

Communiqué de presse

## **Pour les sports d'hiver, les Suisses font attention à leur budget Les Suisses s'équipent volontiers d'occasion pour leur équipement d'hiver**

**Zoug, le 30 novembre 2011 – Ce n'est pas pour les sports d'été, comme on l'imagine souvent, mais surtout pour les sports d'hiver que les Suisses font attention à leur budget. Voici ce que révèle une analyse des ventes réalisées dans plusieurs catégories sportives sur ricardo.ch, la plus grande plateforme suisse de vente en ligne. Pour leur équipement de sports d'hiver, les Suisses apprécient les articles d'occasion. Seuls 20,5% des ventes effectuées depuis deux ans et demi dans les catégories «Ski» et «Snowboard» concernaient des produits neufs.**

Comment les Suisses dépensent-ils leur argent pour les articles de sport? Quand sont-ils prêts à dépenser un peu plus? Sur quoi économisent-ils? Une comparaison des ventes sur ricardo.ch d'équipements de sport pour l'été et pour l'hiver révèle une tendance intéressante: pour les sports d'hiver, les Suisses achètent volontiers des articles d'occasion, tandis qu'ils préfèrent des articles neufs pour les sports d'été.

### **Les Suisses serrent leur budget pour les articles de sports d'hiver**

Dans la catégorie «Cyclisme», par exemple, le pourcentage des articles d'occasion vendus entre janvier 2009 et octobre 2011 était en moyenne de 58,3% et celui des articles neufs de 41,7%. Dans la catégorie «Football», la proportion d'articles neufs était nettement plus élevée encore: pendant la même période, 65% des articles vendus étaient neufs et seulement 35% d'occasion.

Les chiffres sont particulièrement surprenants en ce qui concerne les sports d'hiver: dans la catégorie «Ski» entre janvier 2009 et octobre 2011, le pourcentage des articles d'occasion était de 79,2% et celui des articles neufs de 20,8%. Les valeurs enregistrées dans la catégorie «Snowboard» étaient quasiment identiques, avec 79,7% d'articles d'occasion et 20,3% d'articles neufs. Les variations mensuelles étaient très modestes, aussi bien pour les ventes d'articles estivaux que pour celles d'articles de sports d'hiver. Plus concrètement, cela signifie que les Suisses pensent nettement plus à réaliser des économies sur les articles de sports d'hiver que sur les articles de sports d'été.

Cela s'explique en partie par les prix: un snowboard neuf coûte nettement plus cher qu'un ballon de football neuf. Par ailleurs, il est évident que les familles qui doivent racheter chaque année des vêtements de ski et du matériel sportif hivernal pour leurs enfants préfèrent acheter des produits d'occasion plutôt que neufs.

### **Une évolution inverse sur ricardo.ch**

Les chiffres enregistrés dans la catégorie sports d'hiver ne correspondent pas aux autres chiffres enregistrés sur l'ensemble des catégories de ricardo.ch: alors que les articles neufs vendus dans la plupart des catégories sont en progression continue, dans les catégories «Ski» et «Snowboard», le rapport entre les produits neufs et d'occasion est plus ou moins resté le même depuis deux ans et demi. Pendant certains mois, le nombre d'articles neufs vendus était même nettement plus bas. «On peut donc presque parler d'une contre-tendance sur ricardo.ch», explique Barbara Zimmermann, responsable de la communication chez ricardo.ch. «Les Suisses n'ont visiblement pas besoin de s'offrir un équipement flambant neuf pour profiter de leurs journées de ski.»

### **A propos de ricardo.ch**

Avec plus de 700'000 insertions en cours (enchères, offres à prix fixe et petites annonces), près de 2,5 millions d'articles en vente sur shops.ch et 2 millions de membres, ricardo.ch est la plateforme de commerce en ligne leader en Suisse. ricardo.ch emploie plus de 135 collaborateurs en Suisse et a son siège social à Zoug. Plus d'informations sur ricardo.ch: [www.ricardo.ch](http://www.ricardo.ch) → [Entreprise](#)

### **Contact pour les médias**

ricardo.ch SA, General-Guisan-Strasse 8, 6304 Zoug  
Barbara Zimmermann, tél. 041 769 34 61, [barbara.zimmermann@ricardo.ch](mailto:barbara.zimmermann@ricardo.ch)