à démontrer. Près d'un Français sur 10 apprécierait de recevoir un appareil électroménager pour Noël VS moins de 6% en 2013¹. Le plein d'idées cadeaux pour petits et grands chefs.



Le marché des accessoires pour animaux n'est pas en reste. Avec en moyenne 43 articles achetés chaque jour au sein de la catégorie², les Français gâtent leurs amis les bêtes. Idéal pour faire un cadeau à un couple d'amis ou à des oncles et tantes attachés à leur animal préféré!

LES COULISSES DE NOËL SUR EBAY



HERVE FARGE, DIRECTEUR DE LA BOUTIQUE EBAY « ZOOMICI »

Nous dévoile les coulisses de la préparation de la saison de Noël

Racontez-nous votre parcours sur eBay :

Le concept de la boutique Zoomici est de proposer une très large sélection de produits du quotidien : du high-tech, des jeux/jouets, des jeux vidéo, des articles pour la maison et le jardin ou encore du petit et gros électroménager. Nous proposons actuellement des centaines de milliers de produits sur eBay.fr.

Nous avons ouvert la boutique sur eBay.fr en 2011 et avons toujours eu une excellente relation avec les équipes du site. Après avoir conquis le public français, nous avons étendu notre business model à d'autres marchés européens : cette année, nous avons ouvert 4 nouvelles boutiques eBay en Italie, en Espagne, en Belgique et au Royaume-Uni. Le prochain objectif est l'Allemagne.

Y'a t-il un profil type du client chez Zoomici ?

Notre activité est orientée BtoC. L'objectif de Zoomici est de proposer un catalogue le plus étendu possible, afin que **chaque acheteur puisse trouver LE produit qu'il aime et dont il a besoin, auprès de vendeurs de confiance.**

Comment approvisionnez-vous votre boutique ?



<http://stores.ebay.fr/ZOOMICI>

Basé à Valence (26)

486 000 articles en vente

99% d'avis positifs

2011 : lancement sur eBay.fr

2012 : Trophée eBay du meilleur vendeur pro de la région Sud-est

2014 : ouverture des boutiques eBay en Italie, Espagne et Royaume-Uni

2015 : ouverture d'une boutique eBay en Allemagne

Chez Zoomici nous n'avons aucun stock. Nous travaillons avec un grand nombre de fournisseurs, pour lesquels nous mettons en avant leurs produits et gérons la relation client pour les aider à maximiser leurs ventes. Ensuite, les fournisseurs expédient directement les commandes réalisées sur eBay.

Nous sommes avant tout un distributeur qui travaille par volume, afin d'être au plus près de la demande des clients. **Les catégories qui marchent le mieux sur Zoomici sont le high-tech, l'image et son, l'informatique, les jeux et jouets, et le bricolage.**

Quels sont vos objectifs business pour Noël 2014 ?

Nous sommes en suractivité du 15 novembre au 22 décembre. Notre objectif pour cette année est de faire 30% de chiffre d'affaires supplémentaire par rapport à Noël 2013. Bien évidemment, cet objectif ne sort pas de nulle part : nous avons fait des audits auprès de nos partenaires (logistique, comptabilité, service client...) afin de nous assurer qu'ils pouvaient suivre de leur côté. Nous développons aussi de nouveaux outils en interne (suivi, paramétrage...) afin d'atteindre nos ambitions.

Comment vous préparez-vous pour atteindre vos objectifs de Noël ?

La vraie nouveauté de ce Noël, c'est notre internationalisation : c'est la première fois que nous faisons Noël avec des boutiques dans d'autres pays eBay que la France. Cela devrait vraiment donner un coup d'accélérateur à notre business, notamment à Noël. Cela change évidemment le business car il faut intégrer des paramètres complémentaires comme le transport, le service client dans chaque langue des pays où nous sommes implantés... Chacun des pays en question a des contraintes que nous devons intégrer : gestion de la TVA, déclaration d'échange de biens, coût de la livraison, délais d'acheminement et adaptateurs spécifiques pour les produits électroniques... **Nous faisons tout pour satisfaire au maximum nos clients et avoir le moins de retours possibles.** Nous mettons vraiment l'accent sur la qualité de service.

EBAY ACCOMPAGNE LES VENDEURS TOUT AU LONG DE L'ANNÉE EN PARTICULIER POUR LES AIDER À ATTEINDRE LEURS OBJECTIFS DE NOËL



Maximiser leurs ventes en France et à l'étranger à moindre coût

Boutique A la Une :
26,04€HT / mois
Boutique Premium :
260,83€HT / mois²

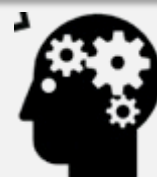
1 transaction sur 5 est transfrontalière



Toucher des acheteurs partout dans le monde, sur tous les appareils

4.5 Millions d'acheteurs actifs en France
152 millions dans le monde

282 millions de téléchargements de l'application eBay²



Mettre en avant ses produits et inspirer les acheteurs

Via les Collections
(53 000 Collections sur eBay.fr²)
Pages eBay Mode et eBay Déco

Opérations de marketing spéciales (programme Les Promos eBay, newsletter marketing...)

EBAY EST LE PARTENAIRE DE CHOIX DES MARQUES ET DISTRIBUTEURS POUR LES AIDERS À VENDRE SUR 39 MARCHÉS PARTOUT DANS LE MONDE



PAS ENCORE DÉBALLÉS, DÉJÀ SUR EBAY

REVENDEUR SES CADEAUX DE NOËL SUR EBAY



En 2013, 27% des Français ont reçu au moins un cadeau indésirable. 5% d'entre eux ont reçu entre 3 et 5 cadeaux indésirables, un chiffre qui grimpe à 11% sur la tranche 16-24

ans¹ ! Ainsi, le montant total consacré à des cadeaux qui n'ont pas plu était de 584 millions d'euros !

Cette année encore, 13% des Français qui recevront un cadeau non désiré projettent de le revendre et 7% de le ré-offrir à un proche¹. **Près d'1/3 des Français qui prévoient de revendre leurs cadeaux sur le net le feront sur eBay (VS 1/4 l'an dernier)¹.**

Pour 42% des Français qui planifient de revendre leurs cadeaux non voulus, l'argent récolté leur servira à se racheter un autre cadeau plus adapté ou à payer les factures de Noël (22%)¹. 1 jeune de 16-24 ans sur 10 prévoit plutôt de donner à une association caritative¹.

L'an dernier, 7 cadeaux de Noël par seconde étaient mis en ligne sur eBay le 19 janvier 2014, jour de pic des ventes, coïncidant ainsi avec la 2^{ème} démarque des soldes².

Parmi les catégories plébiscitées : vêtements et accessoires ; Livres, BD, Revues ; Jeux, Jouets, Figurines ; Musique, CD, Vinyles ; Maison, Jardin, Bricolage ; DVD, Cinéma et Jeux-vidéo, Consoles.

« La tendance de mises en vente de cadeaux post-Noël, désormais entrée dans les habitudes de consommation 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. 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.

Si malgré les Collections *wish-lists* certains ont toujours des cadeaux de Noël à revendre dès le lendemain de Noël, l'application mobile eBay.fr permet 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.

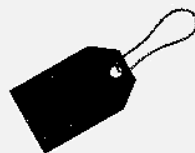
LES 5 ASTUCES POUR BIEN REVENDRE SES CADEAUX DE NOËL SUR EBAY



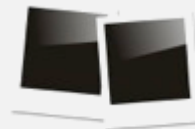
Ne pas déballer le produit



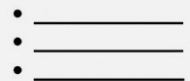
Préciser dans l'annonce qu'il s'agit d'un cadeau de Noël



Mentionner le prix de l'objet neuf pour mieux mettre en évidence la bonne affaire



Faire de jolies photos



Donner un maximum de détails sur le produit



METHODOLOGY

¹ Etude TNS Sofres pour eBay 'Les Français et Noël' conduite en ligne en octobre 2014 auprès de 1031 adultes âgés de 16 à 64 ans représentatifs de la population française.

² Données internes eBay

³ Etude IPSOS pour eBay Collections septembre 2014

eBay est l'une des premières places de marché en ligne au monde, et relie les acheteurs aux biens qu'ils aiment et recherchent, partout et à tout moment. eBay compte 152 millions d'acheteurs actifs dans le monde et plus de 800 millions d'annonces en ligne, dont la majorité concernent des articles neufs vendus à prix fixe.

Avec ses applications mobiles disponibles dans 190 pays, eBay offre une expérience shopping personnalisée et sans limite parmi une offre de produits disponibles localement et partout dans le monde. eBay offre également un large choix de plateformes aux vendeurs, qui peuvent ainsi vendre leurs produits sur Internet, sur mobile et via des réseaux locaux partout dans le monde.

En France, eBay.fr figure parmi les leaders du e-commerce avec plus de 8,4 millions de visiteurs uniques par mois en moyenne (Source : baromètre Fevad-Médiamétrie, septembre 2014).



- www.ebay.fr
- Espace presse eBay France [ici](#)
- Page [Facebook eBay France](#)
- Fils Twitter [@eBay_France](#) et [@eBayMode](#).



**POUR TOUTE DEMANDE
D'INTERVIEW OU
D'INFORMATIONS
COMPLÉMENTAIRES,
CONTACTEZ-NOUS**

SERVICEPRESSE@EBAY.COM

ebay™