

“opinionway pour **CertiDeal**

Les Français et les produits de seconde main

Septembre 2023



ESOMAR²³
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	%
	CSP+	29%
	Agriculteurs / Artisans / Commerçants / Chefs d'entreprise	4%
	Professions libérales / Cadres	10%
	Professions intermédiaires	15%
	CSP-	29%
	Employés	17%
	Ouvriers	12%
	Inactifs	42%
	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 :

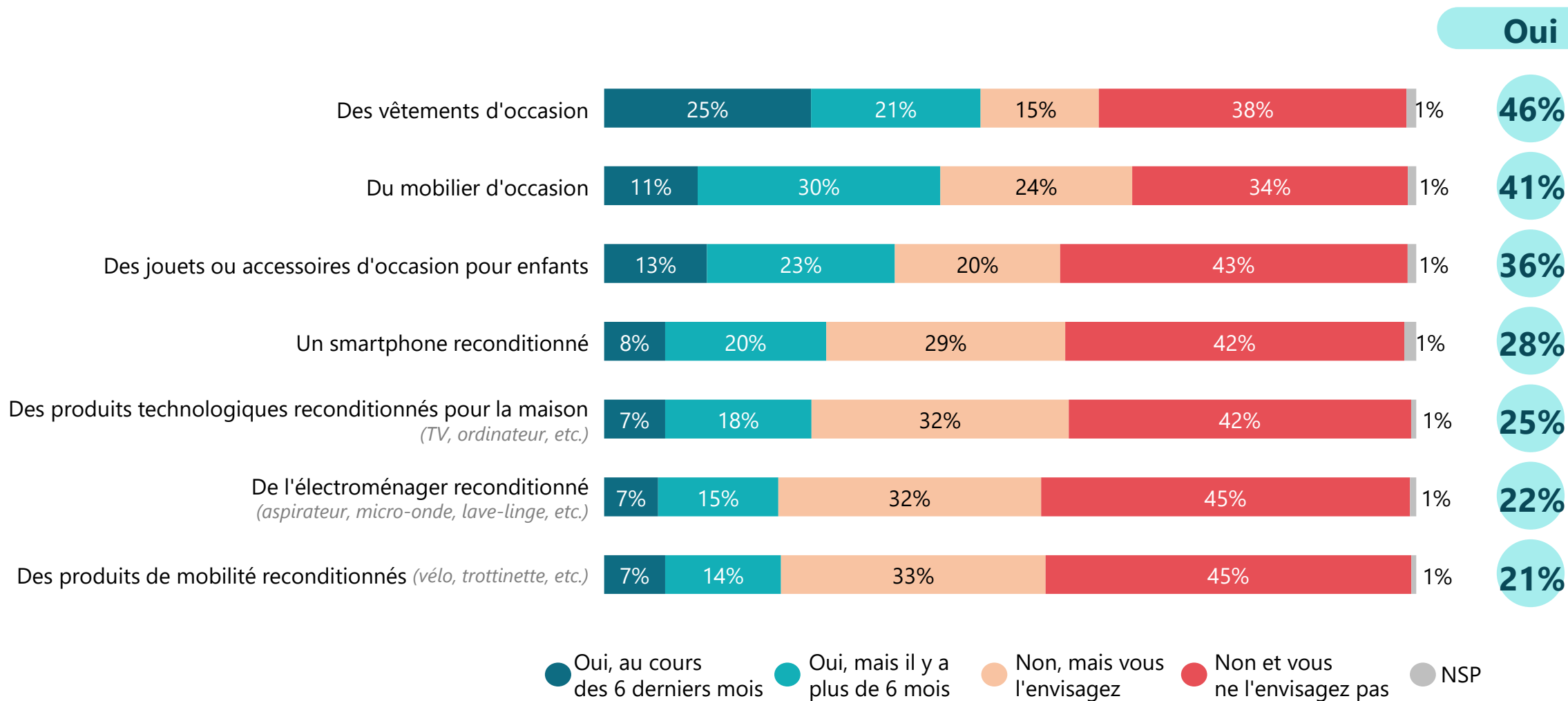
- 1) Les produits d'occasion** sont des produits *ayant appartenu à un particulier, et qui sont revendus en l'état, sans avoir été remis à neuf.*
- 2) Les produits reconditionnés** sont des produits *ayant appartenu à un particulier, mais qui ont été nettoyés et réparés par un professionnel pour être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



1015 personnes

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	46%	36%	56%	59%	60%	56%	42%	30%	50%	52%	40%	49%	42%	47%	48%
Du mobilier d'occasion	41%	37%	44%	51%	44%	50%	37%	32%	49%	42%	36%	40%	40%	46%	43%
Des jouets ou accessoires d'occasion pour enfants	36%	32%	39%	28%	48%	49%	29%	27%	43%	38%	29%	29%	34%	37%	42%
Un smartphone reconditionné	28%	25%	30%	27%	37%	33%	27%	16%	35%	28%	22%	36%	27%	26%	31%
Des produits technologiques reconditionnés pour la maison (TV, ordinateur, etc.)	25%	26%	25%	33%	41%	25%	23%	16%	31%	26%	21%	34%	30%	24%	25%
De l'électroménager reconditionné (aspirateur, micro-onde, lave-linge, etc.)	22%	21%	22%	28%	34%	27%	17%	11%	27%	24%	16%	26%	25%	21%	20%
Des produits de mobilité reconditionnés (vélo, trottinette, etc.)	21%	22%	22%	26%	32%	27%	24%	8%	33%	22%	14%	20%	23%	25%	22%
Au moins un achat	68%	62%	74%	79%	83%	72%	63%	57%	74%	70%	62%	70%	66%	70%	69%
Aucun achat mais l'envisage	17%	19%	14%	13%	9%	18%	19%	19%	14%	16%	19%	15%	14%	18%	18%
Aucun achat envisagé	15%	19%	12%	8%	8%	10%	18%	24%	12%	14%	19%	15%	20%	12%	13%



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

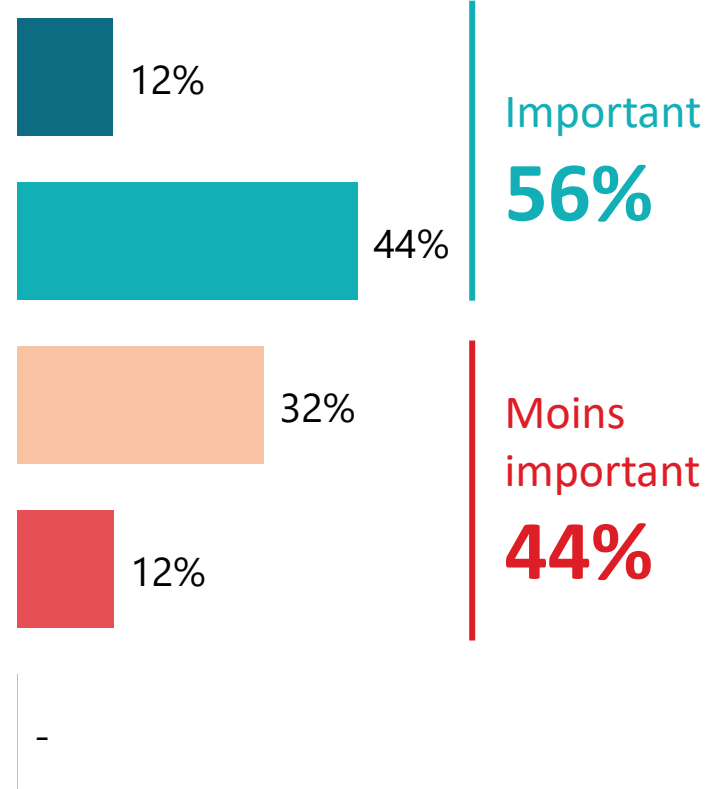
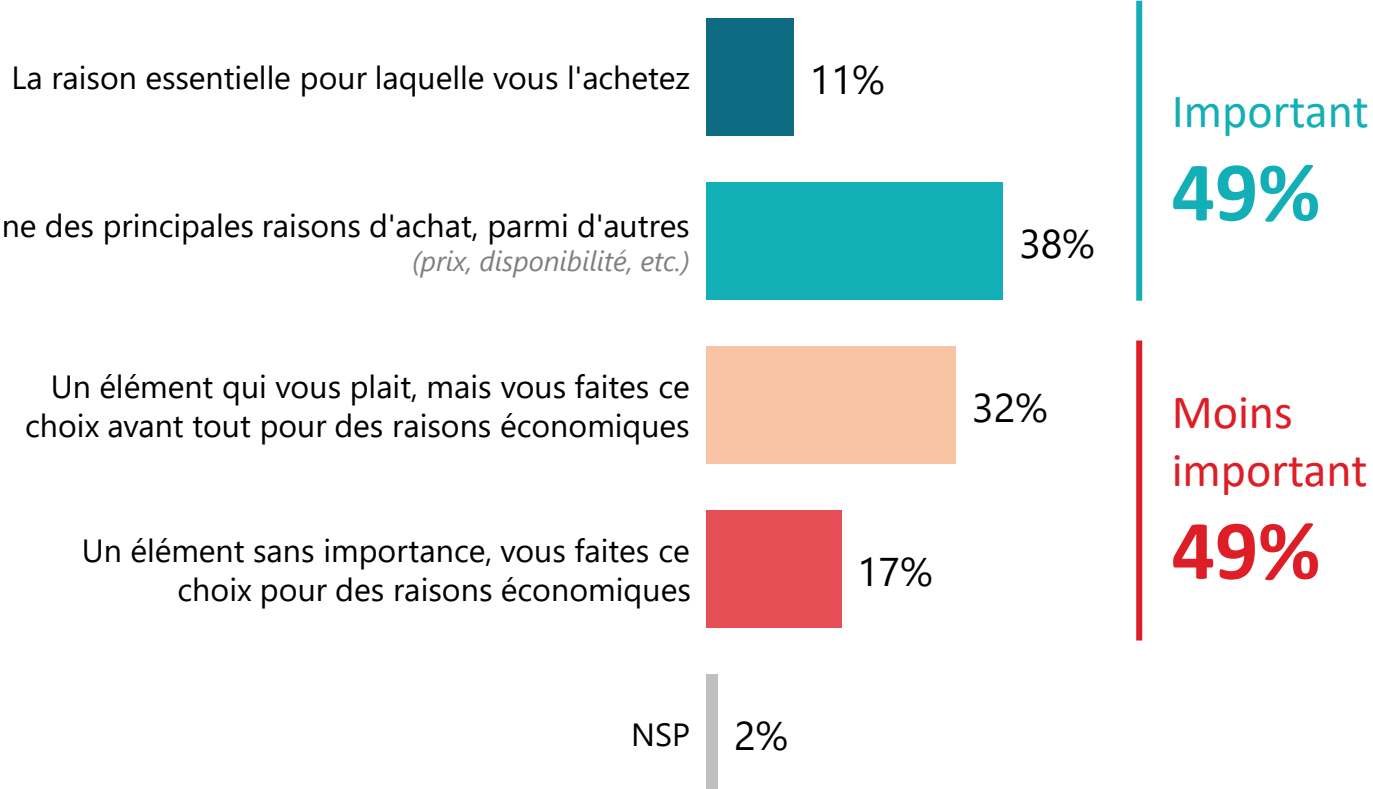


Q. Le fait qu'un produit acheté d'occasion / reconditionné ait un impact écologique moins important que si vous l'aviez acheté neuf, c'est pour vous... ?

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
Sous-total Important	49%	45%	53%	59%	59%	56%	42%	40%	51%	50%	46%
<i>La raison essentielle pour laquelle vous l'achetez</i>	11%	11%	11%	13%	16%	12%	10%	8%	14%	11%	9%
<i>Une des principales raisons d'achat, parmi d'autres (prix, disponibilité, etc.)</i>	38%	34%	42%	46%	43%	44%	32%	32%	37%	39%	37%
Sous-total Moins important	49%	54%	45%	39%	40%	43%	57%	57%	48%	49%	51%
<i>Un élément qui vous plaît, mais vous faites ce choix avant tout pour des raisons économiques</i>	32%	32%	32%	26%	28%	29%	38%	34%	36%	31%	31%
<i>Un élément sans importance, vous faites ce choix pour des raisons économiques</i>	17%	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



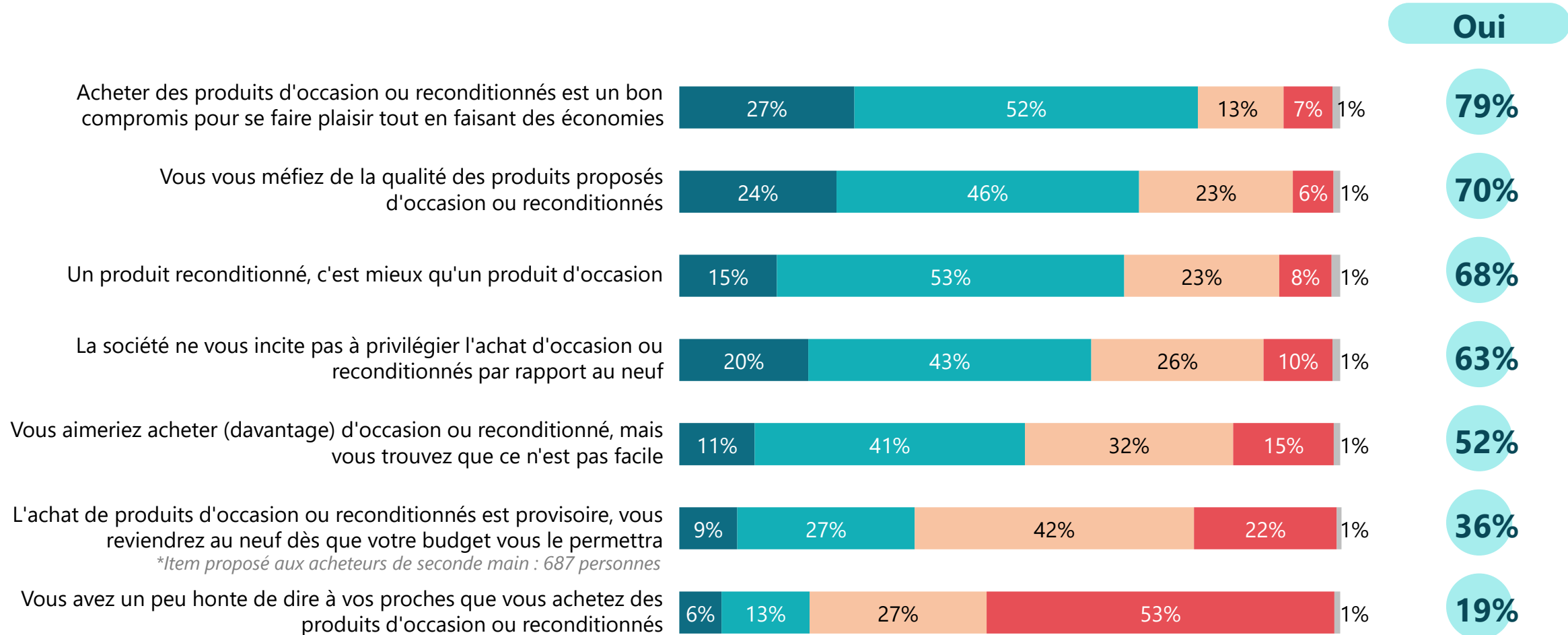
Q. Le fait qu'un produit acheté d'occasion / reconditionné ait un impact écologique moins important que si vous l'aviez acheté neuf, c'est pour vous... ?

	% 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
Sous-total Important	49%	51%	50%	45%	54%	56%	53%	15%
<i>La raison essentielle pour laquelle vous l'achetez</i>	11%	16%	14%	8%	14%	12%	13%	4%
<i>Une des principales raisons d'achat, parmi d'autres (prix, disponibilité, etc.)</i>	38%	35%	36%	37%	40%	44%	40%	11%
Sous-total Moins important	49%	49%	48%	54%	44%	44%	47%	76%
<i>Un élément qui vous plaît, mais vous faites ce choix avant tout pour des raisons économiques</i>	32%	31%	30%	37%	30%	32%	36%	30%
<i>Un élément sans importance, vous faites ce choix pour des raisons économiques</i>	17%	18%	18%	17%	14%	12%	11%	46%

Les opinions relatives aux produits de seconde main

1015 personnes

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



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

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

Les opinions relatives aux produits de seconde main



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	79%	74%	82%	90%	76%	83%	78%	71%	82%	81%	75%
Vous vous méfiez de la qualité des produits proposés d'occasion ou reconditionnés	70%	68%	71%	71%	74%	71%	70%	65%	72%	70%	66%
Un produit reconditionné, c'est mieux qu'un produit d'occasion	68%	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	63%	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	52%	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*	36%	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	19%	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	79%	80%	72%	79%	85%	87%	79%	40%
Vous vous méfiez de la qualité des produits proposés d'occasion ou reconditionnés	70%	67%	65%	71%	70%	66%	82%	73%
Un produit reconditionné, c'est mieux qu'un produit d'occasion	68%	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	63%	66%	62%	64%	61%	64%	65%	49%
Vous aimeriez acheter (davantage) d'occasion ou reconditionné, mais vous trouvez que ce n'est pas facile	52%	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*	36%	36%	40%	38%	29%	36%	-	-
Vous avez un peu honte de dire à vos proches que vous achetez des produits d'occasion ou reconditionnés	19%	21%	24%	23%	14%	21%	18%	16%

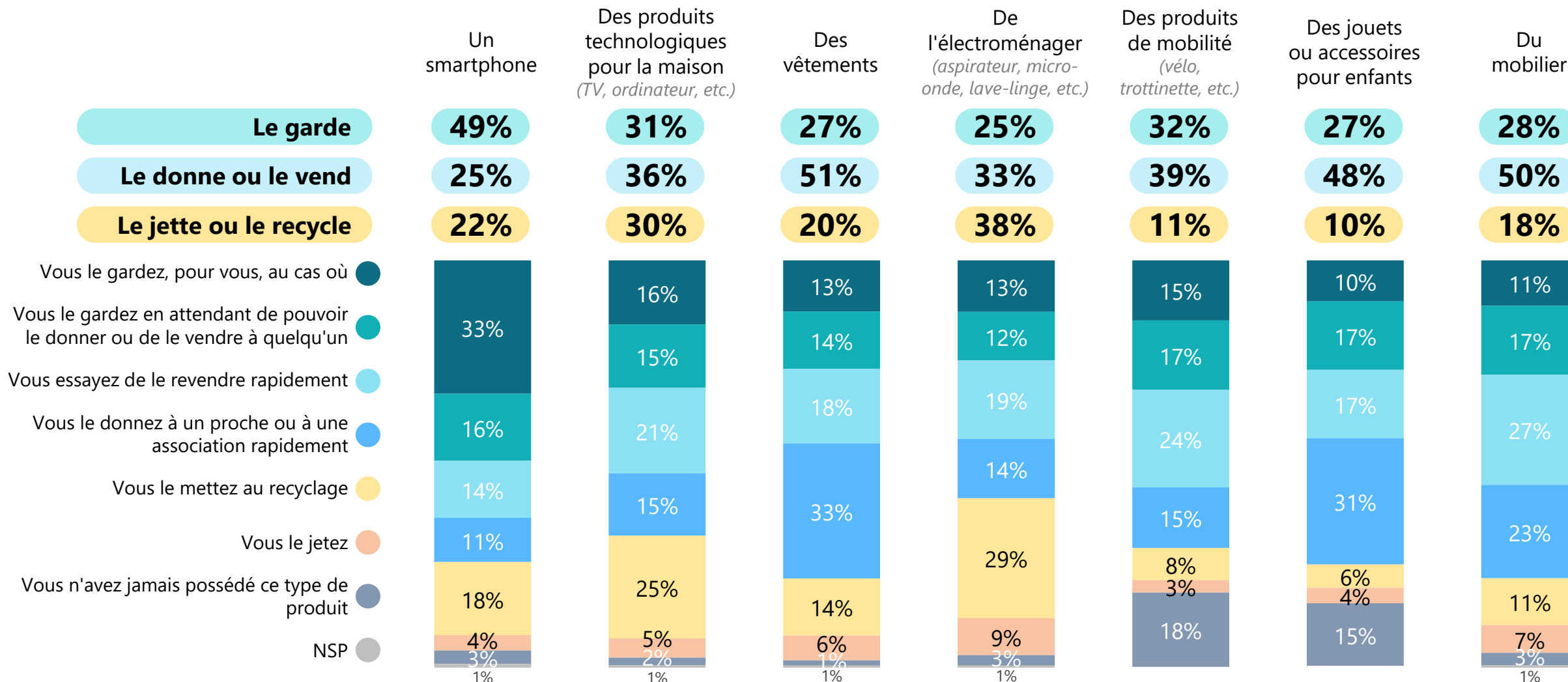
*Item proposé aux acheteurs de seconde main : 687 personnes



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
Sous-total Le garde	49%	47%	50%	59%	43%	61%	44%	43%	50%	53%	46%
<i>Vous le gardez, pour vous, au cas où</i>	33%	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>	16%	16%	16%	15%	16%	20%	15%	15%	16%	21%	15%
Sous-total Le donne ou le vend	25%	24%	25%	30%	33%	22%	25%	20%	26%	27%	23%
<i>Vous essayez de le revendre rapidement</i>	14%	14%	14%	16%	20%	14%	16%	7%	15%	17%	11%
<i>Vous le donnez à un proche ou à une association rapidement</i>	11%	10%	11%	14%	13%	8%	9%	13%	11%	10%	12%
Sous-total Le jette ou le recycle	22%	25%	20%	9%	17%	15%	26%	32%	21%	15%	27%
<i>Vous le mettez au recyclage</i>	18%	20%	17%	5%	10%	13%	22%	29%	17%	13%	23%
<i>Vous le jetez</i>	4%	5%	3%	4%	7%	2%	4%	3%	4%	2%	4%
Vous n'avez jamais possédé ce type de produit	3%	3%	4%	1%	4%	1%	5%	5%	3%	3%	4%



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
Sous-total Le garde	49%	49%	43%	52%	52%	52%	39%	46%
<i>Vous le gardez, pour vous, au cas où</i>	33%	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>	16%	16%	12%	21%	16%	19%	14%	7%
Sous-total Le donne ou le vend	25%	30%	27%	21%	23%	27%	27%	15%
<i>Vous essayez de le revendre rapidement</i>	14%	12%	16%	12%	13%	16%	14%	7%
<i>Vous le donnez à un proche ou à une association rapidement</i>	11%	18%	11%	9%	10%	11%	13%	8%
Sous-total Le jette ou le recycle	22%	14%	25%	23%	22%	17%	31%	33%
<i>Vous le mettez au recyclage</i>	18%	8%	19%	21%	19%	15%	26%	23%
<i>Vous le jetez</i>	4%	6%	6%	2%	3%	2%	5%	10%
Vous n'avez jamais possédé ce type de produit	3%	6%	3%	3%	2%	3%	3%	6%

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
Sous-total Le garde	31%	32%	31%	41%	36%	34%	32%	21%	32%	38%	25%
<i>Vous le gardez, pour vous, au cas où</i>	16%	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>	15%	15%	16%	21%	20%	19%	12%	10%	16%	20%	12%
Sous-total Le donne ou le vend	36%	34%	39%	40%	34%	42%	35%	33%	37%	40%	35%
<i>Vous essayez de le revendre rapidement</i>	21%	20%	22%	24%	23%	31%	18%	13%	24%	27%	15%
<i>Vous le donnez à un proche ou à une association rapidement</i>	15%	14%	17%	16%	11%	11%	17%	20%	13%	13%	20%
Sous-total Le jette ou le recycle	30%	33%	27%	13%	26%	22%	31%	44%	30%	19%	38%
<i>Vous le mettez au recyclage</i>	25%	28%	23%	10%	15%	19%	28%	39%	26%	15%	32%
<i>Vous le jetez</i>	5%	5%	4%	3%	11%	3%	3%	5%	4%	4%	6%
Vous n'avez jamais possédé ce type de produit	2%	1%	2%	6%	2%	1%	2%	1%	1%	2%	2%

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
Sous-total Le garde	31%	34%	32%	32%	31%	33%	22%	30%
<i>Vous le gardez, pour vous, au cas où</i>	16%	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>	15%	15%	16%	17%	15%	18%	11%	7%
Sous-total Le donne ou le vend	36%	39%	33%	36%	40%	40%	40%	20%
<i>Vous essayez de le revendre rapidement</i>	21%	29%	18%	21%	21%	24%	22%	8%
<i>Vous le donnez à un proche ou à une association rapidement</i>	15%	10%	15%	15%	19%	16%	18%	12%
Sous-total Le jette ou le recycle	30%	21%	31%	31%	28%	25%	36%	46%
<i>Vous le mettez au recyclage</i>	25%	15%	24%	27%	26%	22%	34%	31%
<i>Vous le jetez</i>	5%	6%	7%	4%	2%	3%	2%	15%
Vous n'avez jamais possédé ce type de produit	2%	6%	2%	-	1%	2%	2%	2%



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



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
Sous-total Le garde	27%	35%	24%	24%	32%	29%	26%	20%
<i>Vous le gardez en attendant de pouvoir le donner ou de le vendre à quelqu'un</i>	14%	19%	15%	15%	13%	17%	12%	5%
<i>Vous le gardez, pour vous, au cas où</i>	13%	16%	9%	9%	19%	12%	14%	15%
Sous-total Le donne ou le vend	51%	41%	50%	55%	50%	53%	48%	45%
<i>Vous le donnez à un proche ou à une association rapidement</i>	33%	23%	32%	33%	35%	32%	33%	36%
<i>Vous essayez de le revendre rapidement</i>	18%	18%	18%	22%	15%	21%	15%	9%
Sous-total Le jette ou le recycle	20%	21%	23%	20%	18%	17%	24%	30%
<i>Vous le mettez au recyclage</i>	14%	13%	13%	16%	14%	13%	19%	15%
<i>Vous le jetez</i>	6%	8%	10%	4%	4%	4%	5%	15%
Vous n'avez jamais possédé ce type de produit	1%	3%	1%	1%	-	1%	2%	4%

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
Sous-total Le garde	25%	23%	26%	34%	33%	28%	23%	14%	28%	30%	18%
<i>Vous le gardez, pour vous, au cas où</i>	13%	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>	12%	11%	13%	14%	13%	14%	12%	9%	11%	16%	9%
Sous-total Le donne ou le vend	33%	33%	35%	33%	31%	39%	35%	31%	34%	37%	32%
<i>Vous essayez de le revendre rapidement</i>	19%	17%	22%	25%	22%	27%	17%	11%	22%	23%	15%
<i>Vous le donnez à un proche ou à une association rapidement</i>	14%	16%	13%	8%	9%	12%	18%	20%	12%	14%	17%
Sous-total Le jette ou le recycle	38%	43%	34%	21%	29%	33%	41%	54%	37%	29%	46%
<i>Vous le mettez au recyclage</i>	29%	31%	28%	14%	20%	25%	30%	45%	25%	22%	38%
<i>Vous le jetez</i>	9%	12%	6%	7%	9%	8%	11%	9%	12%	7%	8%
Vous n'avez jamais possédé ce type de produit	3%	1%	4%	12%	5%	0%	1%	1%	1%	2%	4%

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
Sous-total Le garde	25%	29%	23%	27%	24%	27%	20%	21%
<i>Vous le gardez, pour vous, au cas où</i>	13%	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>	12%	15%	9%	14%	12%	13%	14%	6%
Sous-total Le donne ou le vend	33%	35%	34%	31%	36%	37%	29%	24%
<i>Vous essayez de le revendre rapidement</i>	19%	23%	19%	19%	17%	22%	17%	10%
<i>Vous le donnez à un proche ou à une association rapidement</i>	14%	12%	15%	12%	19%	15%	12%	14%
Sous-total Le jette ou le recycle	38%	28%	39%	41%	39%	34%	49%	50%
<i>Vous le mettez au recyclage</i>	29%	18%	29%	32%	31%	26%	42%	32%
<i>Vous le jetez</i>	9%	10%	10%	9%	8%	8%	7%	18%
Vous n'avez jamais possédé ce type de produit	3%	8%	2%	1%	1%	2%	2%	4%

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
Sous-total Le garde	32%	34%	30%	32%	36%	36%	34%	24%	36%	34%	27%
<i>Vous le gardez en attendant de pouvoir le donner ou de le vendre à quelqu'un</i>	17%	16%	18%	17%	18%	19%	18%	14%	18%	19%	15%
<i>Vous le gardez, pour vous, au cas où</i>	15%	18%	12%	15%	18%	17%	16%	10%	18%	15%	12%
Sous-total Le donne ou le vend	39%	38%	40%	40%	32%	44%	38%	39%	39%	39%	40%
<i>Vous essayez de le revendre rapidement</i>	24%	23%	25%	23%	22%	32%	24%	19%	26%	29%	19%
<i>Vous le donnez à un proche ou à une association rapidement</i>	15%	15%	15%	17%	10%	12%	14%	20%	13%	10%	21%
Sous-total Le jette ou le recycle	11%	14%	8%	11%	16%	7%	9%	13%	10%	9%	13%
<i>Vous le mettez au recyclage</i>	8%	10%	6%	4%	10%	6%	8%	10%	7%	7%	9%
<i>Vous le jetez</i>	3%	4%	2%	7%	6%	1%	1%	3%	3%	2%	4%
Vous n'avez jamais possédé ce type de produit	18%	14%	22%	17%	15%	13%	19%	24%	15%	17%	20%

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
Sous-total Le garde	32%	28%	29%	35%	36%	33%	32%	25%
<i>Vous le gardez en attendant de pouvoir le donner ou de le vendre à quelqu'un</i>	17%	17%	16%	20%	17%	19%	15%	8%
<i>Vous le gardez, pour vous, au cas où</i>	15%	11%	13%	15%	19%	14%	17%	17%
Sous-total Le donne ou le vend	39%	39%	33%	43%	40%	42%	33%	31%
<i>Vous essayez de le revendre rapidement</i>	24%	27%	21%	26%	23%	27%	22%	14%
<i>Vous le donnez à un proche ou à une association rapidement</i>	15%	12%	12%	17%	17%	15%	11%	17%
Sous-total Le jette ou le recycle	11%	11%	12%	9%	11%	8%	15%	20%
<i>Vous le mettez au recyclage</i>	8%	6%	8%	8%	9%	6%	11%	12%
<i>Vous le jetez</i>	3%	5%	4%	1%	2%	2%	4%	8%
Vous n'avez jamais possédé ce type de produit	18%	22%	25%	13%	13%	17%	20%	24%

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

“ 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
Sous-total Le garde	27%	23%	21%	26%	37%	31%	17%	22%
<i>Vous le gardez en attendant de pouvoir le donner ou de le vendre à quelqu'un</i>	17%	15%	16%	16%	22%	21%	12%	5%
<i>Vous le gardez, pour vous, au cas où</i>	10%	8%	5%	10%	15%	10%	5%	17%
Sous-total Le donne ou le vend	48%	41%	43%	53%	44%	48%	50%	40%
<i>Vous le donnez à un proche ou à une association rapidement</i>	31%	26%	27%	33%	27%	30%	33%	31%
<i>Vous essayez de le revendre rapidement</i>	17%	15%	16%	20%	17%	18%	17%	9%
Sous-total Le jette ou le recycle	10%	14%	14%	6%	10%	8%	9%	18%
<i>Vous le mettez au recyclage</i>	6%	8%	8%	3%	7%	5%	7%	9%
<i>Vous le jetez</i>	4%	6%	6%	3%	3%	3%	2%	9%
Vous n'avez jamais possédé ce type de produit	15%	22%	20%	15%	9%	13%	23%	18%



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



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
Sous-total Le garde	28%	23%	24%	30%	33%	30%	26%	23%
<i>Vous le gardez en attendant de pouvoir le donner ou de le vendre à quelqu'un</i>	17%	15%	12%	18%	22%	20%	15%	7%
<i>Vous le gardez, pour vous, au cas où</i>	11%	8%	12%	12%	11%	10%	11%	16%
Sous-total Le donne ou le vend	50%	48%	46%	51%	52%	51%	50%	44%
<i>Vous essayez de le revendre rapidement</i>	27%	30%	26%	28%	27%	29%	28%	17%
<i>Vous le donnez à un proche ou à une association rapidement</i>	23%	18%	20%	23%	25%	22%	22%	27%
Sous-total Le jette ou le recycle	18%	20%	24%	17%	15%	16%	20%	27%
<i>Vous le mettez au recyclage</i>	11%	12%	15%	9%	11%	10%	15%	13%
<i>Vous le jetez</i>	7%	8%	9%	8%	4%	6%	5%	14%
Vous n'avez jamais possédé ce type de produit	3%	9%	5%	2%	-	2%	4%	5%



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 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