

LE PIC DU MARCHÉ DE L'OCCASION À NOËL : +29 % DE FRÉQUENTATION CHEZ CASH EXPRESS

C'est une tendance démocratisée et décomplexée : offrir des cadeaux de seconde main est un acte assumé et intelligent. **Durant la période des fêtes de Noël, le marché de l'occasion connaît un pic d'activité remarquable, environ +29 % chez Cash Express en 2012, l'un des leaders des enseignes d'achat-vente.** Dès le mois de novembre, les consommateurs y ont recours pour vendre leurs biens inutilisés et se constituer un pécule, mais aussi pour y faire leurs achats. Après Noël, les déçus du sapin prennent le relais. Certains se rendent en magasin pour revendre les biens en double ou dont ils se passeront aisément, préférant les troquer pour la valeur qu'ils représentent. D'autres profitent de ce stock accru pour faire de véritables affaires !

UN PHÉNOMÈNE DE MODE DE VIE DURABLE

Le marché de l'occasion ne s'est jamais si bien porté et s'impose comme un nouveau mode de consommation plébiscité par les Français. Achat intelligent, recyclage, anti-gaspillage, réduction de l'empreinte écologique, avec plus de 4 millions d'objets d'occasion vendus par an sur l'ensemble du réseau, l'achat-vente pose les bases d'une nouvelle forme de consommation à la fois active et raisonnée pour un monde plus raisonnable.

* En 2012, près d'un Français sur deux a vendu ou acheté des objets d'occasion dont 61 % par souci d'économie.

En France, le profil type du consommateur est jeune, parent et diplômé : 48 % des usagers ont moins de 35 ans – 52 % ont un bac+2 au minimum – 56 % des habitués de ce marché sont parents – 54 % sont issus d'une CSP+ et perçoivent des revenus supérieurs à 3 500 euros dans le foyer.

*Source : *Opinion Way, juin 2013 « Les Français et le marché de l'occasion » pour SOFINCO*



LE TYPE DE BIENS PLÉBISCITÉS

Particulièrement à cette période, le marché de l'occasion est le reflet du circuit classique du commerce. Au premier plan, les cadeaux high-tech, secteur conditionné par l'évolution extraordinaire des modes et technologies, suivis d'achats dans l'univers du luxe. Quelques chiffres de la répartition des ventes en fin 2012 et début 2013 chez Cash Express :

- ★ Consoles et jeux vidéo : 26 %
- ★ Informatique : 14 %
- ★ Bijouterie, montre et maroquinerie de luxe : 13 %
- ★ Téléphonie : 12 % (dont 95 % de mobiles)

POURQUOI CET ATTRAIT POUR LES CADEAUX D'OCCASION ?

Pour les consommateurs, faire un cadeau d'occasion signifie aussi partir à la recherche de la bonne affaire, de l'objet rare ou encore de grande valeur qu'il sera possible de se procurer à un coût plus raisonnable : un stylo de marque, un bijou en or, une tablette portable... Le panier moyen national est de 63 € pour les personnes venant vendre et 38 € pour celles venant acheter (sur Paris : 71 € et 43 €).

Chez Cash Express, l'acheteur économise entre 30 et 70 % sur le prix du neuf. Tous les produits sont testés et révisés lorsque nécessaire, et ils bénéficient de la garantie Cash Express de 3 mois et de l'extension de garantie proposée entre 12 et 24 mois. L'acheteur d'occasion s'assure un achat serein.

À propos de Cash Express

Cash Express est une enseigne d'achat-vente fondée en 2001 et dirigée par Roger Beille, devenu le patron de l'une des franchises les plus performantes de France. Pour la dixième année consécutive, Cash Express annonce des chiffres en plein essor, soit +6,6 % de progression du chiffre d'affaires en 2012 pour atteindre 80 millions d'euros. Aujourd'hui, les 120 points de vente ouverts et en cours d'ouverture démontrent que l'achat-vente s'impose comme un mode de consommation devenu incontournable www.cashexpress.fr