





### Les Français et les achats de seconde main

Juin 2023









### La méthodologie





### La méthodologie de l'enquête



Echantillon de **1006 personnes représentatif de la population française** âgée de 18 ans et plus.

L'échantillon a été constitué selon la **méthode des quotas**, au regard des critères de sexe, d'âge, de catégorie socioprofessionnelle, de catégorie d'agglomération et de région de résidence.



L'échantillon a été interrogé par questionnaire autoadministré en ligne sur système CAWI (Computer Assisted Web Interview).



Les interviews ont été réalisées du 7 au 8 juin 2023.

Pour les remercier de leur participation, les panélistes ont touché des incentives ou ont fait un don à l'association proposée de leur choix.



OpinionWay a réalisé cette enquête en appliquant les procédures et règles de la **norme ISO 20252** 

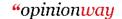


Les résultats de ce sondage doivent être lus en tenant compte des marges d'incertitude : 1,4 à 3,1 points au plus pour un échantillon de 1000 répondants.



Toute publication totale ou partielle doit impérativement utiliser la mention complète suivante :

« Sondage OpinionWay pour SOFINCO » et aucune reprise de l'enquête ne pourra être dissociée de cet intitulé.







### Le profil de l'échantillon





### Le profil de l'échantillon

Population française âgée de 18 ans et plus.

Source: INSEE

Sexe	%
Hommes	48%
Femmes	52%

A Physical Residence		
	Age	%
	18-24 ans	10%
	25-34 ans	15%
	35-49 ans	24%
	50-64 ans	25%
	65 ans et plus	26%

5 7	Régio	on %
	lle-de-France	19%
V	Nord-ouest	23%
	Nord-est	22%
	Sud-ouest	11%
	Sud-est	25%

	Activité professionnelle	%
-را	Agriculteurs	1%
	, Catégories socioprofessionnelles supérieures	28%
	Artisans / Commerçants / Chefs d'entreprise	3%
	Professions libérales / Cadres	10%
	Professions intermédiaires	15%
	Catégories populaires	29%
	Employés	17%
	Ouvriers	12%
	Inactifs	42%
	Retraités	28%
	Autres inactifs	14%

1007		
	Taille d'agglomération	%
	Une commune rurale	21%
	De 2000 à 19 999 habitants	18%
	De 20 000 à 99 999 habitants	14%
	100 000 habitants et plus	30%
	Agglomération parisienne	17%





# **Les résultats**







Q. Chacune des affirmations suivantes correspond-elle à votre opinion à l'égard des produits d'occasion?

% D'accord

**76%** 

Acheter des produits d'occasion permet de continuer à consommer, malgré l'inflation\*

46%<sup>Y-8</sup>

Acheter des produits d'occasion fait partie de vos habitudes

**75%** Y - 6

Acheter des produits ou biens d'occasion a un réel impact sur l'environnement

**55%** 

La période d'inflation vous incite à acheter des produits d'occasion\*

**68%** 

Vous préférez acheter un produit d'occasion de qualité plutôt qu'un produit neuf premier prix\*

56%

Vous achèteriez des produits de seconde main pour des raisons écologiques\*

67%

Vous achèteriez des produits de seconde main pour des raisons économiques\*

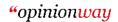
**57%** 

Aujourd'hui, vous ne distinguez plus vraiment l'achat neuf ou d'occasion, vous privilégiez simplement la meilleure affaire\*

Les produits d'occasion sont d'aussi bonne qualité que les produits neufs 61%

Aujourd'hui vous avez le réflexe de chercher si les produits neufs qui vous plaisent sont proposés à un prix plus intéressant sur les canaux d'achat de produits d'occasion\*

\*Nouvel item



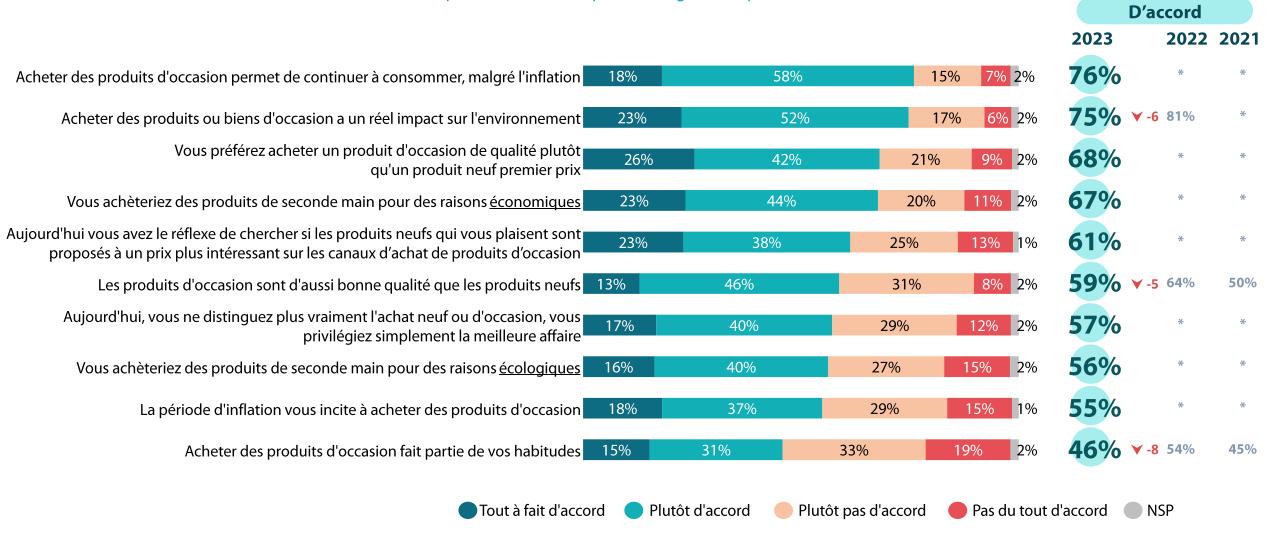








Q. Chacune des affirmations suivantes correspond-elle à votre opinion à l'égard des produits d'occasion ?

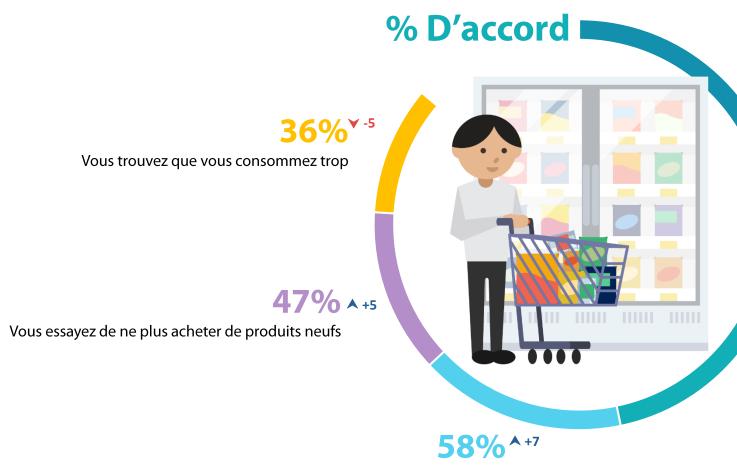








Q. Etes-vous d'accord ou pas d'accord avec chacune des affirmations suivantes?



86%

Avec l'inflation, vous êtes davantage à la recherche de moyens de faire des économies\*

83% >=

Vous faites des efforts pour consommer moins

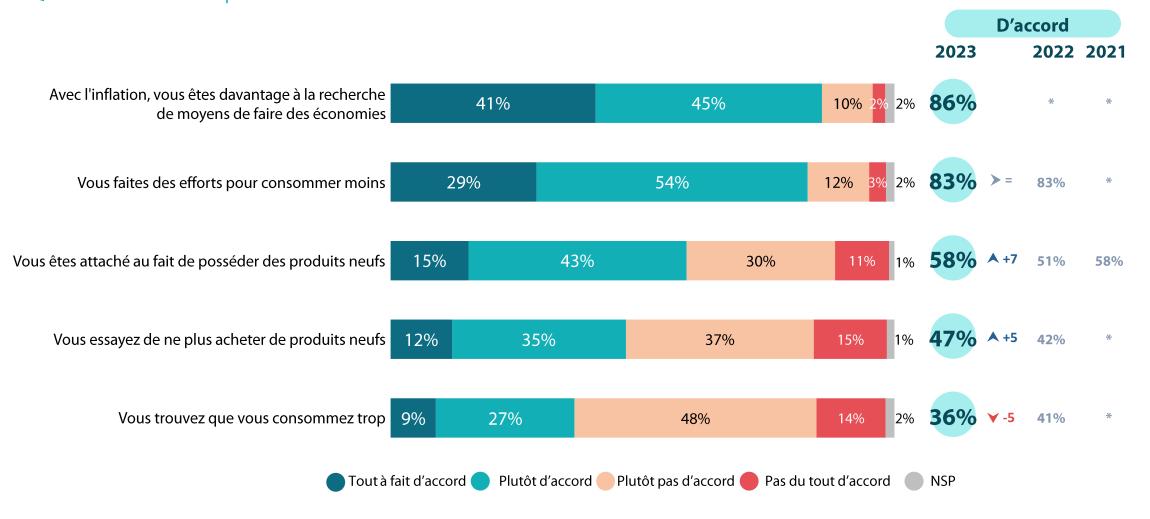
Vous êtes attaché au fait de posséder des produits neufs







Q. Etes-vous d'accord ou pas d'accord avec chacune des affirmations suivantes?

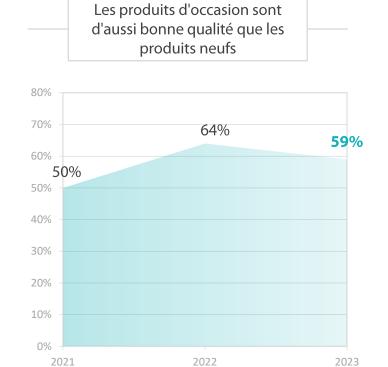


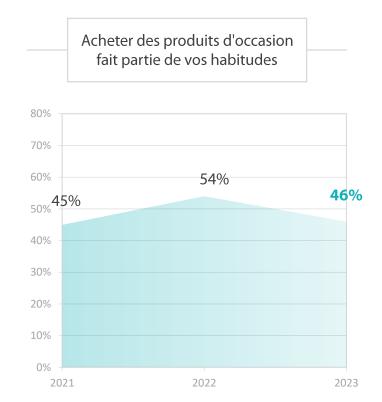






- Q. Chacune des affirmations suivantes correspond-elle à votre opinion à l'égard des produits d'occasion ?
- Q. Etes-vous d'accord ou pas d'accord avec chacune des affirmations suivantes?











Q. Au cours des 12 derniers mois, avez-vous...?

#### % Oui

**Donné** gratuitement des produits/des biens d'occasion

**55% →** -9



Vendu des produits/des biens d'occasion

**49% -**6



Acheté des produits/des biens d'occasion (...)

**48%** ¥ -6



Acheté des produits/ des biens reconditionnés (...)

29% Y -7



<u>Acquis gratuitement</u> des produits/des biens d'occasion

**28% Y** -6

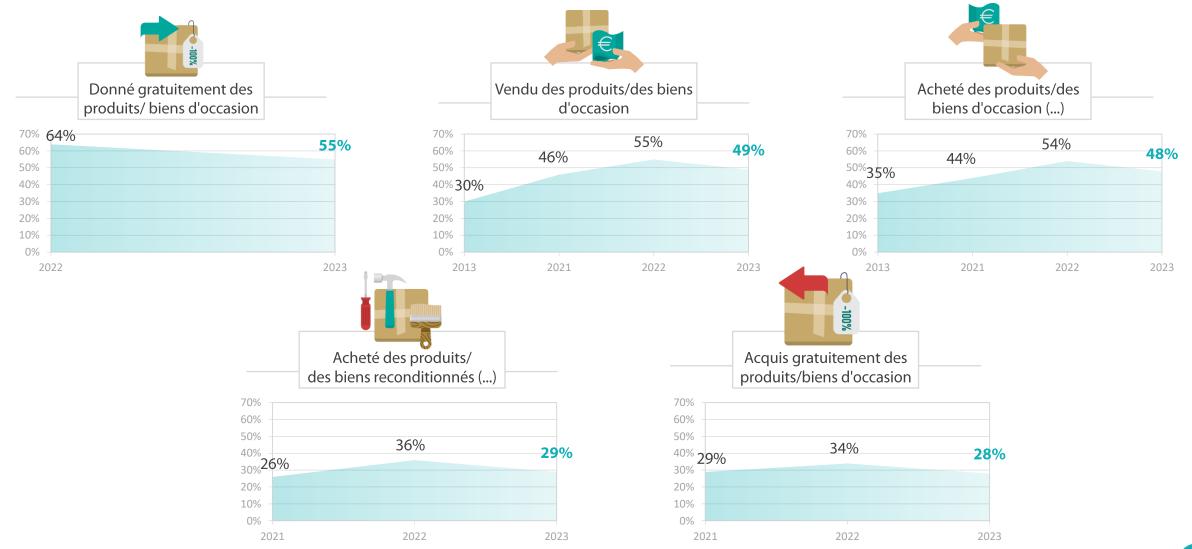








Q. Au cours des 12 derniers mois, avez-vous...?







#### Q. Et sur cette dernière année, approximativement, combien ...?

Question posée à ceux qui ont acheté et/ou vendu des produits/biens d'occasion ou reconditionnés cette dernière année

Montant moyen gagné en vendant des produits/biens d'occasion

222€

**▲** +57€

Item posé à ceux qui ont vendu des produits/biens d'occasion : 493 personnes



Montant moyen <u>dépensé</u> pour <u>acheter des produits/biens</u> **d'occasion** 

282€

Item posé à ceux qui ont acheté des produits/biens d'occasion : 481 personnes

Montant moyen <u>dépensé</u> pour <u>acheter des produits/biens</u> reconditionnés

202€

Item posé à ceux qui ont acheté des produits/biens reconditionnés : 287 personnes

Montant moyen total

<u>dépensé</u> pour <u>acheter</u>

<u>des produits/biens</u>

<u>d'occasion ou</u>

reconditionnés

330€

Item posé à ceux qui ont acheté des produits/biens d'occasion ou reconditionnés : 581 personnes

"opinionway



**★** +12€

**∀** -19€

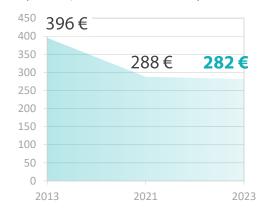


#### Q. Et sur cette dernière année, approximativement, combien ...?

Question posée à ceux qui ont acheté et/ou vendu des produits/biens d'occasion ou reconditionnés cette dernière année

### Montant moyen <u>dépensé</u> pour <u>acheter des produits/biens</u> **d'occasion**

Item posé à ceux qui ont acheté des produits/biens d'occasion : 481 personnes



## Montant moyen <u>dépensé</u> pour <u>acheter des **produits/biens**</u> <u>reconditionnés</u>

Item posé à ceux qui ont acheté des produits/biens reconditionnés : 287 personnes



## Montant moyen gagné en vendant des produits/biens d'occasion

Item posé à ceux qui ont vendu des produits/biens d'occasion : 493 personnes







### Les types de biens achetés ou vendus sur le marché de l'occasion



Q. Avez-vous acheté les biens/produits suivants d'occasion ou reconditionnés au cours des douze derniers mois ?

						Oui ou envisag
Des livres, des jeux vidéo	41	% <b>▲+1</b>	24%	33%	2%	<b>65%</b>
Des vêtements/des accessoires pour adultes	35%	<b>Y-1</b>	20%	43%	2%	55%
Du mobilier (chaises, meubles, canapés, etc.)	21%▲+3	34%	6	43%	2%	<b>55%</b>
Des produits high tech (smartphones, ordinateurs, tablettes, télévision etc.)	21% <b>▼-1</b>	31%		46%	<b>2</b> %	<b>52%</b>
De la décoration	21% ▲+5	30%		47%	2%	51%
Des produits de petit électroménager (micro-ondes, robot multifonctions, etc.)	15%^+1	33%		51%	1%	48%
Des jouets pour enfants	24% 🛧+	21%		53%	2%	45%
Des outils de bricolage (perceuse, ponceuse, etc.)	11% +3	33%		54%	<b>2</b> %	44%
Des équipements sportifs (ballon, appareil de musculation, vélo)*	12%	31%		55%	<b>2</b> %	43%
Des vêtements/ des accessoires pour enfants	23% <b>∀-1</b>	19%		56%	<b>2</b> %	42%
Des produits de gros électroménager (réfrigérateur, four, machine à laver, etc.)	12% /+4	30%		56%	2%	42%
Des équipements de jardinage (tondeuse, nettoyeur haute pression, etc.)	11% 🔼+4	31%		56%	2%	42%
Des équipements pour enfants (berceau, poussette, siège auto, etc.)	13% A+4 2	21%		64%	<b>2</b> %	34%
Des équipements pour animaux domestiques	10% +4 23	3%		65%	<b>2</b> %	33%
Des accessoires de luxe (chaussures, sacs à main, bijoux, etc.)	9% 🔠 219	%		68%	<mark>2</mark> %	30%
Oui	Non, mais v de le faire à	ous envisage l'avenir		t vous n'envisagez e le faire à l'avenir	NSP	<b>VAL-</b> - 1'1



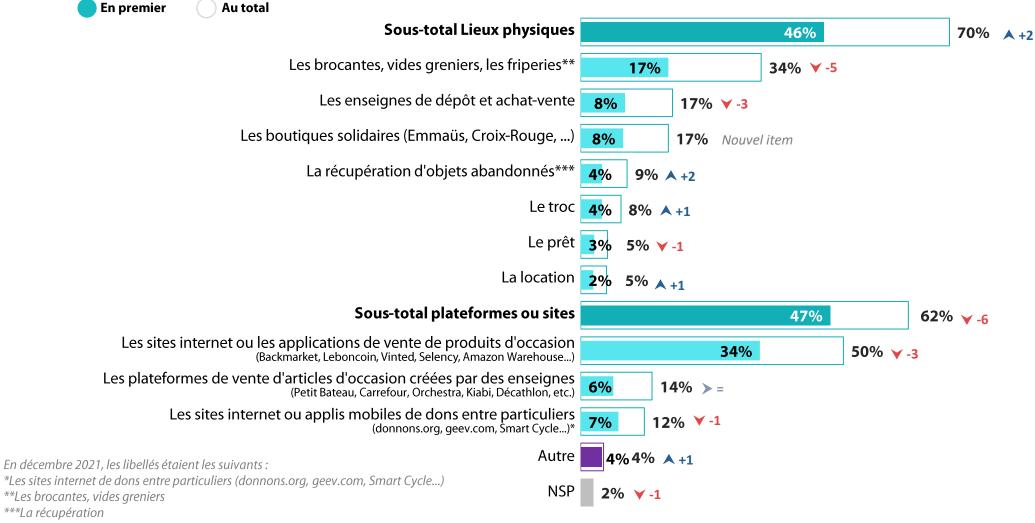


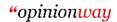
#### Les moyens privilégiés pour acquérir un bien d'occasion



Q. Lorsque vous souhaitez acquérir un bien d'occasion quel moyen privilégiez-vous?

Plusieurs réponses possibles - Total supérieur à 100%







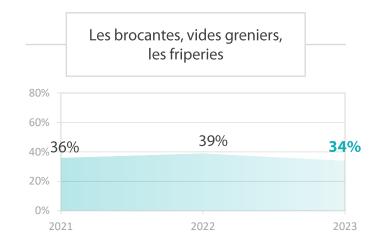


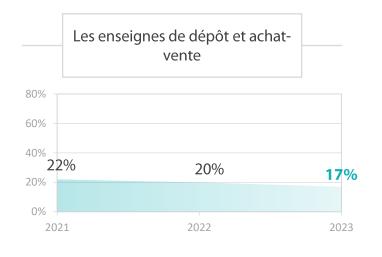
### Les moyens privilégiés pour acquérir un bien d'occasion

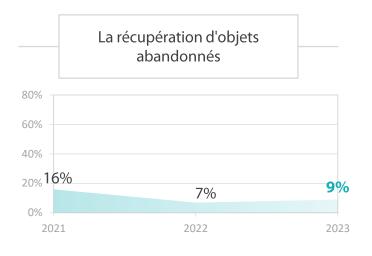


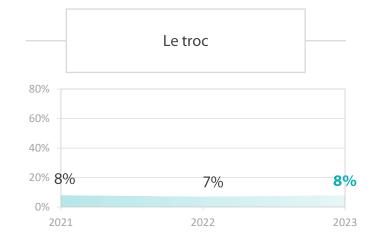
#### Q. Lorsque vous souhaitez acquérir un bien d'occasion quel moyen privilégiez-vous ?

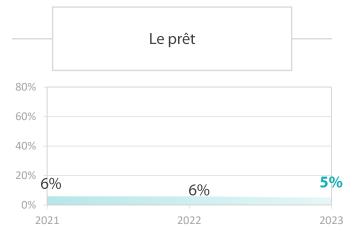
Plusieurs réponses possibles - Total supérieur à 100%

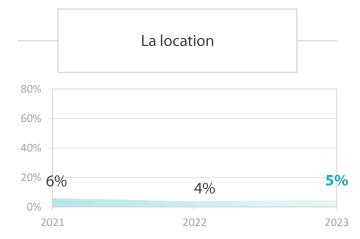














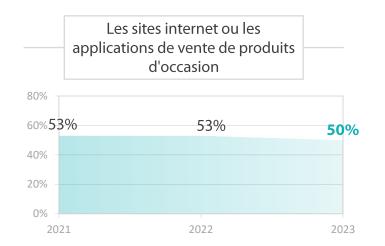


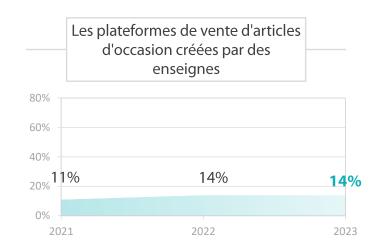
### Les moyens privilégiés pour acquérir un bien d'occasion

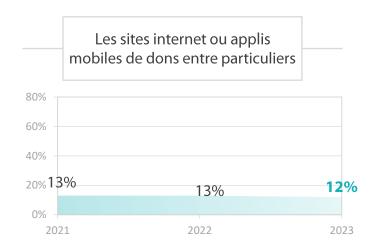


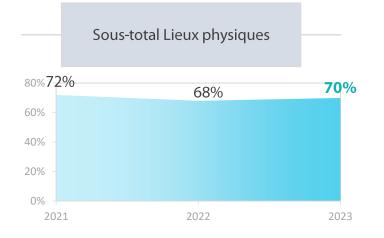
#### Q. Lorsque vous souhaitez acquérir un bien d'occasion quel moyen privilégiez-vous?

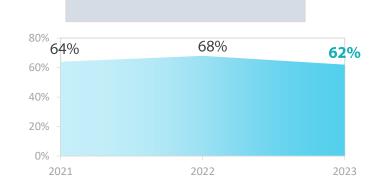
Plusieurs réponses possibles - Total supérieur à 100%











Sous-total Plateformes ou sites

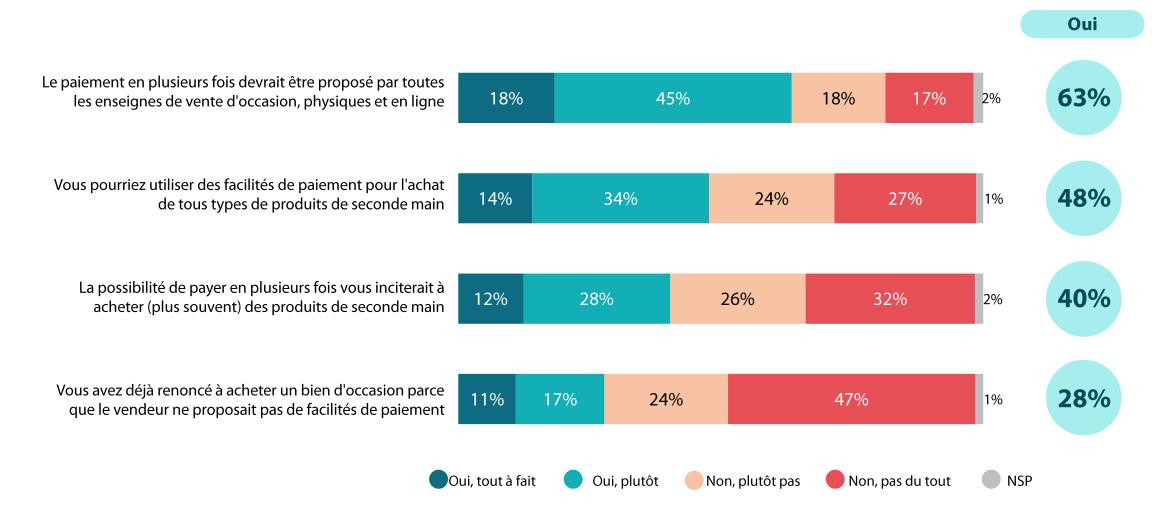




### Les attitudes à l'égard des facilités de paiement



Q. Chacune des affirmations suivantes correspond-elle ou non à votre opinion ? *Nouvelle question* 







#### RENDRE LE MONDE INTELLIGIBLE POUR AGIR AUJOURD'HUI ET IMAGINER DEMAIN

### **WE ARE DIGITAL!**

Fondé en 2000 sur cette idée radicalement innovante pour l'époque, OpinionWay a été précurseur dans le renouvellement des pratiques de la profession des études marketing et d'opinion.

Forte d'une croissance continue depuis sa création, l'entreprise n'a eu de cesse de s'ouvrir vers de nouveaux horizons pour mieux adresser toutes les problématiques marketing et sociétales, en intégrant à ses méthodologies le Social Média Intelligence, l'exploitation de la smart data, les dynamiques créatives de co-construction, les approches communautaires et le storytelling.

Aujourd'hui OpinionWay poursuit sa dynamique de croissance en s'implantant géographiquement sur des zones à fort potentiel que sont l'Europe de l'Est et l'Afrique.

## C'est la mission qui anime les collaborateurs d'OpinionWay et qui fonde la relation qu'ils tissent avec leurs clients.

Le plaisir ressenti à apporter les réponses aux questions qu'ils se posent, à réduire l'incertitude sur les décisions à prendre, à tracker les insights pertinents et à co-construire les solutions d'avenir, nourrit tous les projets sur lesquels ils interviennent.

Cet enthousiasme associé à un véritable goût pour l'innovation et la transmission expliquent que nos clients expriment une haute satisfaction après chaque collaboration - 8,9/10, et un fort taux de recommandation - 3,88/4.

Le plaisir, l'engagement et la stimulation intellectuelle sont les trois mantras de nos interventions.



### **RESTONS CONNECTÉS!**

www.opinion-way.com







#### Envie d'aller plus loin?

Recevez chaque semaine nos derniers résultats d'études dans votre boite mail en vous abonnant à notre

<u>newsletter!</u>

### "opinionway

15 place de la République 75003 Paris

**PARIS** CASABLANCA **ALGER VARSOVIE ABIDJAN** 

Vos contacts

#### **Eléonore Quarré**

Directrice conseil Pôle Opinion equarre@opinion-way.com

#### **Jessie Marius**

Cheffe de projet Pôle Opinion jmarius@opinion-way.com