



Le Baromètre du CtoC 2010

5^{ème} édition

Méthodologie

▶ **Étude quantitative** réalisée auprès d'un échantillon de **1049 personnes**, représentatif de la population des internautes français âgés de 18 à 65 ans, selon les critères de sexe, d'âge, de CSP de la personne interrogée, de région et de taille d'habitat. Nous avons veillé à ce que la constitution de l'échantillon soit la même que sur les vagues précédentes.

▶ **Le mode d'interrogation** :

▶ L'échantillon a été interrogé en ligne grâce à l'outil CAWI (Computer Assisted Web Interview) développé par OpinionWay.

▶ Les personnes interrogées sont invitées par e-mailing à se connecter sur le questionnaire accessible via un lien figurant dans le message de l'e-mail.

▶ **Date de terrain** : Du 2 au 8 juillet 2010

▶ **Significativités** : Les écarts significatifs entre cibles (au seuil de 90%), sont indiquées par le symbole



Les évolutions significatives entre pénétrations (au seuil de 90%), sont indiquées par les symboles

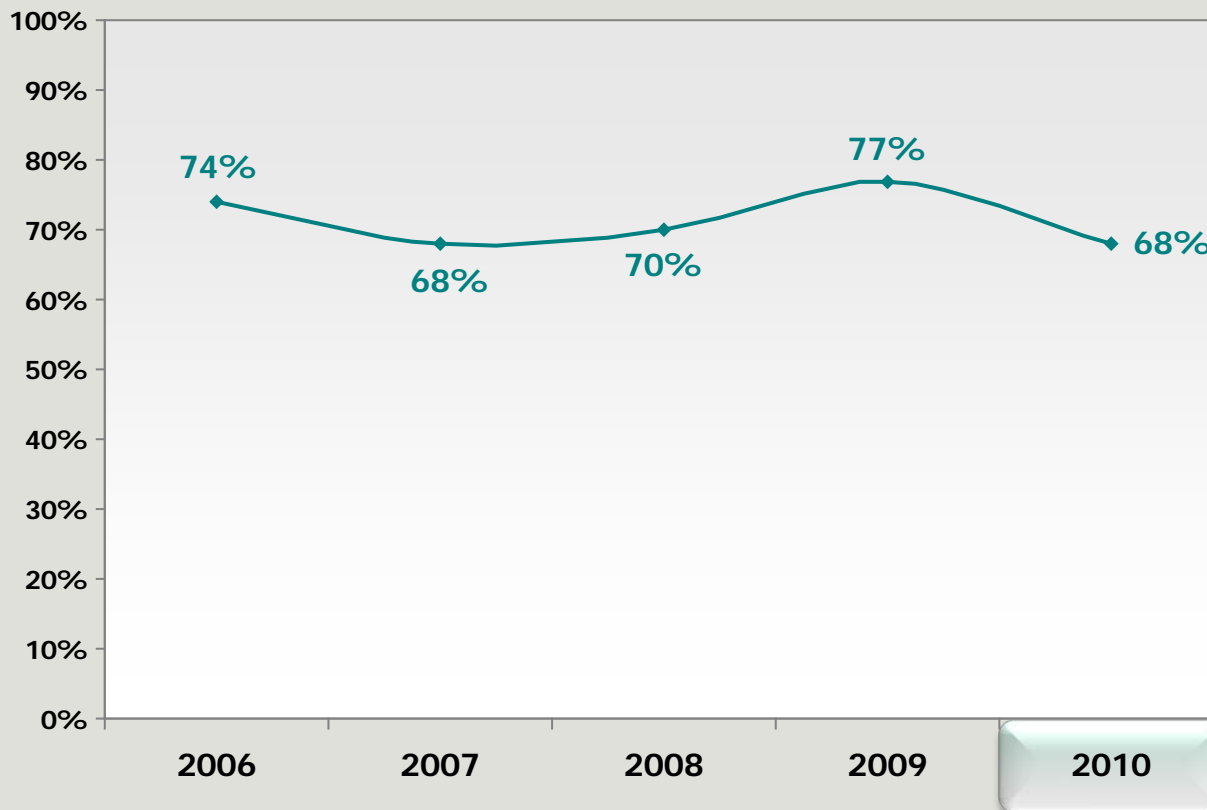


1

Questions barométriques

L'achat vente entre particuliers : une pratique répandue et globalement stable dans le temps...

Base : Ensemble des répondants Internautes

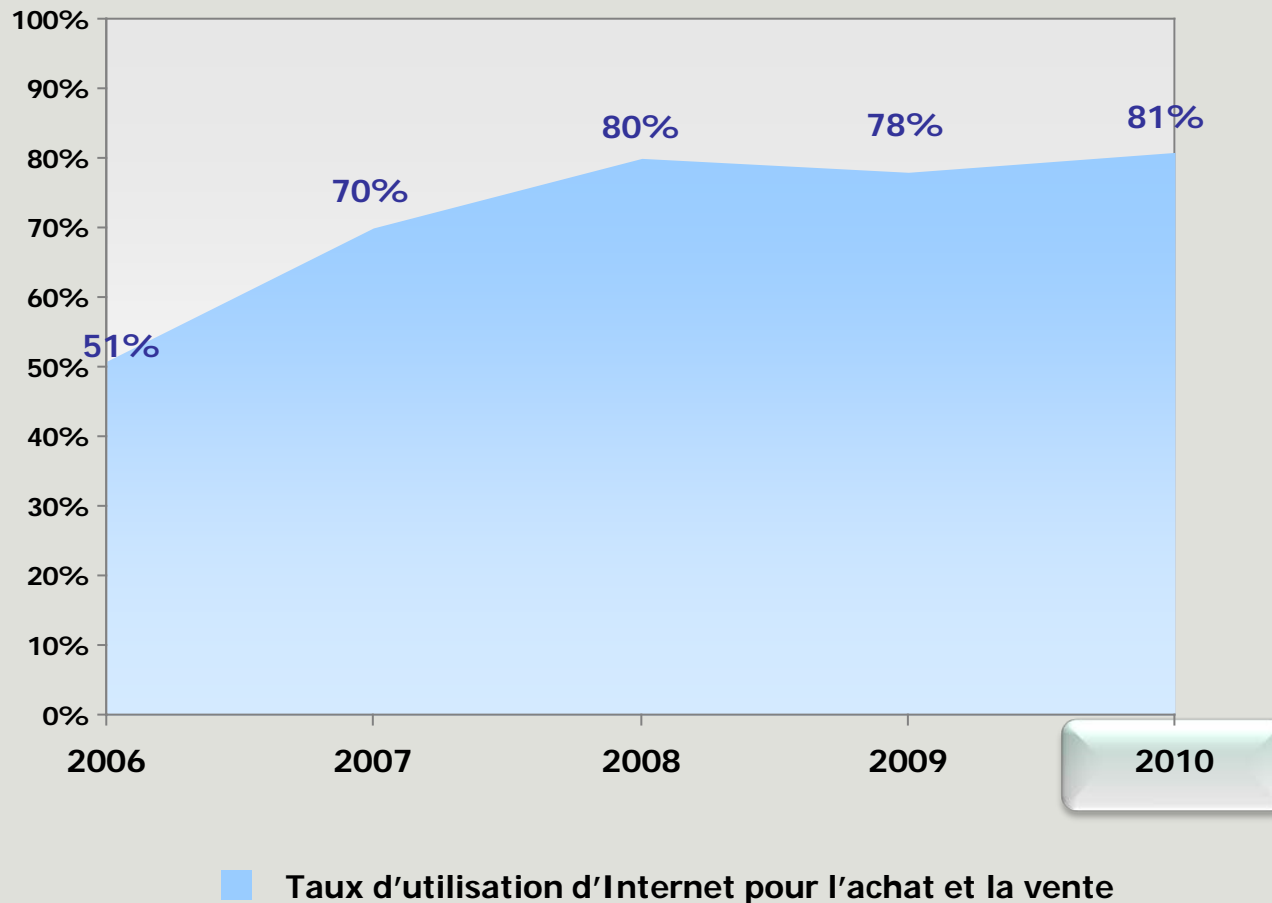


Taux d'utilisation de l'achat / vente entre particuliers, tout canal confondu

Pour l'année 2010, 68% des internautes ont eu recours à l'achat et/ou à la vente entre particuliers, tout canal confondu

...avec un recours au canal Internet qui se stabilise à un niveau très élevé

Base : Internautes ayant eu recours au moins une fois dans l'année à l'achat vente entre particuliers

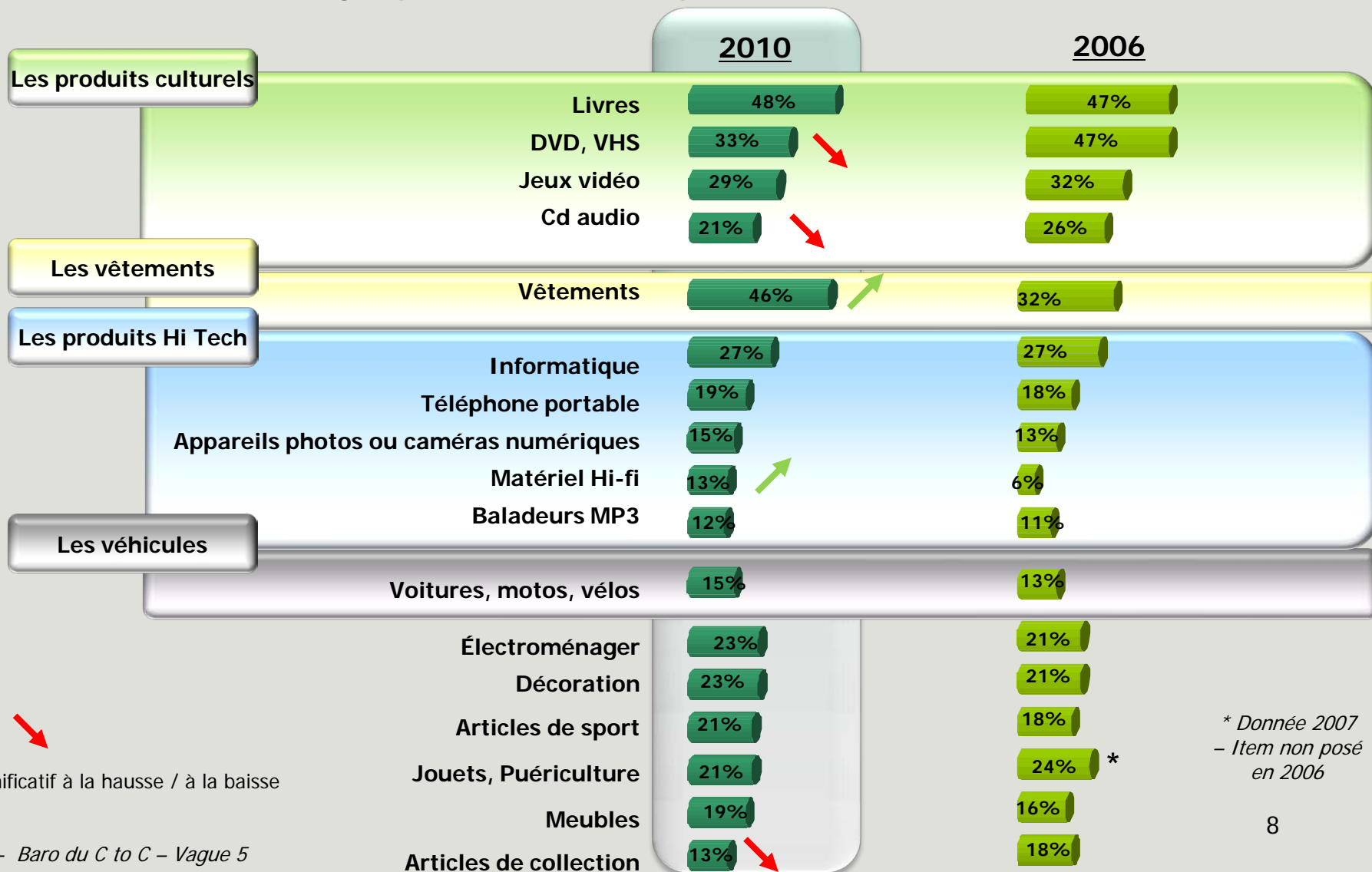


Pour l'année 2010, 81% des acheteurs ou vendeurs d'au moins un produit à un particulier, l'ont effectué via le canal Internet

Achat : Expansion pour les Vêtements

Base : A acheté au moins un produit à un particulier au cours des 12 derniers mois

Q2a : Au cours des 12 derniers mois, avez-vous acheté à un particulier l'un des produits ou matériels suivants
% d'acheteurs de la catégorie parmi les acheteurs à des particuliers



Ecart significatif à la hausse / à la baisse

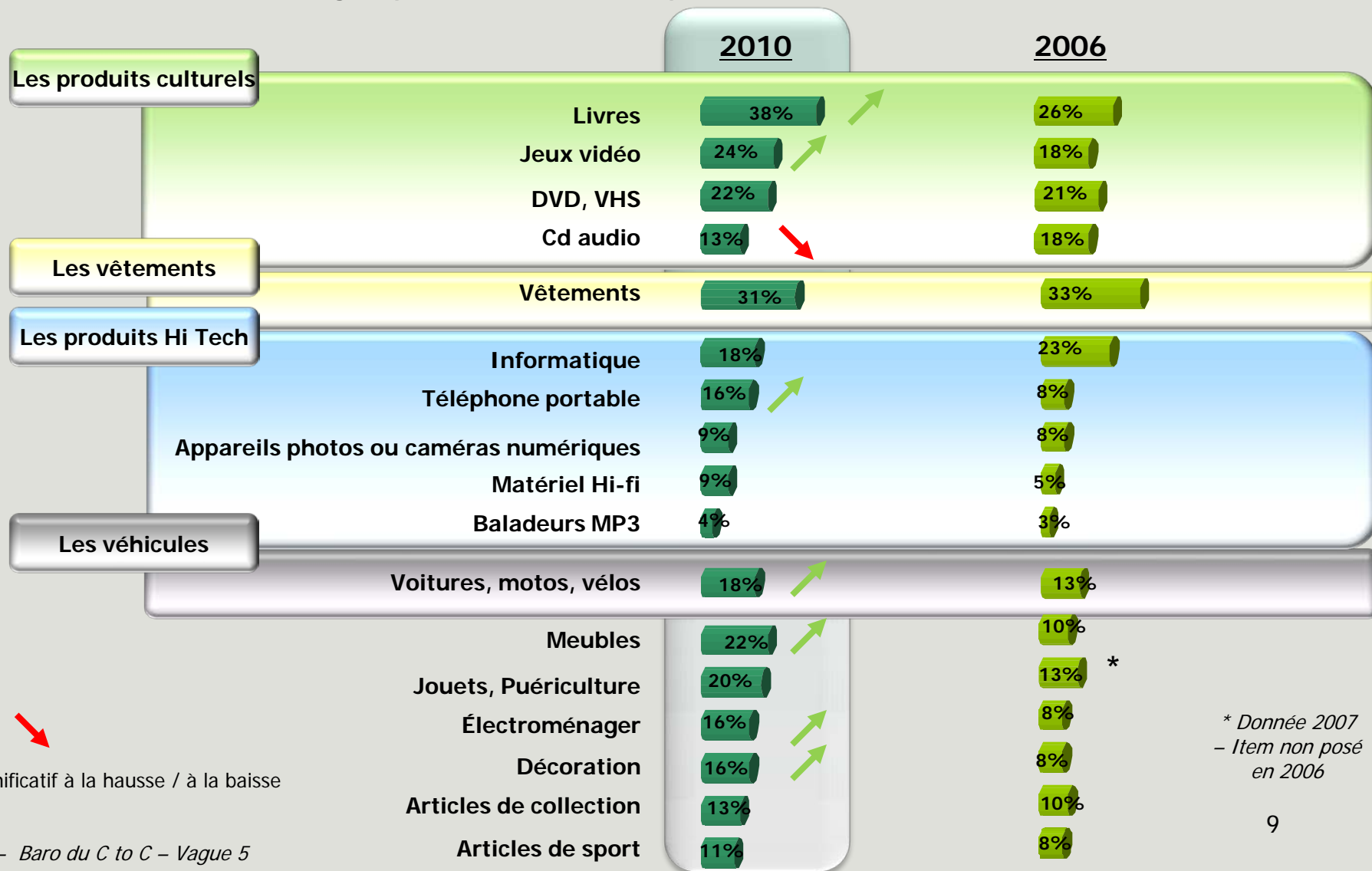
* Donnée 2007
 – Item non posé en 2006

Ventes : fort développement du livre

Base : A vendu au moins un produit à un particulier au cours des 12 derniers mois

Q2b : Au cours des 12 derniers mois, avez-vous vendu à un particulier l'un des produits ou matériels suivants?

% de vendeurs de la catégorie parmi les vendeurs à des particuliers



Ecart significatif à la hausse / à la baisse

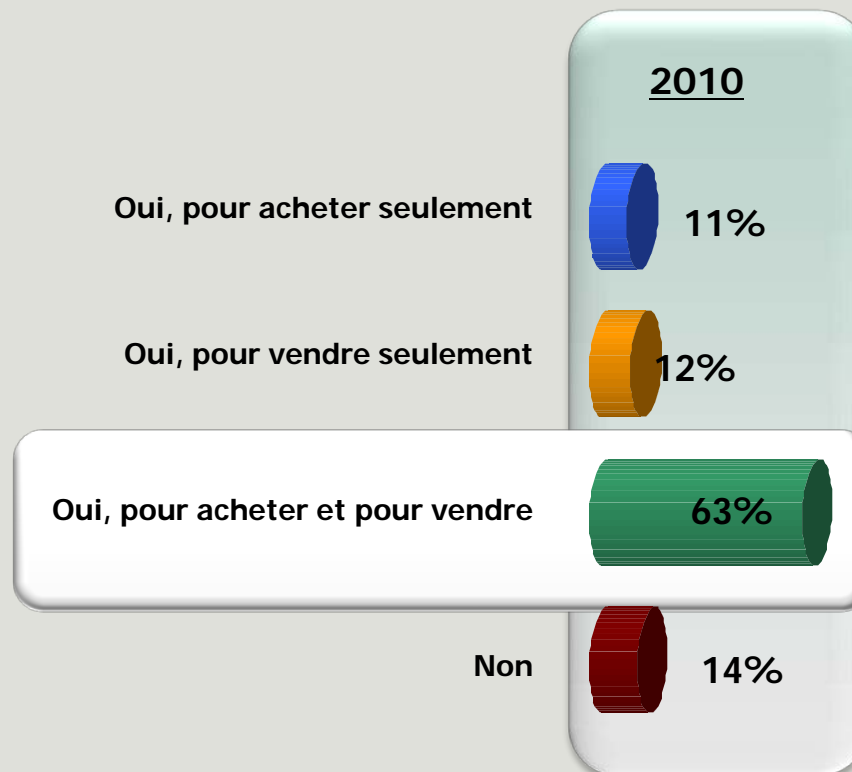
* Donnée 2007
– Item non posé en 2006

Les fondamentaux demeurent solides pour le CtoC...

Base : Internautes (1049)

Q7 : Pensez-vous que l'achat / la vente entre internautes va dans l'avenir se développer...

Q8 : Vous personnellement, à l'avenir, pensez-vous avoir davantage recours à l'achat – vente entre internautes ?

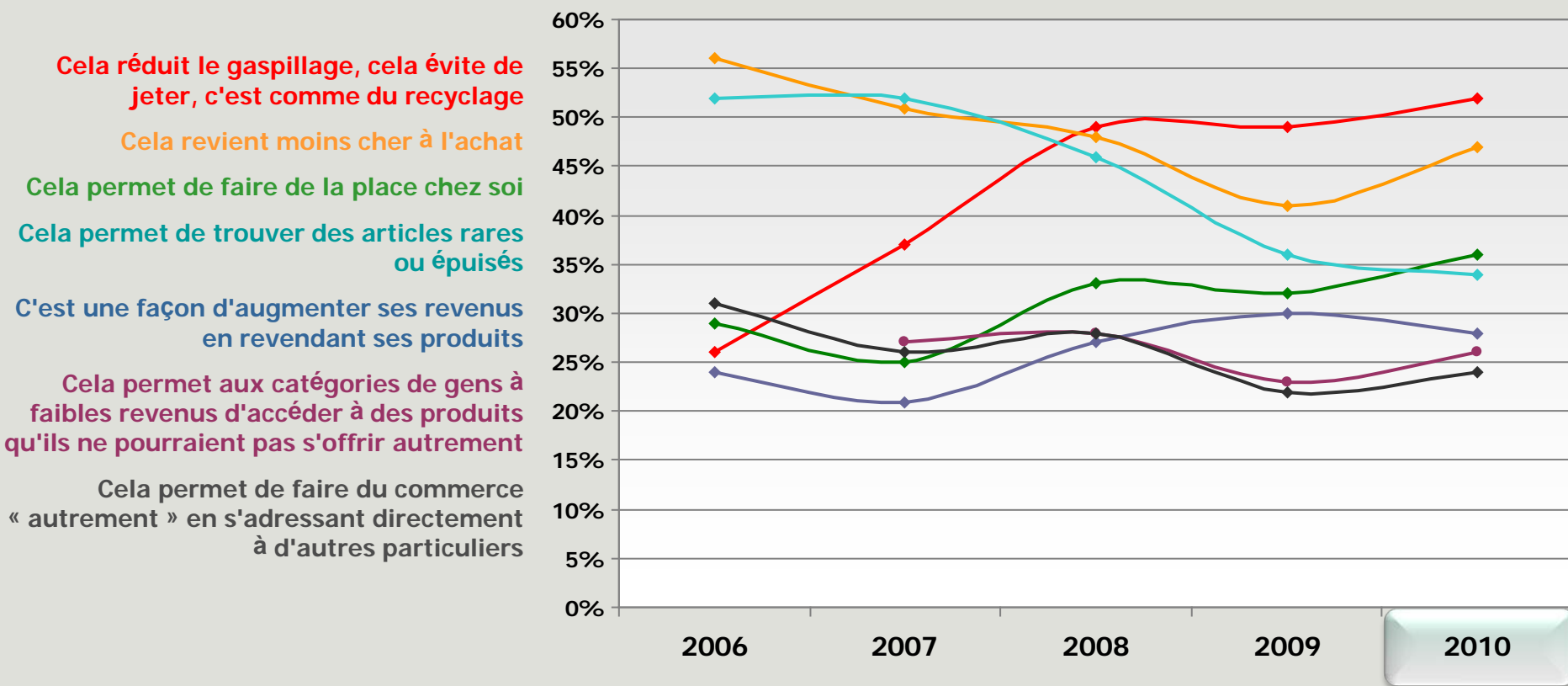


Les motivations principales à l'achat/vente se renforcent encore :

Base : Internautes (1049)

Q5 : Parmi les avantages de l'achat – vente entre internautes, quels sont ceux auxquels vous êtes le plus sensible ?

- *Trois réponses possibles* -

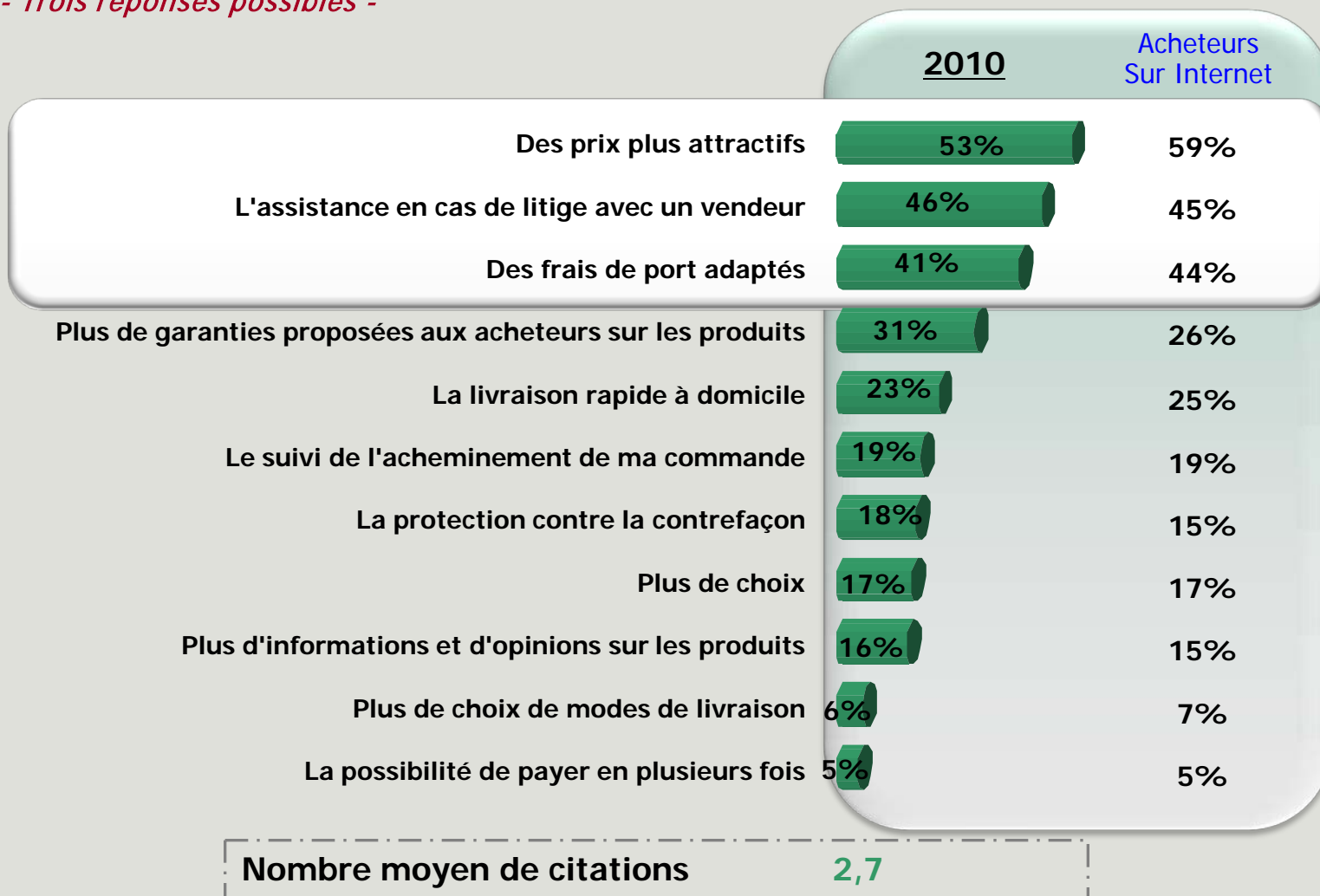


Quels sont les critères de choix d'un site pour l'achat en 2010 ?

Base : Internautes (1049)

Q9 : Parmi les critères suivants, quels sont les trois plus importants selon vous qui vous inciteraient à choisir un site d'achat-vente plutôt qu'un autre, pour acheter un produit?

- Trois réponses possibles -

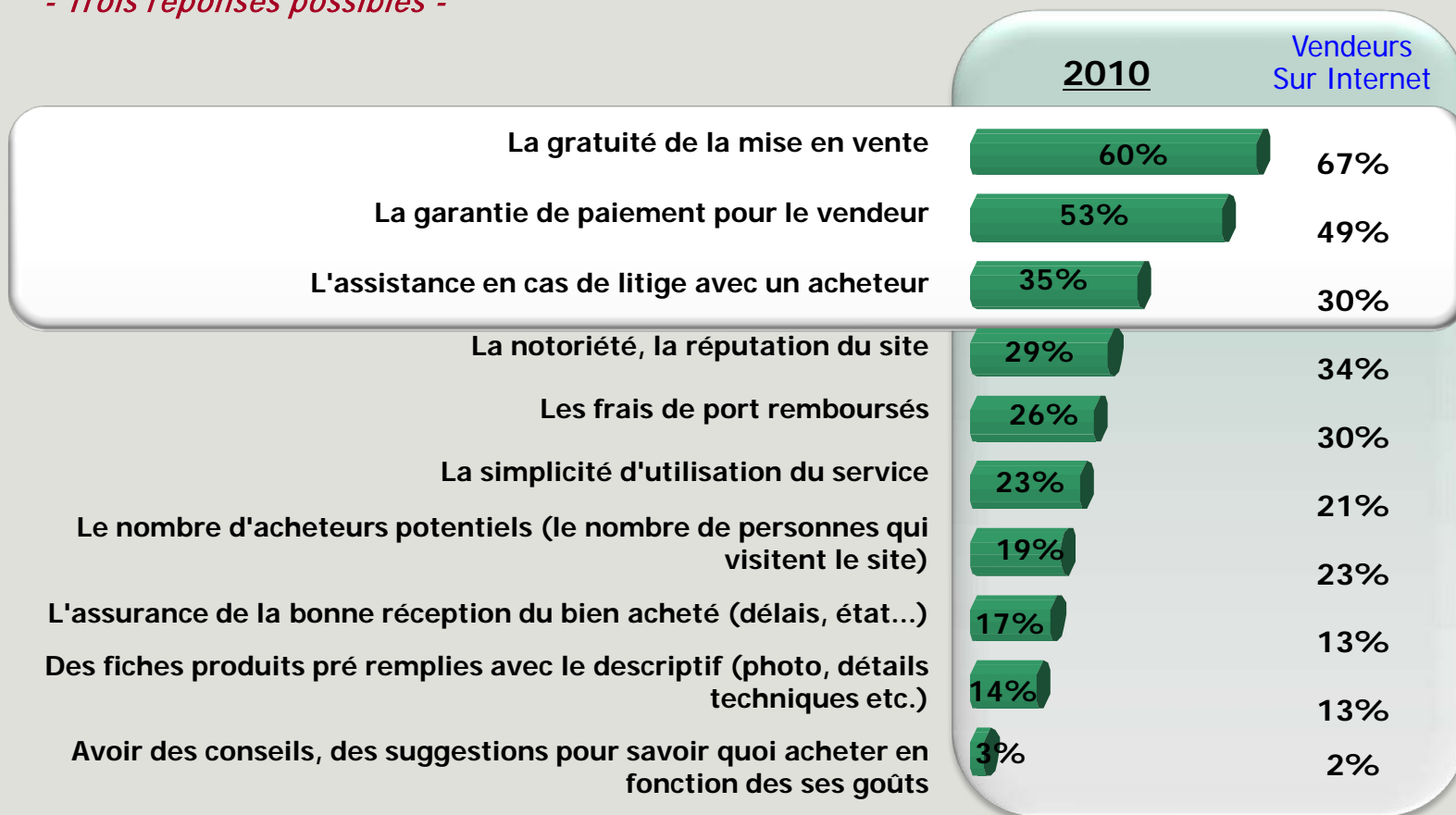


Quels sont les critères de choix d'un site pour la vente en 2010 ?

Base : Internautes (1049)

Q10 : Parmi les critères suivants, quels sont les trois plus importants selon vous qui vous inciteraient à choisir un site d'achat-vente plutôt qu'un autre, pour vendre un produit?

- *Trois réponses possibles* -



Nombre moyen de citations

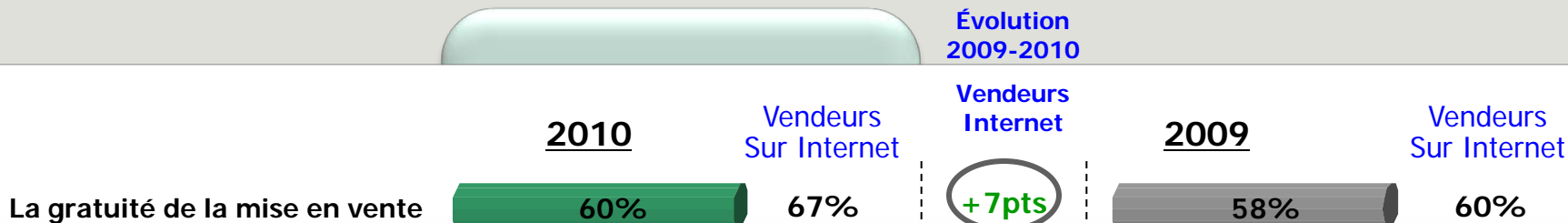
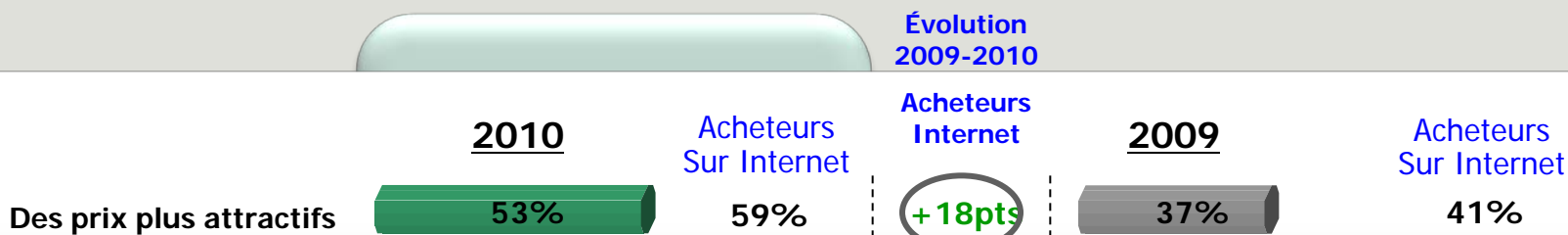
2,8

...mais on observe un renforcement du critère prix dans les décisions à court terme, avec la crise

Base : Internautes (1049)

Q9 : Parmi les critères suivants, quels sont les trois plus importants selon vous qui vous inciteraient à choisir un site d'achat-vente plutôt qu'un autre, pour acheter un produit?

Q10 : Parmi les critères suivants, quels sont les trois plus importants selon vous qui vous inciteraient à choisir un site d'achat-vente plutôt qu'un autre, pour vendre un produit?

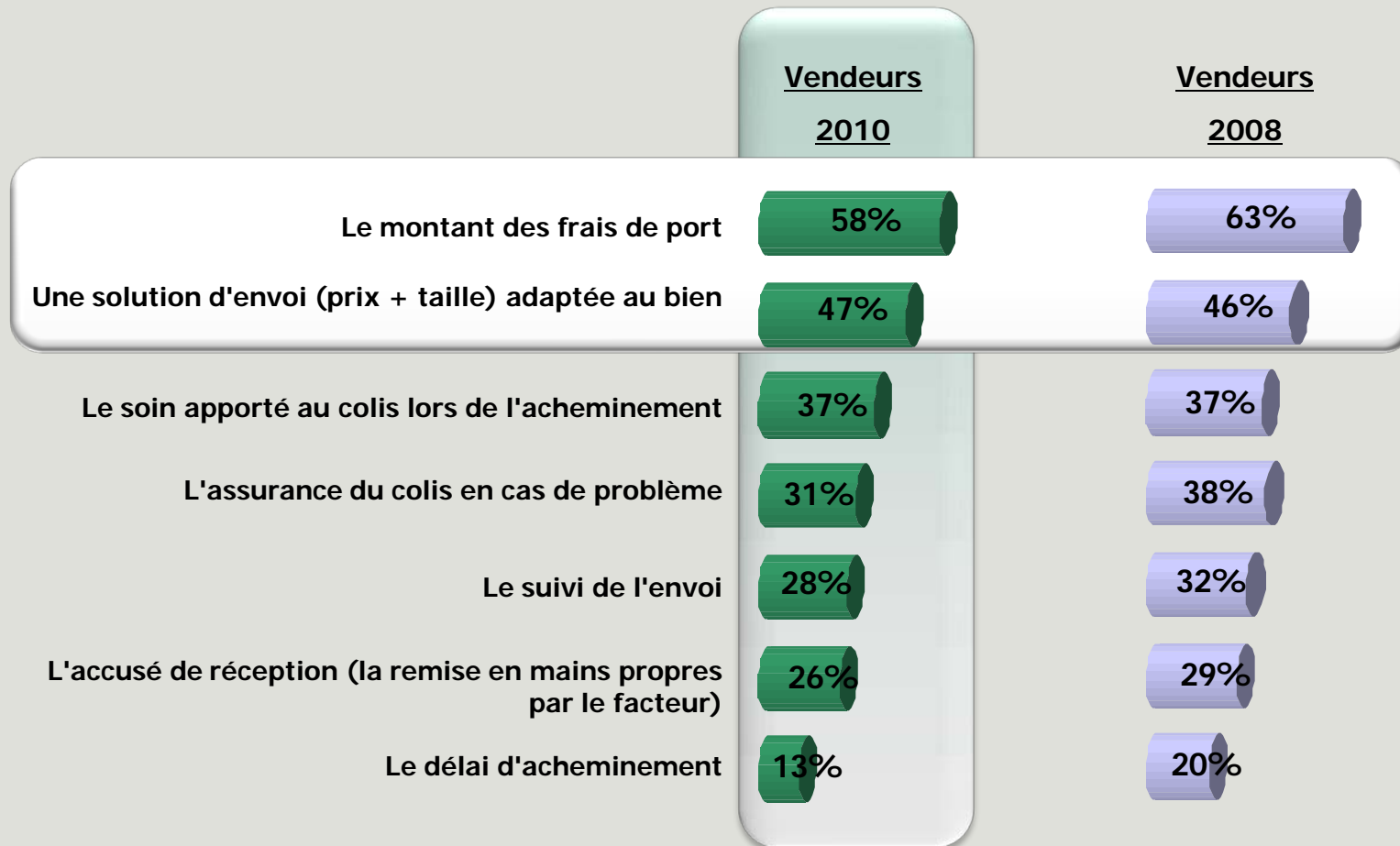


Pour l'expédition des produits, les frais de port restent clés pour les vendeurs...

Base: Vendeurs

Q12b : Plus précisément, quand vous vendez, qu'est-ce qui est le plus important au moment de l'expédition du produit ?

- *Trois réponses possibles* -



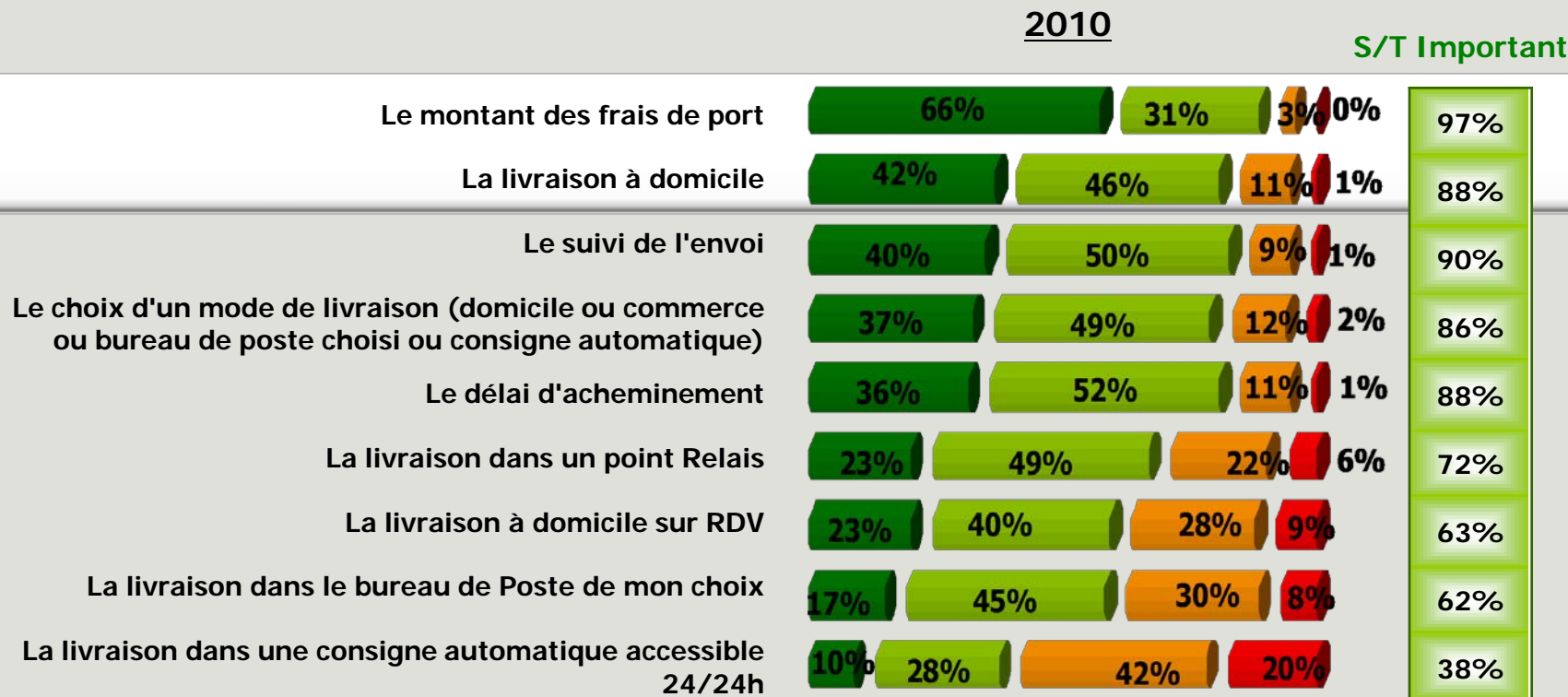
Note : Pour avoir une liste d'items comparables, nous avons utilisé la liste de 2010 et celle de 2008

...mais également pour les acheteurs, même si d'autres critères sont également très importants à leurs yeux

Base : Acheteurs

PostQ6 : Parmi les éléments suivants concernant les modes d'expéditions, quels sont ceux que vous considérez comme important ?

Nouvelle question - Baromètre 2010



■ Très important ■ Plutôt important ■ Plutôt pas important ■ Pas du tout important

2

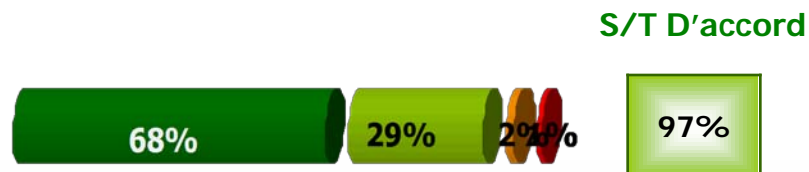
La problématique du prix toujours plus au cœur des préoccupations des consommateurs

L'exacerbation sur le prix se renforce encore...

Base : Internautes (1049)

Q1a : Pour chacune des phrases suivantes concernant les achats en général, indiquez si vous êtes tout à fait d'accord, plutôt d'accord, plutôt pas d'accord ou pas du tout d'accord.

Avant d'effectuer un achat important, je compare toujours les prix



■ Tout à fait d'accord ■ Plutôt d'accord ■ Plutôt pas d'accord ■ Pas du tout d'accord

...d'autant que le sentiment que les prix sont devenus variables et subjectifs se répand

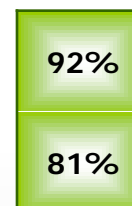
Base : Internautes (1049)

Q1a : Pour chacune des phrases suivantes concernant les achats en général, indiquez si vous êtes tout à fait d'accord, plutôt d'accord, plutôt pas d'accord ou pas du tout d'accord.

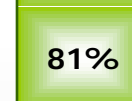
J'ai l'impression que pour un même article, on peut trouver des écarts de prix de plus en plus importants



S/T D'accord



Les commerçants font sans cesse varier le prix de leurs articles en fonction de la saison, des niveaux de stock, ... on n'a plus de repères

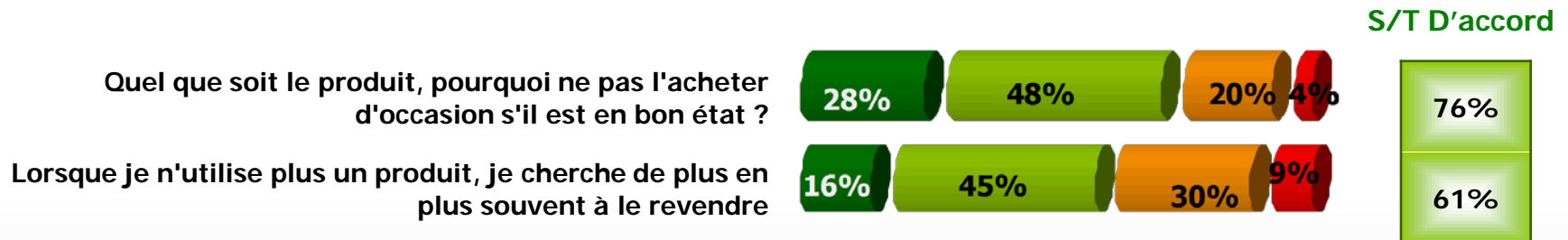


■ Tout à fait d'accord ■ Plutôt d'accord ■ Plutôt pas d'accord ■ Pas du tout d'accord

Le principe de l'achat d'occasion et de la revente s'installe chez les Français

Base : Internautes (1049)

Q1a : Pour chacune des phrases suivantes concernant les achats en général, indiquez si vous êtes tout à fait d'accord, plutôt d'accord, plutôt pas d'accord ou pas du tout d'accord.



■ Tout à fait d'accord ■ Plutôt d'accord ■ Plutôt pas d'accord ■ Pas du tout d'accord

Ce principe se décline cependant différemment selon la catégorie

Nous nous sommes intéressés à plusieurs catégories de produits :

Les produits culturels...



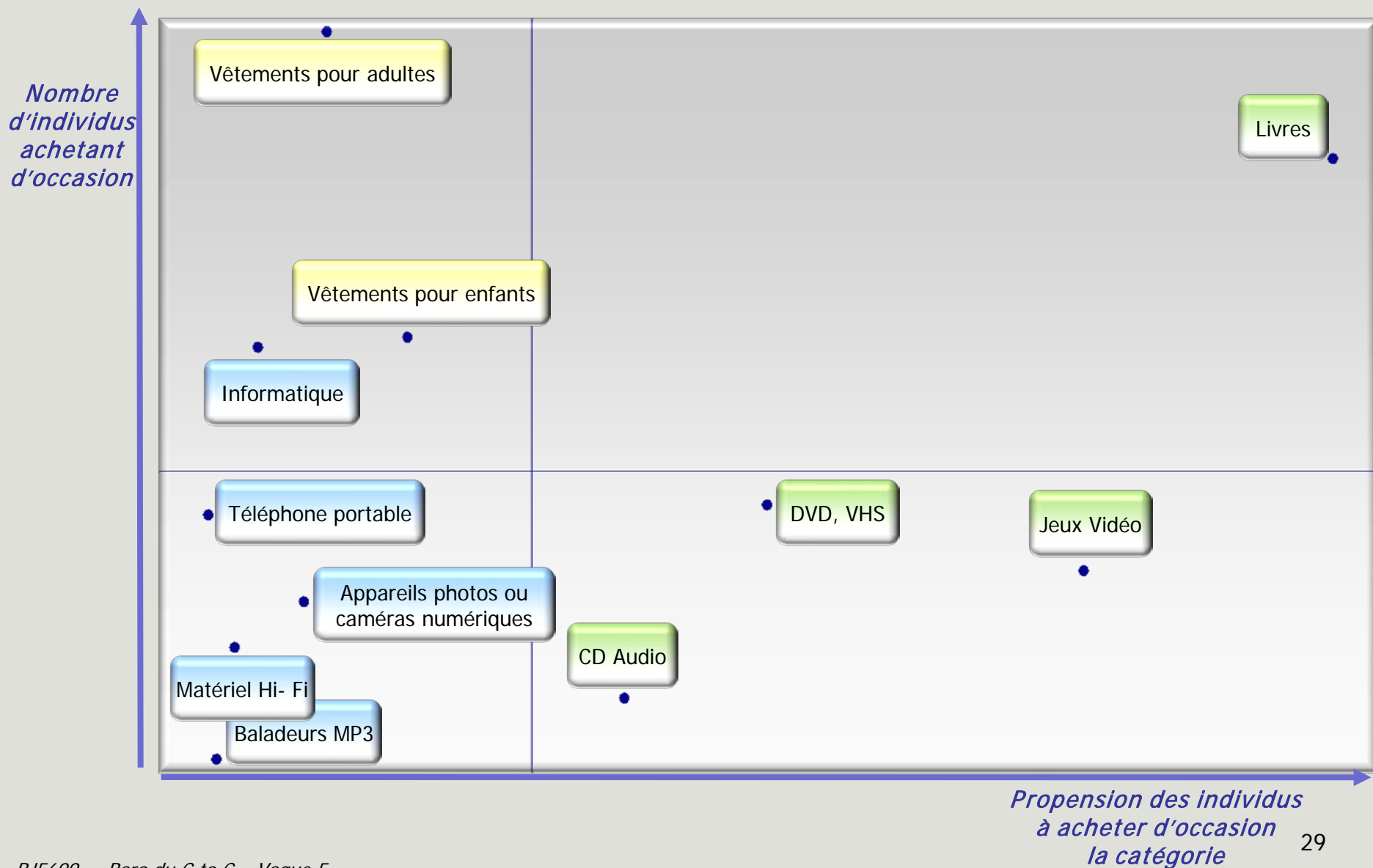
Les vêtements...



Les produits High Tech...



Quelles sont les catégories les plus en affinité à date avec l'occasion ?



Le prix / budget : drivers clés de l'achat d'occasion...

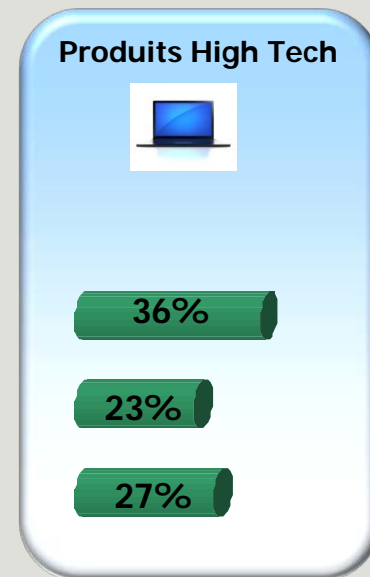
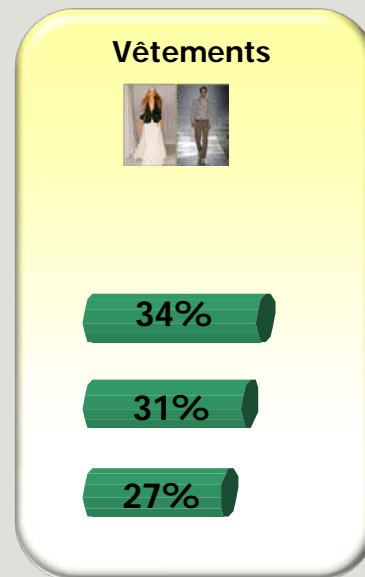
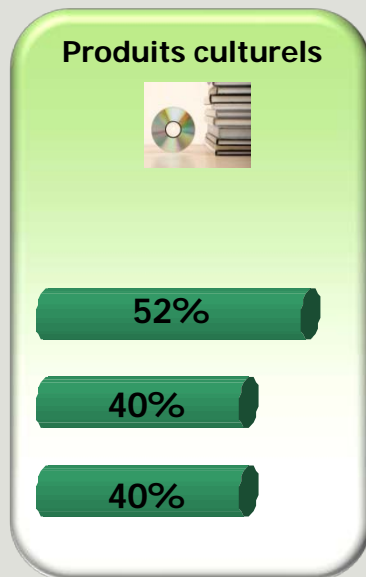
Q3a : Pour chacune des phrases suivantes concernant l'achat neuf(s) et/ou d'occasion à des particuliers de produits culturels, vêtements, produits Hi Tech indiquez si vous êtes tout à fait d'accord, plutôt d'accord, plutôt pas d'accord ou pas du tout d'accord.

J'achète ces produits culturels à des particuliers car...

- Top 3 parmi 10 motivations proposées -

% Tout à fait d'accord

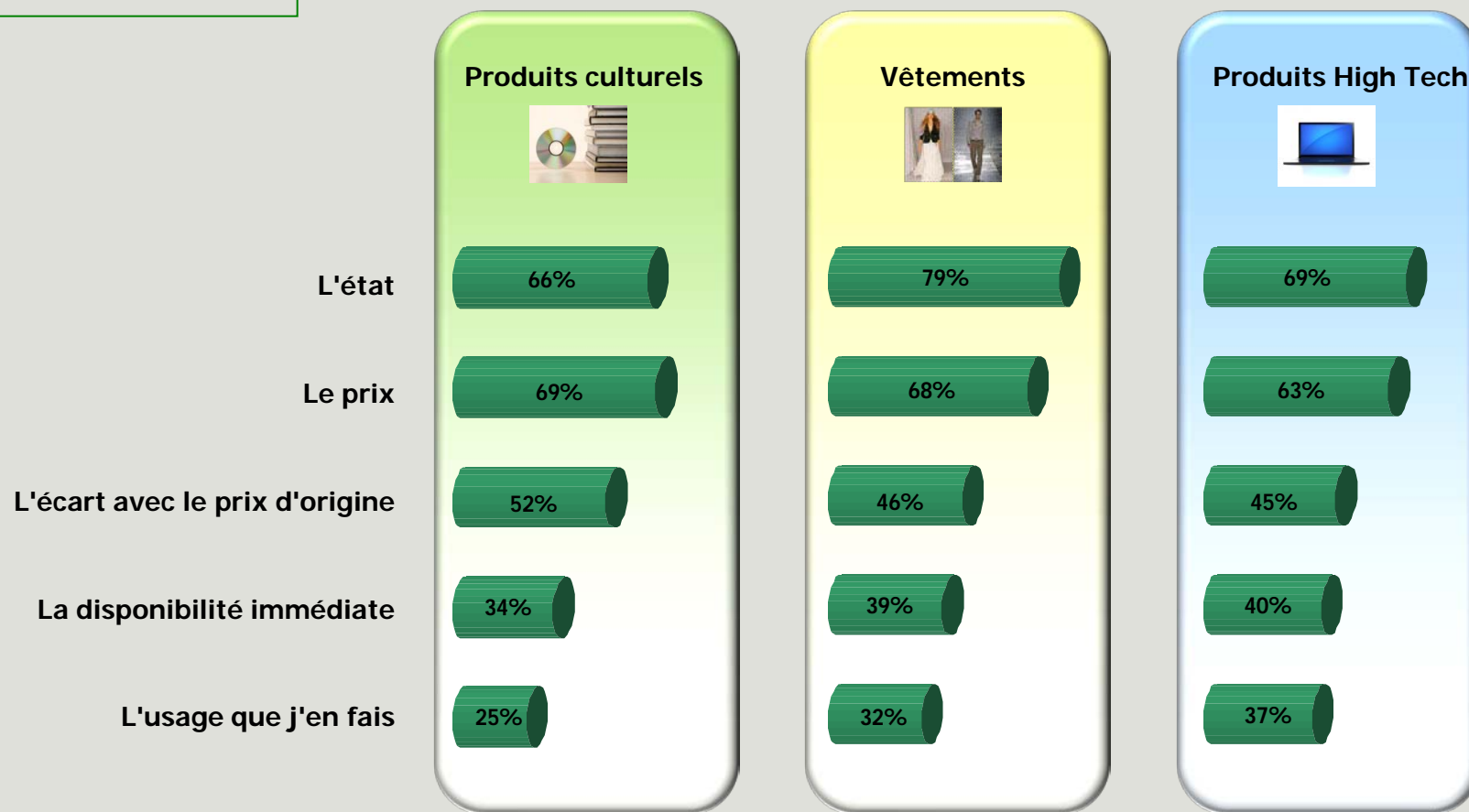
- ...ils sont moins chers que les produits neufs en magasin
- ...cela me permet d'acheter plus de choses avec le même budget
- ...cela me permet de réduire le budget que je consacre à ces achats



...il n'est pas pour autant le seul critère d'achat (2/2)

Q4a : Pour vous, quels sont les éléments importants lorsque vous achetez un produit culturel / vêtements / High Tech ... d'occasion?

Tout à fait d'accord



L'arbitrage entre l'état et le prix selon la catégorie...

Q5a : Face à deux offres similaires pour un produit culturel / vêtements / High Tech, vous choisissez plutôt ...

