

**Le Monde**  
pour **Direct Matin**

**Avoir.** Notamment à cause de la crise, qui va réduire encore le budget cadeaux de 4,9 % cette année, les Français ne veulent pas prendre le risque de se tromper, le 25 décembre. Près d'un sur deux recevra un bon d'achat au pied du sapin.

# Des chèques-cadeaux dans la hotte du Père Noël

**Pour Noël, les Français veulent des chèques-cadeaux :** 45 % d'entre eux souhaitent recevoir ces petits titres de crédit que l'on échange contre des marchandises, si l'on en croit une étude sur les dépenses de Noël du cabinet d'audit Deloitte. «Avec des chèques-cadeaux, les gens sont sûrs de ne pas être déçus par ce qu'on va leur offrir, puisqu'ils seront libres d'acheter ce qui leur plaira», commente Antoine de Riedmatten, associé chez Deloitte.

Les Français en offrent régulièrement, puisque la croissance de ce marché est de 15 % par an depuis quelques années, selon plusieurs acteurs économiques. Dans les intentions d'achat, ils sont même passés de la 7<sup>e</sup> place en 2009 à la 4<sup>e</sup>, derrière l'indétrônable trio : parfum, chocolat et livre.

Le cabinet Deloitte y voit trois raisons. Premièrement, avec la crise, qui va encore réduire le budget cadeaux de 4,9 % cette année (à 400 euros par famille) : «Les Français ne veulent pas prendre le risque de se tromper.» Deuxièmement, ils savent qu'un cadeau qui ne plaît pas sera revendu sur Internet le lendemain de Noël... Enfin, ils seraient moins gênés qu'autrefois par la valeur faciale des chèques-cadeaux, car ils savent que chacun peut estimer facilement le prix des objets qu'il reçoit grâce notamment aux comparateurs de prix.

C'est surtout aux adolescents que les Français pensent offrir des chèques-cadeaux. En effet, les jeunes veulent des «sous», pour être libres d'acheter ce dont ils ont envie : ils sont 55 % à demander du liquide et 48 % des chèques-cadeaux. Jonas Morin, 15 ans, raconte que lui et ses copains s'offrent souvent de petits chèques-cadeaux de 10 ou 15 euros pour leurs anniversaires. «Celui qui les reçoit met un complément, pour s'acheter un jeu vidéo par exemple», affirme-t-il.

Les parents apprécient les chèques-cadeaux, car ils leur permettent d'orienter les dépenses de leurs enfants. «J'ai offert

des chèques-cadeaux Fnac à un neveu dont je ne connaissais pas bien les goûts, mais dont je souhaitais qu'il achète des livres», indique Emmanuelle, mère de deux enfants.

Sylviane Sègue souhaite que ses amis offrent à sa fille des titres Kadodrive, qui financeront son permis de conduire. Jean-Paul Gilot, le fondateur de Kadodrive, assure avoir eu l'idée de créer ces chèques, valables seulement dans les auto-écoles agréées, après avoir constaté que «nombre de jeunes inscrits ne passent pas leur permis, car ils dépensent l'argent autrement».

Lorsqu'il s'agit de faire plaisir non plus à ses enfants, mais aux amis ou à la famille, les Français

ont beaucoup plus de réticences à donner des chèques-cadeaux : ils sont seulement 28 % à penser en offrir.

«C'est trop impersonnel, juge Emmanuelle. On achète des chèques-cadeaux quand on n'a pas le temps de faire les magasins ou qu'on ne connaît pas les goûts du destinataire...»

«Celui qui offre

«Avec le chèque-cadeau, on dématérialise le don d'argent.»

Samuel Lepastier, psychanalyste

un chèque-cadeau n'a pas besoin de s'identifier à la personne à laquelle il cherche à faire plaisir, il ne se donne pas de mal et en ressent une certaine culpabilité», estime le psychanalyste Samuel Lepastier. «Quand on a un petit budget, c'est délicat d'offrir un chèque-cadeau, qui quantifie exactement la somme dépensée, observe Anne-Ingrid, étudiante. On donne l'impression d'apporter beaucoup plus avec un livre de poche qu'avec un chèque de 5 euros !»

«L'étude du cabinet Deloitte montre un grand décalage entre ce qui est attendu et ce qui est offert, souvent à contrecœur», observe Pascale Hébel, directrice du département consommation du Centre de recherche pour l'étude et l'observation des conditions de vie (Credoc). La demande de chèques-cadeaux reflète l'émergence de besoins plus égoïstes, liée à l'évolution d'une société plus individualiste.» Offrir un chèque-cadeau permet aussi d'offrir de l'argent sans en avoir l'air. «Avec un chèque-cadeau, on cache l'aspect trop matériel du cadeau, on dématérialise le don d'argent, explique le psychanalyste. «Ce type de présent se répand, avec la multiplication des "listes" de pacs, de retraite ou d'anniversaire, conçues sur le modèle des listes de mariage, constate Antoine de Riedmatten. Les invités achètent un objet, dont le prix est public, et le destinataire est libre de respecter ce choix ou de convertir leur participation monétaire. Plutôt que de se retrouver avec vingt cafés, il préférera forcément choisir un fauteuil.»

Et Pascale Hébel de conclure : «La relation aux cadeaux a décidément bougé. Il y a moins de freins moraux, comme le montre d'ailleurs le fait que nombre de Français sont prêts à offrir des produits d'occasion.»

Rafaële Rivais



CET APRÈS-MIDI  
DANS

**Le Monde**

«CONTRE-ENQUÊTE» : L'UMP  
ET LA TENTATION POPULISTE