

---

# L'OBSERVATOIRE VINTED DE LA SECONDE MAIN



*Vinted*

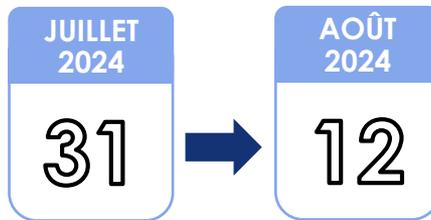
# Méthodologie

## MODE DE RECUEIL

Questionnaire  
auto-administré  
**en ligne** (via Panel)



## DATES DE TERRAIN



## CIBLE INTERROGÉE

Échantillon national  
représentatif de  
**2 002 Français âgés de 18  
ans et plus**

*La représentativité de  
l'échantillon est assurée par la  
méthode des quotas sur les  
critères de sexe, d'âge, de  
catégorie socioprofessionnelle,  
de région et de catégorie  
d'agglomération*

# Le luxe de seconde main reste du luxe pour une grande majorité de Français

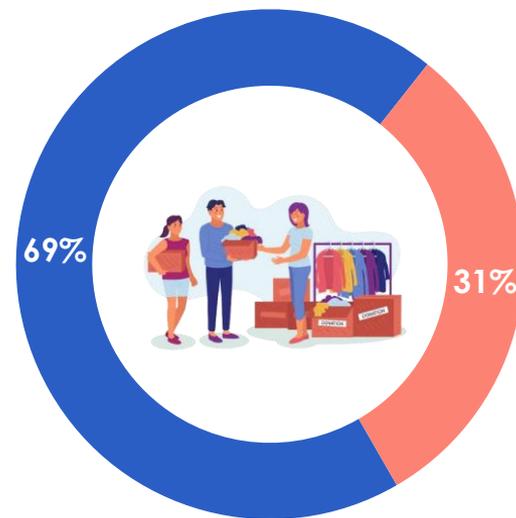
## Q4. Pour vous, les produits de luxe DE SECONDE MAIN, D'OCCASION...

Base : Ensemble – Une seule réponse possible

69%

des Français considèrent qu'un produit de luxe de seconde main ou d'occasion **est un produit de luxe comme les autres.**

Ont plusieurs fois acheté de la seconde main au cours des 12 derniers mois : **78%**  
CSP+ : **72%**



Acheteurs de produits de luxe neufs : **38%**

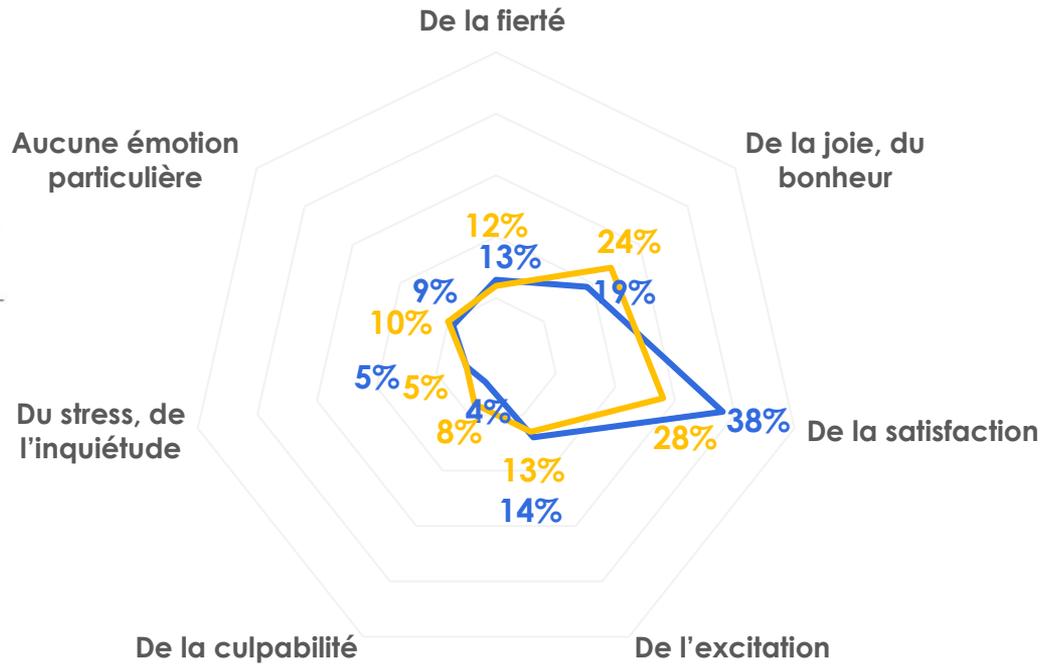
- Ce sont des produits de luxe comme les autres
- Ce ne sont plus vraiment des produits de luxe

# Si l'achat de produits de luxe neufs procure davantage de joie, les produits de luxe de seconde main apportent plus de satisfaction

Q6E. Quelle émotion principale ressentez-vous lorsque vous achetez des produits de luxe DE SECONDE MAIN, D'OCCASION ?

Q7. Quelle émotion principale ressentez-vous lorsque vous achetez des produits de luxe **NEUFS** ?

Base : aux acheteurs de produits de luxe de seconde main / neufs – Une seule réponse possible



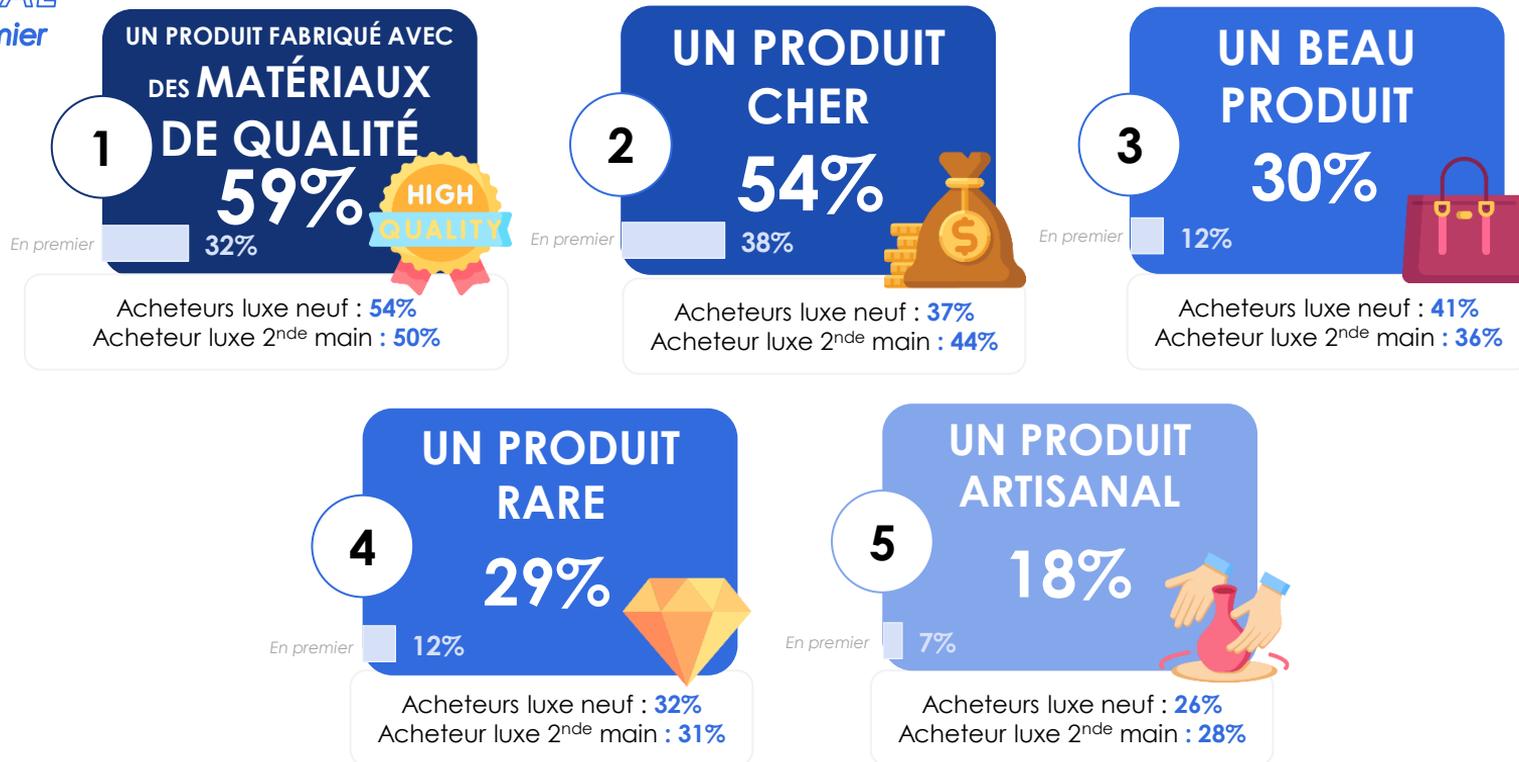
# Le luxe, un produit surtout associé à la qualité et à son coût

Q3. C'est quoi pour vous un produit de luxe ? En premier ? En second ?

Base : Ensemble – Deux réponses hiérarchisées possibles

% AU TOTAL

Dont % en premier



# Une part non négligeable de Français achète du luxe, qu'il soit neuf ou de seconde main

Q5. Au cours des 12 derniers mois, avez-vous acheté... ?

Base : Ensemble – Une seule réponse possible par item



**Total Acheteurs de luxe** (neuf OU d'occasion) : **30%**  
**Achète les deux** (neuf ET d'occasion) : **13%**

# 22%

des Français sont des acheteurs de **produits de luxe neufs**



■ Oui, une fois ■ Oui, plusieurs fois ■ Non



# 21%

des Français sont des acheteurs de **produits de luxe de seconde main, d'occasion.**



■ Oui, une fois ■ Oui, plusieurs fois ■ Non

# Parmi les différents acheteurs, la seconde main semble l'apanage des jeunes (qu'il s'agisse ou non de luxe) tandis que l'achat de produits de luxe neufs ou de seconde main s'accroît avec les revenus

Q5. Au cours des 12 derniers mois, avez-vous acheté... ?

Base : Ensemble – Une seule réponse possible par item

## LES ACHETEURS DE **SECONDE MAIN** (60%)

Femmes : **64%**  
Hommes : **56%**

18 – 24 ans : **81%**  
25 – 34 ans : **70%**  
35 – 49 ans : **69%**  
50 – 64 ans : **56%**  
65 ans et plus : **42%**

CSP+ : **71%**  
CSP- : **65%**  
Inactifs : **49%**

1 400€ ou moins : **61%**  
1 401 à 2 800€ : **57%**  
2 801€ à 5 600€ : **64%**  
Plus de 5 601€ : **67%**



## LES ACHETEURS DE **LUXE DE 2<sup>de</sup> MAIN** (21%)

Femmes : **20%**  
Hommes : **22%**

18 – 24 ans : **45%**  
25 – 34 ans : **36%**  
35 – 49 ans : **22%**  
50 – 64 ans : **15%**  
65 ans et plus : **9%**

CSP+ : **27%**  
CSP- : **27%**  
Inactifs : **13%**

1 400€ ou moins : **19%**  
1 401 à 2 800€ : **17%**  
2 801€ à 5 600€ : **23%**  
Plus de 5 601€ : **41%**



## LES ACHETEURS DE **LUXE NEUF** (22%)

Femmes : **21%**  
Hommes : **22%**

18 – 24 ans : **37%**  
25 – 34 ans : **36%**  
35 – 49 ans : **21%**  
50 – 64 ans : **15%**  
65 ans et plus : **14%**

CSP+ : **27%**  
CSP- : **24%**  
Inactifs : **16%**

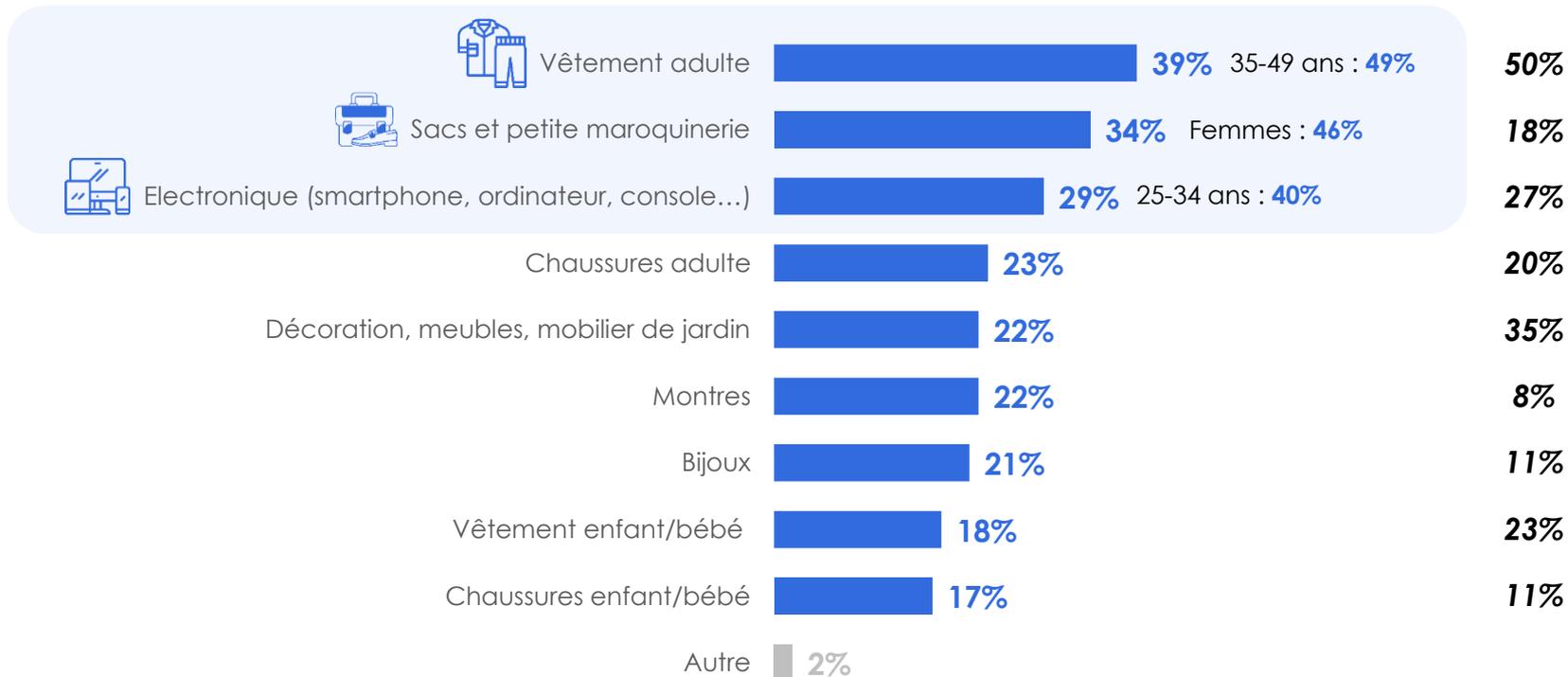
1 400€ ou moins : **16%**  
1 401 à 2 800€ : **13%**  
2 801€ à 5 600€ : **26%**  
Plus de 5 601€ : **53%**

# Tout comme la seconde main en général, les achats de luxe de seconde main concernent avant tout les vêtements, suivis ensuite par les sacs, la petite maroquinerie et l'électronique

## Q6A. Quels produits de luxe avez-vous acheté DE SECONDE MAIN, D'OCCASION ?

Base : Aux acheteurs de produits de luxe de seconde main – Plusieurs réponses possibles

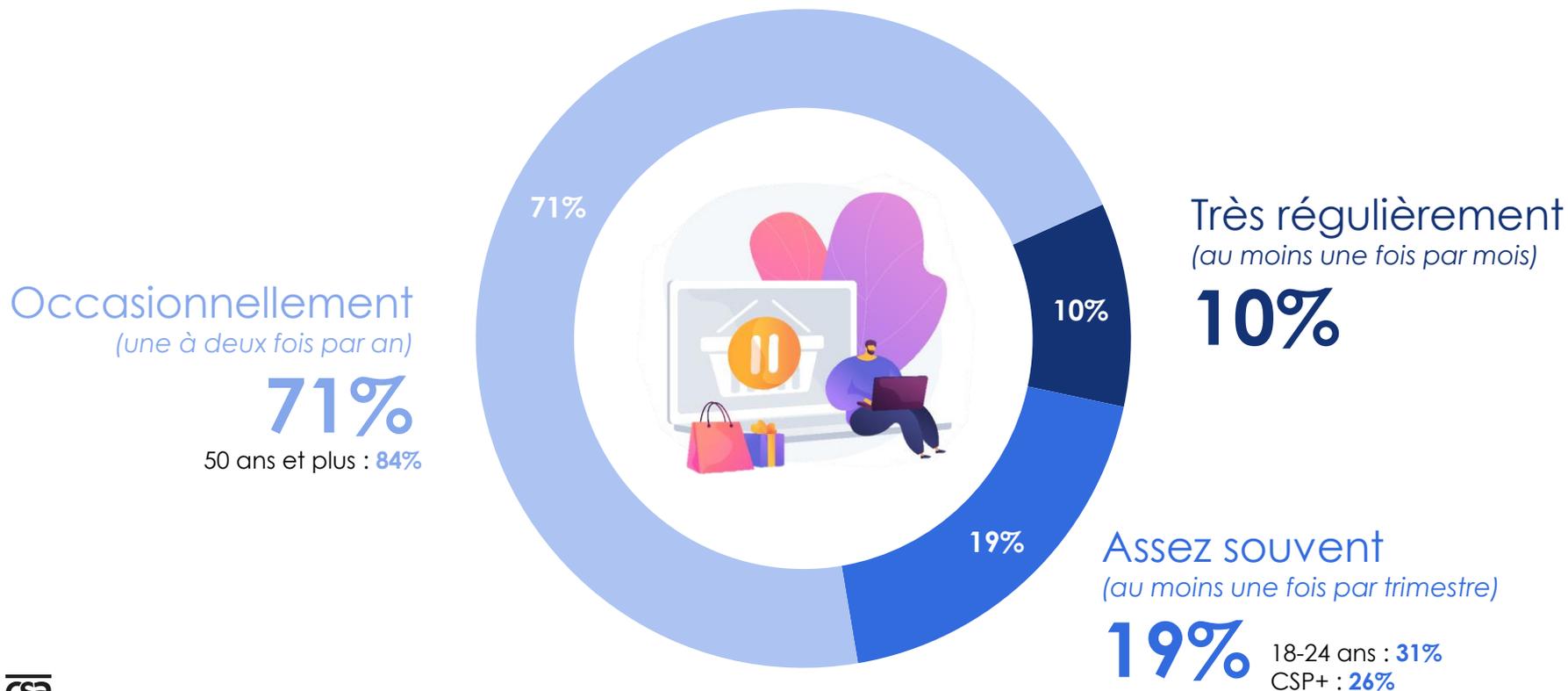
Rappel 2<sup>de</sup>  
main en général



# Des achats de luxe de seconde main plutôt... occasionnels !

Q6D. Au cours des 12 derniers mois, à quelle fréquence avez-vous acheté des produits de luxe DE SECONDE MAIN, D'OCCASION ?

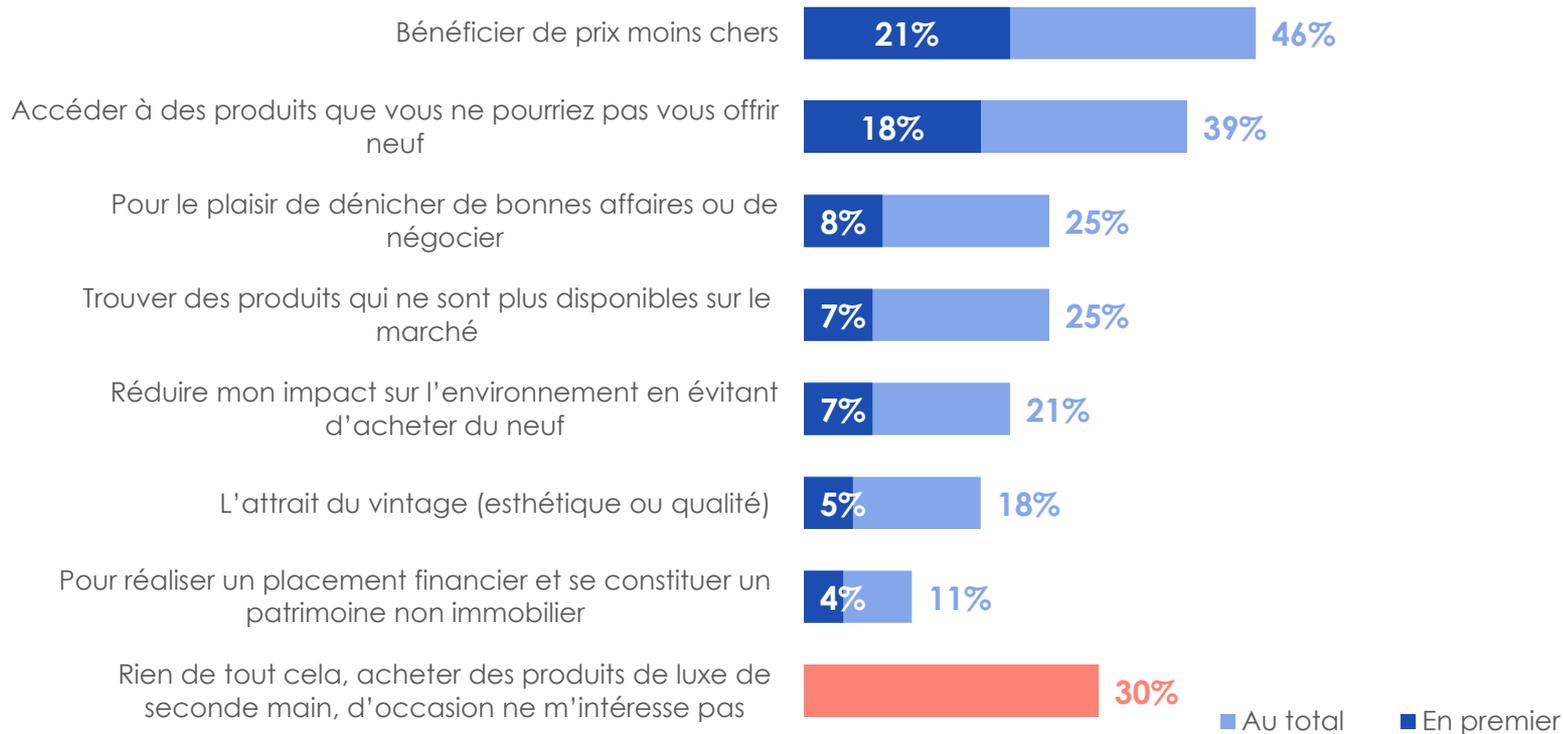
Base : Aux acheteurs de produits de luxe de seconde main – Une seule réponse possible



# Le prix reste la motivation dominante dans l'achat de produits de luxe de seconde main, qu'on ne pourrait pas forcément s'offrir neufs

Q9. Qu'est-ce qui vous motive ou pourrait vous motiver à acheter des produits de luxe de seconde main, d'occasion ? En premier ? Et ensuite ?

Base : Ensemble – Plusieurs réponses possibles

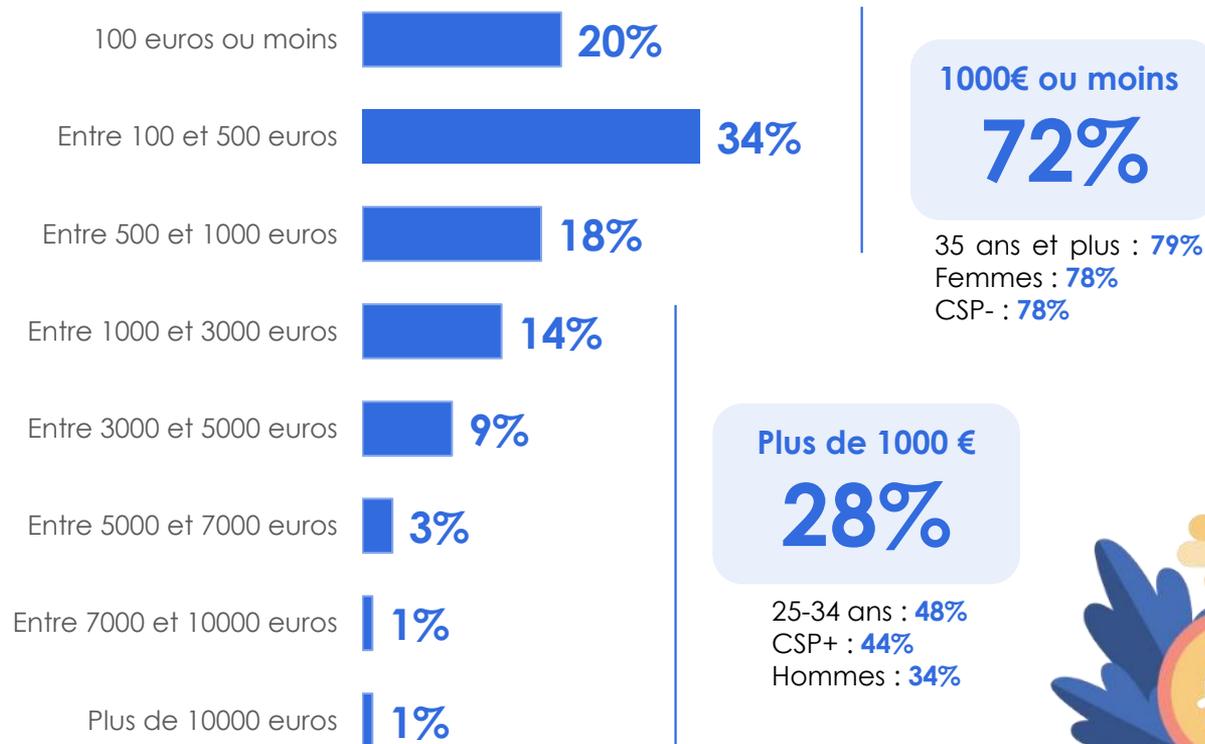


# Un budget qui s'inscrit le plus souvent en dessous des 1000€

Les 25-34 ans ont tendance à davantage dépenser

**Q6C. Au cours des 12 derniers mois, quel budget avez-vous dépensé en produits de luxe DE SECONDE MAIN, D'OCCASION ?**

Base : Aux acheteurs de produits de luxe de seconde main – Une seule réponse possible



# Les plateformes en ligne généralistes : principaux canaux d'achats de produits de luxe de seconde main

## Q6B. Où avez-vous acheté des produits de luxe DE SECONDE MAIN, D'OCCASION ?

Base : Aux acheteurs de produits de luxe de seconde main – Plusieurs réponses possibles



Sur une plateforme de seconde main en ligne généraliste (Vinted, le Bon coin...)

49%

50-64 ans : 62%



Dans un magasin qui vend de la seconde main, une friperie, une enseigne de déstockage

35%

25-34 ans : 43%



Sur une plateforme en ligne spécialisée dans les produits de luxe de seconde main, d'occasion (Vestiaire Collective, The Outnet...)

34%

25-34 ans : 46%



Dans une association (Emmaüs, la Croix Rouge, l'Armée du Salut...), marchés aux puces, brocantes

28%

25-34 ans : 42%



A un de mes proches / de mes connaissances

17%

Un autre type de commerce

2%

# Même constat pour les ventes qui s'effectuent principalement via les plateformes en ligne généralistes comme Vinted, loin devant les plateformes spécialisées

Q18. Où avez-vous vendu des produits de luxe de seconde main, d'occasion ?

Base : Aux vendeurs de produits de luxe de seconde main – Plusieurs réponses possibles



Sur une plateforme de seconde main en ligne généraliste (Vinted, le Bon coin...)

50%

50/64 ans : 65%



Sur une plateforme en ligne spécialisée dans les produits de luxe de seconde main, d'occasion (Vestiaire Collective, The Outnet...)

31%

25/34 ans : 45%



Dans un magasin qui vend de la seconde main, une friperie, une enseigne de déstockage

27%

35/49 ans : 37%



Dans un marchés aux puces, une brocante

23%



A un de mes proches / de mes connaissances

19%

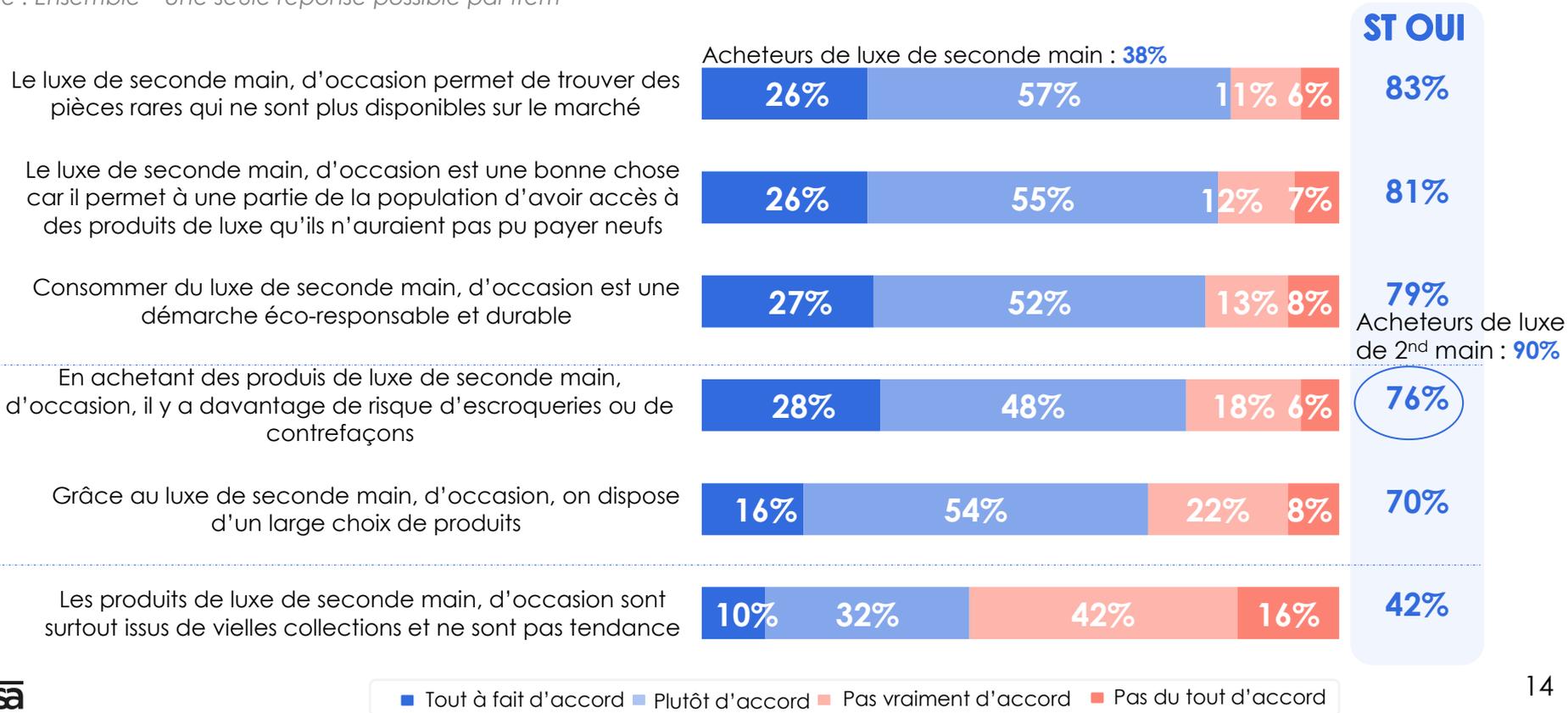
Un autre type de commerce

2%

# Le luxe de seconde main coche de nombreuses cases auprès des Français, qui sont aussi nombreux à craindre les risques de contrefaçons

Q8. Pour chacune des affirmations suivantes, veuillez indiquer si vous n'êtes tout à fait, plutôt, pas vraiment ou pas du tout d'accord.

Base : Ensemble – Une seule réponse possible par item



# La peur de la contrefaçon est le principal frein à l'achat de produits de luxe de seconde main, aussi bien pour les acheteurs que pour les non-acheteurs

Q10. D'après vos propres expériences ou l'idée que vous vous en faites, qu'est-ce qui peut vous freiner dans l'achat de produits de luxe de seconde main, d'occasion ? En premier ? Et ensuite ?

Base : Ensemble – Plusieurs réponses possibles

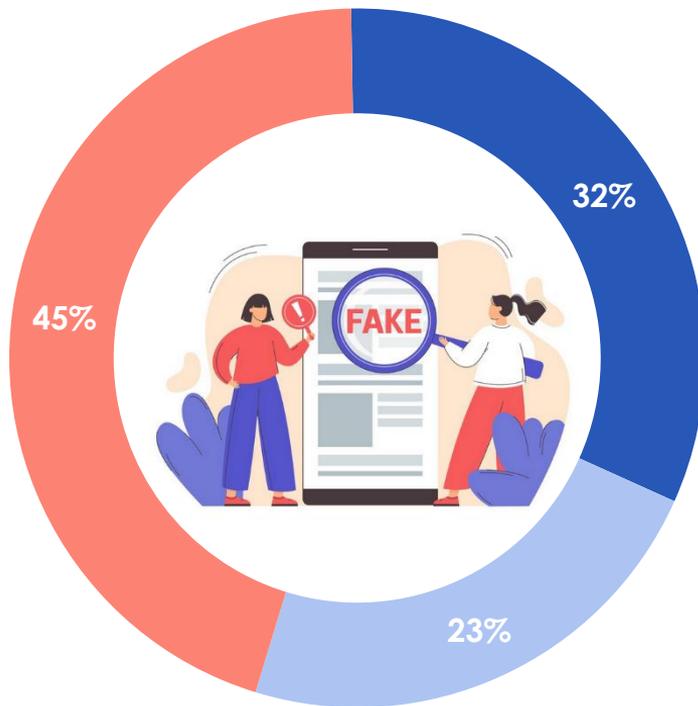
	Ensemble	Acheteurs luxe 2 <sup>de</sup> main	Non-acheteurs luxe 2 <sup>de</sup> main
La peur de la contrefaçon ou de l'escroquerie	47%	51%	46%
Les prix restent trop chers par rapport à mon budget	31%	33%	31%
La crainte de transactions frauduleuses (sur les plateformes en ligne)	30%	37%	29%
L'absence de garantie ou de politique de retour	27%	37%	24%
Le manque de connaissance des plateformes ou magasins de revente de produits de luxe	18%	30%	15%
La difficulté à trouver les produits que je souhaite	17%	33%	12%
Ne pas avoir l'expérience client d'un magasin de luxe (accueil, accompagnement, etc.)	13%	25%	10%
Je préfère acheter du neuf	12%	18%	10%
Autre	1%	0%	1%
Aucun de ces freins	1%	5%	-
Je n'ai pas d'intérêt pour les produits de luxe en général	26%	-	33%

# Une crainte justifiée puisque plus d'un acheteur de produits de luxe de seconde main sur deux a déjà été victime de contrefaçon

Q11. En tant qu'acheteur de produits de luxe de seconde main, d'occasion avez-vous déjà réalisé qu'un produit que vous avez acheté était une contrefaçon ? Base : Aux acheteurs de produits de luxe de seconde main – Une seule réponse possible

Non, jamais  
**45%**

50 ans et plus : 76%



**Total Oui,**  
a déjà été victime d'une  
contrefaçon au moins une fois

**55%**

25-34 ans : 78%

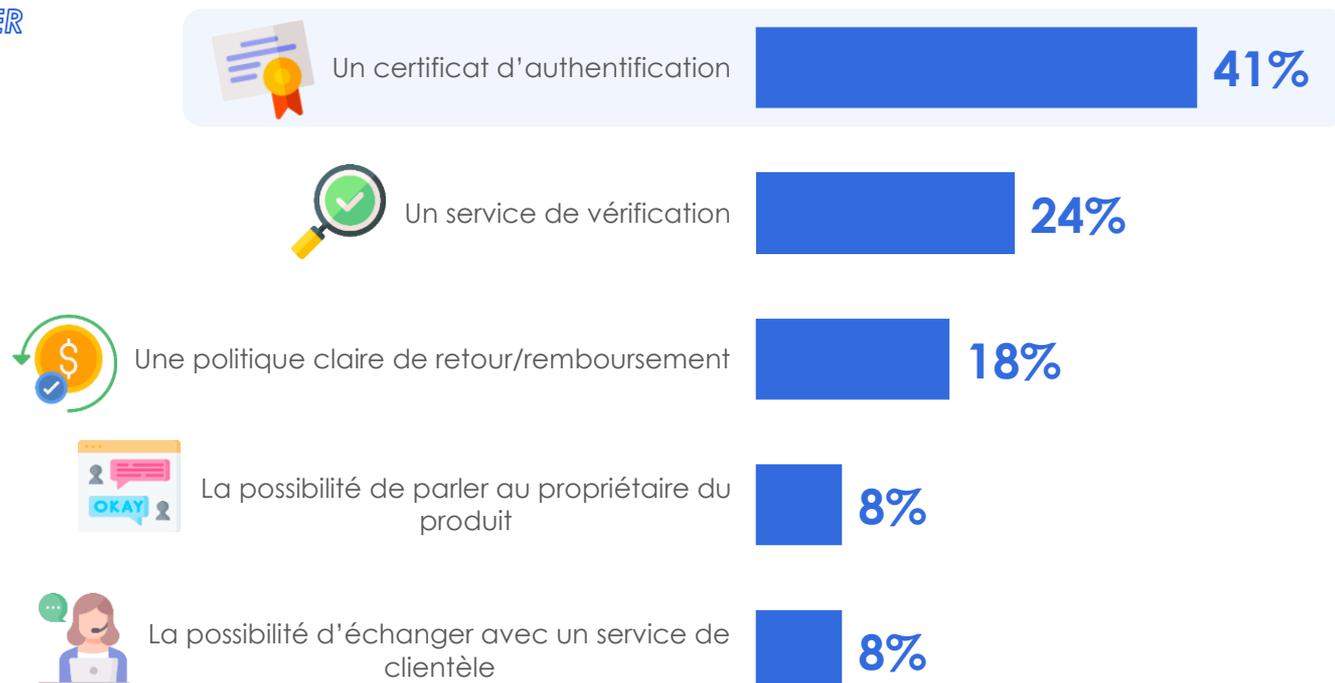
CSP+ : 62%

■ Oui, une fois   ■ Oui, plusieurs fois   ■ Non jamais

# Face à cette méfiance, le certificat d'authentification se présente comme le meilleur moyen de rassurer les Français

Q14. D'une manière générale, quels sont les services qui vous rassurent lorsque vous achetez un produit de luxe de seconde main, d'occasion via des plateformes en ligne ? Veuillez classer les outils du plus important au moins important pour vous, 1 étant le plus important et 5 le moins important. Base : Ensemble – Classement de l'ensemble des réponses de 1 à 5

% EN PREMIER



---

MERCI

CSA RESEARCH

Vinted