

SMAART

BY SOFI GROUPE

ETUDE IFOP SUR LES TELEPHONES RECONDITIONNES Novembre 2018



LA METHODOLOGIE

Etude réalisée par l'Ifop pour SOFI Groupe

Echantillon



L'enquête a été menée auprès d'un échantillon de **1000** personnes, représentatif de la population française âgée de 18 à 65 ans. Parmi elles, **115** personnes étaient nées entre 1995 et 2000 (Génération Z), **306** personnes entre 1980 et 1994 (Génération Y ou Millenials), **311** personnes entre 1965 et 1979 (Génération X) et **268** personnes entre 1953 et 1964 (Baby boomers).

Méthodologie



La représentativité de l'échantillon a été assurée par la méthode des quotas (sexe, âge, profession de la personne interrogée) après stratification par région et catégorie d'agglomération.

Mode de recueil



Les interviews ont été réalisées par questionnaire auto-administré en ligne du 26 au 30 octobre 2018.

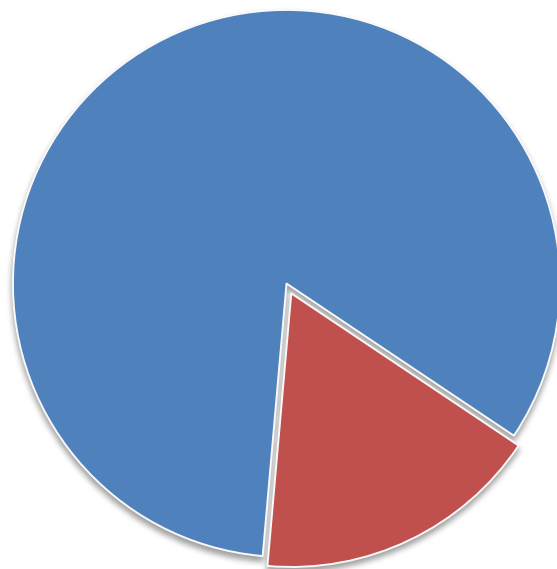
LES RESULTATS DE L'ETUDE

A. SE DEFAIRE DES VIEUX TELEPHONES

LA CONSERVATION AU FOYER DE TÉLÉPHONE(S) PORTABLE(S) INUTILISÉ(S)



QUESTION : Conservez-vous dans votre foyer des téléphones portables dont vous ne vous servez plus (que ces téléphones fonctionnent encore ou non) ?



TOTAL OUI
83%

Non, aucun
17%

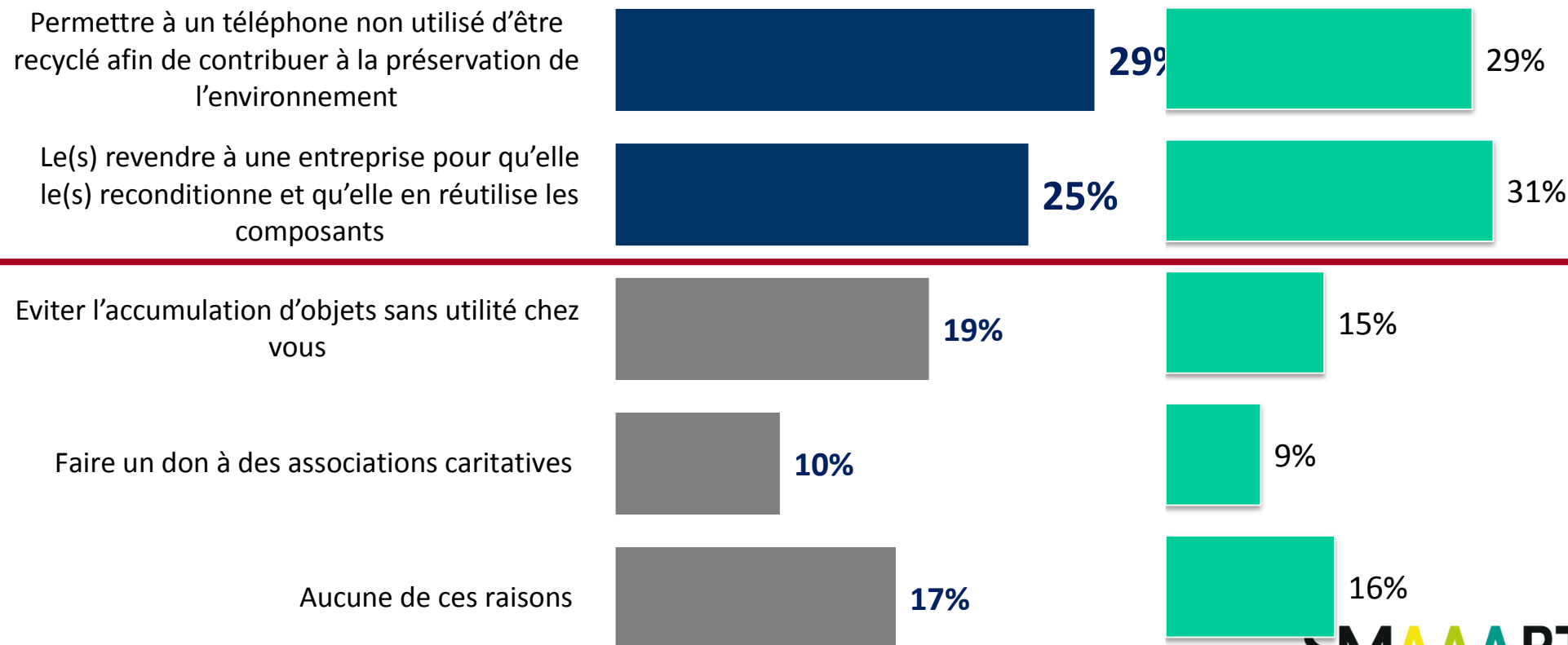
LA PRINCIPALE MOTIVATION POUR SE DÉFAIRE DE CE(S) TÉLÉPHONE(S) INUTILISÉ(S)



QUESTION : Quelle serait la principale raison qui pourrait vous motiver à vous défaire de ce(s) téléphone(s) dont vous ne vous servez plus ?

Base : Aux personnes qui conservent un ou des téléphone(s) portable(s) inutilisé(s) au foyer, soit **83%** de l'échantillon

Focus sur les personnes
ayant acheté un
téléphone reconditionné



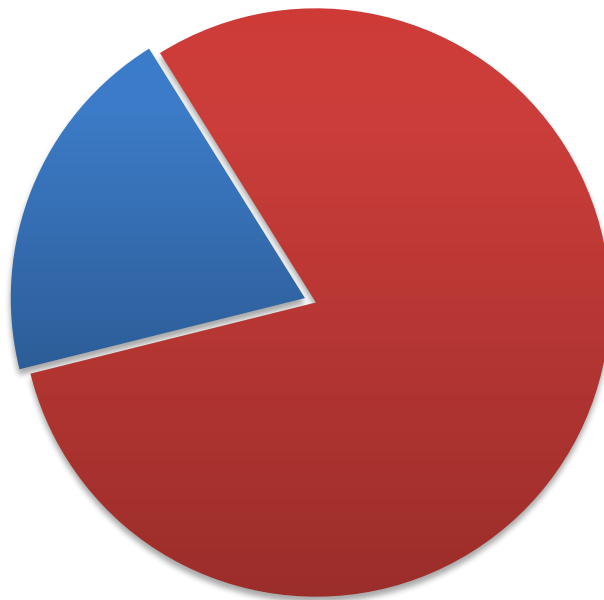
B. L'ACHAT D'UN TELEPHONE RECONDITIONNE

L'ACHAT D'UN TÉLÉPHONE RECONDITIONNÉ POUR SOI OU UNE PERSONNE DE SON ENTOURAGE



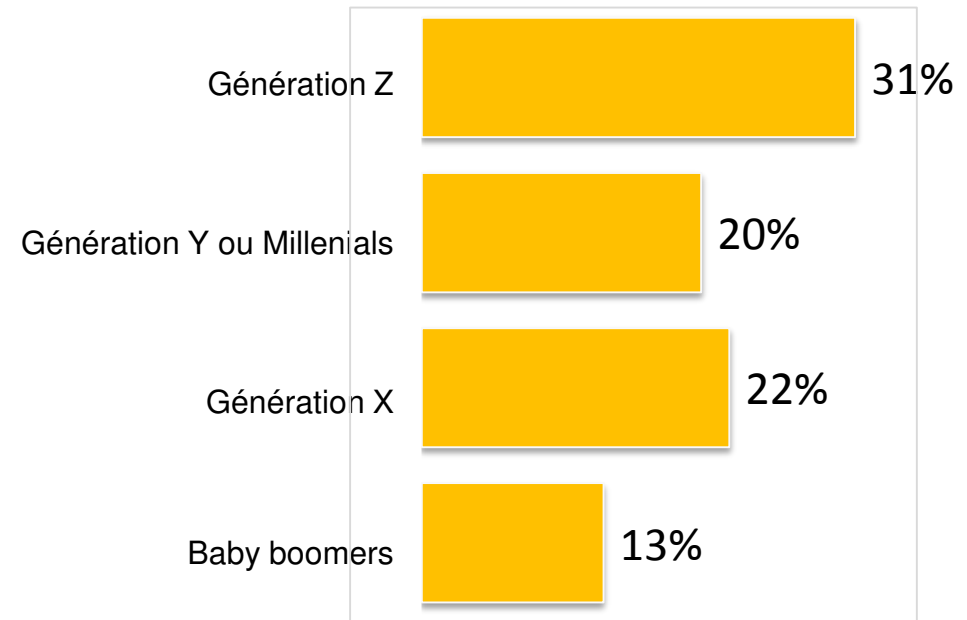
QUESTION : Avez-vous déjà acheté un téléphone reconditionné pour vous ou une autre personne de votre entourage ?

OUI
20%



Non
80%

**Focus sur la
génération « Oui »**

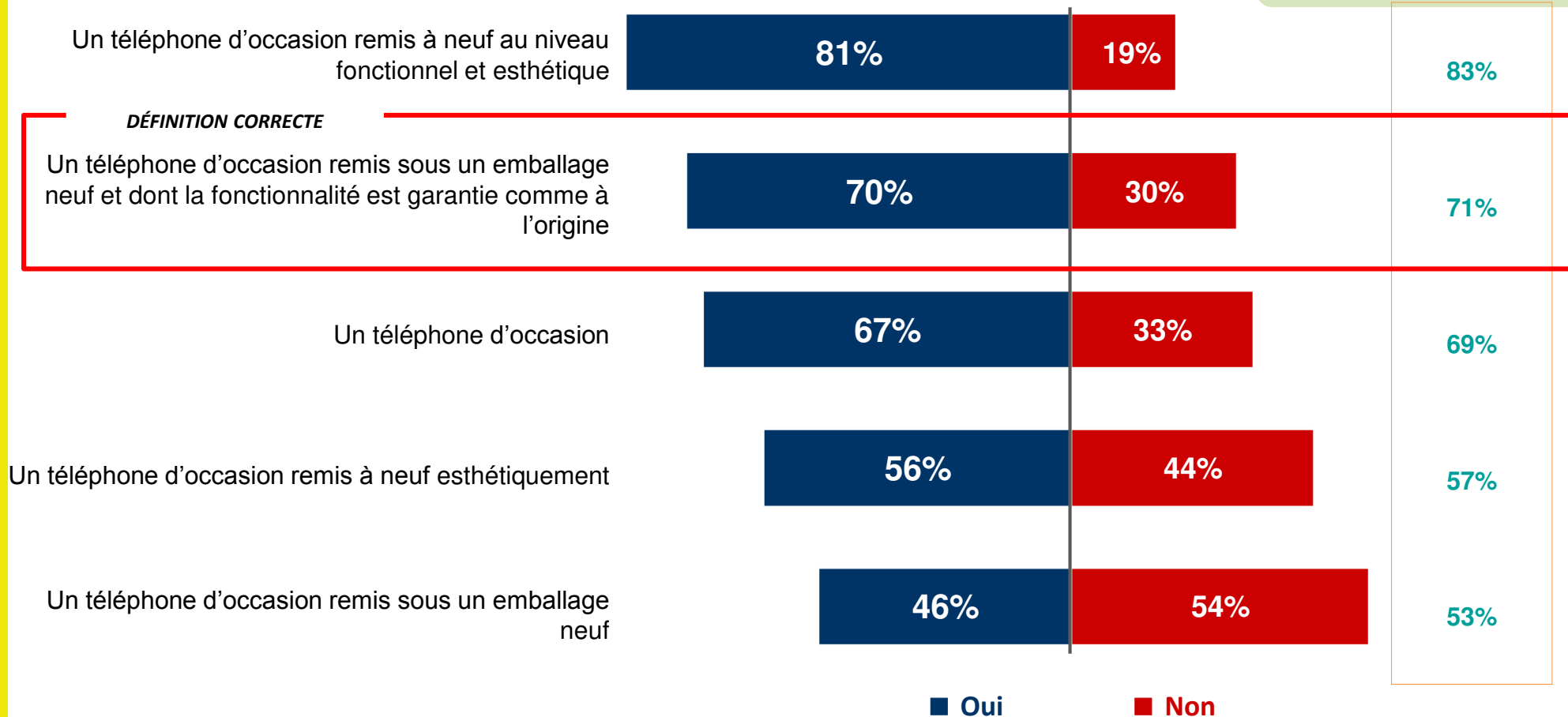


L'IDENTIFICATION DE LA DÉFINITION DU TÉLÉPHONE RECONDITIONNÉ



QUESTION : Selon vous, les propositions suivantes correspondent-elles à la définition d'un téléphone reconditionné ?

Focus sur les personnes ayant acheté un téléphone reconditionné
Focus « Oui »

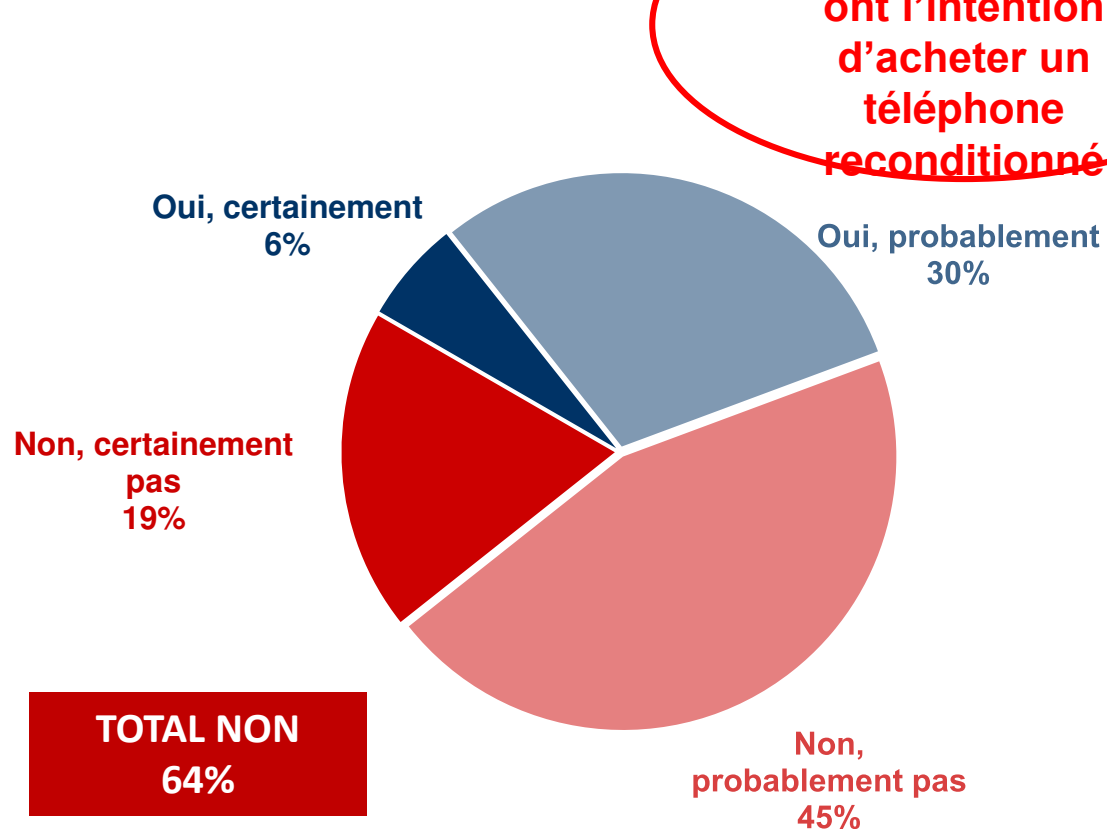


L'INTENTION D'ACHAT D'UN TÉLÉPHONE RECONDITIONNÉ

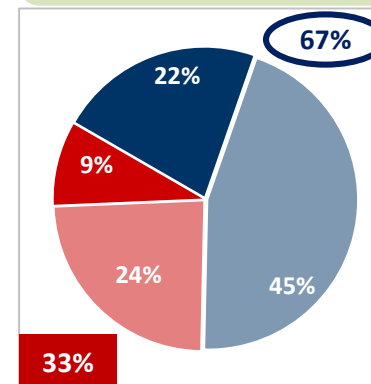


QUESTION : Et avez-vous l'intention d'acheter un téléphone reconditionné ?

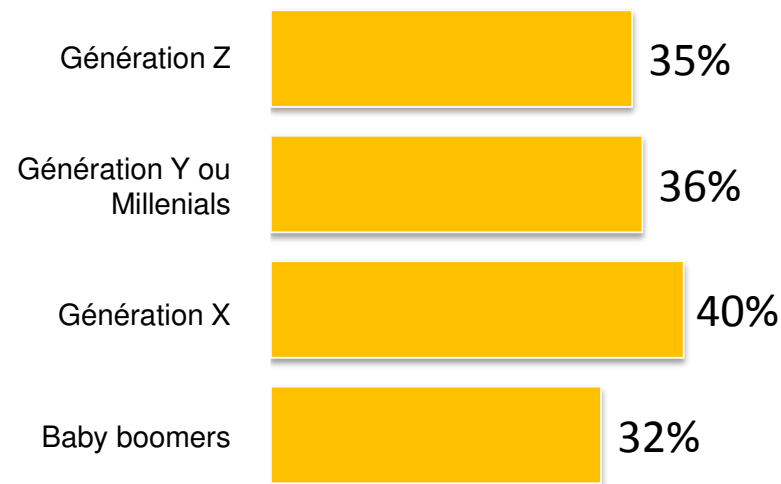
- ▲ Individus en cours d'études (47%)
- ▲ A déjà acheté un téléphone reconditionné (67%)



Focus sur les personnes ayant acheté un téléphone reconditionné



Focus sur la génération « Oui »



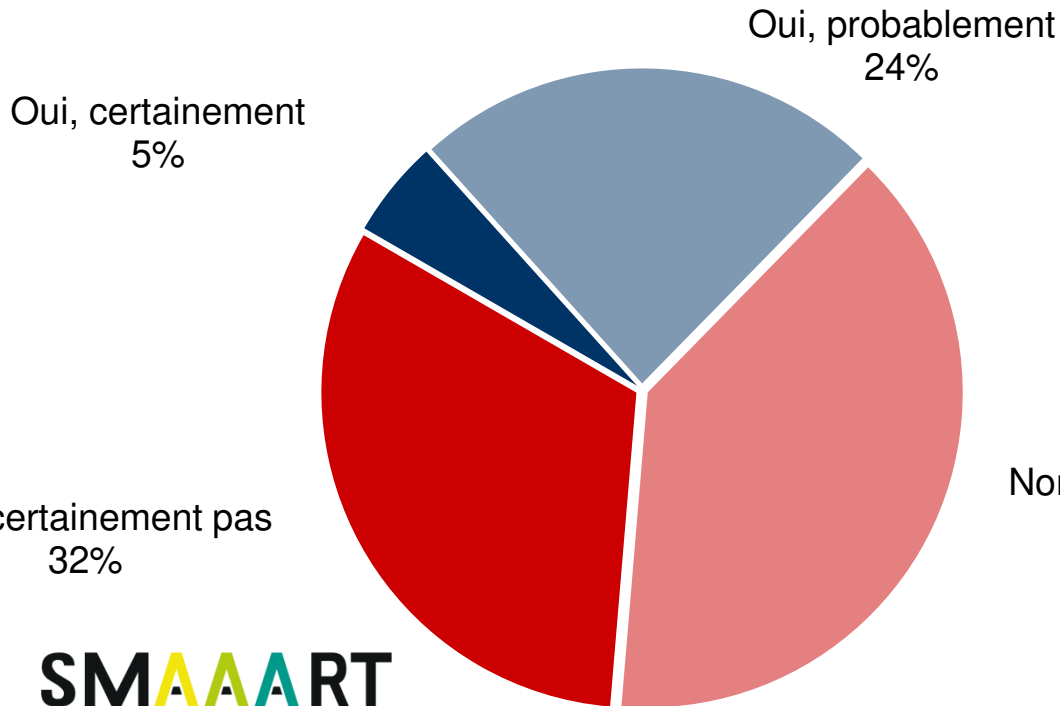
L'INTENTION D'ACHAT D'UN TÉLÉPHONE RECONDITIONNÉ À L'OCCASION DES FÊTES DE NOËL



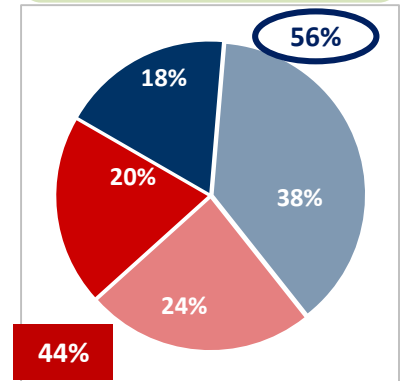
QUESTION : A l'occasion des fêtes de Noël, pourriez-vous offrir un téléphone reconditionné à une personne de votre entourage ?

TOTAL OUI
29%

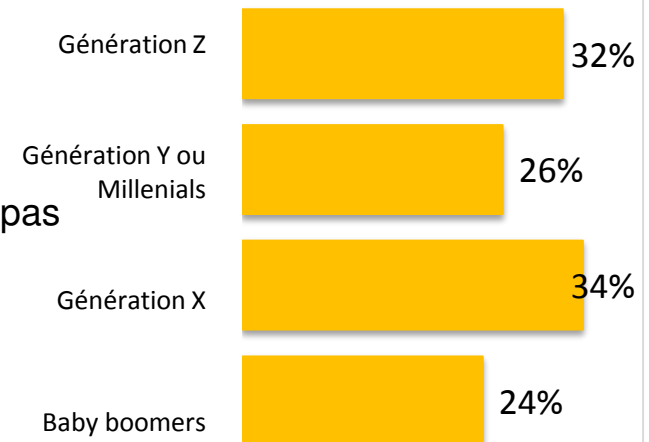
**29% des interviewés
pourraient offrir un
téléphone reconditionné
pour Noël**



*Focus sur les personnes
ayant acheté un téléphone
reconditionné*



*Focus sur la génération
« Oui »*

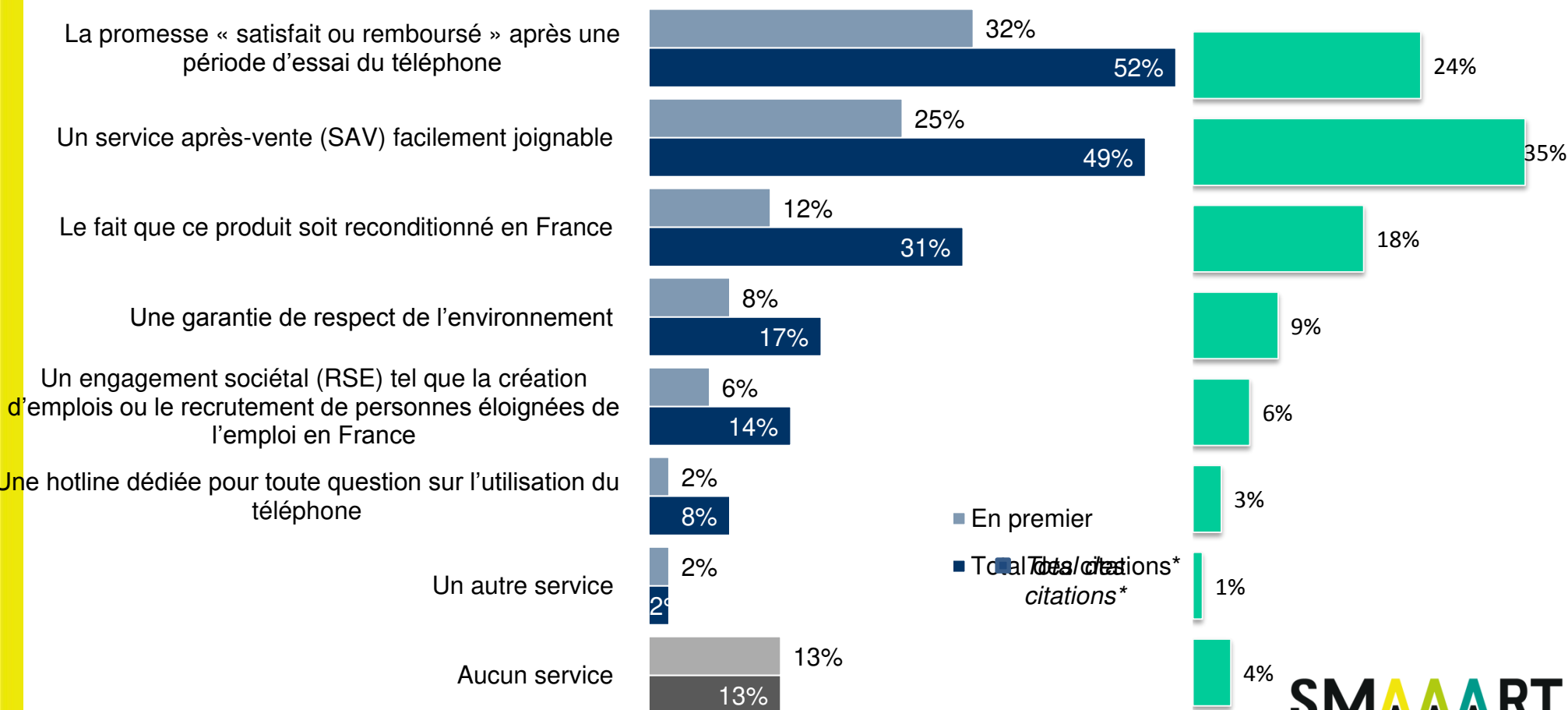


LE SERVICE CONTRIBUANT LE PLUS À LA CONFIANCE ACCORDÉE À UNE ENTREPRISE COMMERCIALISANT DES TÉLÉPHONES RECONDITIONNÉS



QUESTION : Parmi les services suivants, quel est celui qui contribue le plus à la confiance que vous accordez à une entreprise qui commercialise des téléphones reconditionnés ? En premier ? En second ?

Focus sur les personnes ayant acheté un téléphone reconditionné



(*) Total supérieur à 100, les interviewés ayant pu donner deux réponses

LES ÉLÉMENTS INCITANT LE PLUS À ACHETER UN TÉLÉPHONE RECONDITIONNÉ EN FRANCE



QUESTION : Quel élément pourrait vous inciter à acheter un téléphone reconditionné en France ? En premier ?



Les Français citent ensuite la confiance dans le revendeur du téléphone (8% de citations prioritaires), la contribution à la préservation de l'emploi en France (7%), la qualité made in France (7%), la confiance dans la marque du téléphone (6%), la contribution à la préservation de l'environnement (5%), et aucun de ces éléments (13%).

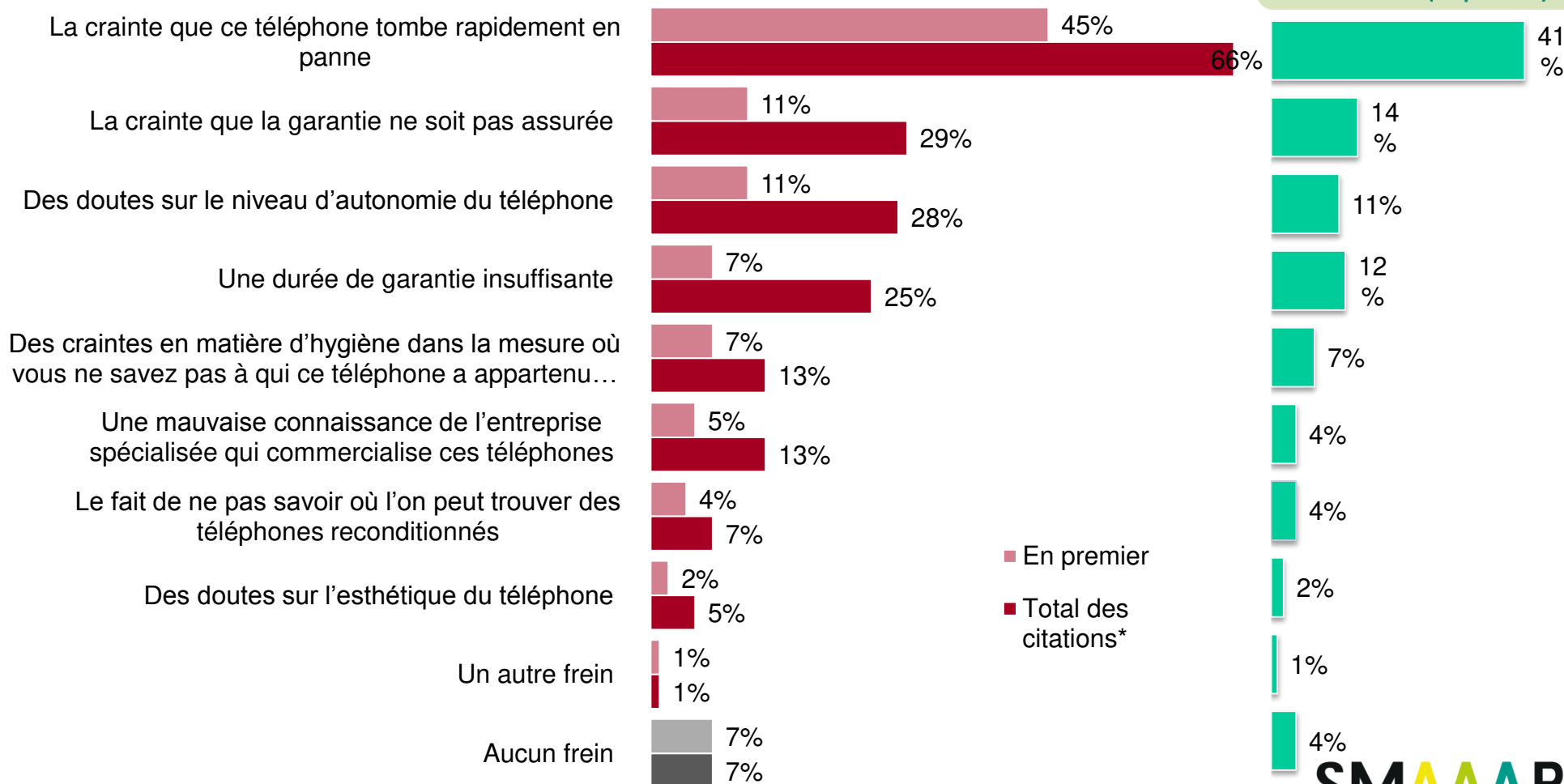
(*) Total supérieur à 100, les interviewés ayant pu donner deux réponses

LES PRINCIPAUX FREINS À L'ACHAT D'UN TÉLÉPHONE RECONDITIONNÉ



QUESTION : Et quel est pour vous le principal frein à l'achat d'un téléphone portable reconditionné ? En premier ? En second ?

Focus sur les personnes ayant acheté un téléphone reconditionné (en premier)



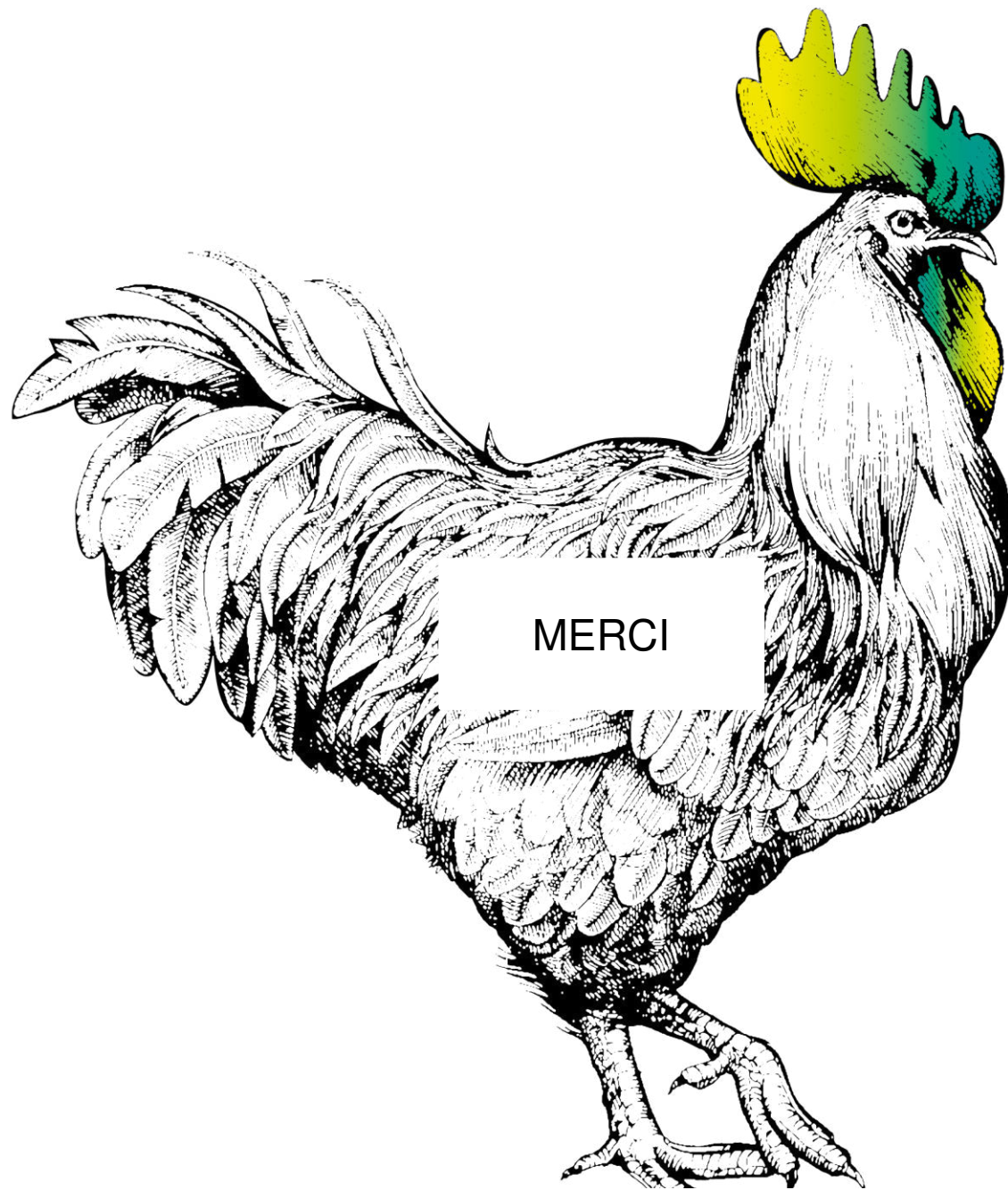
(*) Total supérieur à 100, les interviewés ayant pu donner deux réponses

C. CONCLUSIONS SMAAART

SMAART

BY SOFI GROUPE





MERCI