



LES FRANÇAIS & LES MARKETPLACES

LES JEUDIS DE LA RETAIL TECH | 07.07.22

“opinionway”

LES CHIFFRES
CONSOMMATEURS
DU MOIS





LA METHODOLOGIE DE L'ENQUÊTE



Echantillon de **1014 personnes représentatif** de la population française âgée de 18 ans et plus.

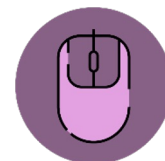
L'échantillon a été constitué selon la **méthode des quotas**, au regard des critères de sexe, d'âge, de catégorie socioprofessionnelle, de catégorie d'agglomération et de région de résidence.



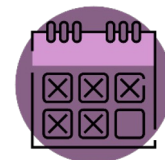
OpinionWay a réalisé cette enquête en appliquant les procédures et règles de la **norme ISO 20252**



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.

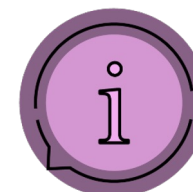


L'échantillon a été interrogé par **questionnaire auto-administré en ligne sur système CAWI** (Computer Assisted Web Interview).



Les interviews ont été réalisées **du 29 au 30 juin 2022**.

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



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

« Sondage OpinionWay pour La Retail Tech »

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





REPÉRER LES PRODUITS VENDUS PAR DES TIERS

Lorsque vous achetez des produits sur le site d'une enseigne de vente en ligne, savez-vous faire la différence entre les produits vendus directement par cette enseigne et les produits vendus par des vendeurs partenaires (repérés généralement par la mention « vendu par » + « le nom du partenaire ») ?

Adaptateur secteur Apple 20 Watts USB-C Blanc

Chargeur pour téléphone mobile - Apple ★★★★★ (447)

20€ OFFERTS DÈS 150€ D'ACHAT AVEC LE CODE 'JUN20'

4 MOIS D'APPLE MUSIC OFFERTS*

[Voir le produit](#)

✓ En stock en ligne

Livraison gratuite

📍 En stock en magasin

Choisir

Chargeur Rapide 18W + Cable USB-C Lightning pour iPhone 13 / 13 MINI / 13 PRO / 13 PRO MAX / 12 / 12 MINI / 12 PRO / 12 PRO MAX / 11 / 11 PRO / 11 PRO MAX / X / XS / XS MAX / XR / SE 2022 / S...

Chargeur pour téléphone mobile ★★★★★ (11)

[Voir le produit](#)

Couleur **Blanc**

Poids du produit **50,00 g**

✓ En stock vendeur partenaire

👤 Vendu par **Phonillico**

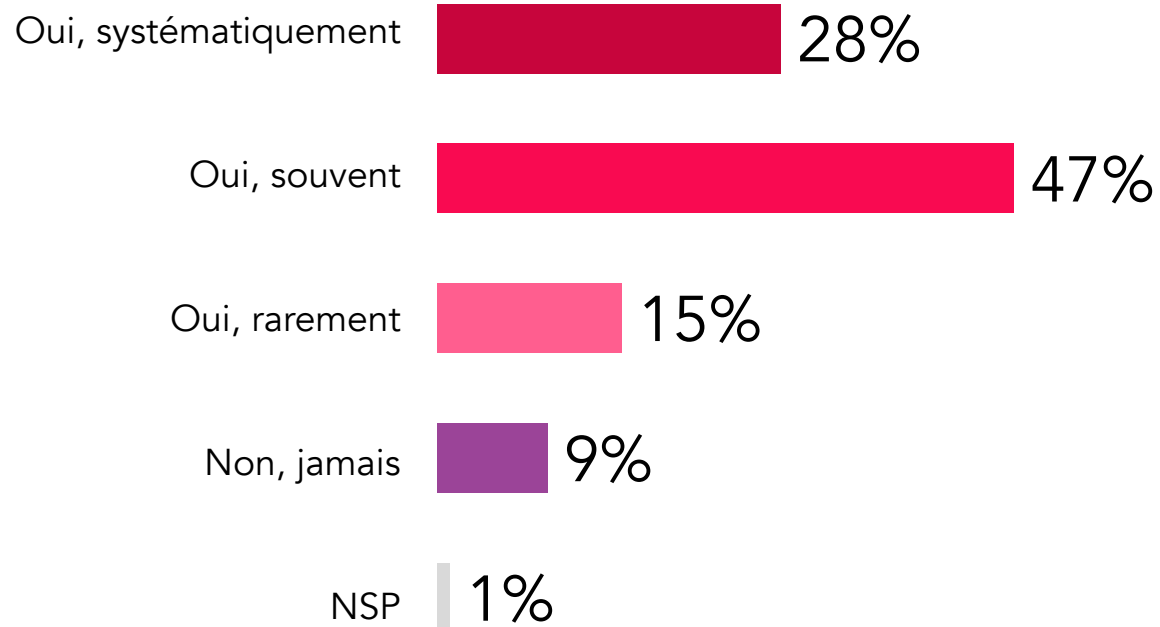
État : **Neuf**

Frais de port : **Offert**





MARKETPLACE : LES FRANÇAIS FONT LA DIFFÉRENCE



75%
Oui, souvent ou
systématiquement

QUESTION 1. Lorsque vous achetez des produits sur le site d'une enseigne de vente en ligne, savez-vous faire la différence entre les produits vendus directement par cette enseigne et les produits vendus par des vendeurs partenaires (repérés généralement par la mention « vendu par » + « le nom du partenaire ») ?

Question posée à l'ensemble des Français, 1014 répondants





MARKETPLACE : LES FRANÇAIS FONT LA DIFFÉRENCE

	% 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 Oui	90%	90%	91%	96%	90%	91%	87%	90%	92%	89%	89%
Sous-total Oui, au moins souvent	75%	74%	76%	76%	77%	76%	69%	76%	78%	71%	74%
...Oui systématiquement	28%	29%	27%	31%	29%	29%	27%	26%	32%	27%	25%
...Oui souvent	47%	45%	49%	45%	48%	47%	42%	50%	46%	44%	49%
...Oui rarement	15%	16%	15%	20%	13%	15%	18%	14%	14%	18%	15%
Non, jamais	9%	9%	8%	4%	10%	7%	11%	9%	7%	10%	10%

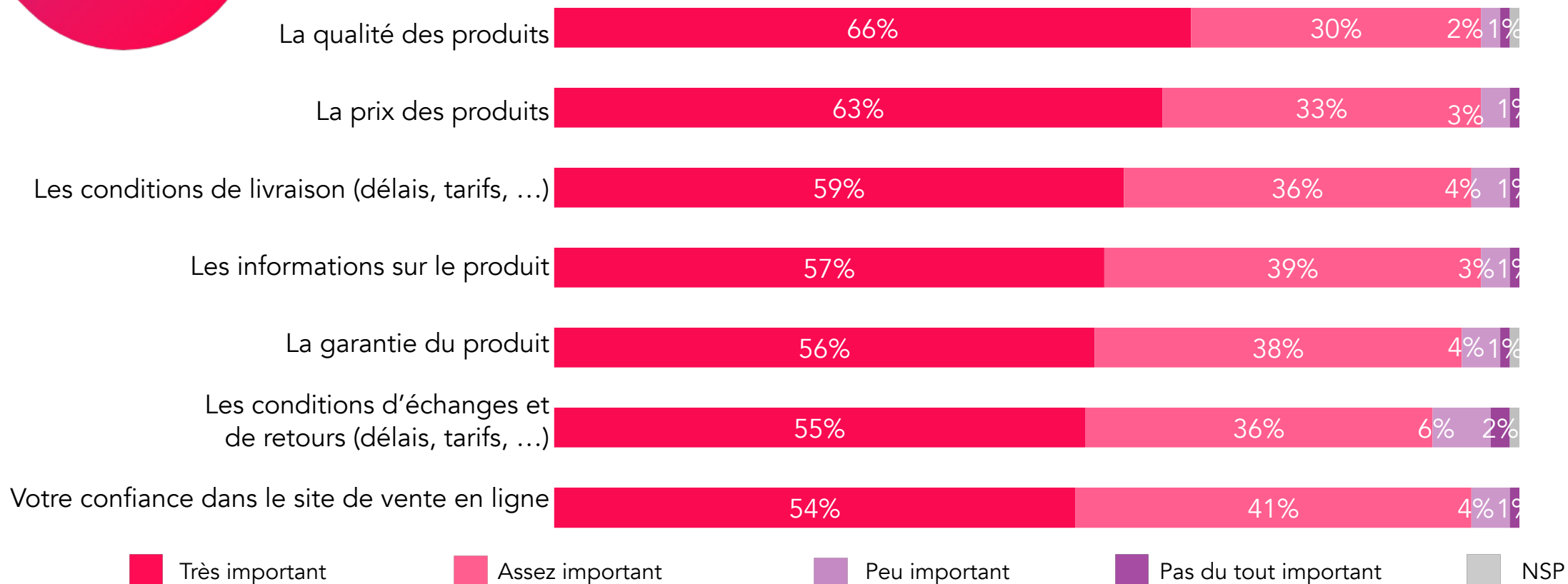
QUESTION 1. Lorsque vous achetez des produits sur le site d'une enseigne de vente en ligne, savez-vous faire la différence entre les produits vendus directement par cette enseigne et les produits vendus par des vendeurs partenaires (repérés généralement par la mention « vendu par » + « le nom du partenaire ») ?

Question posée à l'ensemble des Français, 1014 répondants





MARKETPLACE : DES CRITÈRES DISCRIMINANTS



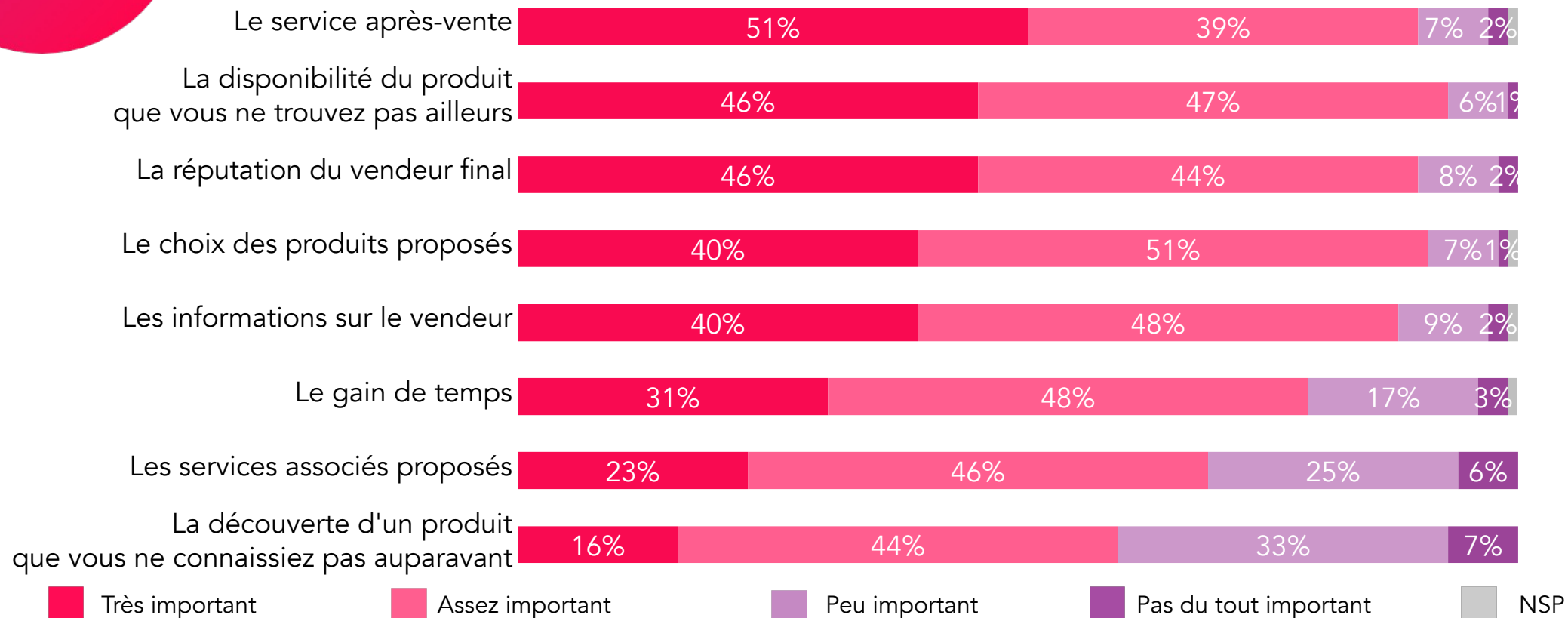
QUESTION 2. Lorsque, sur le site d'une enseigne de vente en ligne, vous achetez des produits vendus par des vendeurs partenaires (repérés généralement par la mention « vendu par » + « le nom du partenaire »), chacun des critères suivants est-il important ou pas dans votre acte d'achat ?

Question posée à l'ensemble des Français, 1014 répondants





MARKETPLACE : DES CRITÈRES DISCRIMINANTS



QUESTION 2. Lorsque, sur le site d'une enseigne de vente en ligne, vous achetez des produits vendus par des vendeurs partenaires (repérés généralement par la mention « vendu par » + « le nom du partenaire »), chacun des critères suivants est-il important ou pas dans votre acte d'achat ?

Question posée à l'ensemble des Français, 1014 répondants





MARKETPLACE : DES CRITÈRES DISCRIMINANTS

	% Très Important	Sexe		Âge					Statut		
		Homme	Femme	18-24 ans	25-34 ans	35-49 ans	50-64 ans	65 ans et plus	CSP+	CSP-	Inactif
La qualité des produits	66%	63%	69%	63%	63%	62%	70%	69%	68%	62%	68%
La prix des produits	63%	61%	65%	60%	60%	59%	67%	65%	56%	65%	66%
Les conditions de livraison (délais, tarifs, ...)	59%	56%	61%	45%	52%	57%	64%	64%	57%	57%	60%
Les informations sur le produit	57%	53%	60%	52%	55%	52%	60%	61%	55%	54%	59%
La garantie du produit	56%	55%	58%	37%	49%	51%	64%	66%	54%	57%	58%
Les conditions d'échanges et de retours (délais, tarifs, ...)	55%	51%	58%	34%	52%	50%	62%	62%	55%	54%	56%
Votre confiance dans le site de vente en ligne	54%	50%	58%	49%	46%	53%	60%	57%	55%	52%	56%

QUESTION 2. Lorsque, sur le site d'une enseigne de vente en ligne, vous achetez des produits vendus par des vendeurs partenaires (repérés généralement par la mention « vendu par » + « le nom du partenaire »), chacun des critères suivants est-il important ou pas dans votre acte d'achat ?

Question posée à l'ensemble des Français, 1014 répondants





MARKETPLACE : DES CRITÈRES DISCRIMINANTS

	% Très Important	Sexe		Âge					Statut		
		Homme	Femme	18-24 ans	25-34 ans	35-49 ans	50-64 ans	65 ans et plus	CSP+	CSP-	Inactif
Le service après-vente	51%	51%	50%	27%	46%	46%	60%	57%	49%	52%	51%
La disponibilité du produit que vous ne trouvez pas ailleurs	46%	46%	45%	30%	40%	43%	51%	52%	45%	45%	47%
La réputation du vendeur final	46%	45%	47%	43%	41%	44%	49%	48%	44%	47%	47%
Le choix des produits proposés	40%	39%	42%	38%	47%	33%	41%	44%	37%	43%	40%
Les informations sur le vendeur	40%	40%	40%	20%	36%	40%	47%	44%	40%	42%	39%
Le gain de temps	31%	28%	34%	29%	32%	34%	33%	27%	28%	41%	27%
Les services associés proposés	23%	22%	23%	13%	27%	20%	25%	24%	21%	26%	22%
La découverte d'un produit que vous ne connaissiez pas auparavant	16%	16%	16%	13%	18%	13%	16%	18%	15%	17%	15%

QUESTION 2. Lorsque, sur le site d'une enseigne de vente en ligne, vous achetez des produits vendus par des vendeurs partenaires (repérés généralement par la mention « vendu par » + « le nom du partenaire »), chacun des critères suivants est-il important ou pas dans votre acte d'achat ?

Question posée à l'ensemble des Français, 1014 répondants





CONTACTS PRESSE



iloveretail.fr

Mike Hadjadj
Fondateur

94, rue Marius AUFAN
92300 Levallois-Perret

+33 6 27 30 52 08

mike@iloveretail.fr

www.laretailtech.com

[@MikeHadjadj](https://twitter.com/MikeHadjadj)

OpinionWay

Frédéric Micheau
Directeur général adjoint

15, place de la République
75003 Paris

+33 1 81 81 83 00

fmicheau@opinion-way.com

www.opinion-way.com

[@FMicheau](https://twitter.com/FMicheau)





À TRÈS VITE !

laretailtech.com

LES JEUDIS DE LA RETAIL TECH

| 07.07.22