

Exclusif Etude OpinionWay pour Troc.com Les Français et la revente des cadeaux de Noël

Deux tiers des Français prêts à revendre leurs cadeaux de Noël !

Le 6 Décembre 2017 – Bientôt Noël, ses cadeaux... et ses déconvenues ! Entre les blenders en double, les goûts douteux de tante Brigitte, et les DVDs hasardeux, plus de honte : 67% des Français préfèrent revendre un cadeau qui ne plaît pas plutôt que de le garder et 65% comprennent qu'un proche puisse revendre l'un de leurs cadeaux.

L'étude OpinionWay pour le groupe Troc.com sur *les Français et la revente des cadeaux de Noël* apporte un éclairage nouveau sur la perception des Français vis-à-vis de cette pratique.

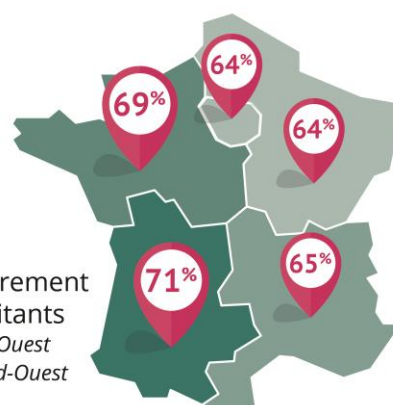
2/3 des Français prêts à revendre leurs cadeaux de Noël

67%

des Français estiment qu'il vaut mieux revendre un cadeau qui ne plaît pas plutôt que de le garder



Particulièrement les habitants du Sud-Ouest et du Nord-Ouest



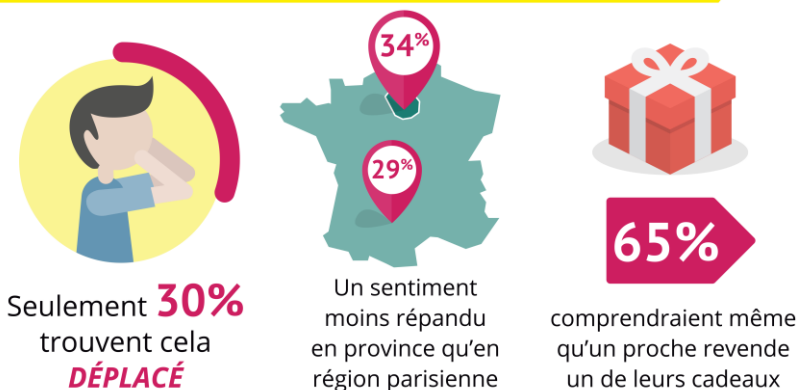
47%

préféreraient revendre leurs cadeaux de Noël dans une enseigne physique spécialisée dans la vente d'occasion

Les femmes semblent plus convaincues **que les hommes par la revente des cadeaux de Noël** du fait que cette dernière permet de s'offrir quelque chose qui leur plaît vraiment (75% contre 69% pour les hommes)

C'est également le cas **des plus jeunes**, (78% des jeunes âgés de moins de 35 ans contre 68% pour les personnes âgées de 50 ans et plus).

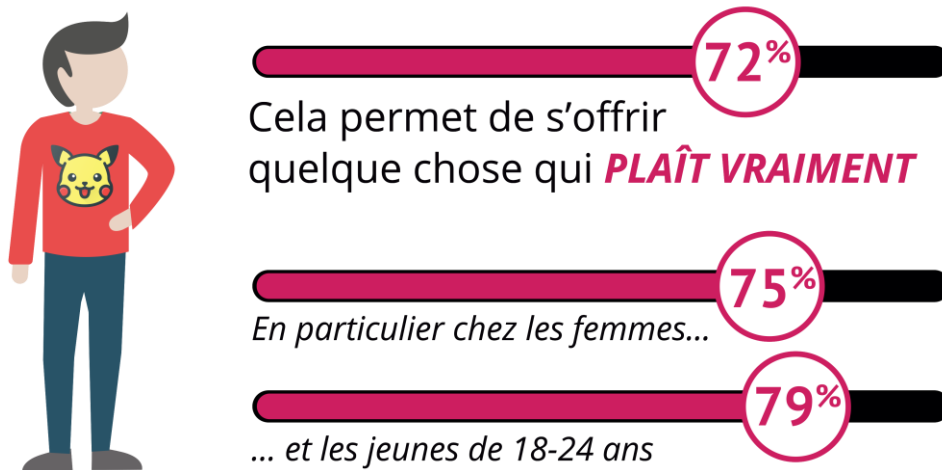
Une attitude qui ne choque pas les Français



Une consommation consciente et responsable face à une période de l'année de plus en plus commerciale

La revente des cadeaux de Noël ne choque pas les personnes interrogées, 65% comprenant qu'un proche puisse revendre l'un de leurs cadeaux. Une majorité de Français n'y voit donc pas là une action négative ou critiquable.

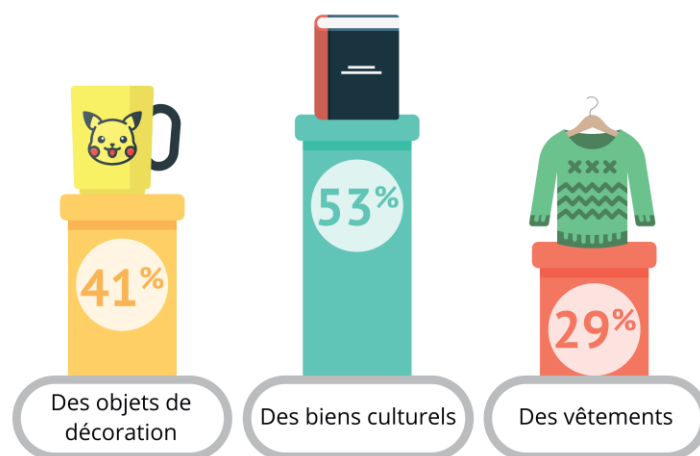
Revendre ses cadeaux a des effets positifs



En termes de motivation, **72% des Français estiment que revendre un cadeau de Noël permet de s'offrir quelque chose qui plaît vraiment**. Pragmatiques, 67% des interviewés jugent en effet préférable de revendre un cadeau qui ne plaît pas plutôt que de le garder. Et **62%** aiment à penser que cette pratique évite de « gaspiller » l'argent dépensé par les proches, la morale est sauve !

Plus amusant, 65% comprennent qu'un proche puisse revendre l'un de leurs cadeaux. Preuve que la pratique est vraiment entrée dans les mœurs des Français !

Les cadeaux que les Français revendraient en 1^{er}



... ce qui fait écho à une pratique bien ancrée d'achat et de vente d'objets d'occasion

Certaines catégories de biens reçues comme cadeaux à Noël sont beaucoup plus souvent revendues. **Sont ainsi cités en premier lieu les biens culturels (53%), suivi des objets de décoration (41%) et des vêtements (29%).**

** Cette étude a été réalisée auprès d'un échantillon de 1024 personnes, représentatif de la population française âgée de 18 ans et plus, constitué selon la méthode des quotas, au regard des critères de sexe, d'âge, de catégorie socioprofessionnelle, de catégorie d'agglomération et de région de résidence. Les interviews ont été réalisées par questionnaire autoadministré en ligne sur système CAWI (Computer Assisted Web Interview) les 11 et 12 octobre 2017.*

A propos de Troc.com

Leader européen de l'occasion, Troc.com a démocratisé la seconde main en France dès les années 80. Troc.com offre un large choix d'articles allant de l'ameublement à l'électronique ou à l'électro-ménager, en passant par les objets de décoration, de sport ou de loisirs.

Valorisant l'économie d'usage tout en apportant des services différenciants et uniques tels que l'enlèvement à domicile, le vide-maison, l'expertise pour optimiser le prix de vente, le relooking, la mise en ligne et la gestion de toute la relation commerciale avec les acheteurs potentiels, Troc.com se veut être un ambassadeur clé de l'économie circulaire. Présent dans six pays européens (France, Belgique, Suisse, Espagne, Luxembourg, Allemagne), avec 115 points de vente, Troc.com fait le lien entre modernité et ancien tout en proposant un service « zéro contrainte » aux vendeurs comme aux acheteurs.

www.troc.com

Karine Berthier

karine@escalconsulting.com

01 44 94 95 63 / 06 60 95 70 77

Clémence Sédillot

clemence@escalconsulting.com

01 73 01 45 58 / 06 85 43 00 96