

**Merci à anonyme4
pour le partage de sa copie
pour le site devenez-fonctionnaire.F**

ÉTIQUETTE
D'IDENTIFICATION

À compléter par le candidat

Abattre le cache qu'en présence d'un membre de la commission de surveillance

Concours externe - interne ~~professionnel~~ ou examen professionnel ⁽¹⁾
Rayer les mentions inutiles

Externe
Pour l'emploi de : Contrôleur des finances publiques

Preuve n° : 1

Matière : Analyse de données

Date : 3 | 1 | 0 | 1 | 2 | 0 | 2 | 2

Nombre d'intercalaires supplémentaires : 0

À L'ATTENTION DU CANDIDAT

En dehors de la zone d'identification rabattable, les copies doivent être totalement anonymes et ne comporter aucun élément d'identification tel que nom, prénom, signature, paraphe, localisation, initiale, numéro, ou toute autre indication même fictive étrangère au traitement du sujet.

Il est demandé aux candidats d'écrire et de souligner si nécessaire au stylo bille, plume ou feutre, de couleur noire ou bleue uniquement. Toute autre couleur pourrait être considérée comme un signe distinctif par le jury, auquel cas la note de zéro serait attribuée. De même, l'utilisation d'un crayon surligneur est interdite.

Les étiquettes d'identification codes à barres, destinées à permettre à l'administration d'identifier votre copie, ne doivent être détachées et collées dans les deux cadres prévus à cet effet qu'en présence d'un membre de la commission de surveillance.

NOTE / 20
14,00

Question 1

Définition : l'économie circulaire consiste (comme son nom l'indique) à faire circuler les biens de consommation sur le marché le plus longtemps possible. Les produits sont conçus à partir de matières recyclées et sont plus durables ou réparables.

Ainsi, les articles achetés par le consommateur final n'est plus jeté après usage mais recyclé ou remis en circulation sur le marché de l'occasion. Une fois usé, les composants du bien sont triés et recyclés. Ils servent à produire de nouveaux objets. L'économie circulaire se base sur un modèle vertueux, positif dans lequel, le bien ne sort jamais vraiment du marché car jamais totalement détruit.

Dans le cadre de ce modèle, l'achat et la revente des articles de seconde main rentrent dans le champ de ce modèle économique. Le bien utilisé et inutile n'est pas détruit tout de suite mais revendu. Dans un premier temps, l'acheteur achète son bien (en général) neuf puis il le revend à d'autres consommateurs.

Ainsi, la vente puis l'achat d'occasion permet aux produits de rester sur le marché et fait circuler le bien. Le bien n'est plus détruit après utilisation, il est utilisé par d'autres clients, sa durée de vie s'en trouve prolongée.

L'achat et la vente de produits de seconde main permet au modèle économique de perdurer par la réduction de la production et de la destruction.

Question 2

Les motivations des consommateurs des biens d'occasion :

- la première des motivations du consommateur reste le prix, le but du client est de dépenser moins d'argent afin d'obtenir le bien, d'augmentation du coût des matières premières due à l'inflation ajoutée à la pénurie de main d'œuvre dans des secteurs tels que la logistique font que le prix des biens neufs augmente. La crise sanitaire et l'inflation des prix en France et partout dans le monde poussent le consommateur à chercher des produits peu chers et d'occasion. Dans le secteur de l'automobile par exemple, les confinements partout dans le monde ont abouti à une baisse de productivité de certains éléments clés à la fabrication de voitures neuves. Ainsi, le consommateur se tourne vers le marché de l'occasion qui lui offre des voitures d'occasion disponibles et moins chères.
- Le consommateur cherche également à mieux acheter. Il recherche des produits fiables et durables. Le client peut avoir l'avis du précédent utilisateur. Il peut ainsi savoir directement l'avis d'un vrai utilisateur de l'objet plutôt qu'un vendeur professionnel prêt à tout pour vendre. Le client a donc moins l'impression de se faire arnaquer.
- Les différents confinements ont obligé les français à rester chez eux ou aux alentours. Ainsi, l'usage d'un bien est devenu plus important que son apparence. Les familles étant seules chez elles à utiliser et à voir l'appareil, il était moins important d'avoir un bel objet à disposition. Le pragmatisme est devenu plus

important que l'apparence pour le consommateur qui préfère avoir un bien peu cher et pratique mais usé qu'un objet neuf, cher et moins efficace.

- Pour des raisons écologiques, afin de faire baisser le gaspillage lors de la production de certains biens, le consommateur préférera acheter un produit d'occasion. En effet, dans le secteur textile, les chutes qui sont jetées sans être utilisées représenteraient 15% de la production textile totale. Dans le but de faire prendre conscience aux grandes enseignes le méfait de ce gaspillage, le consommateur boycottera certaines enseignes et privilégiera le marché de l'occasion.

- Enfin, le commerce se faisant de plus en plus en ligne, qu'il soit sur le marché du neuf ou de l'occasion, le client prend maintenant plaisir à parcourir Internet à la recherche du produit rare et unique. Le consommateur voulant être unique pourra passer des heures à rechercher en ligne le bien qui n'a été possédé que par quelques personnes et non le produit fait en masse de façon industrielle. Le produit ancien et fait main et vendu d'occasion sera privilégié et d'autant plus apprécié après des recherches de plusieurs heures.

Les motivations des entreprises engagées dans la vente de ces biens :

- Dans un premier temps, les entreprises telles que VINTED font le lien entre les acheteurs et les vendeurs. Cette mise en relation est payante. Ainsi, le but premier de ces entreprises est de gagner de l'argent dans un secteur qui attire de plus en plus de gens. Face à ce marché estimé maintenant à plus de 7

milliard d'euros, de nombreuses entreprises pour gagner de l'argent ont commencé à mettre en relation acheteurs et vendeurs.

- Face à l'apparition de ces nouvelles entreprises, les grandes enseignes ont elles aussi commencé à vendre des produits d'occasion.

Ainsi certaines enseignes comme Auchan n'hésitent plus à revendre des produits d'autres marques ou des produits ramenés par leur client. En effet, un produit acheté par la marque qui est ramené en magasin par le client insatisfait peut être vendu d'occasion à côté (à d'autres lieux) des produits neufs. Cela attire de nouveaux clients.

Le produit reconditionné est revendu à bas prix plutôt que d'être détruit ou recyclé et le client qui a acheté ce produit d'occasion pourra payer un bien neuf retrouvant à côté en rayon. Cela fait du trafic en magasin, fidélise la clientèle et fait gagner de l'argent.

Un trafic dont les enseignes ont bien besoin.

- Certaines entreprises afin de donner une image positive à sa clientèle revendent également certains biens à des associations caritatives caritatives à bas coût. Les produits de seconde main au lieu d'être revendus sont vendus pour donner à des associations ou à des personnes dans le besoin. Cela améliore l'image de la marque. Cela attire les clients et donne également droit à des avantages fiscaux.

Ainsi pour l'enseigne le but, la motivation est de gagner de l'argent, ramener de nouveaux clients et améliorer son image face à la concurrence sur le marché de l'occasion.

Question 3

Devant les confinements successifs, le commerce en ligne et le marché de l'occasion se sont bien portés. Face à ces phénomènes, les commerces dits classiques ont dû s'adapter à l'émergence de nombreux commerces en ligne, règle d'utilisation et plébiscités par les français. Le marché de l'occasion est estimé à 7,4 milliards d'euros en France. D'énorme et important et pour survivre, les enseignes classiques n'ont pas d'autre choix que de rentrer elles aussi sur le marché de l'occasion. En conséquence, les grandes surfaces changent leur façon de présenter les articles en rayon et n'hésite plus à faire la promotion

d'articles de seconde main quand avant cela n'était pas possible ni envisageable.

De plus, actuellement la stratégie du gouvernement est de mettre en avant et favoriser l'économie

circulaire. Les entreprises afin d'avoir une image de marque plus acceptable et plus acceptée doivent elles-mêmes faire vendre des produits d'occasion.

Enfin, face à l'inflation, la pénurie de matières premières et la situation politique de certains pays, les producteurs et distributeurs traditionnels n'ont d'autres choix que de revenir au marché de l'occasion. Le Royaume Uni est un ensemble d'îles. Ainsi, de nombreux produits sont importés. Suite au Brexit et à la crise sanitaire, de nombreux anglais se sont tournés vers le marché de l'occasion face à la difficulté d'obtenir des produits neufs importés de France ou d'ailleurs suite au Brexit. Le secteur logistique (chauffeur routier) fait face à une pénurie de

main d'œuvre. Ainsi les produits ne sont plus acheminés vers les usines de production. Les clients ont donc recours au marché de l'occasion. L'inflation fait ainsi que les clients dans une quête au produit peu cher se tournent vers le marché de l'occasion. Les commerces traditionnels n'ont donc plus le choix : Ils doivent avoir accès au marché.

Le marché toutefois présente plusieurs limites :

- Une augmentation du nombre de sites de mise en relation ou revendeurs frauduleux qui arnaquent le consommateur en lui volant ses coordonnées bancaires.
 - L'achat en ligne sur les sites de revente se fait rarement dans le monde réel. Le bien acheté doit être livré ce qui crée une nouvelle forme de pollution liée à la livraison qui augmente. Le trajet n'est jamais neutre en carbone (ou alors très rarement).
 - Enfin, le consommateur qui vient de vendre est souvent tenté d'acheter un autre bien. La revente pousse à la surconsommation et l'achat compulsif bien souvent inutile.
 - L'achat de l'occasion fait éviter le recours au neuf et à la production du neuf ce qui empêche la créativité.
- En effet, si tout le monde achète du neuf occasion, la production baisse tout comme l'innovation.
- Il s'agit de trouver un équilibre entre le marché du neuf et celui de l'occasion.