



Les dépôts-ventes ont le vent en poupe

LSA n° 1801, 13-02-2003

80% des personnes interrogées se sont rendues dans un dépôt-vente en 2001, contre 56% en 1991.

27% des Français y ont mis des articles en vente.

30% en ont déjà acheté.

Plus de la moitié des acheteurs est entrée plus de 10 fois dans un dépôt-vente en 2001.

45% d'entre eux se sont laissés séduire par un achat d'impulsion.

La première motivation de visite est le remplacement de meubles ou d'appareils électro-domestiques.

Pour 85,5% des déposants, cette solution de revente est simple, sûre et rapide. (source CSA)

...La force de l'achat d'occasion est de reposer sur des motivations très complexes, bien au-delà du simple argument prix. Il est en train de gagner quasiment tous les produits de grande consommation, à l'exception de l'alimentation et de l'hygiène-beauté, et de séduire toutes les tranches d'âges et toutes les catégories de revenus. « Même les séniors franchissent les portes de nos 26 magasins, témoigne Roger Beille, président de Cash associés...

Nous arrivons à les séduire grâce à la garantie que nous avons mise en place sur nos produits, à l'instar de ce qu'ils ont l'habitude de trouver sur les produits neufs ; » et d'ajouter : « Nous devons être plus propres que le neuf. » ...