

9ème édition | 2026

Baromètre Recommerce© 2026

Le marché du smartphone d'occasion en France : Vers une maturité du marché

Étude menée avec Kantar Insights dans 13 pays européens



re!commerce[®] x KANTAR
GROUP

Le mot du CEO

L'ère de la maturité ?

En 2026, nous ne parlons plus d'une tendance de niche ou d'une alternative. Avec un Français sur deux ayant déjà franchi le pas de l'occasion, nous vivons un basculement historique. Le smartphone reconditionné peut devenir la norme. Cette 9ème édition de notre Baromètre avec Kantar révèle une vérité profonde : le consommateur a changé. Il n'achète plus seulement un prix, il achète une confiance, une traçabilité et une responsabilité. Chez Recommerce, notre mission a toujours été de transformer le "déchet" potentiel en valeur durable. Aujourd'hui, ce cercle vertueux est enfin une réalité. Mais ce succès nous impose un devoir d'excellence : celui de garantir une qualité et une transparence totale.

Le smartphone, un capital à protéger

Face aux défis du pouvoir d'achat, le marché du mobile d'occasion a su se réinventer. Aujourd'hui, le plus grand défi n'est pas de convaincre d'acheter reconditionné, mais d'inciter à revendre son ancien appareil.

Notre Baromètre 2026 montre que le consommateur perçoit désormais son téléphone comme un investissement.

C'est pour répondre à ce besoin de visibilité financière que nous innovons avec des solutions comme le Forward Trade-in : garantir la valeur de reprise dès le premier jour. En transformant la décote en opportunité, nous créons une boucle locale de circularité qui profite à tous.

Ce document vise à présenter les leviers qui, demain, feront de chaque appareil un actif durable, au service du consommateur et de l'environnement.

Augustin Becquet, CEO Recommerce Group



Méthodologie

Étude en ligne menée du 6 au 13 janvier 2026 auprès de 6750 individus dans 13 pays : France, Belgique, Allemagne, Pays-Bas, Roumanie, Suisse, Royaume-Uni, Italie, Espagne, Hongrie, Portugal, République Tchèque et Slovaquie, âgés de 16 à 65 ans et représentatifs des individus vivant dans chaque pays.

Etat des lieux : Un marché vers la maturité

1 Français sur 2

a déjà acheté ou utilise un
smartphone d'occasion

39% reconditionné par un
professionnel

51%

des Français ont l'intention
d'acheter un smartphone
reconditionné par un professionnel



du parc mobile actuel est
issu de la seconde main

chiffre stable par rapport à 2025
confirmant une installation
durable de l'usage

56%

des 11-18 ans
sont équipés en
reconditionné.

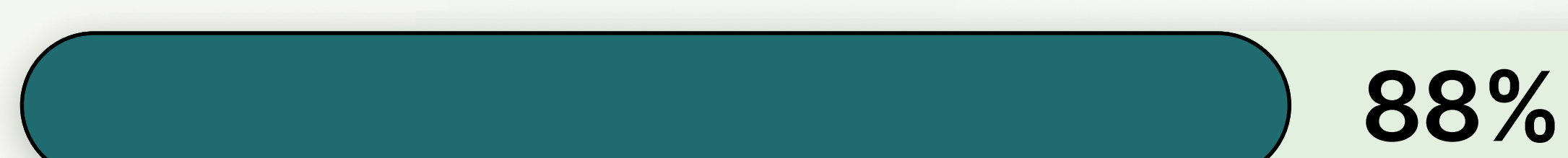
Un budget maîtrisé pour les parents :

70%

des parents dépensent moins de 300€
pour l'achat d'un smartphone
reconditionné

Critères d'achats :

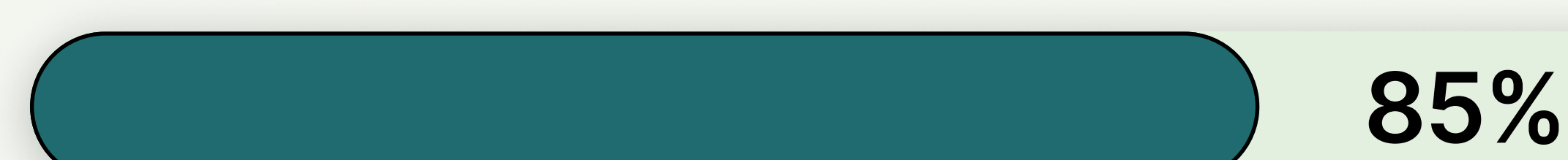
Un prix intéressant



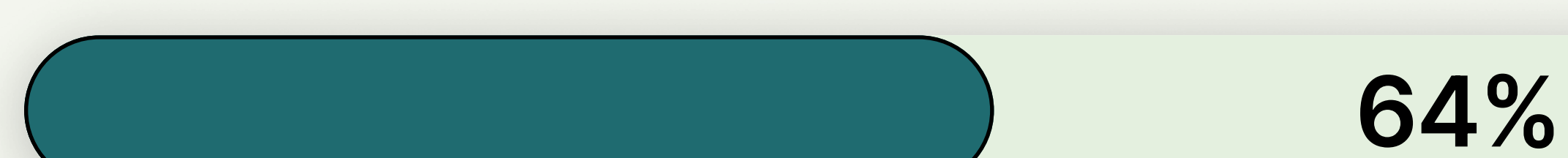
La durabilité et fiabilité du produit



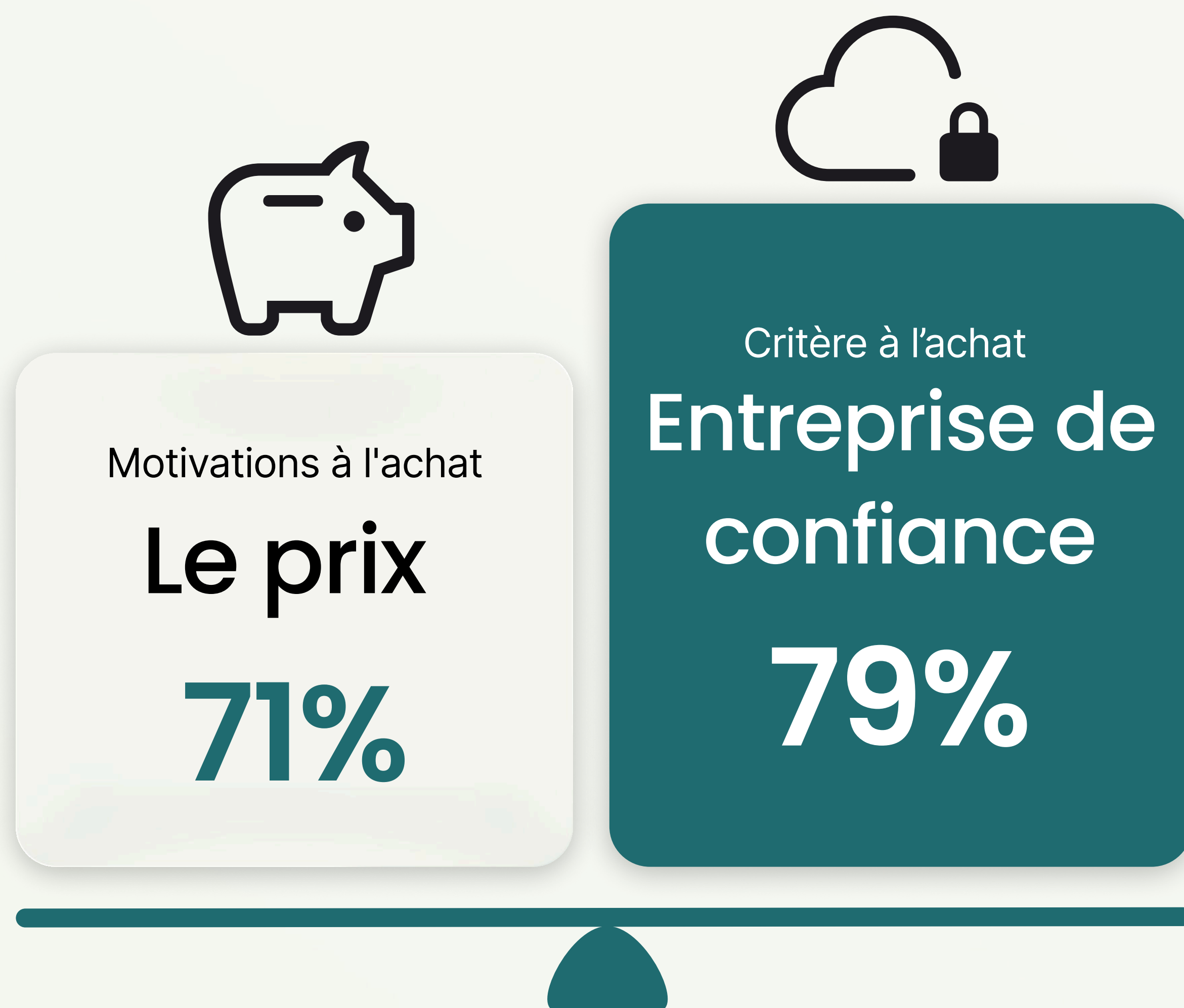
La sécurité du produit



L'impact environnemental



Psychologie d'achat : Le duo "Prix vs Confiance"



La sécurité et la confiance
sont les premiers leviers
de conversion.

Notamment en ligne...

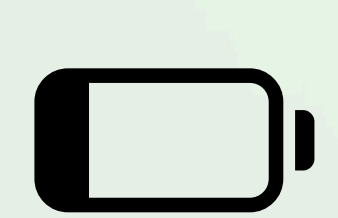
69%

des acheteurs exigent que les
produits soient certifiés.

70%

des acheteurs souhaitent
connaître l'identité du vendeur
sur une plateforme.

Des Français hésitent encore...



34%

par manque de visibilité
sur la longévité réelle du
produit



27%

dû à l'absence de
garantie professionnelle

Le commentaire d'Augustin Becquet , CEO

"Le marché français du reconditionné est porteur en Europe. Le parc actuel se stabilise et les habitudes s'ancrent. Depuis 16 ans, nous savons que la qualité est la bataille principale du secteur. Pour cela, nous avons toujours travaillé avec les standards les plus exigeants sur le marché. Pour finir de convaincre les consommateurs encore hésitants, une communication transparente, notamment sur le canal marketplace est aujourd'hui un indispensable."

La bataille des canaux : Le retour en force du “Phygital” et des Opérateurs

Canaux de reprise

La bataille du phygital :



Physique

48%

des Français se tournent vers des boutiques pour la revente de leur téléphone

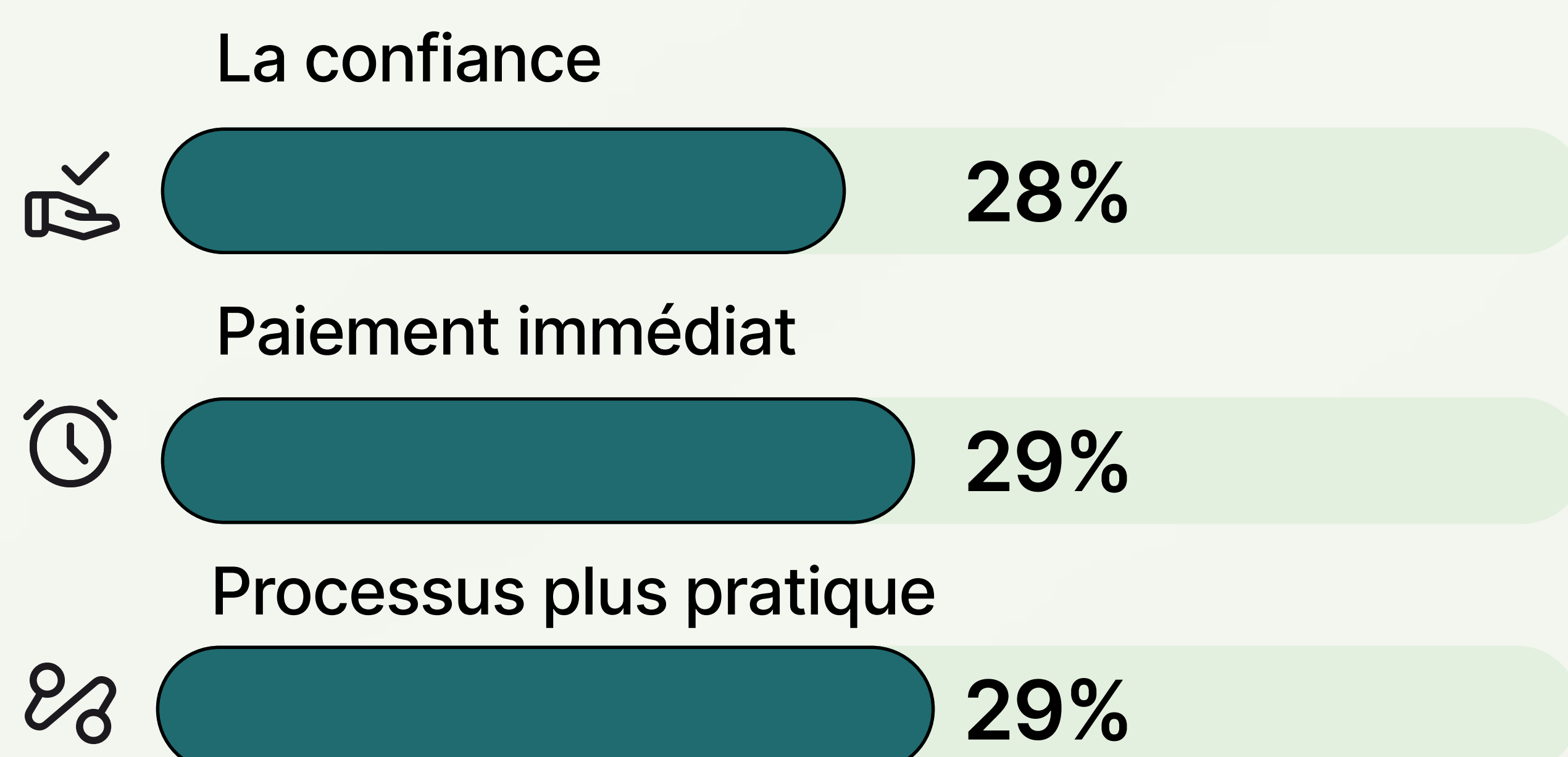


Digital

47%

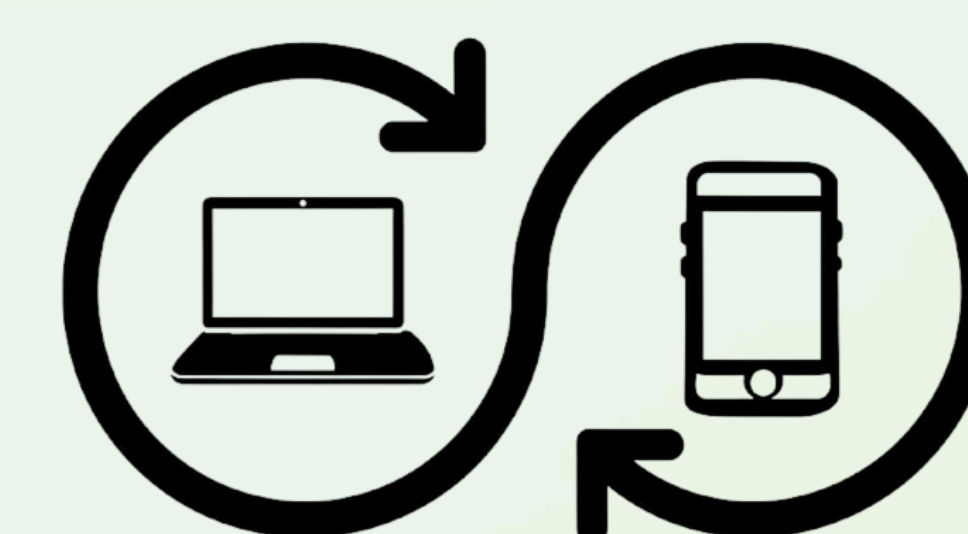
des Français choisissent le canal online

La praticité et la confiance dictent le choix du canal



Un enjeu de fidélisation pour les opérateurs

76% exigent que leur opérateur propose un programme de reprise.



Les attentes de fiabilité et de sécurité s'appliquent aussi sur l'achat

64% des Français se tournent vers les boutiques pour l'achat du reconditionné

40% privilégient les sites spécialisés en reconditionné

“Dans cette bataille du Phygital, Recommerce joue le rôle de tiers de confiance industriel. Notre mission est d'apporter aux opérateurs et aux distributeurs la brique technologique et logistique qui transforme une promesse marketing en réalité : garantir au client, en boutique comme en ligne, que son ancien mobile est repris au juste prix et que ses données sont effacées selon les normes les plus strictes.”

Augustin Becquet , CEO

La révolution de la Reprise à terme (Forward Trade-in) : L'innovation au service du pouvoir d'achat

Quel potentiel pour la revente ?

↔ **44%**

des Français ont
l'intention de revendre
leur mobile

Hausse significative par
rapport à 37% en 2025

Pour quelles raisons ?

37%

Pour financer leur prochain
achat

32%

Pour être payé immédiatement
ou bénéficier d'une réduction

La reprise à terme (Forward trade-in) :
**Un modèle qui répond aux
attentes des Français**

50%

des Français sont intéressés

Le triple intérêt :



37% apprécie la visibilité
financière



35% sont séduits par l'absence
de démarches



23% sont séduits par la garantie
d'une seconde vie

En permettant de sécuriser la valeur de reprise dès le jour de l'achat, le Forward Trade-in garantit une visibilité financière totale. La valeur d'un smartphone décroît très vite : le vendre immédiatement, c'est protéger son pouvoir d'achat. Le consommateur sait dès le premier jour combien il récupérera. C'est une assurance contre la décote et un moyen de créer des boucles locales de circularité, sans pousser à la surconsommation, mais en optimisant le cycle de vie de l'équipement.

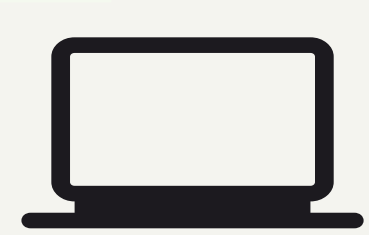
Augustin Becquet , CEO

Ecosystème : L'ère du "All refurbished" ?

Vers un foyer 100% circulaire...

63%

des français sont intéressés par l'achat d'autres produits reconditionnés :



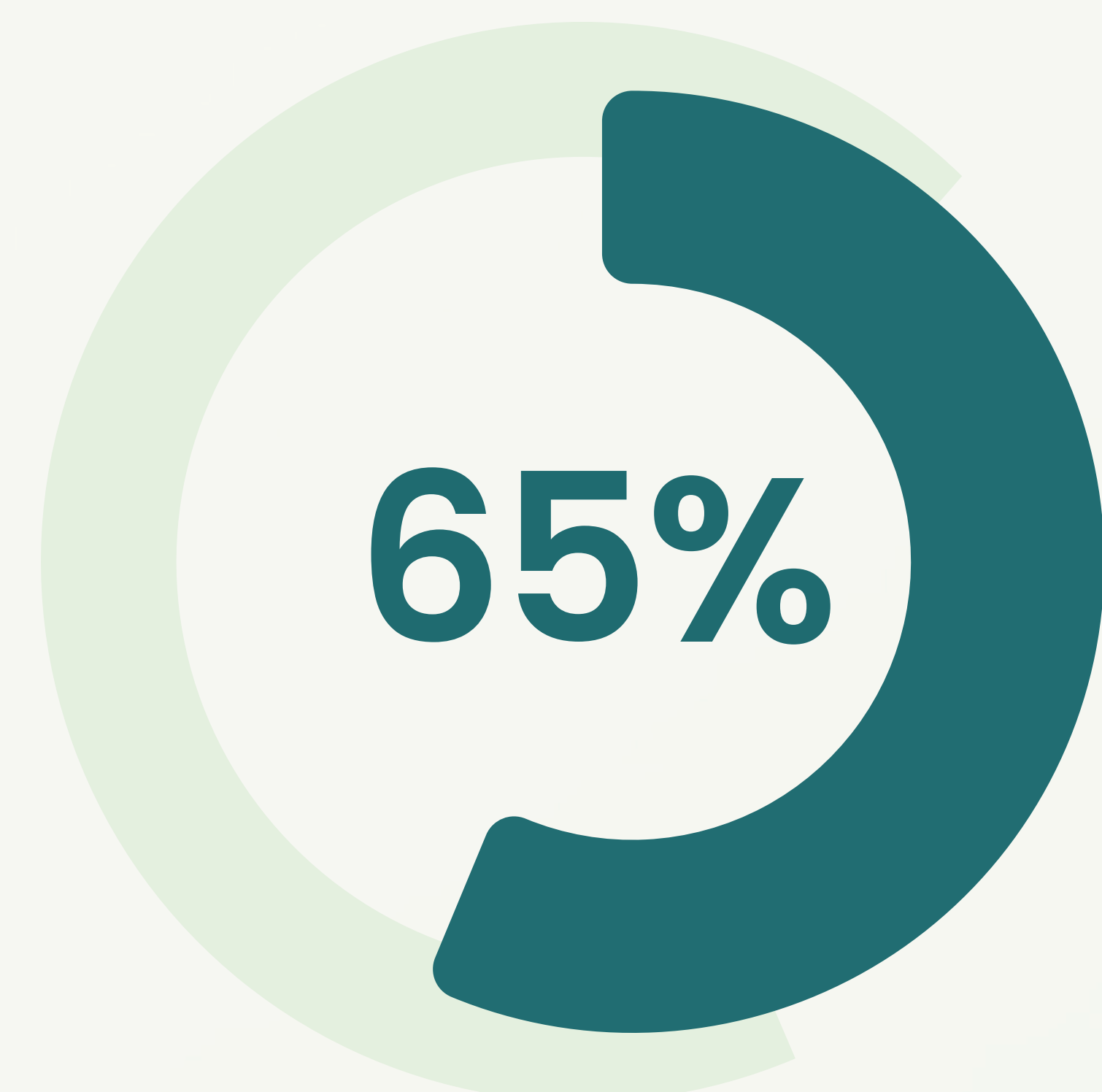
27% PC Portables



26% Tablettes



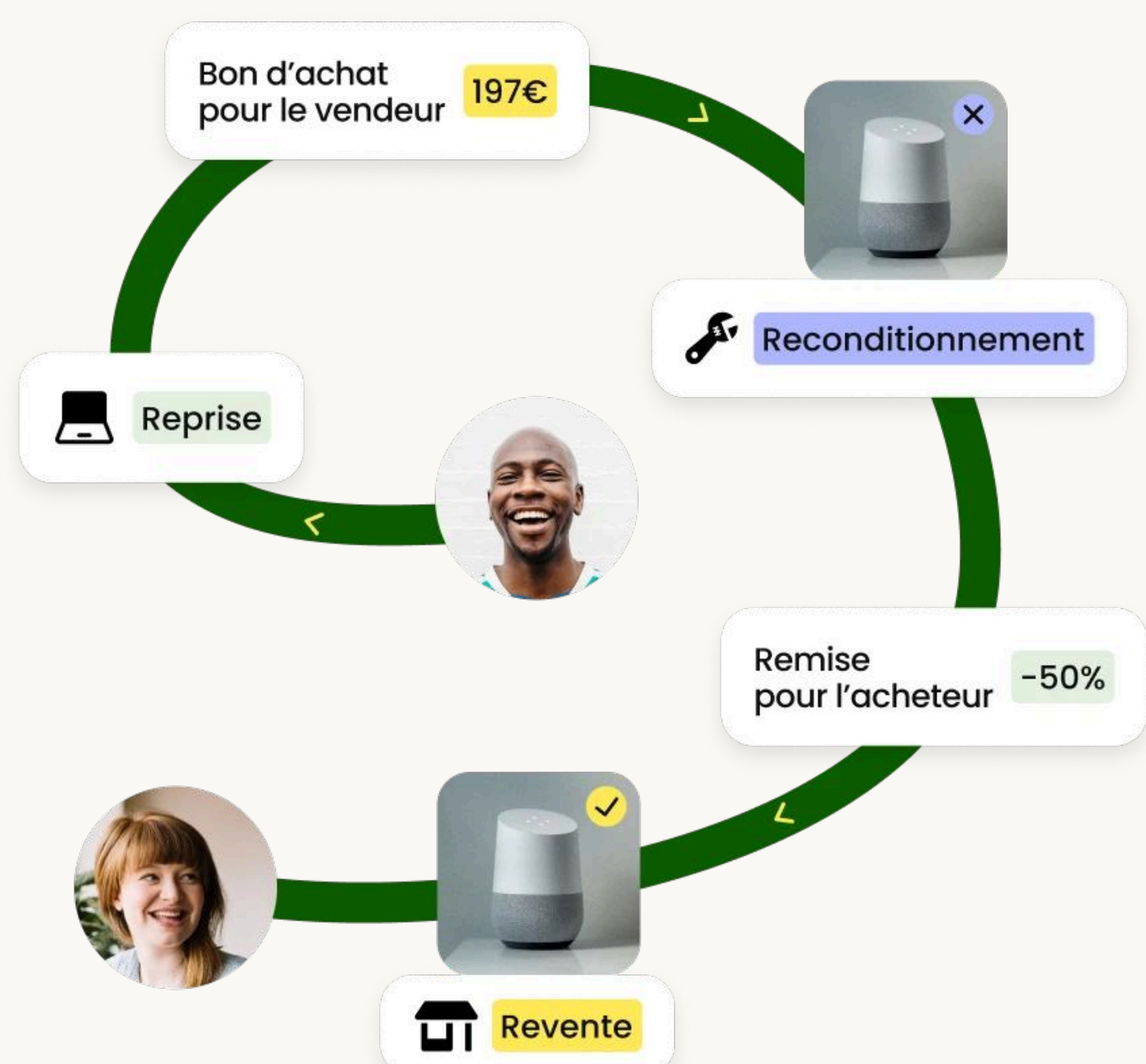
24% Consoles de jeux



des français expriment un intérêt pour la reprise multi-produit

65% des Français souhaitent **revendre** plusieurs produits simultanément pour maximiser leur budget.

circularx : Le levier de la transition circulaire



Pour accompagner les marques et distributeurs dans leur transition vers un modèle circulaire, Recommerce Group lance en 2021, CircularX, une plateforme SaaS en marque blanche pour piloter des offres de rachat sur plus de 50 catégories de produits. Cette solution cherche à faire de l'économie circulaire une réalité dans tous les secteurs.

9ème édition | 2026

Vous souhaitez en savoir plus ou vous faire accompagner par nos experts ?

De la reprise à la revente, Recommerce s'appuie sur plus de 16 années d'expérience pour vous accompagner avec des solutions adaptées aux besoins de vos clients.

Contactez-nous :

www.recommerce-group.com | contact@recommerce.com

