



LEURS INTENTIONS D'ACHAT

35%

des Français envisagent d'offrir un smartphone reconditionné à Noël

+6 pts vs 2018


57%

des acheteurs de téléphones reconditionnés

37%

Génération Z

37%

Génération X


32%

ont acheté un téléphone reconditionné

+12 pts vs 2018

48%

ont l'intention d'acheter un téléphone reconditionné

+12 pts vs 2018

73%

des acheteurs de téléphones reconditionnés

POURQUOI ACHÈTENT-ILS ?

45%

Le prix

41%

Génération Z


49%

Baby boomers

14%

La garantie

17%

Génération X


13%

L'environnement

16%

Génération Z


15%

Millenials

POURQUOI ONT-ILS PEUR DE SAUTER LE PAS ?

11%

Craignent que la garantie ne soit pas assurée

38%

Craignent la panne rapide

-7 pts vs 2018

11%

Préfèrent le neuf

LES CANAUX D'ACQUISITION



Les opérateurs Les marketplaces Site reconditionneur

21%
19%
15%

Les français dépensent plus dans leur achat de téléphones reconditionnés


28%

dépensent plus de

250€

+5 pts vs 2018

UNE APPROCHE CIRCULAIRE DES ACHETEURS


77%

des acheteurs ont déjà vendu ou envisagent de vendre



LES FRANÇAIS SORTENT LEURS VIEUX TÉLÉPHONES DES TIROIRS


62%

ont vendu ou envisagent de vendre leurs téléphones

+3 pts vs 2020

43%

privilégient un point de collecte pour déposer leurs téléphones usagés

Génération Z : 18-26 ans ; Millenials : 27-41 ans ; Génération X : 42-56 ans ; Baby boomers : 57-65 ans