



x



Fédération des
Acteurs du Commerce
dans les Territoires •

Cabinet d'études marketing & innovation

SECONDE MAIN

Un phénomène de société qui cache
des réalités de consommation
très contrastées



Résultats exclusifs tirés de l'observatoire Enov Novascope Seconde main
Vague 1 - Juillet 2021 / Vague 2 - Mars 2023 / Vague 3 – Avril 2024

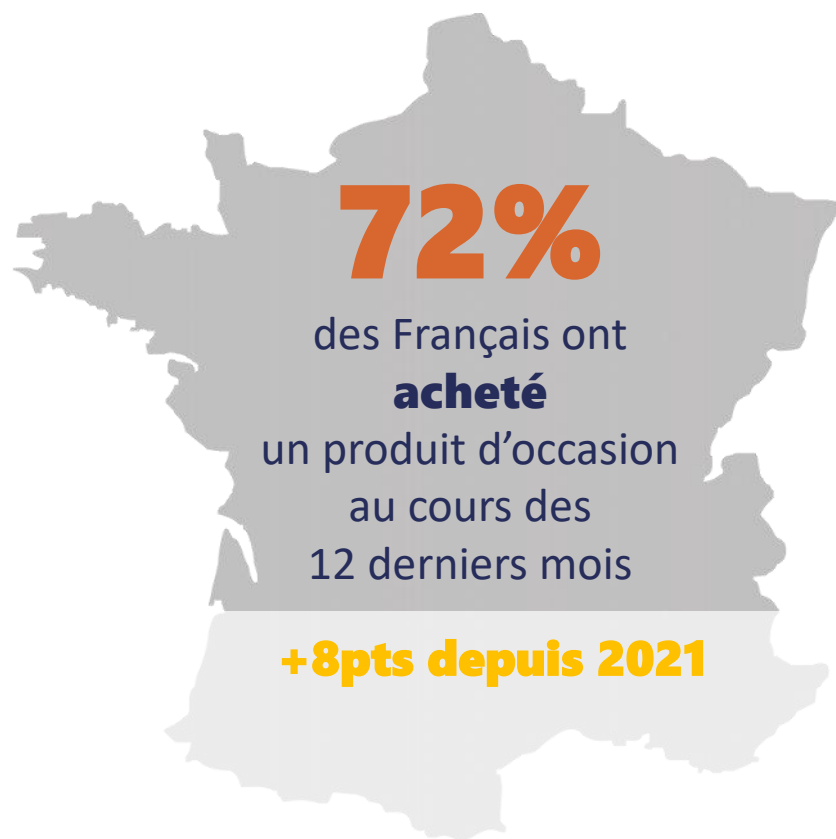


**La Seconde Main,
une tendance désormais bien ancrée dans
les habitudes de consommation des Français**



Près de 3 Français sur 4 achètent d'occasion

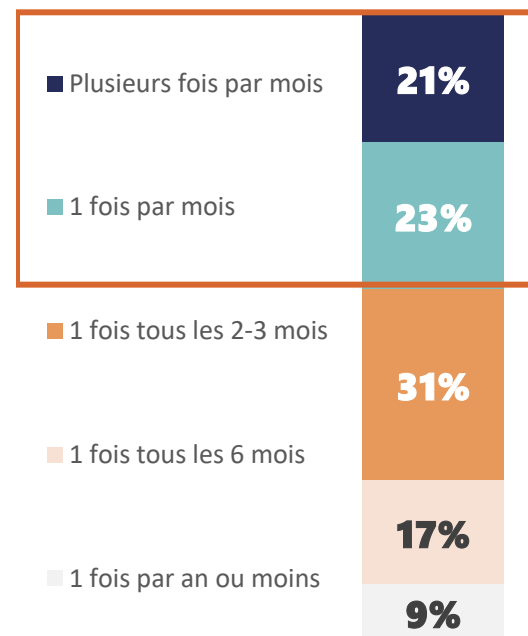
Dont 44% 1 fois par mois ou plus



Et **85%** ont déjà **vendu** des produits d'occasion
+3pts depuis 2021
(dont 30% régulièrement, +3pts depuis 2021)

Fréquence d'achat produits d'occasion

Base : Acheteurs de produits d'occasion au cours des 12 derniers mois



Profil des gros acheteurs :

++++ 25-54 ans / femmes
Familles

Toutes CSP

Un marché fortement driven par les catégories non techniques et/ou à faible valeur

Avec par ailleurs une bonne dynamique sur l'information / téléphonie



47% +10pts

Vêtements

Femmes 32% (+8pts)
Enfants 20% (31% parmi les familles)
Hommes 20% (+5pts)



46% +6pts

Produits culturels

Livres 36% (+6pts)
Jeux vidéo 17%
Musique 11%
DVD 8%



38% +9pts ↑

Meubles / déco

Meubles 26% (+7pts)
Décoration 21% (+5pts)
Mobilier jardin 11%



27% +3pts

Jeux / jouets

39% parmi les familles



20%

Chaussures

Femmes 15%
Hommes 9%



20%

Petit électroménager

Cuisine 11%
Entretien 9%
Beauté 9% (+3pts)



20%

Produits techniques

Accessoires info 9%
Console 6%
Enceinte 5%
TV 4%



16% +4pts ↑

Smartphones



14%

Outils / bricolage



11%

Equipeement sportif



10% +6pts ↑

Ordinateur / tablette

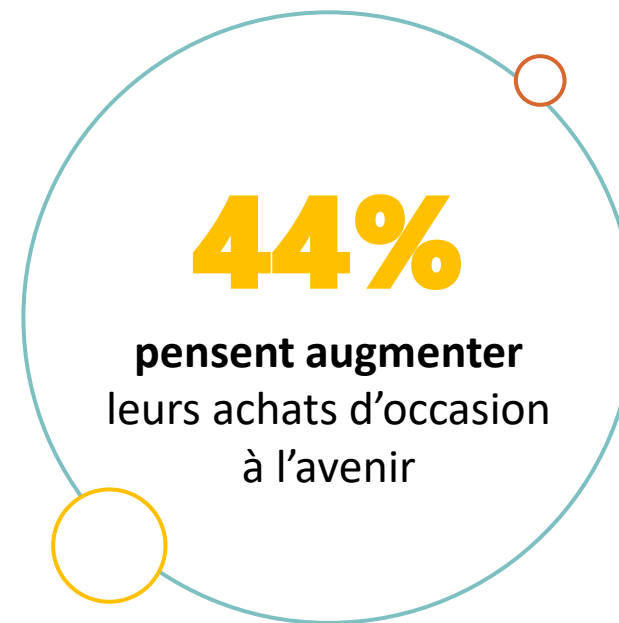
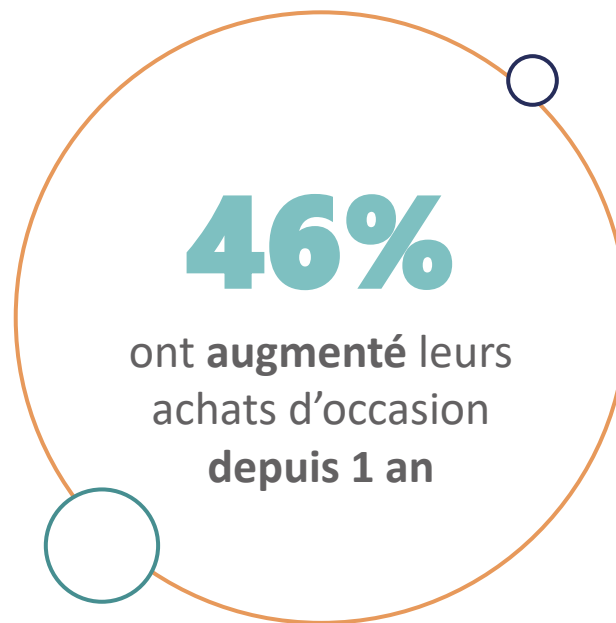


8%

Gros électroménager

Un marché qui ne cesse de recruter

Et qui capte une part de + en + importante des achats



Des consommateurs qui achètent d'occasion pour sauver...

A Leur budget ?



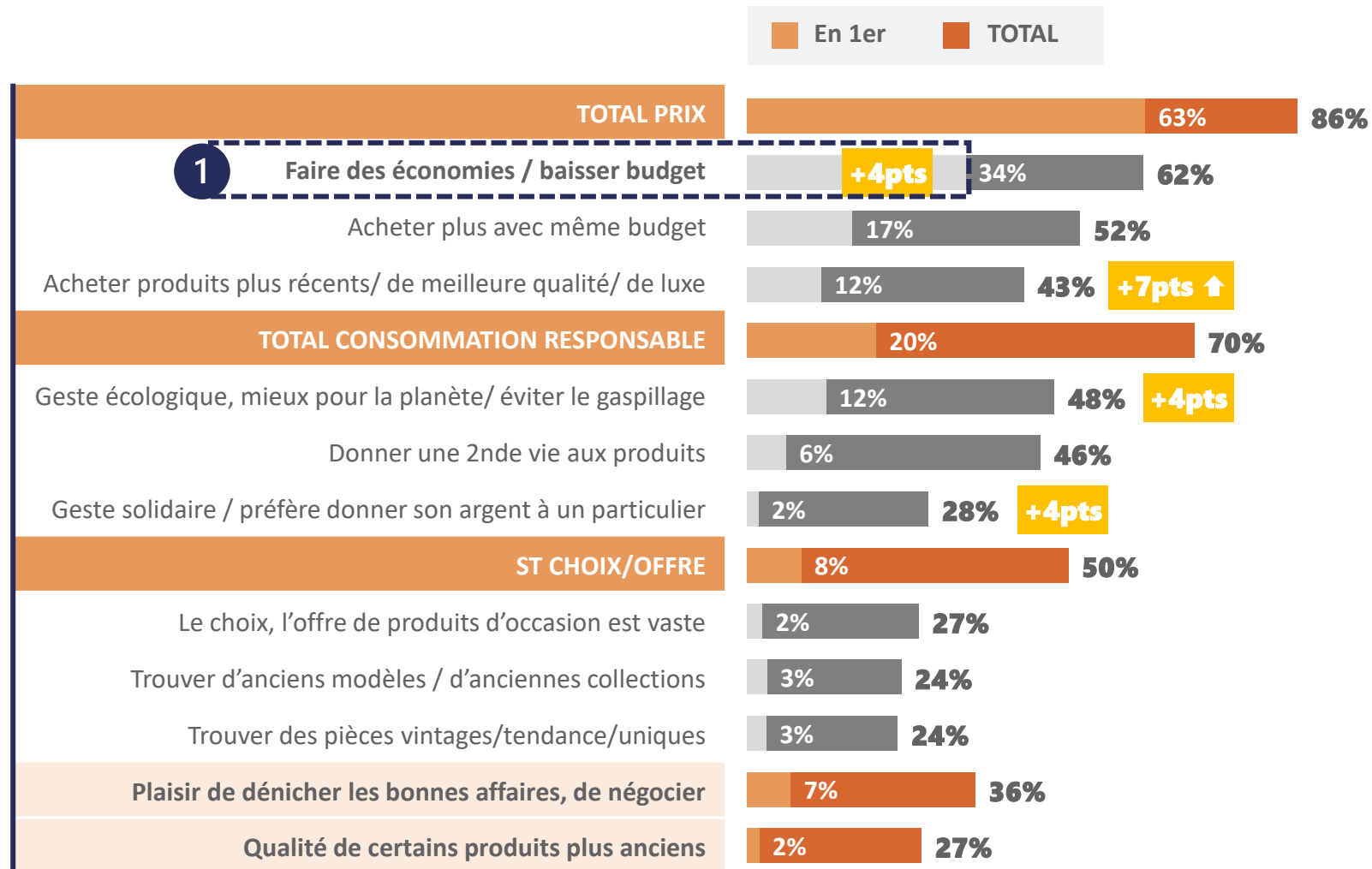
B La planète ?



Réponse **A** Leur budget !

Les Français achètent d'occasion avant tout pour faire des économies.
Le vernis « consommation responsable » arrive en second plan...

Motivations à l'achat de produits d'occasion



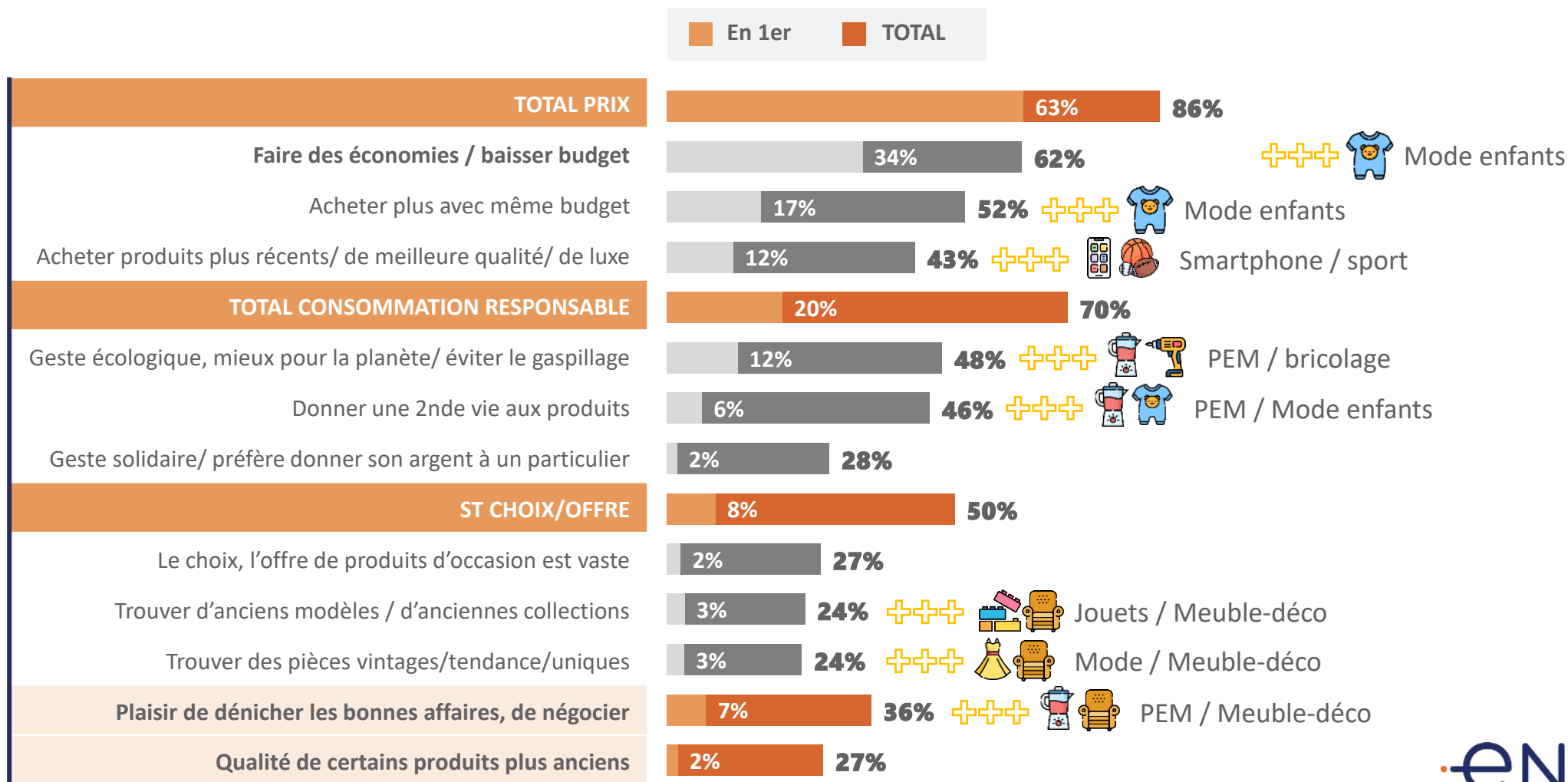
21%

Sont tout à fait d'accord
pour dire qu'ils achètent
des produits d'occasion
par **NÉCESSITÉ**
+5pts

Avec des motivations écologiques + présentes sur la Mode enfant ou encore sur le PEM / Bricolage

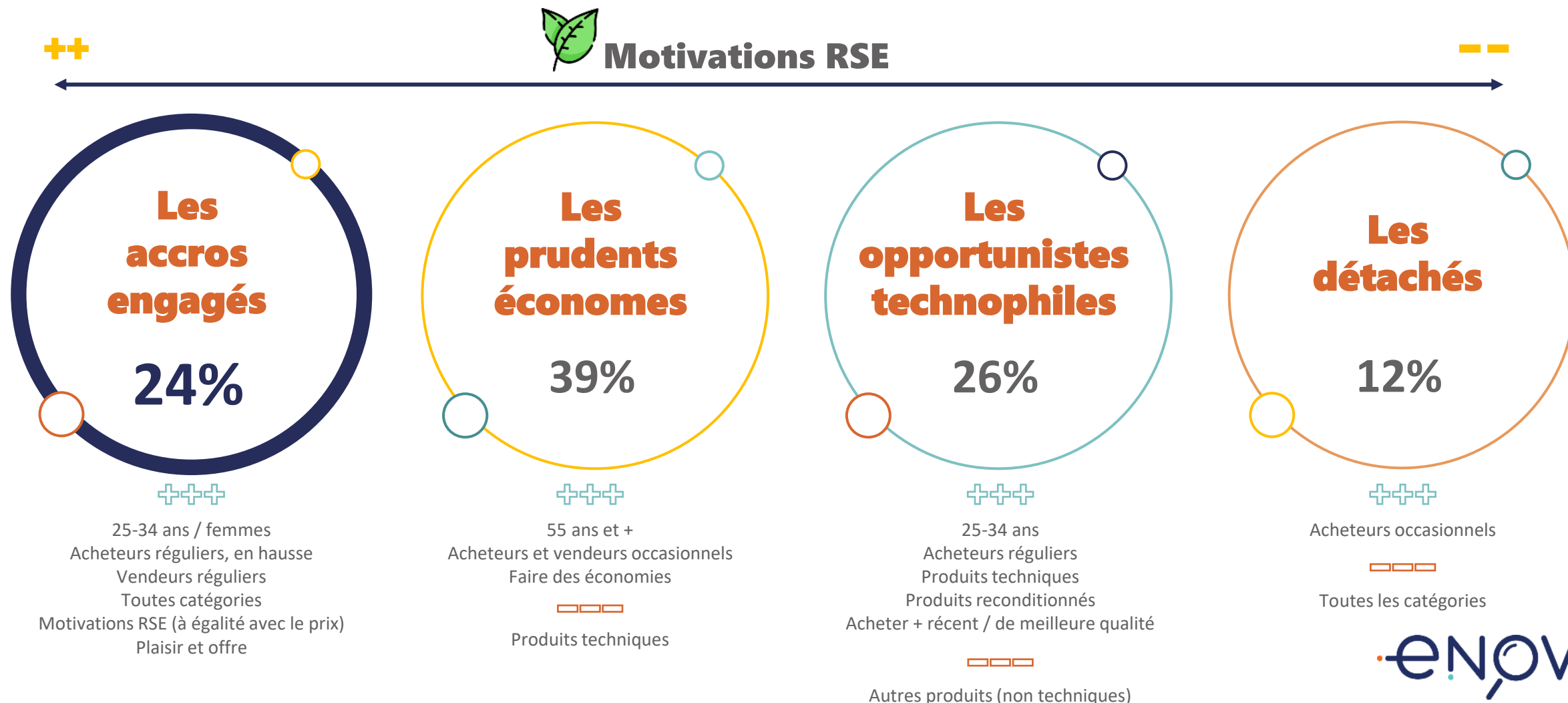
Des produits que l'on va utiliser pas longtemps / pas souvent

Motivations à l'achat de produits d'occasion



Un curseur économie / planète qui varie également selon les profils des acheteurs de seconde main

Les différents profils d'acheteurs d'occasion



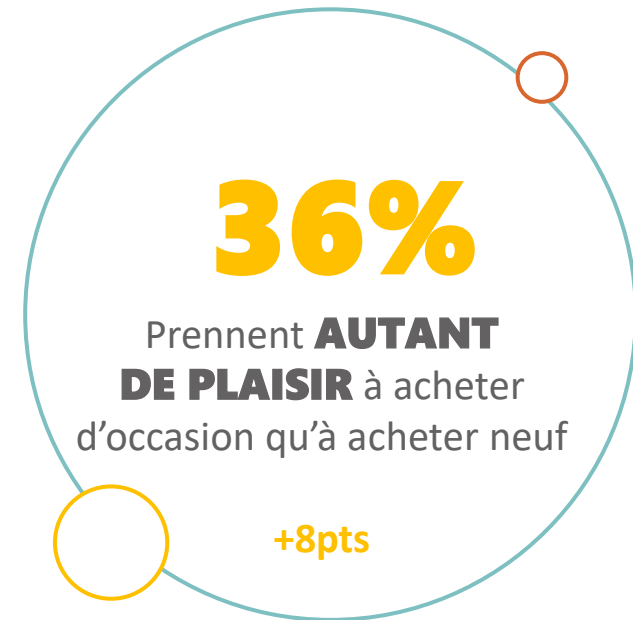
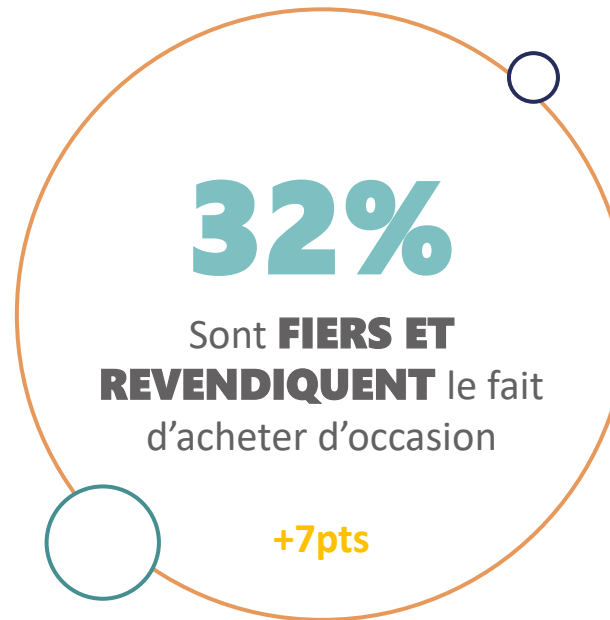
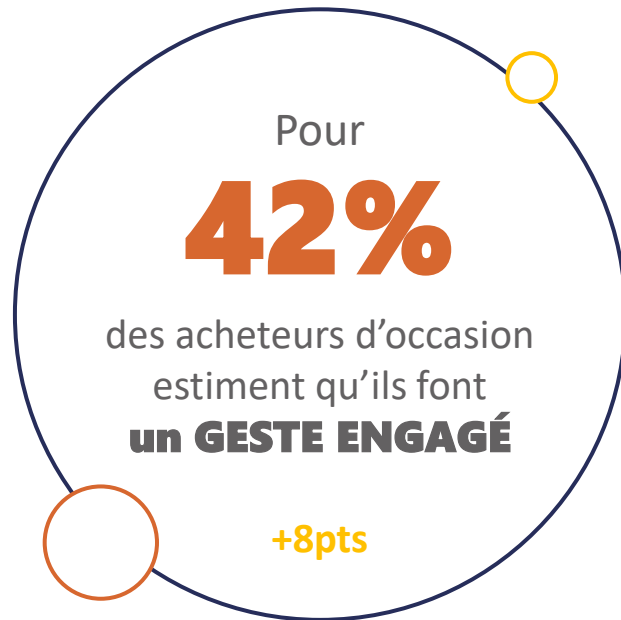
Acheter d'occasion

**Un geste de +en+
militant / affirmé / plaisant**



Acheter d'occasion

De l'achat contraint ... au geste militant / affirmé voire à l'achat plaisir



**Un marché encore largement dominé
par le CtoC qui n'offre pourtant pas
toutes les réassurances attendues**



Un marché encore largement dominé par le CtoC

Avec un regain de dynamisme pour les circuits « historiques » (brocantes, friperie ...)

Circuits d'achat des produits d'occasion

Sur des SITES INTERNET SPÉCIALISÉS dans l'occasion **71%** **+4pts**

Dans des BROCANTEs / MARCHÉS AUX PUCES / VIDE GRENIER **48%** **+6pts**

Dans des FRIPERIES **29%** **+10pts**

Dans les points de vente solidaires : EMMAÛS/ CROIX ROUGE **29%** **+7pts**

Sur des SITES INTERNET GÉNÉRALISTES **28%**

Dans des MAGASINS CASH **22%**

ENSEIGNES TRADITIONNELLES spécialisées dans une catégorie de produits **21%** **+4pts**

Sur des sites internet spécialisés dans les PRODUITS RECONDITIONNÉS **20%** **+4pts**

Dans des HYPERMARCHÉS/ SUPERMARCHÉS **11%**

Via les PETITES ANNONCES dans les journaux **10%**

Directement sur des SITES DE MARQUES **7%**

3 circuits d'achat en moyenne 

Top 5 des acteurs

Vinted **49%** **+11pts**

Leboncoin **45%**

Amazon **17%**

Facebook Marketplace **15%**

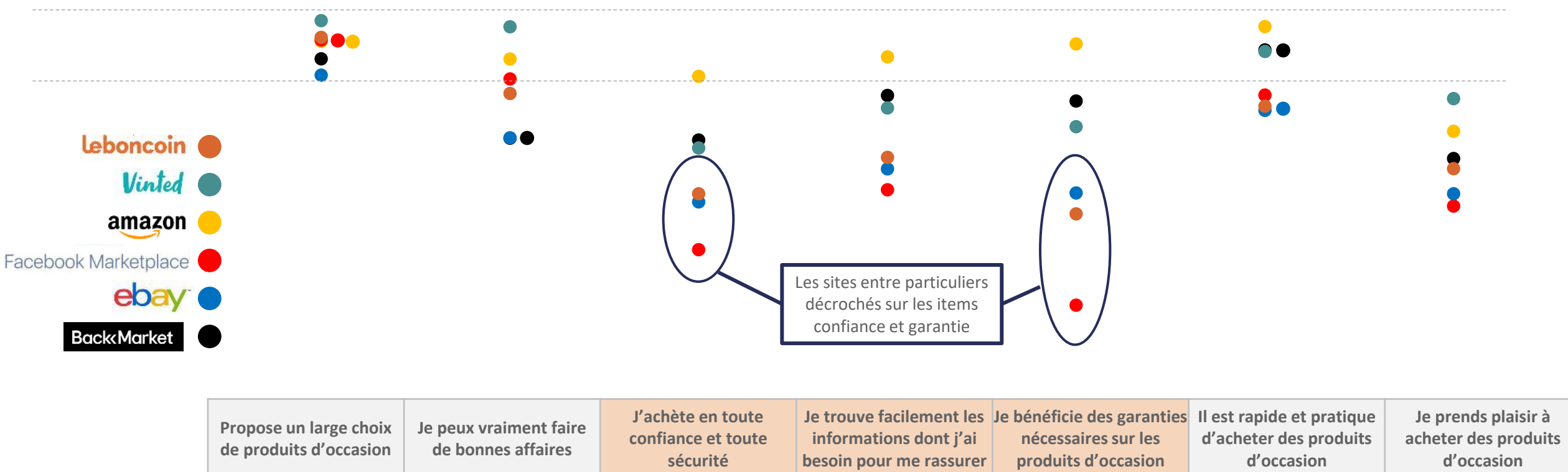
e-bay **10%** **-4pts**

Backmarket **10%** **+3pts**

Easy Cash **8%** **+3pts**

Un marché qui n'offre pourtant pas à date toutes les réassurances / garanties attendues

Opinion globale (note sur 10) de chaque enseigne par les connaisseurs (sur l'occasion)



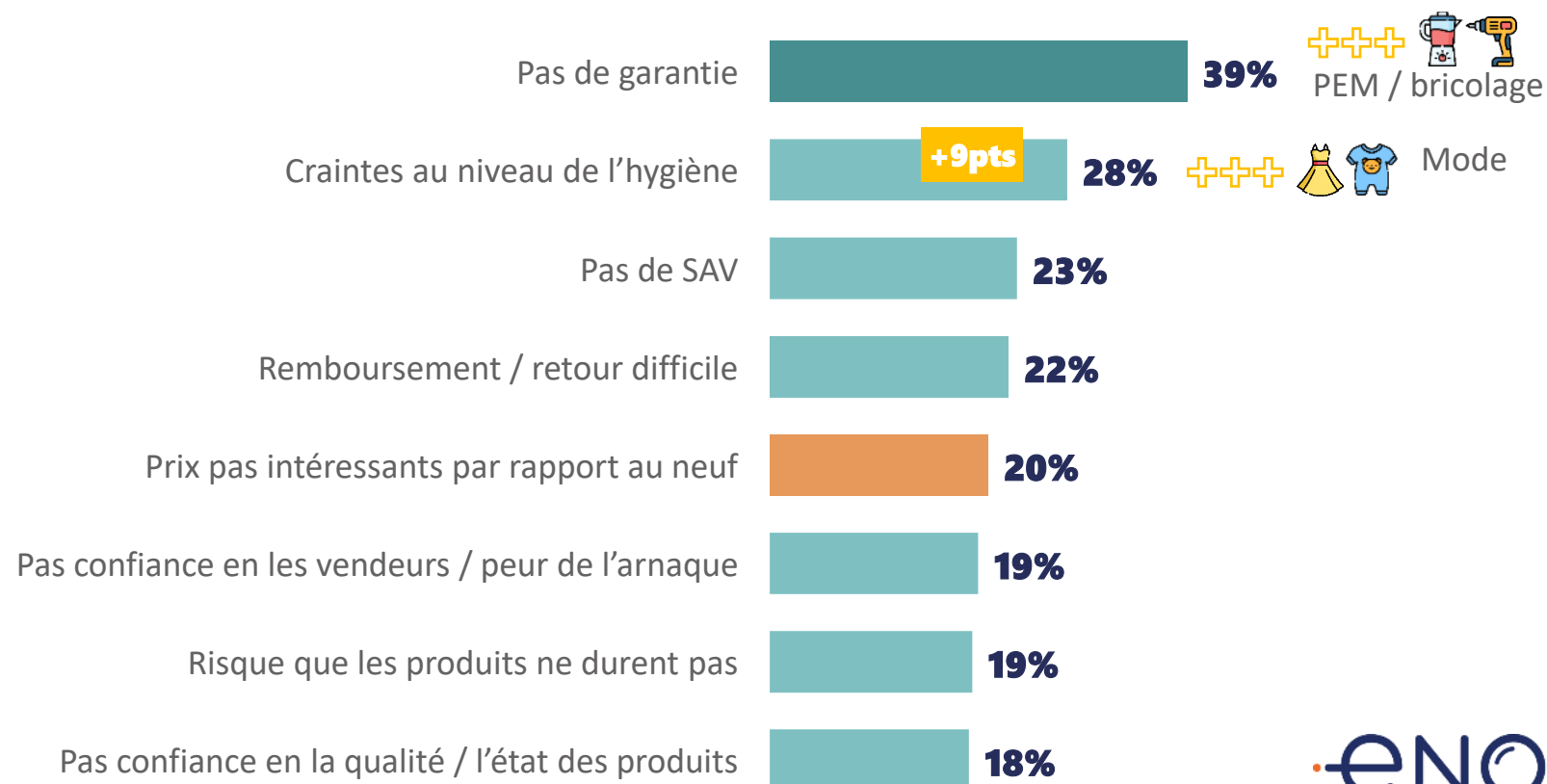
La notion de RISQUE reste encore très présente à l'esprit lors d'un achat d'occasion

Un marché freiné par l'absence de garantie



Freins à l'achat pour les acheteurs d'occasion

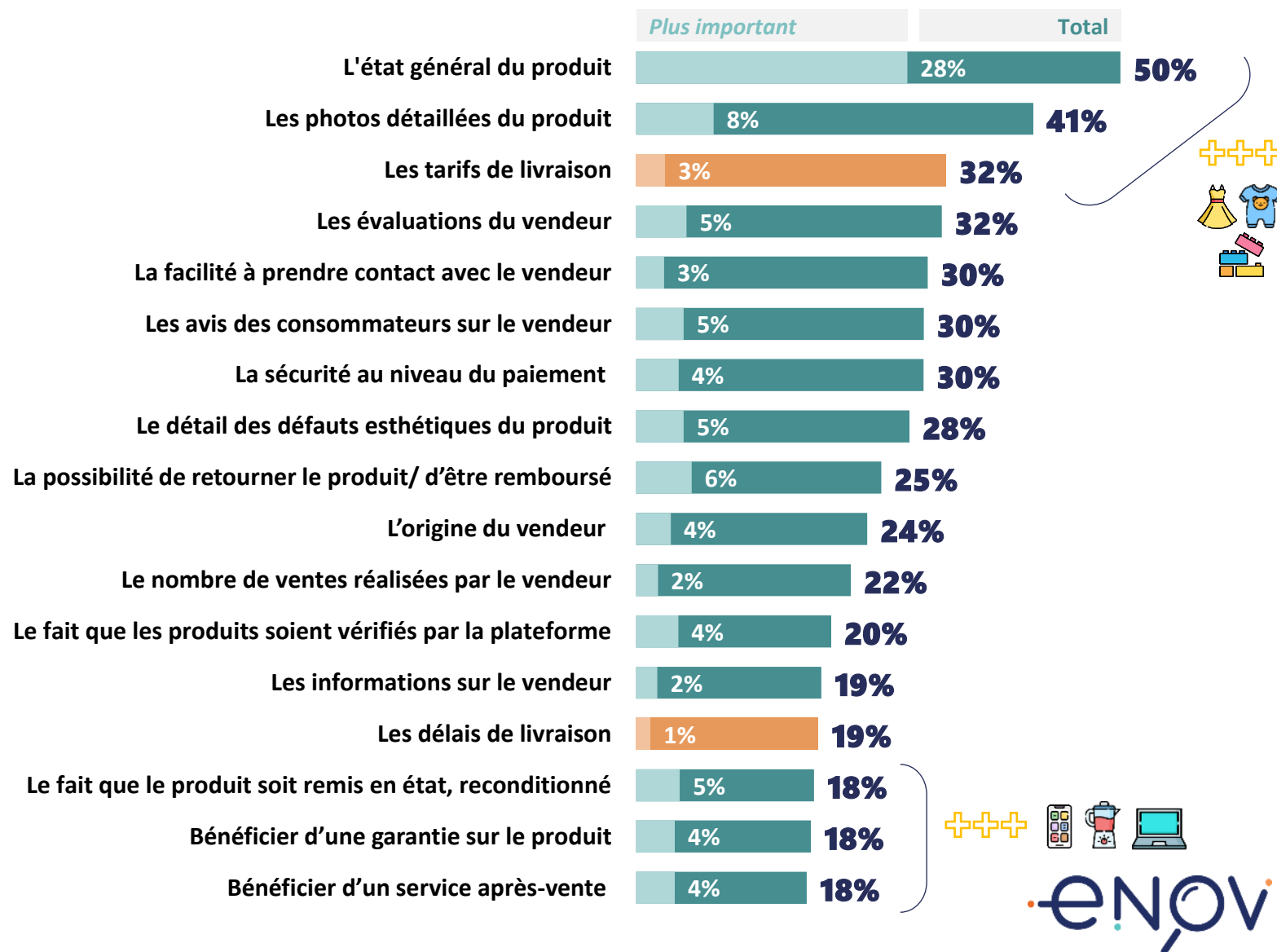
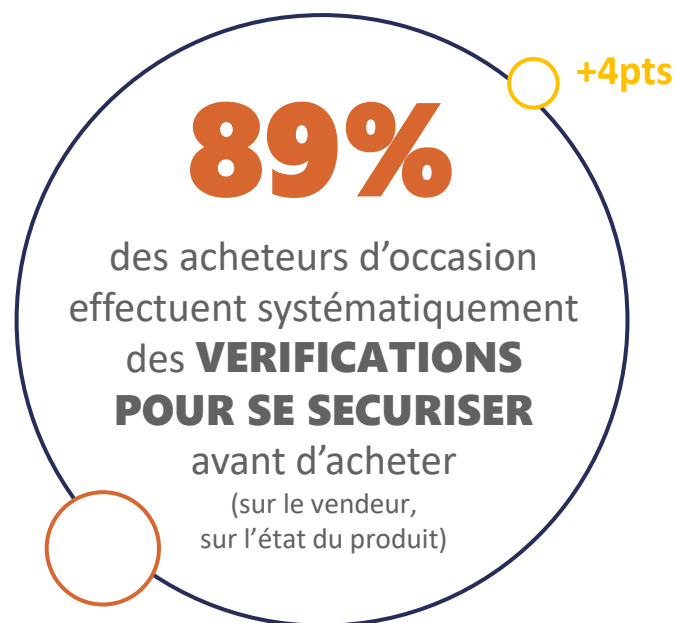
Base : Acheteurs de produits d'occasion au cours des 12 derniers mois



Rassurer et être transparent sur l'état du produit est essentiel

Critères d'attention lors de l'achat

Base : Acheteurs de produits d'occasion au cours des 12 derniers mois

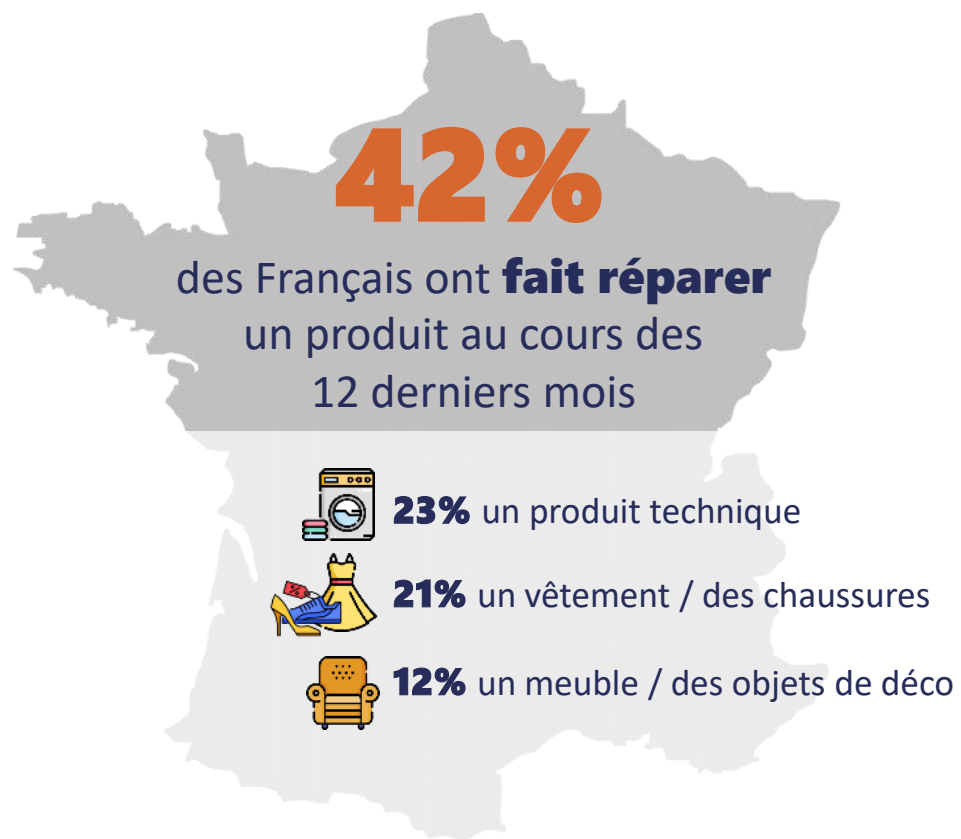


Une forte mixité d'usages entre occasion et réparation



Une forte mixité d'usages entre occasion et réparation

Malgré un bonus réparation encore méconnu



+++ 18-34 ans (63%)
Familles (51%)
Acheteurs d'occasion (49%)
Gros acheteurs d'occasion (55%)



47% n'en ont pas entendu parler
ou ne savent pas vraiment de quoi il s'agit

Le coût de la réparation reste le principal frein

De même que l'accès aux réparateurs agréés

82%

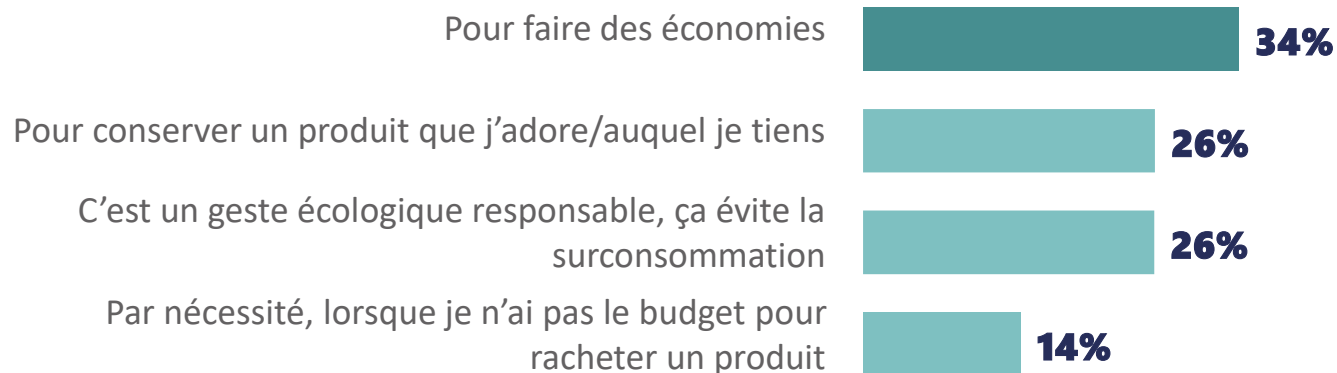
Des Français
pourraient envisager
d'utiliser le **bonus
réparation**

28% certainement

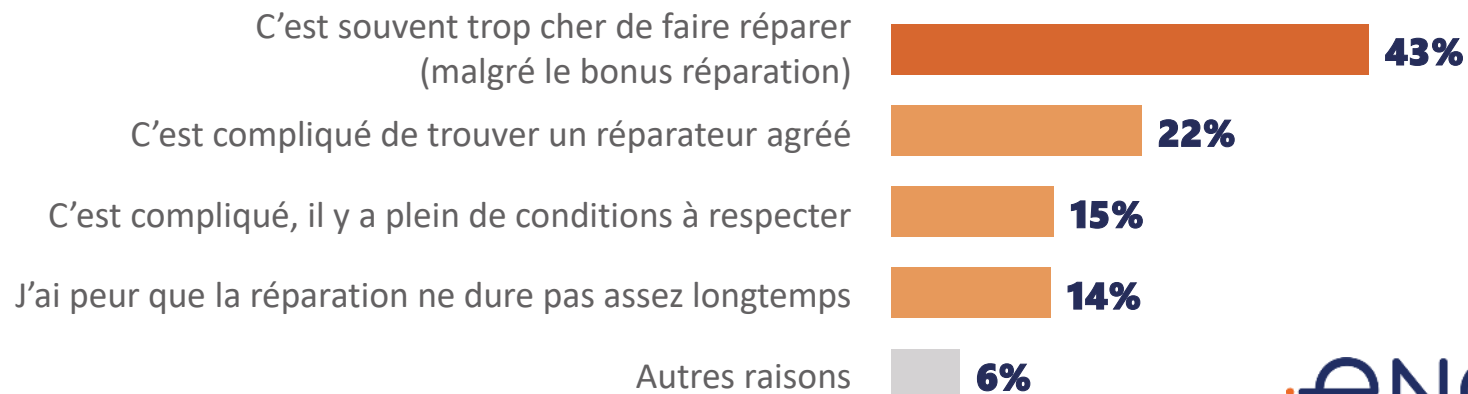


25-54 ans / femmes
Familles

Motivations principales à l'utilisation

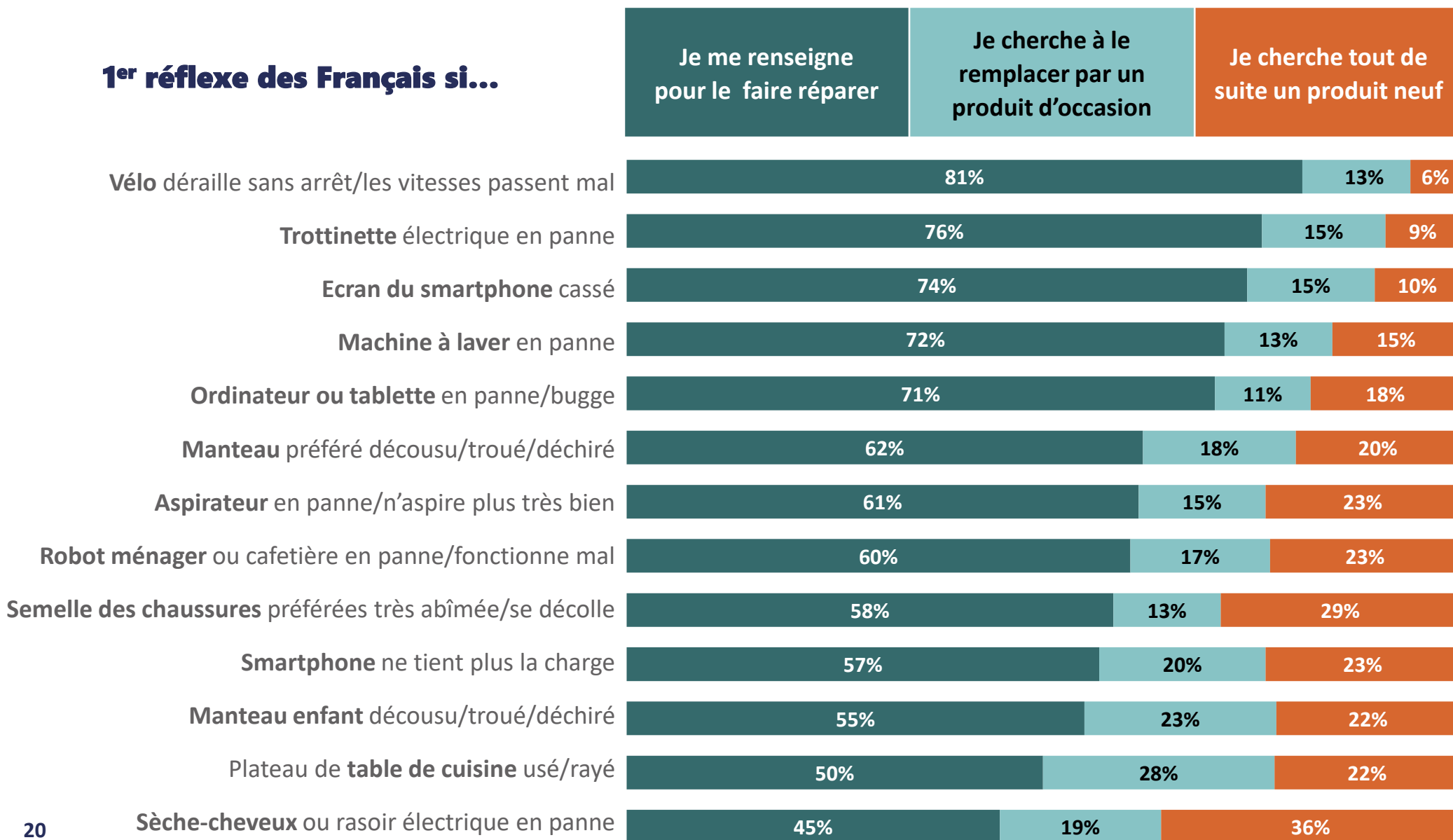


Freins principaux à l'utilisation



Un réflexe réparation encore très variable selon le produit

1^{er} réflexe des Français si...



Cela se passe dans vos centres ...

Quelques exemples inspirants



Cela se passe dans vos centres ...

Social Market au cœur du Shopping Promenade Cœur d'Alsace (Frey)



Un lieu unique de 1000 m2
qui bénéficie d'un emplacement central
Et regroupe 5 associations et commerçants locaux



Un lieu qui donne du sens et qui bénéficie à tous
Objectif : « remettre le commerce au service de
l'intérêt collectif »



- Un merchandising qui détonne (rose omniprésent, ambiance urbaine avec street art)
- 5 univers couverts gérés par des associations et commerçants spécialisés dans la seconde main et la revalorisation d'objets :
→ Jeux et jouets / Streetwear et skate / BD, comics et mangas / Gaming / Mode
- Des services de couture et de retouche
- Une maison de la culture et des associations : le Social Club

Cela se passe dans vos centres ...

Corso Collector à Cap3000 (Altarea)



100 m² de surface de vente
200 sacs, une cinquantaine de bijoux, une
cinquantaine de produits de petite maroquinerie



Apporter une caution qualité et traçabilité sur le
luxe d'occasion dont l'origine est le critère clé



- Une collection de maroquinerie et d'accessoires de luxe, des pièces de mode uniques sélectionnées par le prestigieux commissaire-priseur Gros & Delettrez.
- Un service de réparation, rénovation et entretien des articles proposés.
- Des RDV d'expert une fois par mois pour faire expertiser les biens avec possibilité de les vendre chez Corso Collector (ce qui nourrit le stock)
- Évènementiel : ventes aux enchères 2 fois / an

Cela se passe dans vos centres ...

L'offre Seconde Main à Promenade Sainte-Catherine (Accessite)

ikos...
Des objets et des lendemains



Boutique de 500m2, réunissant en un même lieu une offre seconde main pour l'équipement de la personne et de la maison : Mode, meubles et déco, loisirs, culture, électroménager et même équipements sportifs



Ambition : "Faire de la seconde vie, un mode de vie"



Tous les articles sont sélectionnés par des associations et entreprises solidaires :

- Ding Fring par Le Relais pour les vêtements
- l'Atelier d'éco solidaire pour les meubles et la décoration
- Le Livre Vert pour les livres, vinyles, jeux de société
- Replay par Eco-Agir pour les jeux et jouets
- Envie Gironde pour l'électroménager et high-tech
- Echange Nord Sud pour les confitures solidaires
- la Recyclerie Sportive pour les équipements de sports

Cela se passe dans vos centres ...

L'offre Seconde Main à Promenade Sainte-Catherine (Accessite)

promenade x THE SECOND LIFE
SAINTE-CATHERINE

EASYCASH ✓

Promenade Sainte-Catherine donne une seconde vie à vos vêtements grâce à la solution The Second Life.

Recevez en échange une carte cadeau valable dans toutes les boutiques et restaurants de Promenade Sainte-Catherine.



Vendez les vêtements que vous ne portez plus à petit prix, sans photo et sans négociation.



Mettez vos vêtements* dans un colis, le bon d'envoi est gratuit.



Recevez votre carte cadeau valable dans toutes les boutiques de votre centre commercial.

JE VENDS MES VÊTEMENTS

*5 articles minimum par envoi



Cela se passe dans vos centres ...

Kid Kidkanaï dans la zone commerciale d'Auchan Leers



Concept-store seconde main de Kiabi de 1200m2

Pensé en lieu de vie qui dépasse les « frontières » du textile pour venir proposer tout l'univers des 0-12 ans en seconde main : mode, jeux, livres et jouets, puériculture + une offre outlet pour l'alimentation, la sécurité et l'hygiène (qui va être remplacée par un espace naissance avec produits neufs de destockage car prix non alignés avec les GSA)



Ambition = guider les familles vers une consommation plus responsable et circulaire, les connecter ensemble et ainsi créer une grande communauté de parents



Pour s'approvisionner :

- Kidkanaï collabore avec une trentaine de fournisseurs spécialisés dans la seconde main
- Une vingtaine de collectes produits de particuliers sont aussi réalisées / sem
- Vont accélérer dans les prochaines semaines les collectes au sein des magasins Decathlon et Auchan à proximité via des pop-up stores.



300 visiteurs / jour
600-700 lors des animations ou le we

Clientèle = 70% PCS- /
30% PCS+ sensibles aux enjeux écolo



LA SECONDE MAIN

GO / NO GO ?

**Quel potentiel pour votre enseigne / centre ?
Auprès de quel profil de clients ?**

HOW ?

Quelles attentes et drivers de choix ?



En savoir +



Scannez-moi !

Ou contactez-nous :

emmanuelle.exilie@enov.fr