

*“opinionway* pour **CertiDeal**

# Les Français et les produits de seconde main

Septembre 2023



**ESOMAR**<sup>23</sup>  
Corporate





# La méthodologie



# “ La méthodologie de l'enquête



Echantillon de **1015 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 auto-administré en ligne sur système CAWI** (Computer Assisted Web Interview).



Les interviews ont été réalisées **du 6 au 7 septembre 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 : 1,5 à 3 points au plus pour un échantillon de 1000 répondants.



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

**« Sondage OpinionWay pour Certideal »**

*et aucune reprise de l'enquête ne pourra être dissociée de cet intitulé.*

# “ Le profil de l'échantillon

Population française âgée de 18 ans et plus.

Source : *INSEE*



	Sexe	%
	Hommes	48%
	Femmes	52%



	Age	%
	18 à 24 ans	10%
	25 à 34 ans	15%
	35 à 49 ans	24%
	50 à 64 ans	24%
	65 ans et plus	27%



	Région	%
	Ile-de-France	19%
	Nord-ouest	23%
	Nord-est	22%
	Sud-ouest	11%
	Sud-est	25%



	Activité professionnelle	%
	<b>CSP+</b>	<b>29%</b>
	Agriculteurs / Artisans / Commerçants / Chefs d'entreprise	4%
	Professions libérales / Cadres	10%
	Professions intermédiaires	15%
	<b>CSP-</b>	<b>29%</b>
	Employés	17%
	Ouvriers	12%
	<b>Inactifs</b>	<b>42%</b>
	Retraités	28%
	Autres inactifs	14%



	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





# La définition des produits de seconde main

*Les définitions suivantes ont été présentées aux personnes interrogées avant le début du questionnaire :*

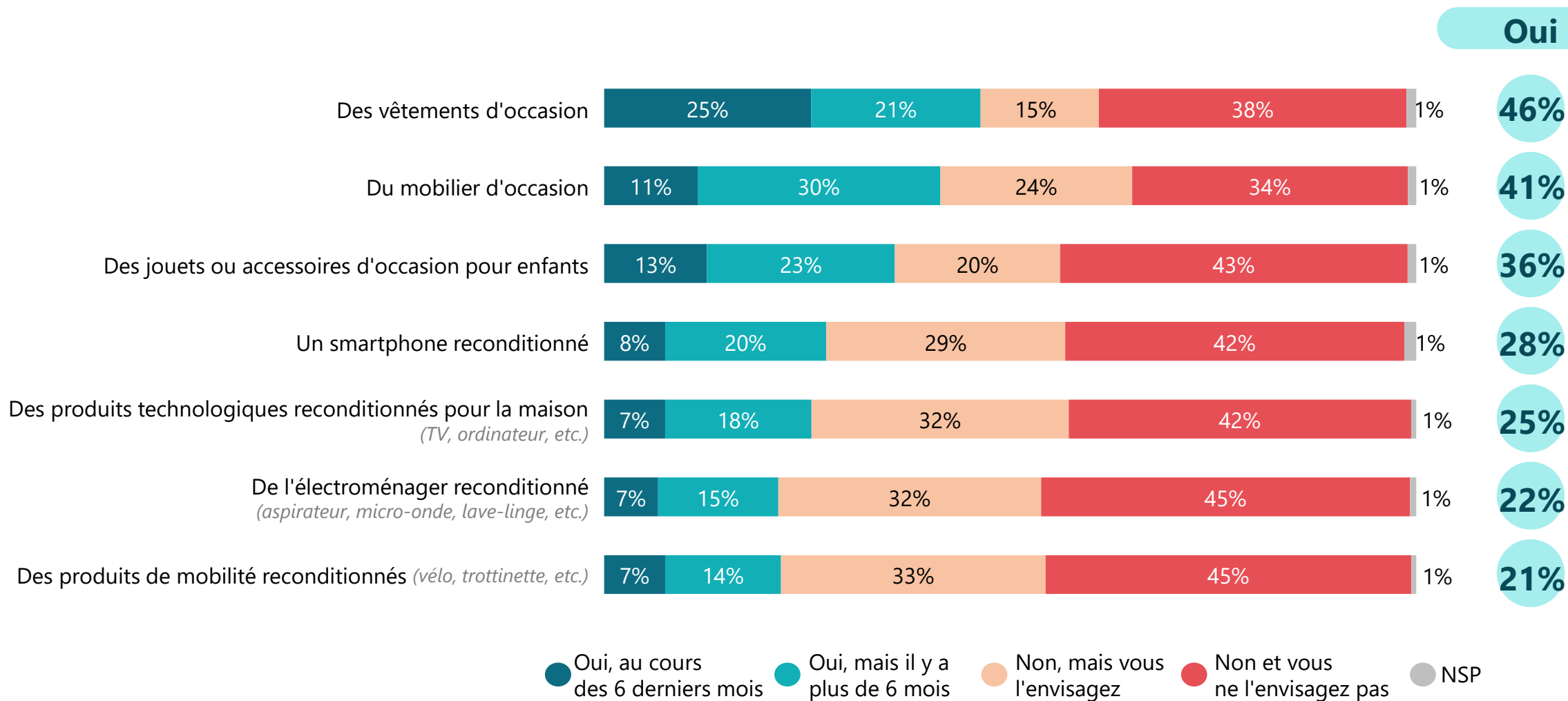
- 1) Les produits d'occasion** sont des produits *ayant appartenu à un particulier, et qui sont revendus en l'état, sans avoir été remis à neuf.*
- 2) Les produits reconditionnés** sont des produits *ayant appartenu à un particulier, mais qui ont été nettoyés et réparés par un professionnel pour être remis en vente. Ils fonctionnent parfaitement mais peuvent présenter des défauts esthétiques.*



# L'achat de produits de seconde main



Q. Avez-vous déjà acheté chacun des types de produits suivants d'occasion ou reconditionnés ?







# L'achat de produits de seconde main

## *Récapitulatif total*



Q. Avez-vous déjà acheté chacun des types de produits suivants d'occasion ou reconditionnés ?

**68%**

*Au moins un achat*

**17%**

*Aucun achat  
mais  
l'envisage*

**15%**

*Aucun achat  
envisagé*





# L'achat de produits de seconde main



Q. Avez-vous déjà acheté chacun des types de produits suivants d'occasion ou reconditionnés ?

	% Oui	Sexe		Âge					Statut			Revenus mensuels du foyer			
		Homme	Femme	18-24 ans	25-34 ans	35-49 ans	50-64 ans	65 ans et plus	CSP +	CSP -	Inactif	Moins de 1000 €	1000 à 1999 €	2000 à 3500 €	3500 € et plus
Des vêtements d'occasion	<b>46%</b>	36%	56%	59%	60%	56%	42%	30%	50%	52%	40%	49%	42%	47%	48%
Du mobilier d'occasion	<b>41%</b>	37%	44%	51%	44%	50%	37%	32%	49%	42%	36%	40%	40%	46%	43%
Des jouets ou accessoires d'occasion pour enfants	<b>36%</b>	32%	39%	28%	48%	49%	29%	27%	43%	38%	29%	29%	34%	37%	42%
Un smartphone reconditionné	<b>28%</b>	25%	30%	27%	37%	33%	27%	16%	35%	28%	22%	36%	27%	26%	31%
Des produits technologiques reconditionnés pour la maison (TV, ordinateur, etc.)	<b>25%</b>	26%	25%	33%	41%	25%	23%	16%	31%	26%	21%	34%	30%	24%	25%
De l'électroménager reconditionné (aspirateur, micro-onde, lave-linge, etc.)	<b>22%</b>	21%	22%	28%	34%	27%	17%	11%	27%	24%	16%	26%	25%	21%	20%
Des produits de mobilité reconditionnés (vélo, trottinette, etc.)	<b>21%</b>	22%	22%	26%	32%	27%	24%	8%	33%	22%	14%	20%	23%	25%	22%
<b>Au moins un achat</b>	<b>68%</b>	<b>62%</b>	<b>74%</b>	<b>79%</b>	<b>83%</b>	<b>72%</b>	<b>63%</b>	<b>57%</b>	<b>74%</b>	<b>70%</b>	<b>62%</b>	<b>70%</b>	<b>66%</b>	<b>70%</b>	<b>69%</b>
<b>Aucun achat mais l'envisage</b>	<b>17%</b>	<b>19%</b>	<b>14%</b>	<b>13%</b>	<b>9%</b>	<b>18%</b>	<b>19%</b>	<b>19%</b>	<b>14%</b>	<b>16%</b>	<b>19%</b>	<b>15%</b>	<b>14%</b>	<b>18%</b>	<b>18%</b>
<b>Aucun achat envisagé</b>	<b>15%</b>	<b>19%</b>	<b>12%</b>	<b>8%</b>	<b>8%</b>	<b>10%</b>	<b>18%</b>	<b>24%</b>	<b>12%</b>	<b>14%</b>	<b>19%</b>	<b>15%</b>	<b>20%</b>	<b>12%</b>	<b>13%</b>



# L'importance de l'impact écologique lors de l'achat d'un produit de seconde main

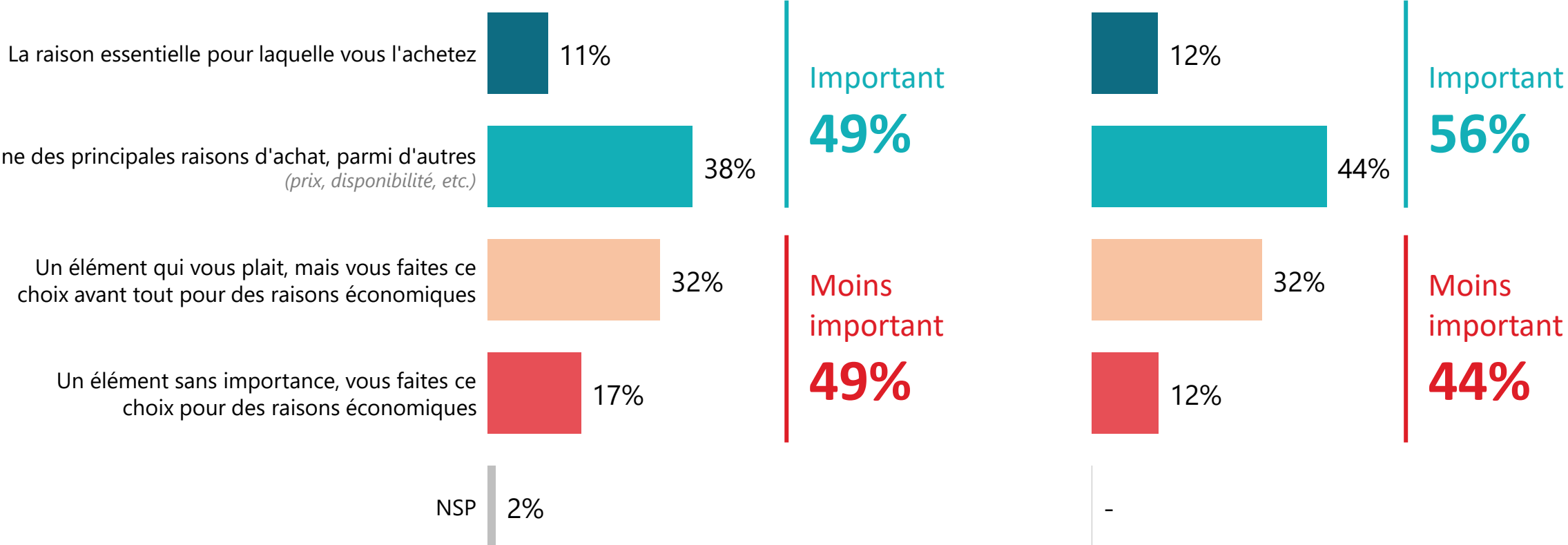


Q. Le fait qu'un produit acheté d'occasion / reconditionné ait un impact écologique moins important que si vous l'aviez acheté neuf, c'est pour vous... ?

## Ensemble des Français

## Acheteurs de produits de seconde main

687 personnes





# L'importance de l'impact écologique lors de l'achat d'un produit de seconde main



Q. Le fait qu'un produit acheté d'occasion / reconditionné ait un impact écologique moins important que si vous l'aviez acheté neuf, c'est pour vous... ?

	% Total	Sexe		Âge					Statut		
		Homme	Femme	18-24 ans	25-34 ans	35-49 ans	50-64 ans	65 ans et plus	CSP +	CSP -	Inactif
<b>Sous-total Important</b>	<b>49%</b>	<b>45%</b>	<b>53%</b>	<b>59%</b>	<b>59%</b>	<b>56%</b>	<b>42%</b>	<b>40%</b>	<b>51%</b>	<b>50%</b>	<b>46%</b>
<i>La raison essentielle pour laquelle vous l'achetez</i>	<b>11%</b>	11%	11%	13%	16%	12%	10%	8%	14%	11%	9%
<i>Une des principales raisons d'achat, parmi d'autres (prix, disponibilité, etc.)</i>	<b>38%</b>	34%	42%	46%	43%	44%	32%	32%	37%	39%	37%
<b>Sous-total Moins important</b>	<b>49%</b>	<b>54%</b>	<b>45%</b>	<b>39%</b>	<b>40%</b>	<b>43%</b>	<b>57%</b>	<b>57%</b>	<b>48%</b>	<b>49%</b>	<b>51%</b>
<i>Un élément qui vous plaît, mais vous faites ce choix avant tout pour des raisons économiques</i>	<b>32%</b>	32%	32%	26%	28%	29%	38%	34%	36%	31%	31%
<i>Un élément sans importance, vous faites ce choix pour des raisons économiques</i>	<b>17%</b>	22%	13%	13%	12%	14%	19%	23%	12%	18%	20%



# L'importance de l'impact écologique lors de l'achat d'un produit de seconde main



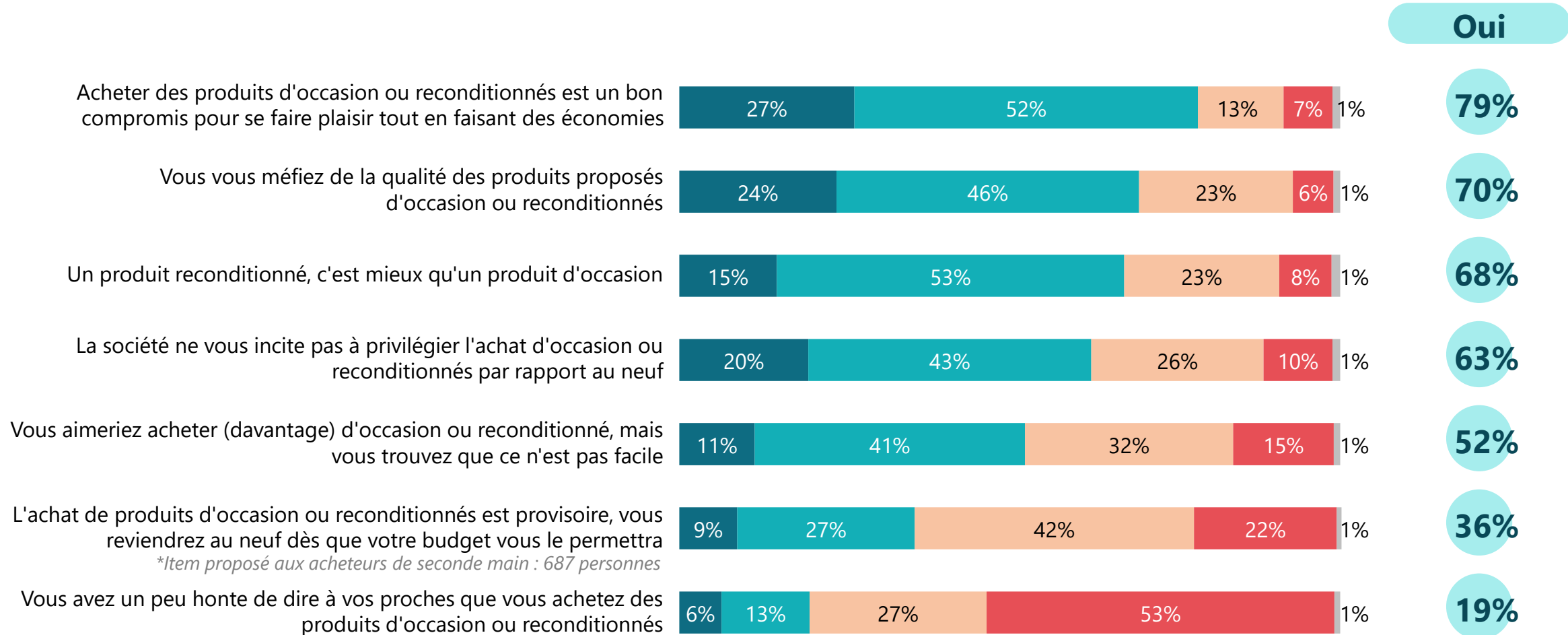
Q. Le fait qu'un produit acheté d'occasion / reconditionné ait un impact écologique moins important que si vous l'aviez acheté neuf, c'est pour vous... ?

	% Total	Revenus mensuels du foyer				Achat de produits de seconde main		
		Moins de 1000 €	1000 à 1999 €	2000 à 3500 €	3500 € et plus	Oui	Non mais l'envisage	Non et ne l'envisage pas
<b>Sous-total Important</b>	<b>49%</b>	<b>51%</b>	<b>50%</b>	<b>45%</b>	<b>54%</b>	<b>56%</b>	<b>53%</b>	<b>15%</b>
<i>La raison essentielle pour laquelle vous l'achetez</i>	<b>11%</b>	16%	14%	8%	14%	12%	13%	4%
<i>Une des principales raisons d'achat, parmi d'autres (prix, disponibilité, etc.)</i>	<b>38%</b>	35%	36%	37%	40%	44%	40%	11%
<b>Sous-total Moins important</b>	<b>49%</b>	<b>49%</b>	<b>48%</b>	<b>54%</b>	<b>44%</b>	<b>44%</b>	<b>47%</b>	<b>76%</b>
<i>Un élément qui vous plaît, mais vous faites ce choix avant tout pour des raisons économiques</i>	<b>32%</b>	31%	30%	37%	30%	32%	36%	30%
<i>Un élément sans importance, vous faites ce choix pour des raisons économiques</i>	<b>17%</b>	18%	18%	17%	14%	12%	11%	46%

# Les opinions relatives aux produits de seconde main

1015 personnes

Q. Aujourd'hui, diriez-vous que... ?



● Oui, tout à fait    ● Oui, plutôt    ● Non, pas vraiment    ● Non, pas du tout    ● NSP



# Les opinions relatives aux produits de seconde main



1015 personnes

Q. Aujourd'hui, diriez-vous que... ?

	% Oui	Sexe		Âge					Statut		
		Homme	Femme	18-24 ans	25-34 ans	35-49 ans	50-64 ans	65 ans et plus	CSP +	CSP -	Inactif
Acheter des produits d'occasion ou reconditionnés est un bon compromis pour se faire plaisir tout en faisant des économies	<b>79%</b>	74%	82%	90%	76%	83%	78%	71%	82%	81%	75%
Vous vous méfiez de la qualité des produits proposés d'occasion ou reconditionnés	<b>70%</b>	68%	71%	71%	74%	71%	70%	65%	72%	70%	66%
Un produit reconditionné, c'est mieux qu'un produit d'occasion	<b>68%</b>	66%	68%	63%	55%	75%	69%	68%	74%	63%	66%
La société ne vous incite pas à privilégier l'achat d'occasion ou reconditionnés par rapport au neuf	<b>63%</b>	60%	64%	69%	60%	73%	60%	53%	67%	63%	59%
Vous aimeriez acheter (davantage) d'occasion ou reconditionné, mais vous trouvez que ce n'est pas facile	<b>52%</b>	48%	57%	54%	63%	58%	51%	42%	57%	56%	46%
L'achat de produits d'occasion ou reconditionnés est provisoire, vous reviendrez au neuf dès que votre budget vous le permettra*	<b>36%</b>	36%	35%	39%	52%	43%	28%	20%	39%	44%	27%
Vous avez un peu honte de dire à vos proches que vous achetez des produits d'occasion ou reconditionnés	<b>19%</b>	18%	21%	22%	39%	26%	16%	6%	23%	29%	12%

\*Item proposé aux acheteurs de seconde main : 687 personnes



# Les opinions relatives aux produits de seconde main



Q. Aujourd'hui, diriez-vous que... ?

	% Oui	Revenus mensuels du foyer				Achat de produits de seconde main		
		Moins de 1000 €	1000 à 1999 €	2000 à 3500 €	3500 € et plus	Oui	Non mais l'envisage	Non et ne l'envisage pas
Acheter des produits d'occasion ou reconditionnés est un bon compromis pour se faire plaisir tout en faisant des économies	<b>79%</b>	80%	72%	79%	85%	87%	79%	40%
Vous vous méfiez de la qualité des produits proposés d'occasion ou reconditionnés	<b>70%</b>	67%	65%	71%	70%	66%	82%	73%
Un produit reconditionné, c'est mieux qu'un produit d'occasion	<b>68%</b>	63%	67%	66%	75%	70%	73%	50%
La société ne vous incite pas à privilégier l'achat d'occasion ou reconditionnés par rapport au neuf	<b>63%</b>	66%	62%	64%	61%	64%	65%	49%
Vous aimeriez acheter (davantage) d'occasion ou reconditionné, mais vous trouvez que ce n'est pas facile	<b>52%</b>	53%	59%	53%	46%	59%	48%	29%
L'achat de produits d'occasion ou reconditionnés est provisoire, vous reviendrez au neuf dès que votre budget vous le permettra*	<b>36%</b>	36%	40%	38%	29%	36%	-	-
Vous avez un peu honte de dire à vos proches que vous achetez des produits d'occasion ou reconditionnés	<b>19%</b>	21%	24%	23%	14%	21%	18%	16%

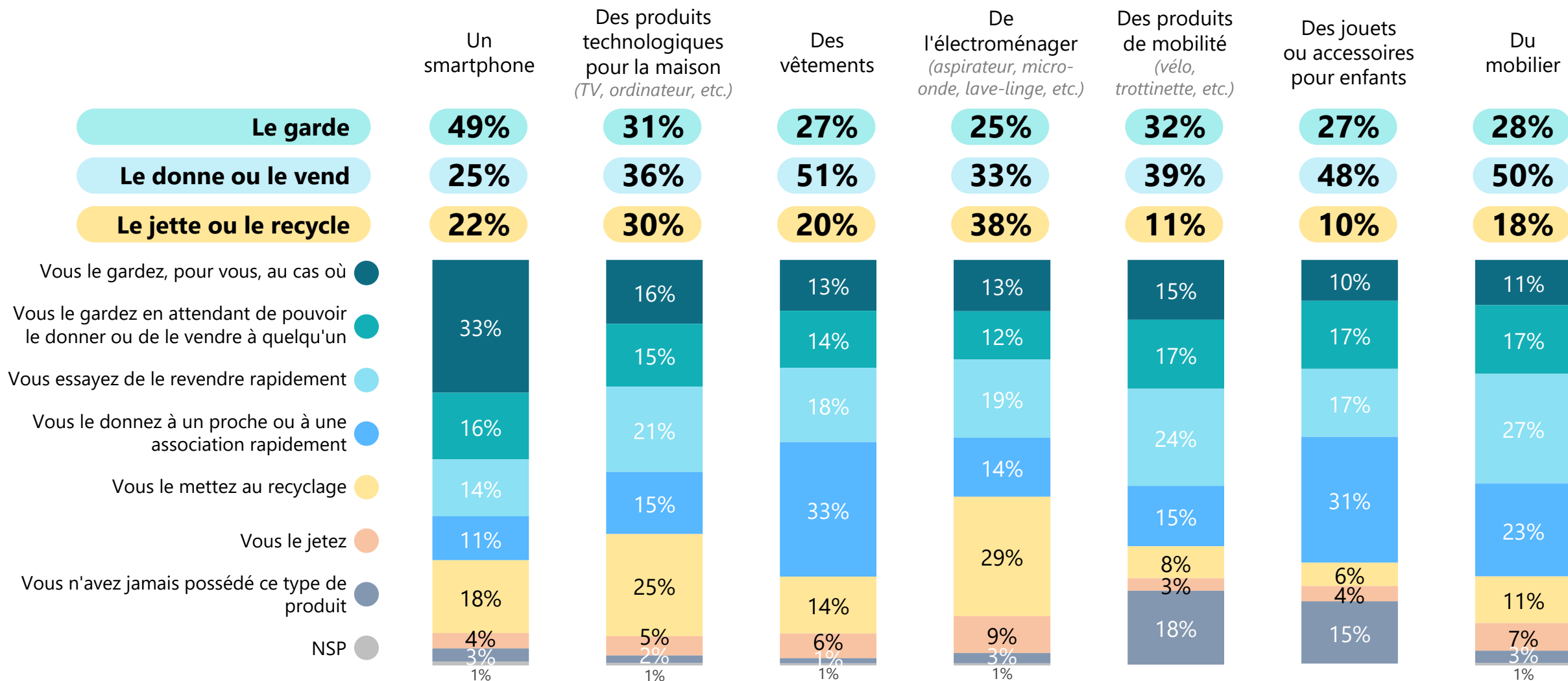
\*Item proposé aux acheteurs de seconde main : 687 personnes



# Le sort réservé aux produits qui ne sont plus utilisés



Q. Lorsque qu'un produit de chacune des catégories suivantes ne vous sert plus, quel est votre réflexe ?





# Le sort réservé aux smartphones qui ne sont plus utilisés



Q. Lorsque qu'un produit de chacune des catégories suivantes ne vous sert plus, quel est votre réflexe ?

Un smartphone	% Total	Sexe		Âge					Statut		
		Homme	Femme	18-24 ans	25-34 ans	35-49 ans	50-64 ans	65 ans et plus	CSP +	CSP -	Inactif
<b>Sous-total Le garde</b>	<b>49%</b>	<b>47%</b>	<b>50%</b>	<b>59%</b>	<b>43%</b>	<b>61%</b>	<b>44%</b>	<b>43%</b>	<b>50%</b>	<b>53%</b>	<b>46%</b>
<i>Vous le gardez, pour vous, au cas où</i>	<b>33%</b>	31%	34%	44%	27%	41%	29%	28%	34%	32%	31%
<i>Vous le gardez en attendant de pouvoir le donner ou de le vendre à quelqu'un</i>	<b>16%</b>	16%	16%	15%	16%	20%	15%	15%	16%	21%	15%
<b>Sous-total Le donne ou le vend</b>	<b>25%</b>	<b>24%</b>	<b>25%</b>	<b>30%</b>	<b>33%</b>	<b>22%</b>	<b>25%</b>	<b>20%</b>	<b>26%</b>	<b>27%</b>	<b>23%</b>
<i>Vous essayez de le revendre rapidement</i>	<b>14%</b>	14%	14%	16%	20%	14%	16%	7%	15%	17%	11%
<i>Vous le donnez à un proche ou à une association rapidement</i>	<b>11%</b>	10%	11%	14%	13%	8%	9%	13%	11%	10%	12%
<b>Sous-total Le jette ou le recycle</b>	<b>22%</b>	<b>25%</b>	<b>20%</b>	<b>9%</b>	<b>17%</b>	<b>15%</b>	<b>26%</b>	<b>32%</b>	<b>21%</b>	<b>15%</b>	<b>27%</b>
<i>Vous le mettez au recyclage</i>	<b>18%</b>	20%	17%	5%	10%	13%	22%	29%	17%	13%	23%
<i>Vous le jetez</i>	<b>4%</b>	5%	3%	4%	7%	2%	4%	3%	4%	2%	4%
<b>Vous n'avez jamais possédé ce type de produit</b>	<b>3%</b>	<b>3%</b>	<b>4%</b>	<b>1%</b>	<b>4%</b>	<b>1%</b>	<b>5%</b>	<b>5%</b>	<b>3%</b>	<b>3%</b>	<b>4%</b>



# Le sort réservé aux smartphones qui ne sont plus utilisés



Q. Lorsque qu'un produit de chacune des catégories suivantes ne vous sert plus, quel est votre réflexe ?

Un smartphone	% Total	Revenus mensuels du foyer				Achat de produits de seconde main		
		Moins de 1000 €	1000 à 1999 €	2000 à 3500 €	3500 € et plus	Oui	Non mais l'envisage	Non et ne l'envisage pas
<b>Sous-total Le garde</b>	<b>49%</b>	<b>49%</b>	<b>43%</b>	<b>52%</b>	<b>52%</b>	<b>52%</b>	<b>39%</b>	<b>46%</b>
<i>Vous le gardez, pour vous, au cas où</i>	<b>33%</b>	33%	31%	31%	36%	33%	25%	39%
<i>Vous le gardez en attendant de pouvoir le donner ou de le vendre à quelqu'un</i>	<b>16%</b>	16%	12%	21%	16%	19%	14%	7%
<b>Sous-total Le donne ou le vend</b>	<b>25%</b>	<b>30%</b>	<b>27%</b>	<b>21%</b>	<b>23%</b>	<b>27%</b>	<b>27%</b>	<b>15%</b>
<i>Vous essayez de le revendre rapidement</i>	<b>14%</b>	12%	16%	12%	13%	16%	14%	7%
<i>Vous le donnez à un proche ou à une association rapidement</i>	<b>11%</b>	18%	11%	9%	10%	11%	13%	8%
<b>Sous-total Le jette ou le recycle</b>	<b>22%</b>	<b>14%</b>	<b>25%</b>	<b>23%</b>	<b>22%</b>	<b>17%</b>	<b>31%</b>	<b>33%</b>
<i>Vous le mettez au recyclage</i>	<b>18%</b>	8%	19%	21%	19%	15%	26%	23%
<i>Vous le jetez</i>	<b>4%</b>	6%	6%	2%	3%	2%	5%	10%
<b>Vous n'avez jamais possédé ce type de produit</b>	<b>3%</b>	<b>6%</b>	<b>3%</b>	<b>3%</b>	<b>2%</b>	<b>3%</b>	<b>3%</b>	<b>6%</b>

# Le sort réservé aux produits technologiques qui ne sont plus utilisés



Q. Lorsque qu'un produit de chacune des catégories suivantes ne vous sert plus, quel est votre réflexe ?

Des produits technologiques pour la maison (TV, ordinateur, etc.)	% Total	Sexe		Âge					Statut		
		Homme	Femme	18-24 ans	25-34 ans	35-49 ans	50-64 ans	65 ans et plus	CSP +	CSP -	Inactif
<b>Sous-total Le garde</b>	<b>31%</b>	<b>32%</b>	<b>31%</b>	<b>41%</b>	<b>36%</b>	<b>34%</b>	<b>32%</b>	<b>21%</b>	<b>32%</b>	<b>38%</b>	<b>25%</b>
<i>Vous le gardez, pour vous, au cas où</i>	<b>16%</b>	17%	15%	20%	16%	15%	20%	11%	16%	18%	13%
<i>Vous le gardez en attendant de pouvoir le donner ou de le vendre à quelqu'un</i>	<b>15%</b>	15%	16%	21%	20%	19%	12%	10%	16%	20%	12%
<b>Sous-total Le donne ou le vend</b>	<b>36%</b>	<b>34%</b>	<b>39%</b>	<b>40%</b>	<b>34%</b>	<b>42%</b>	<b>35%</b>	<b>33%</b>	<b>37%</b>	<b>40%</b>	<b>35%</b>
<i>Vous essayez de le revendre rapidement</i>	<b>21%</b>	20%	22%	24%	23%	31%	18%	13%	24%	27%	15%
<i>Vous le donnez à un proche ou à une association rapidement</i>	<b>15%</b>	14%	17%	16%	11%	11%	17%	20%	13%	13%	20%
<b>Sous-total Le jette ou le recycle</b>	<b>30%</b>	<b>33%</b>	<b>27%</b>	<b>13%</b>	<b>26%</b>	<b>22%</b>	<b>31%</b>	<b>44%</b>	<b>30%</b>	<b>19%</b>	<b>38%</b>
<i>Vous le mettez au recyclage</i>	<b>25%</b>	28%	23%	10%	15%	19%	28%	39%	26%	15%	32%
<i>Vous le jetez</i>	<b>5%</b>	5%	4%	3%	11%	3%	3%	5%	4%	4%	6%
<b>Vous n'avez jamais possédé ce type de produit</b>	<b>2%</b>	<b>1%</b>	<b>2%</b>	<b>6%</b>	<b>2%</b>	<b>1%</b>	<b>2%</b>	<b>1%</b>	<b>1%</b>	<b>2%</b>	<b>2%</b>

# Le sort réservé aux produits technologiques qui ne sont plus utilisés



Q. Lorsque qu'un produit de chacune des catégories suivantes ne vous sert plus, quel est votre réflexe ?

Des produits technologiques pour la maison (TV, ordinateur, etc.)	% Total	Revenus mensuels du foyer				Achat de produits de seconde main		
		Moins de 1000 €	1000 à 1999 €	2000 à 3500 €	3500 € et plus	Oui	Non mais l'envisage	Non et ne l'envisage pas
<b>Sous-total Le garde</b>	<b>31%</b>	<b>34%</b>	<b>32%</b>	<b>32%</b>	<b>31%</b>	<b>33%</b>	<b>22%</b>	<b>30%</b>
<i>Vous le gardez, pour vous, au cas où</i>	<b>16%</b>	19%	16%	15%	16%	15%	11%	23%
<i>Vous le gardez en attendant de pouvoir le donner ou de le vendre à quelqu'un</i>	<b>15%</b>	15%	16%	17%	15%	18%	11%	7%
<b>Sous-total Le donne ou le vend</b>	<b>36%</b>	<b>39%</b>	<b>33%</b>	<b>36%</b>	<b>40%</b>	<b>40%</b>	<b>40%</b>	<b>20%</b>
<i>Vous essayez de le revendre rapidement</i>	<b>21%</b>	29%	18%	21%	21%	24%	22%	8%
<i>Vous le donnez à un proche ou à une association rapidement</i>	<b>15%</b>	10%	15%	15%	19%	16%	18%	12%
<b>Sous-total Le jette ou le recycle</b>	<b>30%</b>	<b>21%</b>	<b>31%</b>	<b>31%</b>	<b>28%</b>	<b>25%</b>	<b>36%</b>	<b>46%</b>
<i>Vous le mettez au recyclage</i>	<b>25%</b>	15%	24%	27%	26%	22%	34%	31%
<i>Vous le jetez</i>	<b>5%</b>	6%	7%	4%	2%	3%	2%	15%
<b>Vous n'avez jamais possédé ce type de produit</b>	<b>2%</b>	<b>6%</b>	<b>2%</b>	-	<b>1%</b>	<b>2%</b>	<b>2%</b>	<b>2%</b>



# Le sort réservé aux vêtements qui ne sont plus utilisés



Q. Lorsque qu'un produit de chacune des catégories suivantes ne vous sert plus, quel est votre réflexe ?

Des vêtements	% Total	Sexe		Âge					Statut		
		Homme	Femme	18-24 ans	25-34 ans	35-49 ans	50-64 ans	65 ans et plus	CSP +	CSP -	Inactif
<b>Sous-total Le garde</b>	<b>27%</b>	<b>24%</b>	<b>29%</b>	<b>40%</b>	<b>29%</b>	<b>32%</b>	<b>26%</b>	<b>16%</b>	<b>35%</b>	<b>27%</b>	<b>21%</b>
<i>Vous le gardez en attendant de pouvoir le donner ou de le vendre à quelqu'un</i>	<b>14%</b>	11%	17%	25%	14%	18%	12%	9%	18%	13%	12%
<i>Vous le gardez, pour vous, au cas où</i>	<b>13%</b>	13%	12%	15%	15%	14%	14%	7%	17%	14%	9%
<b>Sous-total Le donne ou le vend</b>	<b>51%</b>	<b>47%</b>	<b>56%</b>	<b>49%</b>	<b>47%</b>	<b>57%</b>	<b>49%</b>	<b>53%</b>	<b>46%</b>	<b>54%</b>	<b>54%</b>
<i>Vous le donnez à un proche ou à une association rapidement</i>	<b>33%</b>	33%	34%	27%	20%	33%	33%	43%	27%	28%	41%
<i>Vous essayez de le revendre rapidement</i>	<b>18%</b>	14%	22%	22%	27%	24%	16%	10%	19%	26%	13%
<b>Sous-total Le jette ou le recycle</b>	<b>20%</b>	<b>28%</b>	<b>14%</b>	<b>8%</b>	<b>18%</b>	<b>11%</b>	<b>23%</b>	<b>31%</b>	<b>18%</b>	<b>16%</b>	<b>24%</b>
<i>Vous le mettez au recyclage</i>	<b>14%</b>	19%	10%	3%	12%	9%	15%	23%	12%	11%	18%
<i>Vous le jetez</i>	<b>6%</b>	9%	4%	5%	6%	2%	8%	8%	6%	5%	6%
<b>Vous n'avez jamais possédé ce type de produit</b>	<b>1%</b>	<b>1%</b>	<b>1%</b>	<b>3%</b>	<b>4%</b>	-	<b>1%</b>	-	<b>1%</b>	<b>1%</b>	<b>1%</b>



# Le sort réservé aux vêtements qui ne sont plus utilisés



Q. Lorsque qu'un produit de chacune des catégories suivantes ne vous sert plus, quel est votre réflexe ?

Des vêtements	% Total	Revenus mensuels du foyer				Achat de produits de seconde main		
		Moins de 1000 €	1000 à 1999 €	2000 à 3500 €	3500 € et plus	Oui	Non mais l'envisage	Non et ne l'envisage pas
<b>Sous-total Le garde</b>	<b>27%</b>	<b>35%</b>	<b>24%</b>	<b>24%</b>	<b>32%</b>	<b>29%</b>	<b>26%</b>	<b>20%</b>
<i>Vous le gardez en attendant de pouvoir le donner ou de le vendre à quelqu'un</i>	<b>14%</b>	19%	15%	15%	13%	17%	12%	5%
<i>Vous le gardez, pour vous, au cas où</i>	<b>13%</b>	16%	9%	9%	19%	12%	14%	15%
<b>Sous-total Le donne ou le vend</b>	<b>51%</b>	<b>41%</b>	<b>50%</b>	<b>55%</b>	<b>50%</b>	<b>53%</b>	<b>48%</b>	<b>45%</b>
<i>Vous le donnez à un proche ou à une association rapidement</i>	<b>33%</b>	23%	32%	33%	35%	32%	33%	36%
<i>Vous essayez de le revendre rapidement</i>	<b>18%</b>	18%	18%	22%	15%	21%	15%	9%
<b>Sous-total Le jette ou le recycle</b>	<b>20%</b>	<b>21%</b>	<b>23%</b>	<b>20%</b>	<b>18%</b>	<b>17%</b>	<b>24%</b>	<b>30%</b>
<i>Vous le mettez au recyclage</i>	<b>14%</b>	13%	13%	16%	14%	13%	19%	15%
<i>Vous le jetez</i>	<b>6%</b>	8%	10%	4%	4%	4%	5%	15%
<b>Vous n'avez jamais possédé ce type de produit</b>	<b>1%</b>	<b>3%</b>	<b>1%</b>	<b>1%</b>	-	<b>1%</b>	<b>2%</b>	<b>4%</b>



# Le sort réservé aux produits électroménagers qui ne sont plus utilisés

1015 personnes

Q. Lorsque qu'un produit de chacune des catégories suivantes ne vous sert plus, quel est votre réflexe ?

De l'électroménager (aspirateur, micro-onde, lave-linge, etc.)	% Total	Sexe		Âge					Statut		
		Homme	Femme	18-24 ans	25-34 ans	35-49 ans	50-64 ans	65 ans et plus	CSP +	CSP -	Inactif
<b>Sous-total Le garde</b>	<b>25%</b>	<b>23%</b>	<b>26%</b>	<b>34%</b>	<b>33%</b>	<b>28%</b>	<b>23%</b>	<b>14%</b>	<b>28%</b>	<b>30%</b>	<b>18%</b>
<i>Vous le gardez, pour vous, au cas où</i>	<b>13%</b>	12%	13%	20%	20%	14%	11%	5%	17%	14%	9%
<i>Vous le gardez en attendant de pouvoir le donner ou de le vendre à quelqu'un</i>	<b>12%</b>	11%	13%	14%	13%	14%	12%	9%	11%	16%	9%
<b>Sous-total Le donne ou le vend</b>	<b>33%</b>	<b>33%</b>	<b>35%</b>	<b>33%</b>	<b>31%</b>	<b>39%</b>	<b>35%</b>	<b>31%</b>	<b>34%</b>	<b>37%</b>	<b>32%</b>
<i>Vous essayez de le revendre rapidement</i>	<b>19%</b>	17%	22%	25%	22%	27%	17%	11%	22%	23%	15%
<i>Vous le donnez à un proche ou à une association rapidement</i>	<b>14%</b>	16%	13%	8%	9%	12%	18%	20%	12%	14%	17%
<b>Sous-total Le jette ou le recycle</b>	<b>38%</b>	<b>43%</b>	<b>34%</b>	<b>21%</b>	<b>29%</b>	<b>33%</b>	<b>41%</b>	<b>54%</b>	<b>37%</b>	<b>29%</b>	<b>46%</b>
<i>Vous le mettez au recyclage</i>	<b>29%</b>	31%	28%	14%	20%	25%	30%	45%	25%	22%	38%
<i>Vous le jetez</i>	<b>9%</b>	12%	6%	7%	9%	8%	11%	9%	12%	7%	8%
<b>Vous n'avez jamais possédé ce type de produit</b>	<b>3%</b>	<b>1%</b>	<b>4%</b>	<b>12%</b>	<b>5%</b>	<b>0%</b>	<b>1%</b>	<b>1%</b>	<b>1%</b>	<b>2%</b>	<b>4%</b>

# Le sort réservé aux produits électroménagers qui ne sont plus utilisés



Q. Lorsque qu'un produit de chacune des catégories suivantes ne vous sert plus, quel est votre réflexe ?

De l'électroménager (aspirateur, micro-onde, lave-linge, etc.)	% Total	Revenus mensuels du foyer				Achat de produits de seconde main		
		Moins de 1000 €	1000 à 1999 €	2000 à 3500 €	3500 € et plus	Oui	Non mais l'envisage	Non et ne l'envisage pas
<b>Sous-total Le garde</b>	<b>25%</b>	<b>29%</b>	<b>23%</b>	<b>27%</b>	<b>24%</b>	<b>27%</b>	<b>20%</b>	<b>21%</b>
<i>Vous le gardez, pour vous, au cas où</i>	<b>13%</b>	14%	14%	13%	12%	14%	6%	15%
<i>Vous le gardez en attendant de pouvoir le donner ou de le vendre à quelqu'un</i>	<b>12%</b>	15%	9%	14%	12%	13%	14%	6%
<b>Sous-total Le donne ou le vend</b>	<b>33%</b>	<b>35%</b>	<b>34%</b>	<b>31%</b>	<b>36%</b>	<b>37%</b>	<b>29%</b>	<b>24%</b>
<i>Vous essayez de le revendre rapidement</i>	<b>19%</b>	23%	19%	19%	17%	22%	17%	10%
<i>Vous le donnez à un proche ou à une association rapidement</i>	<b>14%</b>	12%	15%	12%	19%	15%	12%	14%
<b>Sous-total Le jette ou le recycle</b>	<b>38%</b>	<b>28%</b>	<b>39%</b>	<b>41%</b>	<b>39%</b>	<b>34%</b>	<b>49%</b>	<b>50%</b>
<i>Vous le mettez au recyclage</i>	<b>29%</b>	18%	29%	32%	31%	26%	42%	32%
<i>Vous le jetez</i>	<b>9%</b>	10%	10%	9%	8%	8%	7%	18%
<b>Vous n'avez jamais possédé ce type de produit</b>	<b>3%</b>	<b>8%</b>	<b>2%</b>	<b>1%</b>	<b>1%</b>	<b>2%</b>	<b>2%</b>	<b>4%</b>

# Le sort réservé aux produits de mobilité qui ne sont plus utilisés



Q. Lorsque qu'un produit de chacune des catégories suivantes ne vous sert plus, quel est votre réflexe ?

Des produits de mobilité (vélo, trottinette, etc.)	% Total	Sexe		Âge					Statut		
		Homme	Femme	18-24 ans	25-34 ans	35-49 ans	50-64 ans	65 ans et plus	CSP +	CSP -	Inactif
<b>Sous-total Le garde</b>	<b>32%</b>	<b>34%</b>	<b>30%</b>	<b>32%</b>	<b>36%</b>	<b>36%</b>	<b>34%</b>	<b>24%</b>	<b>36%</b>	<b>34%</b>	<b>27%</b>
<i>Vous le gardez en attendant de pouvoir le donner ou de le vendre à quelqu'un</i>	<b>17%</b>	16%	18%	17%	18%	19%	18%	14%	18%	19%	15%
<i>Vous le gardez, pour vous, au cas où</i>	<b>15%</b>	18%	12%	15%	18%	17%	16%	10%	18%	15%	12%
<b>Sous-total Le donne ou le vend</b>	<b>39%</b>	<b>38%</b>	<b>40%</b>	<b>40%</b>	<b>32%</b>	<b>44%</b>	<b>38%</b>	<b>39%</b>	<b>39%</b>	<b>39%</b>	<b>40%</b>
<i>Vous essayez de le revendre rapidement</i>	<b>24%</b>	23%	25%	23%	22%	32%	24%	19%	26%	29%	19%
<i>Vous le donnez à un proche ou à une association rapidement</i>	<b>15%</b>	15%	15%	17%	10%	12%	14%	20%	13%	10%	21%
<b>Sous-total Le jette ou le recycle</b>	<b>11%</b>	<b>14%</b>	<b>8%</b>	<b>11%</b>	<b>16%</b>	<b>7%</b>	<b>9%</b>	<b>13%</b>	<b>10%</b>	<b>9%</b>	<b>13%</b>
<i>Vous le mettez au recyclage</i>	<b>8%</b>	10%	6%	4%	10%	6%	8%	10%	7%	7%	9%
<i>Vous le jetez</i>	<b>3%</b>	4%	2%	7%	6%	1%	1%	3%	3%	2%	4%
<b>Vous n'avez jamais possédé ce type de produit</b>	<b>18%</b>	<b>14%</b>	<b>22%</b>	<b>17%</b>	<b>15%</b>	<b>13%</b>	<b>19%</b>	<b>24%</b>	<b>15%</b>	<b>17%</b>	<b>20%</b>

# Le sort réservé aux produits de mobilité qui ne sont plus utilisés



Q. Lorsque qu'un produit de chacune des catégories suivantes ne vous sert plus, quel est votre réflexe ?

Des produits de mobilité (vélo, trottinette, etc.)	% Total	Revenus mensuels du foyer				Achat de produits de seconde main		
		Moins de 1000 €	1000 à 1999 €	2000 à 3500 €	3500 € et plus	Oui	Non mais l'envisage	Non et ne l'envisage pas
<b>Sous-total Le garde</b>	<b>32%</b>	<b>28%</b>	<b>29%</b>	<b>35%</b>	<b>36%</b>	<b>33%</b>	<b>32%</b>	<b>25%</b>
<i>Vous le gardez en attendant de pouvoir le donner ou de le vendre à quelqu'un</i>	<b>17%</b>	17%	16%	20%	17%	19%	15%	8%
<i>Vous le gardez, pour vous, au cas où</i>	<b>15%</b>	11%	13%	15%	19%	14%	17%	17%
<b>Sous-total Le donne ou le vend</b>	<b>39%</b>	<b>39%</b>	<b>33%</b>	<b>43%</b>	<b>40%</b>	<b>42%</b>	<b>33%</b>	<b>31%</b>
<i>Vous essayez de le revendre rapidement</i>	<b>24%</b>	27%	21%	26%	23%	27%	22%	14%
<i>Vous le donnez à un proche ou à une association rapidement</i>	<b>15%</b>	12%	12%	17%	17%	15%	11%	17%
<b>Sous-total Le jette ou le recycle</b>	<b>11%</b>	<b>11%</b>	<b>12%</b>	<b>9%</b>	<b>11%</b>	<b>8%</b>	<b>15%</b>	<b>20%</b>
<i>Vous le mettez au recyclage</i>	<b>8%</b>	6%	8%	8%	9%	6%	11%	12%
<i>Vous le jetez</i>	<b>3%</b>	5%	4%	1%	2%	2%	4%	8%
<b>Vous n'avez jamais possédé ce type de produit</b>	<b>18%</b>	<b>22%</b>	<b>25%</b>	<b>13%</b>	<b>13%</b>	<b>17%</b>	<b>20%</b>	<b>24%</b>

# Le sort réservé aux jouets qui ne sont plus utilisés



Q. Lorsque qu'un produit de chacune des catégories suivantes ne vous sert plus, quel est votre réflexe ?

Des jouets ou accessoires pour enfants	% Total	Sexe		Âge					Statut		
		Homme	Femme	18-24 ans	25-34 ans	35-49 ans	50-64 ans	65 ans et plus	CSP +	CSP -	Inactif
<b>Sous-total Le garde</b>	<b>27%</b>	<b>29%</b>	<b>25%</b>	<b>34%</b>	<b>35%</b>	<b>30%</b>	<b>23%</b>	<b>20%</b>	<b>36%</b>	<b>28%</b>	<b>21%</b>
<i>Vous le gardez en attendant de pouvoir le donner ou de le vendre à quelqu'un</i>	<b>17%</b>	17%	17%	18%	23%	22%	14%	10%	22%	19%	12%
<i>Vous le gardez, pour vous, au cas où</i>	<b>10%</b>	12%	8%	16%	12%	8%	9%	10%	14%	9%	9%
<b>Sous-total Le donne ou le vend</b>	<b>48%</b>	<b>42%</b>	<b>53%</b>	<b>41%</b>	<b>40%</b>	<b>50%</b>	<b>49%</b>	<b>51%</b>	<b>41%</b>	<b>48%</b>	<b>51%</b>
<i>Vous le donnez à un proche ou à une association rapidement</i>	<b>31%</b>	27%	34%	32%	20%	25%	33%	39%	23%	24%	40%
<i>Vous essayez de le revendre rapidement</i>	<b>17%</b>	15%	19%	9%	20%	25%	16%	12%	18%	24%	11%
<b>Sous-total Le jette ou le recycle</b>	<b>10%</b>	<b>13%</b>	<b>6%</b>	<b>9%</b>	<b>11%</b>	<b>5%</b>	<b>8%</b>	<b>14%</b>	<b>8%</b>	<b>5%</b>	<b>14%</b>
<i>Vous le mettez au recyclage</i>	<b>6%</b>	8%	4%	7%	4%	3%	4%	10%	6%	2%	9%
<i>Vous le jetez</i>	<b>4%</b>	5%	2%	2%	7%	2%	4%	4%	2%	3%	5%
<b>Vous n'avez jamais possédé ce type de produit</b>	<b>15%</b>	<b>16%</b>	<b>15%</b>	<b>14%</b>	<b>11%</b>	<b>14%</b>	<b>20%</b>	<b>15%</b>	<b>15%</b>	<b>17%</b>	<b>13%</b>

# “ Le sort réservé aux jouets qui ne sont plus utilisés



Q. Lorsque qu'un produit de chacune des catégories suivantes ne vous sert plus, quel est votre réflexe ?

Des jouets ou accessoires pour enfants	% Total	Revenus mensuels du foyer				Achat de produits de seconde main		
		Moins de 1000 €	1000 à 1999 €	2000 à 3500 €	3500 € et plus	Oui	Non mais l'envisage	Non et ne l'envisage pas
<b>Sous-total Le garde</b>	<b>27%</b>	<b>23%</b>	<b>21%</b>	<b>26%</b>	<b>37%</b>	<b>31%</b>	<b>17%</b>	<b>22%</b>
<i>Vous le gardez en attendant de pouvoir le donner ou de le vendre à quelqu'un</i>	<b>17%</b>	15%	16%	16%	22%	21%	12%	5%
<i>Vous le gardez, pour vous, au cas où</i>	<b>10%</b>	8%	5%	10%	15%	10%	5%	17%
<b>Sous-total Le donne ou le vend</b>	<b>48%</b>	<b>41%</b>	<b>43%</b>	<b>53%</b>	<b>44%</b>	<b>48%</b>	<b>50%</b>	<b>40%</b>
<i>Vous le donnez à un proche ou à une association rapidement</i>	<b>31%</b>	26%	27%	33%	27%	30%	33%	31%
<i>Vous essayez de le revendre rapidement</i>	<b>17%</b>	15%	16%	20%	17%	18%	17%	9%
<b>Sous-total Le jette ou le recycle</b>	<b>10%</b>	<b>14%</b>	<b>14%</b>	<b>6%</b>	<b>10%</b>	<b>8%</b>	<b>9%</b>	<b>18%</b>
<i>Vous le mettez au recyclage</i>	<b>6%</b>	8%	8%	3%	7%	5%	7%	9%
<i>Vous le jetez</i>	<b>4%</b>	6%	6%	3%	3%	3%	2%	9%
<b>Vous n'avez jamais possédé ce type de produit</b>	<b>15%</b>	<b>22%</b>	<b>20%</b>	<b>15%</b>	<b>9%</b>	<b>13%</b>	<b>23%</b>	<b>18%</b>



# Le sort réservé au mobilier qui n'est plus utilisé



Q. Lorsque qu'un produit de chacune des catégories suivantes ne vous sert plus, quel est votre réflexe ?

Du mobilier	% Total	Sexe		Âge					Statut		
		Homme	Femme	18-24 ans	25-34 ans	35-49 ans	50-64 ans	65 ans et plus	CSP +	CSP -	Inactif
<b>Sous-total Le garde</b>	<b>28%</b>	<b>28%</b>	<b>28%</b>	<b>37%</b>	<b>28%</b>	<b>31%</b>	<b>26%</b>	<b>24%</b>	<b>31%</b>	<b>29%</b>	<b>25%</b>
<i>Vous le gardez en attendant de pouvoir le donner ou de le vendre à quelqu'un</i>	<b>17%</b>	16%	17%	25%	15%	18%	14%	17%	17%	17%	16%
<i>Vous le gardez, pour vous, au cas où</i>	<b>11%</b>	12%	11%	12%	13%	13%	12%	7%	14%	12%	9%
<b>Sous-total Le donne ou le vend</b>	<b>50%</b>	<b>46%</b>	<b>54%</b>	<b>45%</b>	<b>43%</b>	<b>55%</b>	<b>52%</b>	<b>50%</b>	<b>50%</b>	<b>51%</b>	<b>49%</b>
<i>Vous essayez de le revendre rapidement</i>	<b>27%</b>	26%	28%	24%	31%	35%	24%	21%	33%	30%	21%
<i>Vous le donnez à un proche ou à une association rapidement</i>	<b>23%</b>	20%	26%	21%	12%	20%	28%	29%	17%	21%	28%
<b>Sous-total Le jette ou le recycle</b>	<b>18%</b>	<b>23%</b>	<b>14%</b>	<b>10%</b>	<b>21%</b>	<b>13%</b>	<b>20%</b>	<b>23%</b>	<b>19%</b>	<b>14%</b>	<b>21%</b>
<i>Vous le mettez au recyclage</i>	<b>11%</b>	13%	10%	5%	13%	9%	12%	15%	12%	8%	13%
<i>Vous le jetez</i>	<b>7%</b>	10%	4%	5%	8%	4%	8%	8%	7%	6%	8%
<b>Vous n'avez jamais possédé ce type de produit</b>	<b>3%</b>	<b>2%</b>	<b>4%</b>	<b>8%</b>	<b>5%</b>	<b>1%</b>	<b>2%</b>	<b>3%</b>	<b>0%</b>	<b>4%</b>	<b>5%</b>





# Le sort réservé au mobilier qui n'est plus utilisé



Q. Lorsque qu'un produit de chacune des catégories suivantes ne vous sert plus, quel est votre réflexe ?

Du mobilier	% Total	Revenus mensuels du foyer				Achat de produits de seconde main		
		Moins de 1000 €	1000 à 1999 €	2000 à 3500 €	3500 € et plus	Oui	Non mais l'envisage	Non et ne l'envisage pas
<b>Sous-total Le garde</b>	<b>28%</b>	<b>23%</b>	<b>24%</b>	<b>30%</b>	<b>33%</b>	<b>30%</b>	<b>26%</b>	<b>23%</b>
<i>Vous le gardez en attendant de pouvoir le donner ou de le vendre à quelqu'un</i>	<b>17%</b>	15%	12%	18%	22%	20%	15%	7%
<i>Vous le gardez, pour vous, au cas où</i>	<b>11%</b>	8%	12%	12%	11%	10%	11%	16%
<b>Sous-total Le donne ou le vend</b>	<b>50%</b>	<b>48%</b>	<b>46%</b>	<b>51%</b>	<b>52%</b>	<b>51%</b>	<b>50%</b>	<b>44%</b>
<i>Vous essayez de le revendre rapidement</i>	<b>27%</b>	30%	26%	28%	27%	29%	28%	17%
<i>Vous le donnez à un proche ou à une association rapidement</i>	<b>23%</b>	18%	20%	23%	25%	22%	22%	27%
<b>Sous-total Le jette ou le recycle</b>	<b>18%</b>	<b>20%</b>	<b>24%</b>	<b>17%</b>	<b>15%</b>	<b>16%</b>	<b>20%</b>	<b>27%</b>
<i>Vous le mettez au recyclage</i>	<b>11%</b>	12%	15%	9%	11%	10%	15%	13%
<i>Vous le jetez</i>	<b>7%</b>	8%	9%	8%	4%	6%	5%	14%
<b>Vous n'avez jamais possédé ce type de produit</b>	<b>3%</b>	<b>9%</b>	<b>5%</b>	<b>2%</b>	-	<b>2%</b>	<b>4%</b>	<b>5%</b>



## 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](http://www.opinion-way.com)



### Envie d'aller plus loin ?

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

[newsletter !](#)

# “*opinion*way”

15 place de la République  
75003 Paris

PARIS  
CASABLANCA  
ALGER  
VARSOVIE  
ABIDJAN

Votre contact

**Eléonore Quarré**

Directrice Conseil  
Pôle opinion

Tel. +33 1 81 81 83 00

[equarre@opinion-way.com](mailto:equarre@opinion-way.com)