

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 vers les offres faites via Inter- les particuliers si on en juge l'Opinionway-Vivastreet sur Français et les petites an- ». Une étude qui laisse appa- naissance du consommateur : un individu qui aime à s professionnels et qui dé- ou se débarrasse de ses négociant avec les autres in- s. « Depuis la crise, on ne ne pas moins mais mieux ont recours à l'occasion et ment pour la voiture où ce est traditionnellement fort. is, les biens culturels, les vê- ou le mobilier s'achètent ils ne sont pas neufs », Pascal Roussarie, porte-

**èvement
ne nouvelle race,
onso-vendeur**

IL ROUSSARIE,
OBSERVATOIRE EUROPÉEN
EM2010

L'Observatoire européen 2010, qui dresse chaque anorama de nos compor- après l'étude, les produits deviennent des produits ère. Les livres, CD, jeux vi- ture, que 50 % des Fran- ont non neufs, arrivent en



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.)

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 in nécess évoque admett ayant prendr Effet d égalem ces pro vendre « On à novell 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 et le cabinet sur la bas 8 000 Eur échantillon par pays.

Vo in



EXPRESS

PROPOS RECUEILLIS PAR CHARLOTTE RICHARD

CLÉS

Et ce que vous achetez ou vendez d'occasion ?



ison



Christophe Genestin



Bruno Lenoir



(LP/MARC MENOLD)

■ 29 % de recherche petites annonces vendre soit de seconde
■ 32 % de aux petites Internet po une autom
■ Ils sont : biens immo Web.
■ 66 % de on consulte