



DOSSIER DE PRESSE

Le recyclage malin

CONTACT PRESSE

VALENTINE MICHEL

SUPPORT@OCD.FR

01 40 46 97 31



ELECTRO

RAP/SOUL
FUNK

4€5

4€5

ARTICLES
ACHETER

Rap Français

SIXTAIN

AMERITON

JEAN DUBAI

JEAN DUBAI

JEAN DUBAI

JEAN DUBAI

JEAN DUBAI

JEAN DUBAI

JEAN DUBAI

JEAN DUBAI

JEAN DUBAI

JEAN DUBAI

JAMES BROWN

TERRY OWENS

HERNANDEZ

MARTIN

MARTIN

MARTIN

MARTIN

MARTIN

MARTIN

LA SECONDE VIE DES BIENS CULTURELS

Depuis déjà 20 ans, O'CD adopte une démarche responsable, consciente des enjeux environnementaux pour la société. En effet, le groupe place le recyclage au cœur de son activité depuis sa création en 1994, se positionnant à l'époque en véritable précurseur. Afin d'éviter le gaspillage et

de forger un nouveau comportement consommation, l'enseigne a fondé son activité sur le système de l'achat-vente-échange.

La pérennité d'O'CD sur le marché des biens culturels (CD, DVD, Blu-Ray, vinyles, jeux vidéo) montre bien qu'une autre forme de partage est possible.

Le Lexique O'CD

La culture d'entreprise d'O'CD repose sur des valeurs primordiales telles que le respect de la personne, la convivialité et la proximité. Ces valeurs sont chères à l'entreprise, c'est pourquoi O'CD accorde une grande importance à l'accueil, à la qualité du service ainsi qu'à l'ambiance de travail. En effet, O'CD se soucie du bien-être de ses clients et de ses collaborateurs et souhaite leur offrir le cadre le plus chaleureux possible. Le choix d'adopter un vocabulaire bien particulier reflète la philosophie de l'entreprise.



L'invité:

Nom qui désigne le client.

L'associé:

Nom donné aux collaborateurs de la société, pour marquer l'attachement à l'implication de tous les acteurs du groupe à sa construction.

La maison:

Magasin O'CD dans lequel l'invité doit pouvoir se sentir comme chez lui.

UN CONCEPT DURABLE



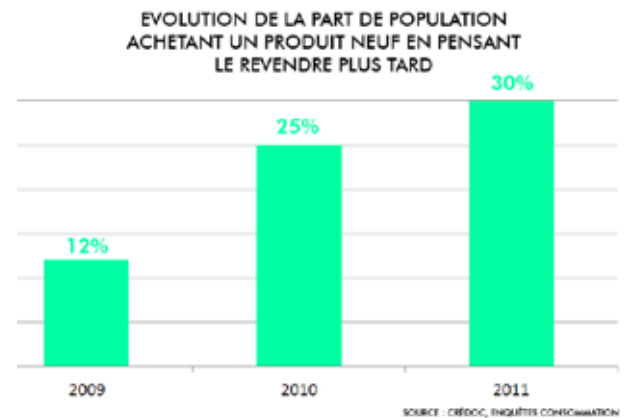
RECYCLER EN TOUTE SIMPLICITÉ

Au lieu d'accumuler inutilement CD, DVD, Blu-Ray, vinyles et jeux vidéo sur les étagères, O'CD offre à sa clientèle la possibilité de revendre ses biens culturels ou de les échanger contre de nouveaux grâce au système de l'achat-vente-échange. Cette solution très économique et très simple pour le consommateur est à la portée de chacun. Alors que sur les marketplaces comme «le bon coin», le temps nécessaire pour procéder à une transaction par produit sera important et ne générera, souvent, en ce qui concerne les articles culturels comme les CD ou DVD, qu'un faible revenu, O'CD se propose de racheter les articles présentés en boutique sur simple présentation. Seule formalité nécessaire pour revendre ou échanger: se munir d'une pièce d'identité (et d'une autorisation parentale disponible sur le site internet pour les mineurs). Les ex-proprétaires de ces articles sont payés comptant ou obtiennent une valeur d'échange à valoir dans les magasins sur l'ensemble des produits.

GRAPHIQUE 1

La simplicité du concept, la perspective de faire de bonnes affaires et, de plus en plus, la conscience écologique incitent les clients à revendre ou échanger leurs biens culturels. Ce comportement se développe progressivement : en effet, selon une étude du CREDOC, la part des individus ayant l'intention de revendre un bien acheté neuf a plus que doublé depuis 2009 (graphique n°1).

Le système de l'achat-vente-échange, est donc très avantageux pour les consommateurs. Grâce au concept O'CD, on peut éviter le gaspillage et faire de la place chez soi en rapportant les CD, DVD, Blu-Ray, vinyles et jeux vidéo qui ne sont plus d'aucune utilité. De quoi se faciliter la vie !



Le cas des produits culturels, très bien classés sur le marché de l'occasion, reflète parfaitement ces tendances comme le montre l'étude Sofinscope (graphique n°4). Ils représentent 56% des biens d'occasion achetés plusieurs fois et 38% des biens vendus plusieurs fois. Pour satisfaire les demandes des consommateurs, les magasins O'CD proposent, à des prix très concurrentiels, des produits neufs ainsi que des produits d'occasion de très grande qualité.

" Vous pouvez y acheter des CD et DVD d'occasion comme revendre ceux dont vous laissez ! Un vrai recyclage efficace et profitable à tous ! "

Le Petit Futé, Toulouse, 2011.

POPULARISER L'ACHAT D'OCCASION

Si l'achat d'occasion est encore loin d'égaliser le neuf (graphique n°2), les nouvelles tendances de consommation révèlent pourtant un désir croissant de consommer à moindre prix (graphique n°3) et d'adopter un comportement plus soucieux de l'environnement. Le développement d'Internet et des marketplaces a d'ailleurs largement contribué à favoriser ce nouveau mode de consommation.

GRAPHIQUE 2



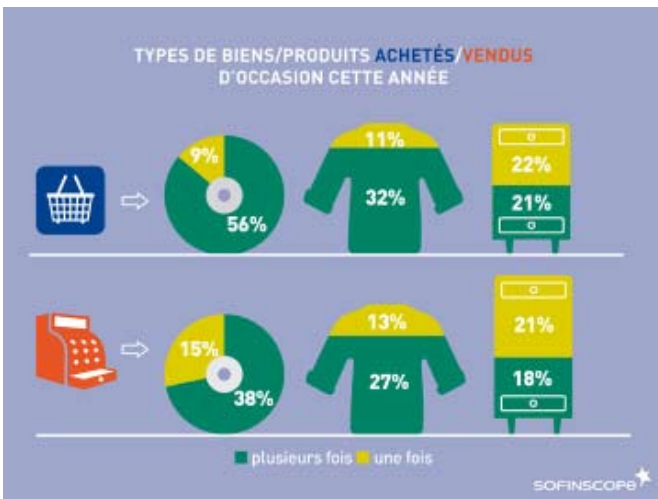
GRAPHIQUE 3



Le système de l'achat-vente-échange permet d'encourager le consommateur à adopter un mode de consommation alternatif et collaboratif, privilégiant ainsi l'occasion, l'échange et le partage.

D'après l'étude du CREDOC, dans le top des produits achetés d'occasion, le DVD arrive en 3ème place derrière le livre et le vélo (graphique n°5). O'CD insiste sur le fait qu'il est possible de mieux consommer tout en faisant des économies. L'achat-vente-échange permet aux clients de se faire plaisir sans culpabiliser car une fois revendus, les produits seront forcément rachetés et appréciés par une autre personne. De plus, grâce à ce système, les arrivages en

GRAPHIQUE 4



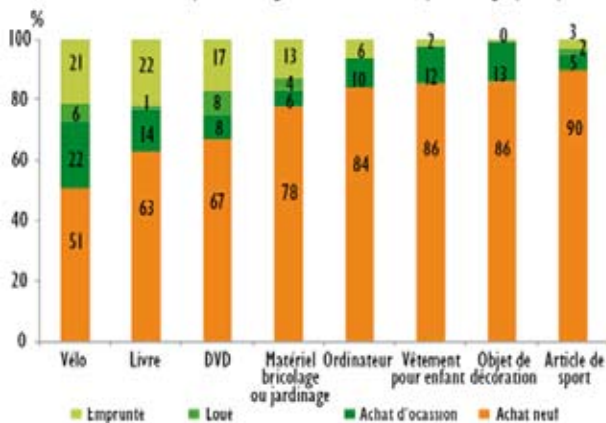
"O'CD, c'est le magasin culturel qu'il ne faut jamais éviter. Il peut y avoir des merveilles tombées du ciel toutes les semaines."

Yelp, Bordeaux, 2012.

GRAPHIQUE 5

LA MOITIÉ DES VÉLOS, PLUS D'UN TIERS DES LIVRES ET DVD NE SONT PAS ACHETÉS NEUFS

Réponses à la question « Parmi les huit produits acquis dans les six derniers mois (janvier-juin 2011), précisez si vous les avez achetés neufs, d'occasion, loués, empruntés... [Plusieurs modalités possibles] » (en %)



magasin sont permanents et les clients ont la chance de pouvoir bénéficier d'un choix très large. Ce procédé permet également de prolonger la durée de vie des biens culturels, en les faisant circuler de main en main. Chez O'CD, chaque produit peut donc avoir une seconde vie et plus encore !

LA QUALITÉ GARANTIE À 100%, UNE PRIORITÉ

Chez O'CD, petits prix et grande qualité sont tout à fait compatibles. Ce principe s'applique aussi bien aux produits neufs qu'aux produits d'occasion. Les produits sont soigneusement sélectionnés par les associés en fonction de l'offre et de la demande.

" J'aime l'idée des articles de seconde main. La sélection ainsi que l'état des articles vendus me font y aller les yeux fermés. "

Yelp, Marseille, 2011.

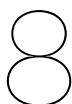
Pour être revendus ou échangés dans les maisons, les articles doivent être en bon état. Si l'associé estime cela nécessaire, le boîtier de l'article peut être remplacé, afin que, même d'occasion, son aspect et sa présentation valent ceux d'un article neuf. Ce système offre la possibilité de faire de véritables bonnes affaires.

Conformément aux attentes des consommateurs français (graphique n°6), O'CD garantit à ses clients l'assurance de se procurer des produits impeccables à des prix imbattables. Chez O'CD, chaque article, même d'occasion, est donc une valeur sûre.

GRAPHIQUE 6

Plus simple et plus accessible

Q. Qu'est-ce qui vous convainquerait d'acheter plus de produits respectueux du développement durable ?
[«Cela m'intéresse beaucoup»]



UN PROJET ÉCOLOGIQUE

UNE CONSCIENCE ÉCO-RESPONSABLE

Engagée dans le développement durable par la nature même de son activité, O'CD poursuit également ses efforts au niveau de ses équipements et de sa relation avec la clientèle.

Soucieuse de préserver la nature, l'entreprise fait des efforts pour réduire son impact environnemental au maximum. Concernant l'éclairage, O'CD utilise des spots à basse consommation énergétique LED dans presque tous ses magasins et n'éclaire plus ses vitrines après 23h pour ne pas consommer inutilement. Pour l'ensemble des matériaux qu'elle utilise, l'enseigne a fait le choix du recyclé. Les cartes de fidélité, les pochettes, les décorations et même le mobilier, en medium, sont issus d'une production verte ! Et ce qui n'est pas imprimé sur papier recyclé l'est sur papier recyclable.

Pour les petits achats, les articles sont emballés dans des enveloppes kraft. Dès le départ, O'CD a conçu ces enveloppes pour être réutilisées par les clients, le recto étant laissé vierge.

Depuis l'arrivée du vinyle au sein des boutiques O'CD, l'entreprise a fait le choix de remplacer les anciens sacs en papier kraft par des sacs oxo-dégradables réalisés avec des solvants naturels. Ces nouveaux sacs, tout en étant respectueux de l'environnement, présentent un avantage supplémentaire. Ils sont plus solides, peuvent donc être réutilisés de très nombreuses fois, et permettent d'emballer tous les articles, quelle que soit leur taille. Afin de ne pas polluer la nature, ces sacs subissent un traitement chimique particulier. Si bien que sous l'effet de l'oxygène, de la lumière et de la chaleur, le sac se fragmente complètement au bout de 12 à 18 mois, d'où le nom « oxo-dégradable ».

" On a l'impression d'arriver dans une petite boutique d'amoureux du cinéma et de la musique où le partage est le maître mot. "

Pages Jaunes, Rennes, 2012.

LA PROXIMITÉ, UNE VALEUR FONDAMENTALE

Attachée à la sauvegarde de la notion de commerce de proximité, l'enseigne privilégie le mode de consommation local. On retrouve cette préoccupation jusque dans le vocabulaire utilisé par l'entreprise.

Les consommateurs apprécient d'être reçus comme des « invités » au sein des « maisons » et d'être parfaitement conseillés par les « associés ». Les maisons O'CD offrent un cadre agréable pour fouiner dans les bacs à la recherche de la perle rare, écouter de la musique grâce aux casques mis à disposition et faire tourner la Roue. Ce jeu défie les invités (munis d'un tract spécifique) sur le thème de la musique ou du cinéma et leur donne la possibilité de remporter des lots. Les associés travaillent dans la bonne humeur et contribuent ainsi à faire de

chaque magasin O'CD un lieu convivial dans lequel les clients se sentent comme chez eux et apprécient de faire leurs achats.



Les chiffres 2013

Pour les 16 magasins



+de 3 000 PRODUITS VENDUS PAR JOUR

9 000 VISITEURS EN MOYENNE PAR JOUR

1 client sur 4 REVEND DES PRODUITS

20% DES PRODUITS SONT TROQUÉS

20 000 RÉFÉRENCES EN STOCK
PAR MAGASIN

7€ PRIX DE VENTE MOYEN

20% DE CARTES DE FIDÉLITÉ EN PLUS CHAQUE ANNÉE

+ 2% CROISSANCE DU CHIFFRE D'AFFAIRES