



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

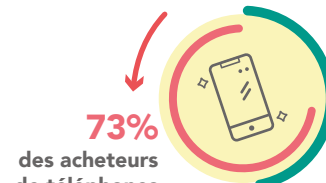


**32%** ont acheté un téléphone reconditionné

+12 pts vs 2018

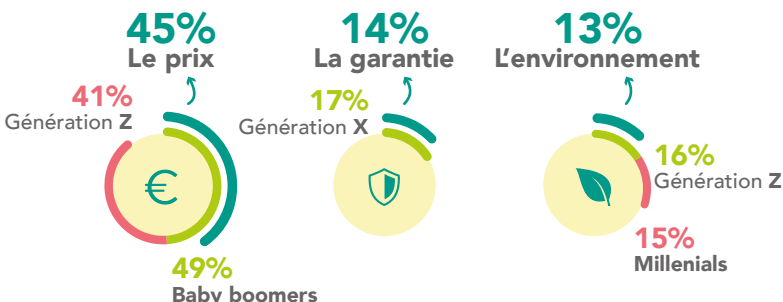
**48%** ont l'intention d'acheter un téléphone reconditionné

+12 pts vs 2018

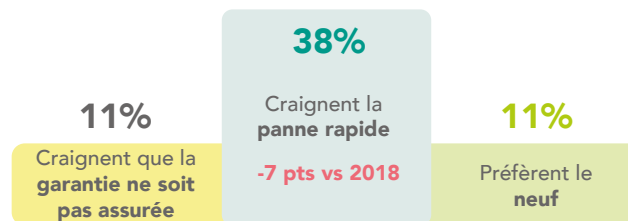


**73%** des acheteurs de téléphones reconditionnés

POURQUOI ACHÈTENT-ILS ?



POURQUOI ONT-ILS PEUR DE SAUTER LE PAS ?



LES CANAUX D'ACQUISITION



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