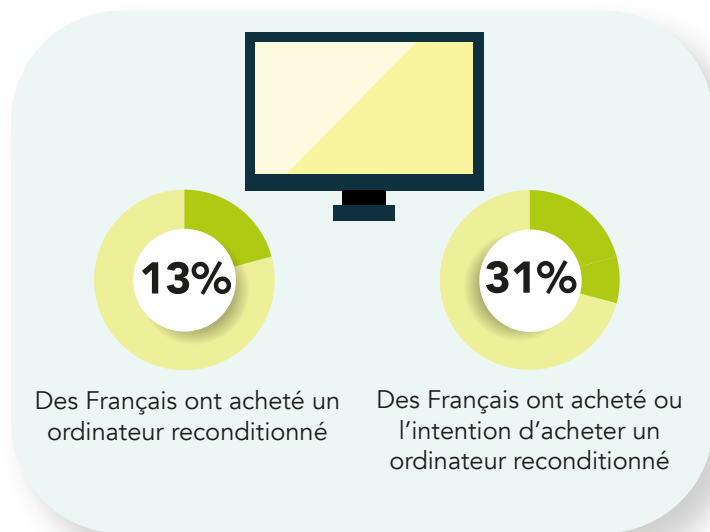
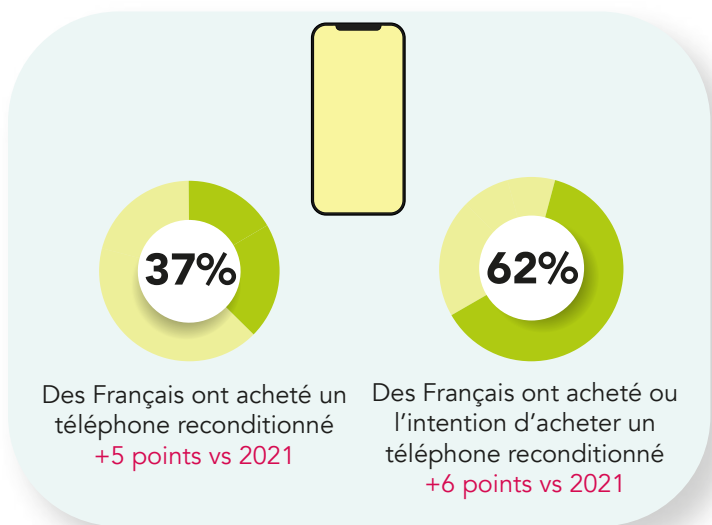


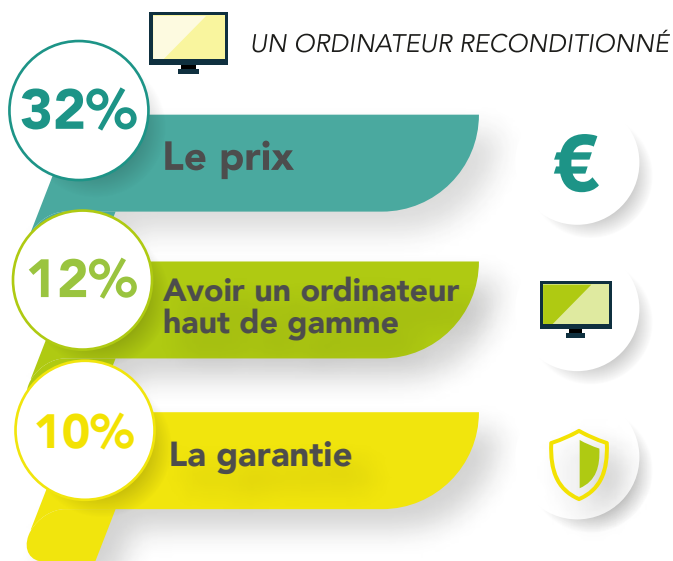


LES FRANÇAIS ET LES **TÉLÉPHONES** ET **ORDINATEURS** RECONDITIONNÉS

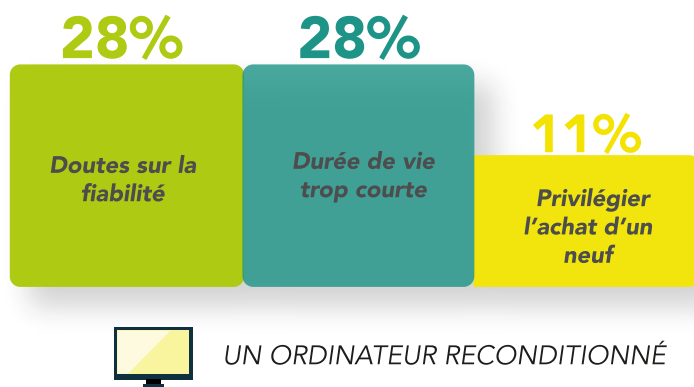
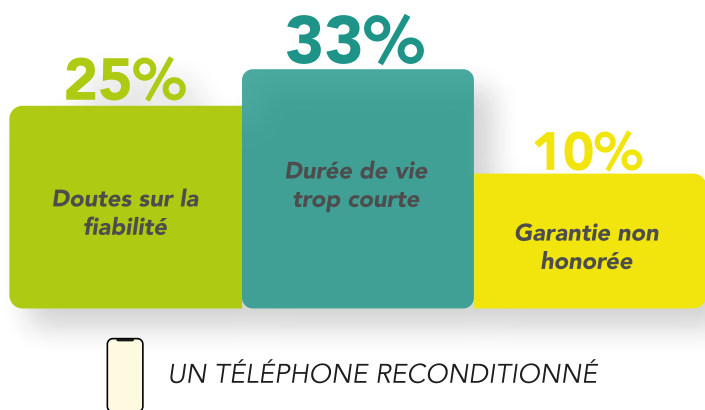
DES MARCHÉS À MATURITÉ DIFFÉRENTE



POURQUOI ACHÈTENT-ILS ?



DES FREINS À L'ACHAT TRÈS SIMILAIRES



TÉLÉPHONES RECONDITIONNÉS

LES CANAUX D'ACHATS PRIVILÉGIÉS

58%



Internet



28%



Point de vente physique



13%



Opérateurs téléphoniques



LE MARCHÉ DU TÉLÉPHONE RECONDITIONNÉ CONTINUE DE S'AUTO-ALIMENTER

ont déjà vendu ou envisagent de vendre un ou plusieurs téléphones
+3 points par rapport à 2020
69% chez la Génération Z

62%

75%



des Français qui ont acheté ou ayant l'intention d'acheter un téléphone reconditionné ont déjà vendu ou envisagent de vendre un téléphone non utilisé

DES CONSOMMATEURS TOUJOURS PLUS RESPONSABLES

32%

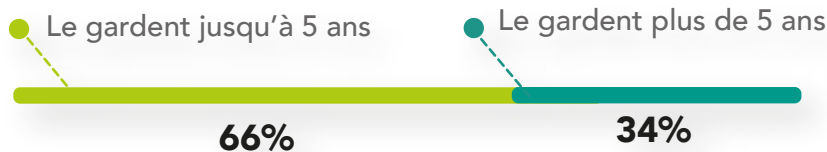
se considèrent plus responsables qu'avant la crise sanitaire
+3 points par rapport à 2020



ORDINATEURS RECONDITIONNÉS



LA DURÉE D'USAGE DES ORDINATEURS



LE CHOIX DU MODÈLE DEPEND DES ATTENTES GÉNÉRATIONNELLES

63%



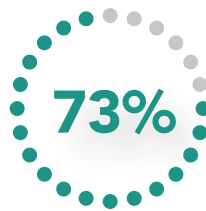
Des Français ayant acheté ou l'intention d'acheter un ordinateur reconditionné l'utilisent pour ses outils de bureautique ou pour aller sur internet

Génération X: 73%
Baby-boomers: 79%



64%

Des Français choisissent un ordinateur portable plutôt qu'un fixe



Des Français choisissent un PC



Des Français choisissent un Mac



29%

Des Français pourraient offrir un ordinateur à une personne de leur entourage à l'occasion de Noël.
35% chez la Génération Z