



Cash Express dévoile les statistiques du marché de l'occasion

L'un des leaders majeurs de l'achat-vente de produits d'occasion, Cash Express divulgue les résultats de son étude de marché. Des chiffres inédits sur les habitudes des consommateurs d'occasion en France apportant de multiples enseignements sur ce marché, dans l'air du temps, en pleine expansion. Conforté et guidé par ces éléments, Cash Express a pu déterminer sa stratégie 2020.

En 2019, l'enseigne d'achat-vente d'occasion a mené une étude, auprès de l'institut de sondage YouGov, pour connaître les habitudes de consommation d'occasion des Français. Avec une enquête effectuée sur un panel composé de plus de 1 000 personnes, représentatif de la population française, le rapport met en avant les attitudes des acheteurs-vendeurs selon leurs tranches d'âge.

Après s'en être référé pour déterminer sa stratégie 2020, avec notamment la création d'un nouveau programme fidélité et la vente en ligne, Cash Express se donne les moyens pour toujours répondre aux attentes des acheteurs et vendeurs de produits d'occasion et séduire une clientèle désireuse de consommer de manière pertinente.

LES MOTIVATIONS DES FRANÇAIS : FAIRE DES ECONOMIES ET SE DÉBARRASSER DE PRODUITS INUTILISÉS

Comme attendu, les motivations des acheteurs de produits de seconde main sont assez prévisibles. Faire des économies est la première motivation des Français pour acheter d'occasion (62%) suivie ensuite par le désir de posséder des objets tendances à moindre coût (15%).

En effet, alors que 69% des 34/45 ans achètent des produits d'occasion pour dépenser moins, les plus jeunes (24/35 ans) eux représentent 55%. 22% de cette tranche d'âge indiquent « acheter malin » pour ainsi se procurer les produits de dernières générations.

Les vendeurs quant à eux veulent se débarrasser d'objets inutilisés pour 46% tout en gagnant en pouvoir d'achat pour 24%. Ce sont les seniors qui sont les plus volontaires (52%) pour faire du tri en vendant leurs produits inemployés. 32% des 35/44 ans et 28% des Parisiens souhaitent par cette action acquérir en pouvoir d'achat.

Il est également à noter que 18% évoquent comme première raison de vendre d'occasion le fait de recevoir cash l'argent de la vente. Les étudiants de 18/24 ans sont les plus nombreux à mentionner cette volonté de cash immédiat.

Des tranches d'âge qui ont des habitudes d'achats et de ventes très différentes. En effet, quand les 25/34 ans sont plus actifs sur internet, les seniors favorisent les magasins spécialisés. Une tendance qui se caractérise davantage sur les achats puisqu'Internet est privilégié pour la plupart des ventes.

INTERNET NUMERO 1 POUR LA VENTE MAIS L'ACHAT EN MAGASIN PLÉBISCITÉ

Les Français vendent plus facilement leur produit d'occasion via Internet en particulier pour les produits culturels (66%), les jeux vidéo et consoles (61%), la téléphonie (60%), le multimédia (58%), le matériel de musique et de sonorisation (56%) et la bijouterie (51%). 28% des consommateurs préfèrent ne pas avoir à se déplacer et seulement 14% indiquent que la transaction est plus rapide. Prenant en compte cet aspect,

[Visualiser l'article](#)

Cash Express propose désormais la livraison à domicile sur son site internet et va bientôt mettre en place l'estimation en ligne dans les prochains mois. Il sera donc bientôt possible de faire estimer les produits les plus en vue de chez soi !

Cependant, les points de vente physiques restent la préférence des Français lors de leurs achats donnant la possibilité de chiner, pour 12%, et de bénéficier de conseils de professionnels. Rassurants, les magasins spécialisés permettent d'essayer le produit : le premier avantage pour 19% des Français ! 14% des répondants sont motivés par l'achat d'occasion en magasin grâce au prix souvent plus attractif et transparent, et 11% mentionnent la sécurité des transactions. C'est dans ce sens que Cash Express a mis au point son nouveau programme de fidélité. En effet, plus fédérateur, ce dernier offrira des avantages non négligeables comme la garantie 1 an sur tous les produits achetés. De plus, pour répondre à la volonté de prendre soin de la planète et remercier ces gestes éco-citoyens, l'enseigne a établi un barème de récompenses inédit se basant sur l'empreinte carbone évitée grâce à la consommation d'occasion. De quoi satisfaire pleinement les Français !

Une étude indispensable pour Cash Express dont les enseignements vont lui permettre de se rapprocher encore plus de ses consommateurs, en répondant à leurs attentes et à leurs habitudes d'achat en fonction de leurs tranches d'âge.

A propos de Cash Express :

Cash Express est un leader historique de l'achat-vente de produits et d'objets d'occasion, moderne et professionnel, installé sur le marché français depuis 2002. L'enseigne compte 130 magasins répartis sur toute la France, en Belgique et au Portugal. Cash Express prône l'Ecoréflexe, nouveau mode de consommation développé par l'enseigne, qui allie économie et écologie en donnant une deuxième vie aux produits.