

ÉTUDE RECOMMERCE

LES FRANÇAIS ET LA CULTURE D'OCCASION

Portés par l'essor du commerce en ligne, l'achat et la vente de biens culturels de seconde main ont le vent en poupe auprès des Français, de plus en plus préoccupés par leur pouvoir d'achat et la planète.

LES FRANÇAIS AFICIONADOS DE L'OCCASION

77 %

Ont déjà acheté un article culturel d'occasion

- 25 ans 90 %



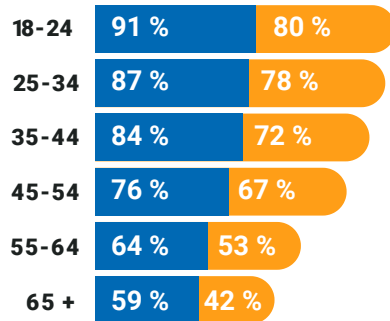
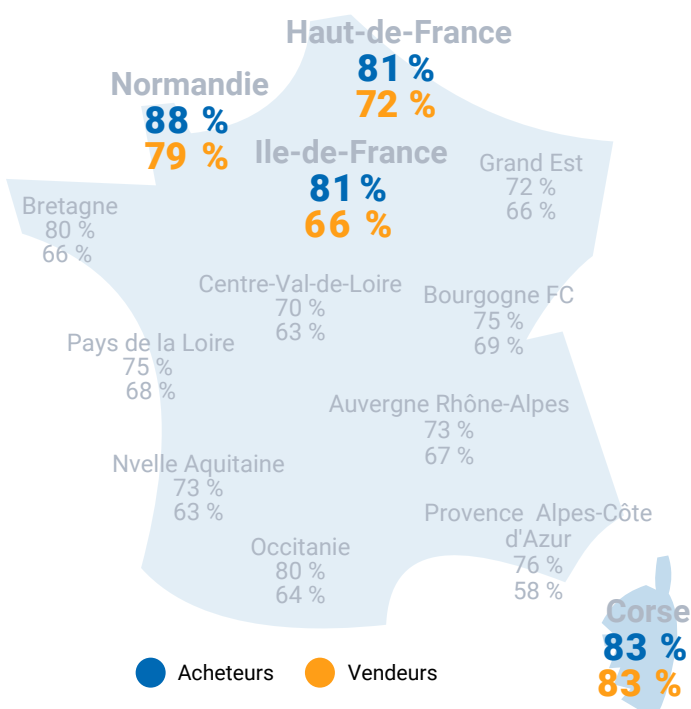
66 %

Ont déjà vendu un article culturel d'occasion

- 25 ans 80 %

NORMANDIE ET CORSE, CHAMPIONS DE L'OCCASION

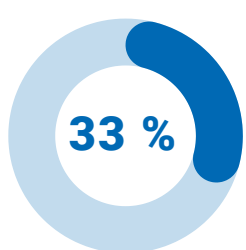
UN MODÈLE QUI SÉDUIT LES JEUNES



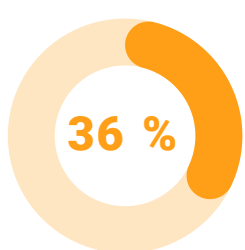
● Acheteurs ● Vendeurs

Question : Avez-vous déjà acheté/ vendu un bien culturel d'occasion ?

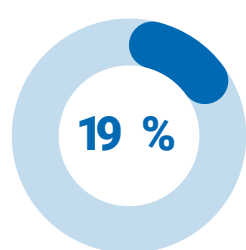
UNE TENDANCE QUI S'ANCRE DANS LES HABITUDES...



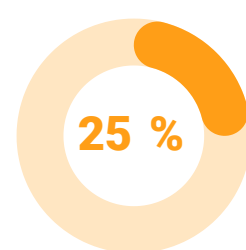
Achètent des biens culturels d'occasion depuis - de 5 ans



Vendent des biens culturels d'occasion depuis - de 5 ans



Achètent un bien culturel d'occasion au moins une fois par an



Vendent un bien culturel d'occasion au moins une fois par an

1 FRANÇAIS / 4

Achète au moins un bien culturel d'occasion tous les mois



1 FRANÇAIS / 5

Vend au moins un bien culturel d'occasion tous les mois

ET DANS LES INTENTIONS...

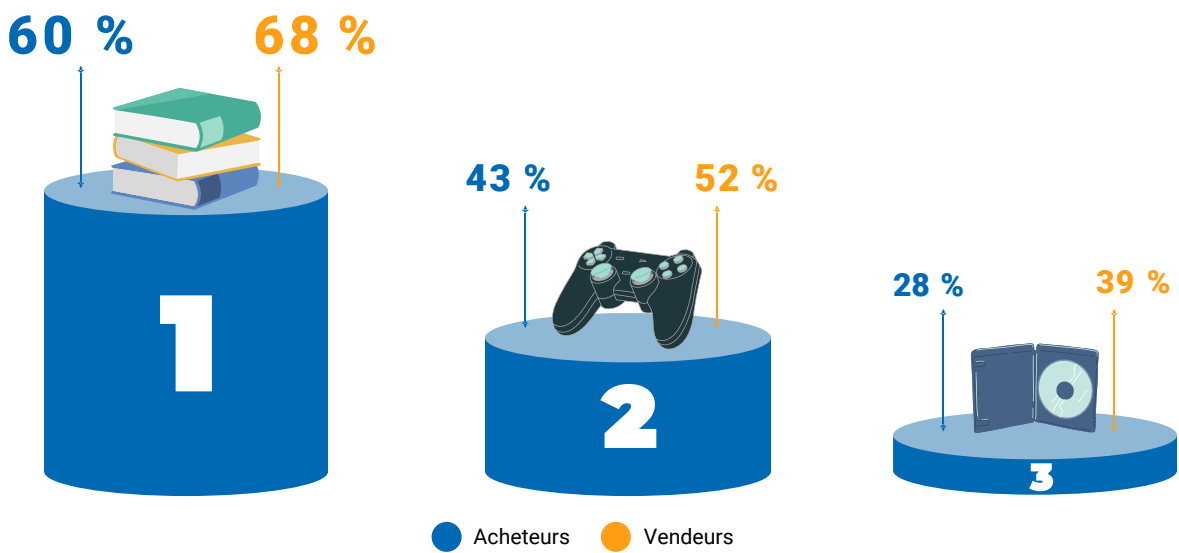
43 %

Des personnes qui n'ont jamais acheté de bien culturel d'occasion se disent prêtes à essayer.

47 %

Des personnes qui n'ont jamais vendu de bien culturel d'occasion se disent prêtes à essayer.

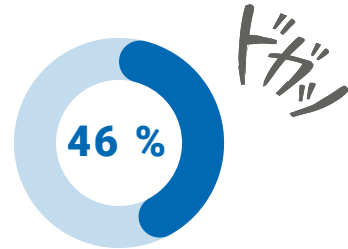
LIVRES ET JEUX VIDÉO, LES BEST-SELLERS DE L'OCCASION



Question : Quelles catégories de biens culturels d'occasion avez-vous déjà achetés/vendus ?

QUELS LIVRES ONT LA COTE ?

- 69 % Romans
- 40 % Bandes dessinées
- 29 % Beaux-livres



Des 18-24 ans achètent régulièrement des mangas

INTERNET, LE CIRCUIT PRÉFÉRÉ DES CHINEURS

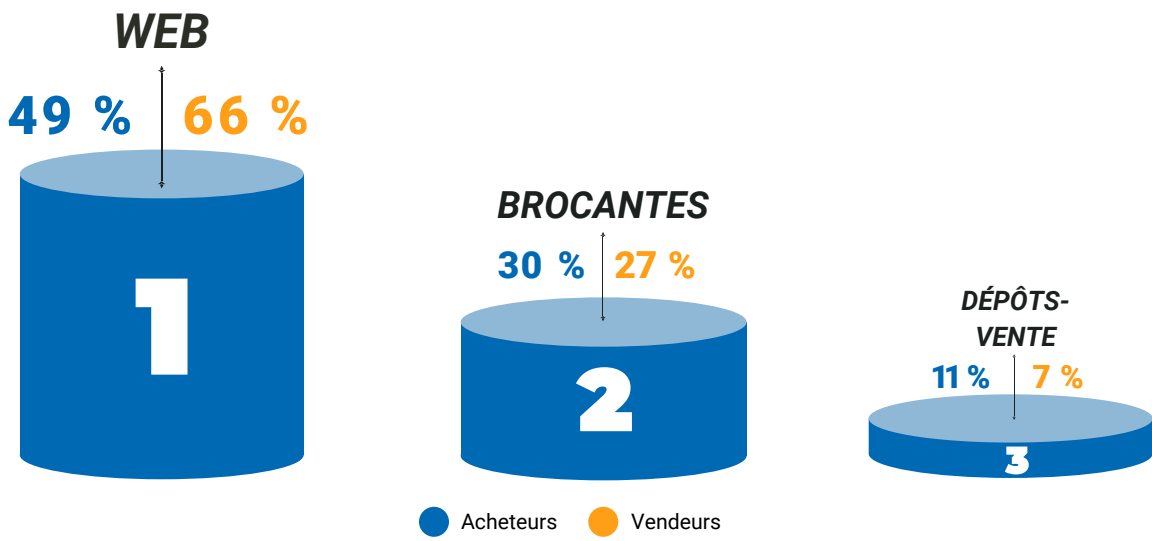
1 ACHETEUR / 2

Réalise ses achats en ligne, dont plus de 20 % sur des sites spécialisés



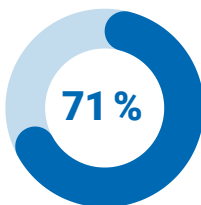
2 VENDEURS / 3

Privilégient également le web, dont 40 % des sites d'achat-vente entre particuliers



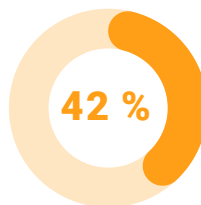
POUVOIR D'ACHAT, ÉCOLOGIE ET GAIN DE PLACE, EN TÊTE DES MOTIVATIONS

ÉCONOMIES
Des acheteurs cherchent avant tout des petits prix

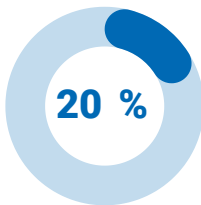


GAIN DE PLACE

Des vendeurs cherchent avant tout à faire de la place

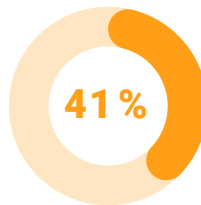


ÉCOLOGIE
Placent l'enjeu écologique en tête de leurs motivations

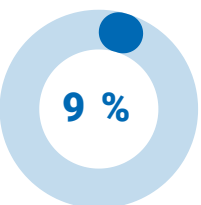


GAIN D'ARGENT

Souhaitent surtout arrondir leurs fins de mois

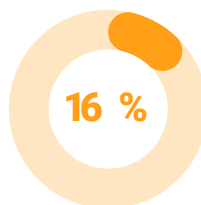


CHOIX
Citent l'offre de biens culturels rares/originaux



ÉCOLOGIE

Considèrent l'environnement comme primordial



Question : Quelle est la principale raison pour laquelle vous vendez/achetez des biens culturels d'occasion ?

SYNTHÈSE DU DISPOSITIF

Echantillon national représentatif des Français
H/F 18-65+ ans | 2 500 interviews
Mode de recueil : en ligne via questionnaire 4media group
Date de terrain : 29-30 mai 2022

