

Les Français, champion

ITE ENTRE PARTICULIERS. Vider ses placards, son grenier, en passant par Internet ou spécialisée en seconde main, voilà une passion grandissante, qui laisse entrevoir un véritable

amais ce marché n'aura été aussi florissant. Pour acheter ou vendre des produits, de l'immobilier ou de l'automobile, on n'hésite plus à se verser les offres faites via Internet. Opinionway-Vivastreet sur Français et les petites annonces. Une étude qui laisse apparaître la naissance du consommateur : un individu qui aime à se débarrasser de ses biens en négociant avec les autres. « Depuis la crise, on ne se débarrasse plus de ses biens sans recours à l'occasion et c'est traditionnellement fort. Les biens culturels, les vêtements ou le mobilier s'achètent, ils ne sont pas neufs », Pascal Roussarie, porte-



Téléphones, matériel électroménager, audio s'intègrent parfaitement à ce nouveau marché de l'occasion. Certains cherchant toujours le dernier cri, d'autres les bonnes affaires.

(LP/PHILIPPE LAVIEILLE.)

Le phénomène de la vente entre particuliers : une nouvelle race, le consommateur-vendeur

L'OBSERVATOIRE EUROPÉEN DE LA CONSOMMATION 2010, qui dresse chaque année un panorama de nos comportements après l'étude, les produits deviennent des produits de consommation. Les livres, CD, jeux vidéo, la voiture, que 50 % des Français achètent non neufs, arrivent en

tête des biens les plus achetés de la sorte, suivis par l'habillement, les jouets, le matériel de puériculture et le meuble que plus de 20 % d'entre eux se procurent ainsi. « La télé, la hi-fi ou la machine à laver sont aussi concernées car ce sont des équipements dont on se débarrasse facile-

ment quand on est attaché à l'innovation. On peut même parler d'un immobilier de l'occasion. Quand on relooke son appartement pour le revendre c'est qu'on veut lui donner une seconde vie », poursuit le responsable. A ce jeu-là, les Européens du Nord sont parmi les moins com-

plexés au contraire des Italiens et des Espagnols qui rechignent à acheter de l'ancien. Cet usage est jugé dévalorisant par 29 % des Européens et par seulement 10 % des Français. Pourquoi recourir à l'occasion ? Pour pouvoir s'offrir des équipements plus haut de gamme et ache-

ter plu en Fra deux i nécess évoque admett ayant prendr Effet d égalem ces pro vendre « On à nouvev évoluti majeure; to C, les à conso nal de c core plu vatoire, revendu des joue de l'élec explique de vente PriceMir le Bonco nus de ce là : en Fr sent avoi à ce nég

Analyse e le cabinet sur la bas 8 000 Eur échantillon par pays.



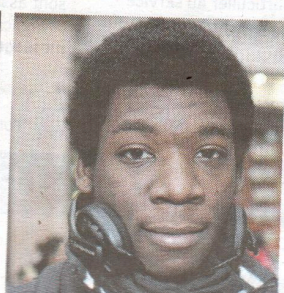
EXPRESS

PROPOS RECUEILLIS PAR CHARLOTTE RICHARD

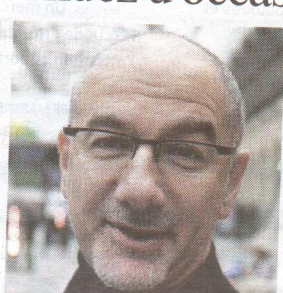
Et ce que vous achetez ou vendez d'occasion ?



erson



Christophe Genestin



Bruno Lenoir



(LP/MARC MENOLD)

CLÉS

- 29 % de recherche de produits à vendre soit de seconde main
- 32 % de produits achetés via Internet pour une automobile
- Ils sont : biens immobiliers Web.
- 66 % de produits achetés via Internet