

ÉTUDE JOKO

Le high-tech à l'épreuve du prix : comment les Français arbitrent entre neuf et reconditionné

Méthodologie et périmètre : Une étude basée sur l'analyse des transactions bancaires



Un panel de 1 million de personnes

Accès en temps réel à l'ensemble des transactions bancaires des utilisateurs qui ont connecté leur compte bancaire à l'app Joko.

2023-12-21	AMAZON PAIEMENT CARTE 21022022 75****	-€33.92
2023-12-28	NETFLIX FACTURE DU COMPTE 20220228	-€6.99
2024-02-24	BOULANGERIE CHEMIN VERT MME XX SARL	-€11.92
2024-02-24	X9016 AROMA ZONE CB **467	-€19.43
2024-02-25	ACHAT CARREFOUR 2074 - LILLE	-€74.92



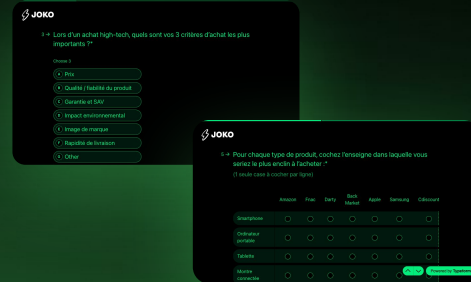
Représentatif de la population française

La donnée analysée est débiaisée pour rendre le panel représentatif de la population française en termes d'âge et de sexe.



Un sondage réalisé auprès de 100k utilisateurs

Données qualitatives issues d'un sondage réalisé auprès d'un échantillon représentatif de notre base d'utilisateurs actifs.



JOKO

1 - Lors d'un achat High-tech, quels sont vos 3 critères d'achat les plus importants ?

- ☐ Prix
- ☐ Qualité / Fiabilité du produit
- ☐ Garantie et SAV
- ☐ Impact environnemental
- ☐ Image de marque
- ☐ Facilité de livraison
- ☐ Autre

JOKO

2 - Pour chaque type de produit, cochez l'enseigne dans laquelle vous seriez le plus enclin à acheter *

(1 seule case à cocher par ligne)

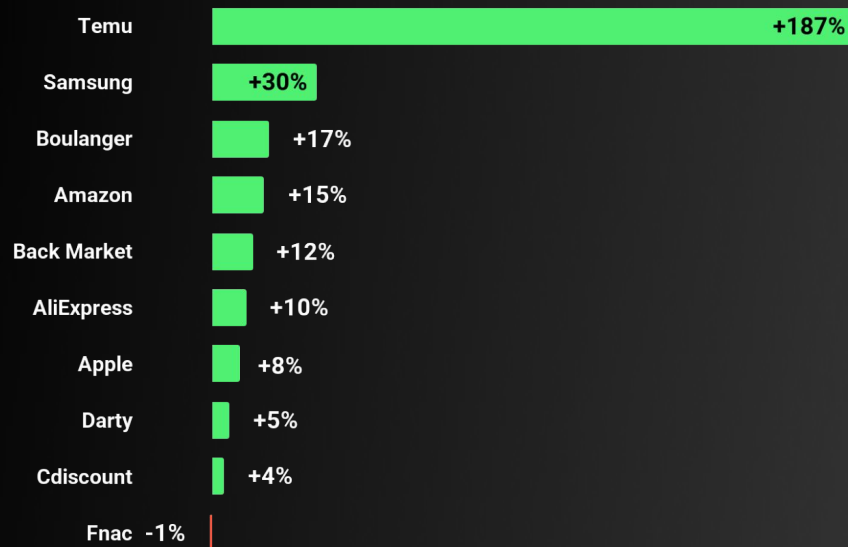
	Amazon	Price	Carry	Best Market	Leclerc	Carrefour	Colson
Électronique	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Alimentaire	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Textile	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Autres	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

[Retour](#) [Suivant](#)

2024, une année charnière pour le high-tech : entre envolées spectaculaires et signes de stabilisation

En 2024, le paysage high-tech a connu de profonds bouleversements. Temu affiche une croissance vertigineuse de +187 %, porté par une stratégie agressive sur les petits accessoires à bas prix. Back Market, avec +12 %, confirme l'installation du reconditionné comme alternative économique crédible. À l'inverse, Fnac recule légèrement dans un paysage très concurrentiel.

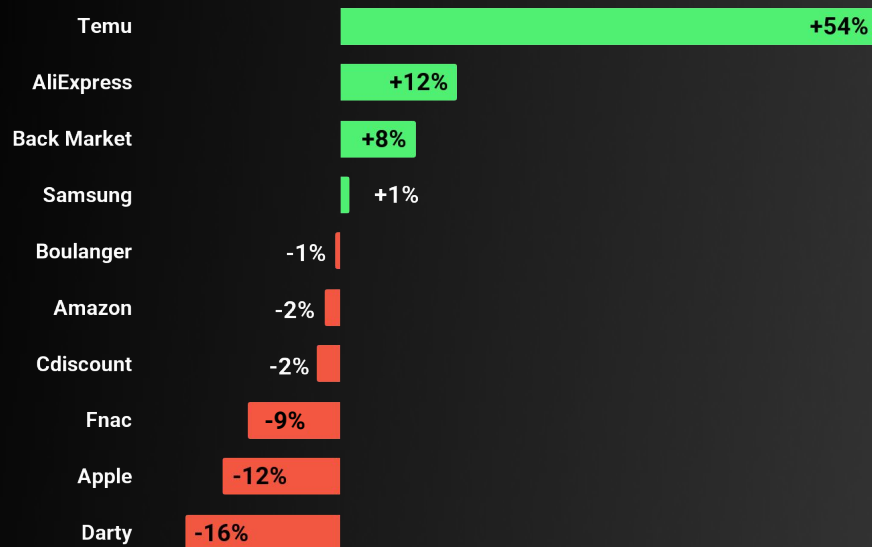
ÉVOLUTION DES VENTES EN VALEUR EN 2024 (vs. 2023)



En 2025, Temu, AliExpress et Back Market tirent leur épingle du jeu grâce à leur compétitivité prix

Sur le premier semestre 2025, seuls Temu (+54 %), AliExpress (+12%) et Back Market (+8 %) maintiennent une dynamique de croissance. Leur point commun : un positionnement clair sur le pouvoir d'achat. Temu et AliExpress misent sur des tarifs ultra-compétitifs ; Back Market sur des produits de qualité à prix réduit. Une double réponse à un consommateur toujours plus sensible aux économies.

ÉVOLUTION DES VENTES EN VALEUR EN 2025 (vs. 2024)*



Noël et la rentrée Apple continuent de dicter le rythme des ventes high-tech

La saisonnalité reste structurante dans le secteur high-tech : les ventes de décembre vont jusqu'à doubler pour certains acteurs. Apple, de son côté, crée son propre pic en septembre grâce au renouvellement annuel de l'iPhone – un rendez-vous devenu rituel pour des millions de consommateurs.

ÉVOLUTION MENSUELLE DES VENTES EN VALEUR EN BASE 100 DEPUIS JANVIER 2024



*Interprétation : les ventes d'Apple ont été multipliées par 2,6 en septembre 2024, mois de sortie de l'iPhone 16, en comparaison aux ventes de janvier 2024

Un marché désormais **très segmenté par usage** : les Français affichent des préférences assumées selon les produits (1/2)

Selon le type de produit recherché, les consommateurs ont des réflexes d'achat bien ancrés : Apple est l'acteur de confiance pour le smartphone, Fnac pour les ordinateurs portables, Darty pour l'électroménager, et Amazon pour les produits high-tech "plaisir" comme les tablettes ou les montres connectées.

TOP ENSEIGNES HIGH-TECH PAR CATÉGORIE DE PRODUIT

Classement établi sur la base des réponses à notre sondage utilisateur

	Smartphone	Ordinateur	Tablette	Montre connectée	Console de jeux
#1			amazon	amazon	amazon
#2					
#3	amazon				
#4		amazon			boulangier
#5	SAMSUNG	boulangier	boulangier	boulangier	cdiscOUNT
#6	BackMarket	cdiscOUNT	cdiscOUNT	SAMSUNG	BackMarket
#7	boulangier	BackMarket	BackMarket	BackMarket	SAMSUNG
#8	cdiscOUNT	SAMSUNG	SAMSUNG	cdiscOUNT	-
#9	CertiDeal	CertiDeal	CertiDeal	CertiDeal	-

Un marché désormais **très segmenté par usage** : les Français affichent des préférences assumées selon les produits (2/2)

Selon le type de produit recherché, les consommateurs ont des réflexes d'achat bien ancrés : Apple est l'acteur de confiance pour le smartphone, Fnac pour les ordinateurs portables, Darty pour l'électroménager, et Amazon pour les produits high-tech "plaisir" comme les tablettes ou les montres connectées.

TOP ENSEIGNES HIGH-TECH PAR CATÉGORIE DE PRODUIT

Classement établi sur la base des réponses à notre sondage utilisateur

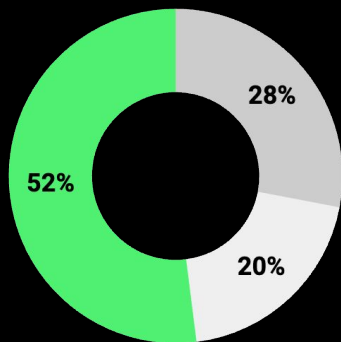
	Téléviseur / écran	Petit électroménager	Gros électroménager	Écouteurs / casques
#1				amazon
#2	boulangier	amazon	boulangier	
#3		boulangier	amazon	boulangier
#4	amazon	cdiscounT	cdiscounT	
#5	cdiscounT			
#6	SAMSUNG	BackMarket	SAMSUNG	cdiscounT
#7	BackMarket	SAMSUNG	BackMarket	SAMSUNG
#8	-	-	-	BackMarket
#9	-	-	-	CertiDeal

52% des Français combinent achat en magasin et achat en ligne pour leurs achats high-tech

L'achat high-tech se fait désormais à cheval sur deux mondes : physique et digital. Plus d'un Français sur deux combine les deux canaux, choisissant le point de vente selon l'achat, le besoin de service, ou l'envie de comparer les prix rapidement.

RÉPARTITION DES CANAUX DE VENTE POUR UN ACHAT HIGH-TECH

Graphique réalisé sur la base des réponses à notre sondage utilisateur



- En ligne
- En magasin
- Un peu des deux



Les smartphones sont les produits high-tech les plus fréquemment renouvelés

Changé tous les 3 à 4 ans en moyenne, le smartphone est l'appareil le plus renouvelé, bien devant les ordinateurs, tablettes ou TV. Usage quotidien et usure rapide, innovations constantes et image sociale forte en font un moteur clé du secteur.



Tous les 3-4 ans

Fréquence moyenne de renouvellement d'un smartphone*

Tous les 5 ans ou plus

Ordinateur, tablette, écouteurs / casque, montre connectée, petit électroménager

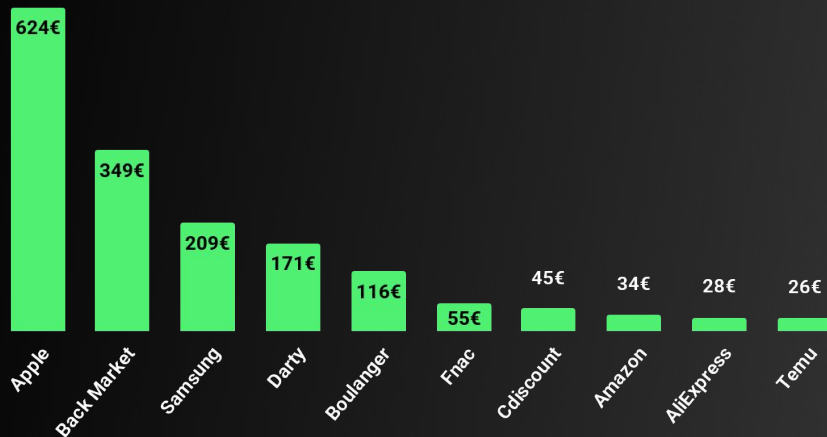
Très rarement / jamais

TV / écran, gros électroménager, console de jeux

Porté par une offre orientée smartphone, **Back Market** affiche un panier moyen nettement supérieur à ses concurrents

Avec 349 € de panier moyen, Back Market dépasse largement Fnac (157 €), Darty (152 €) ou Boulanger (140 €). Cette différence s'explique par une offre portée par les smartphones reconditionnés — en particulier les iPhones — qui restent des produits chers, même d'occasion.

PANIER MOYEN PAR ENSEIGNE SUR LES 12 DERNIERS MOIS



Lors d'un achat high-tech, la **qualité** et le **prix** priment très largement sur les considérations écologiques

95 % des Français placent la qualité en tête de leurs critères, suivie du prix (86 %) et du SAV. L'impact environnemental, souvent mis en avant dans le discours reconditionné, n'est cité que pour 10 % des acheteurs.

CLASSEMENT DES CRITÈRES D'ACHAT PAR DEGRÉ D'IMPORTANCE

Classement établi sur la base des réponses à notre sondage utilisateur.

- #1** **Qualité / fiabilité (95%)***
- #2** **Prix (86%)**
- #3** **Garantie / SAV (51%)**
- #4** **Image de marque (34%)**
- #5** **Rapidité de livraison (23%)**
- #6** **Impact environnemental (10%)**

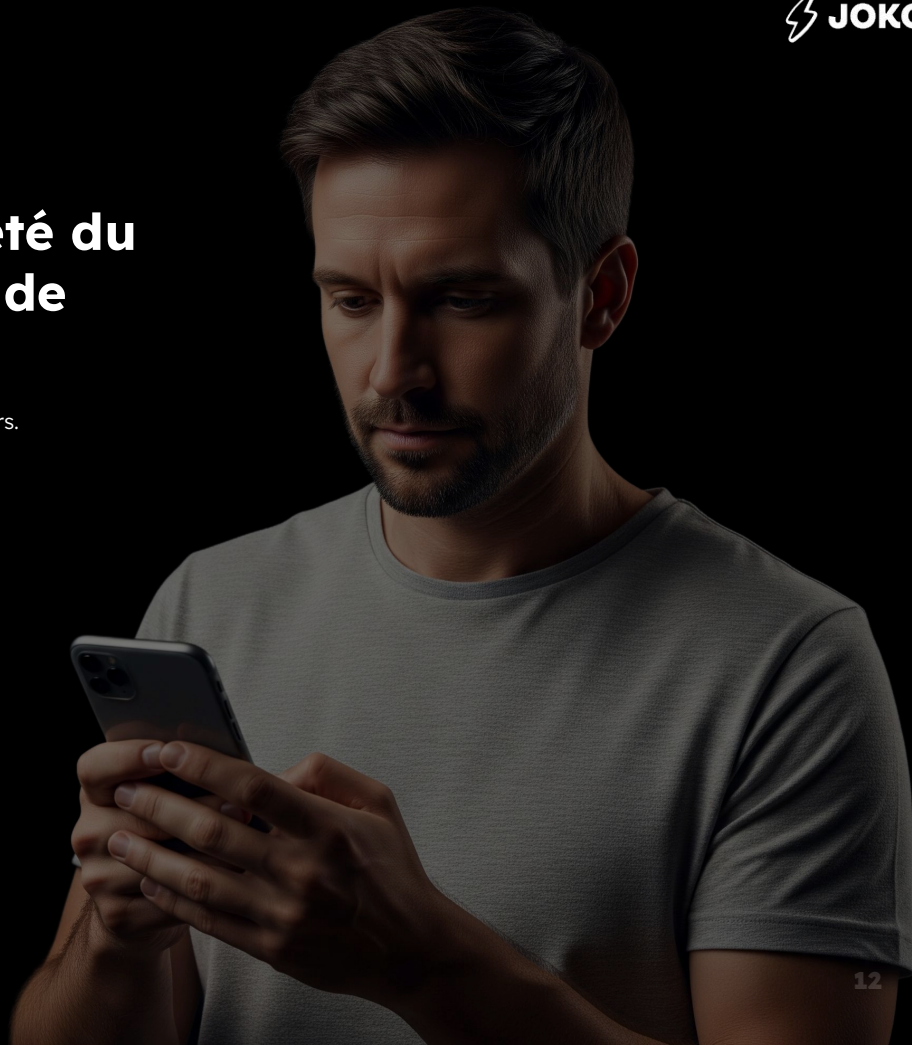
Plus d'1 Français sur 2 a déjà acheté du reconditionné : un réflexe en train de s'ancrer

L'achat reconditionné n'est plus marginal : plus d'un Français sur deux y a déjà eu recours.

53%

des répondants à notre sondage ont déjà acheté un produit high-tech reconditionné*

**Résultat issu de notre sondage utilisateur*

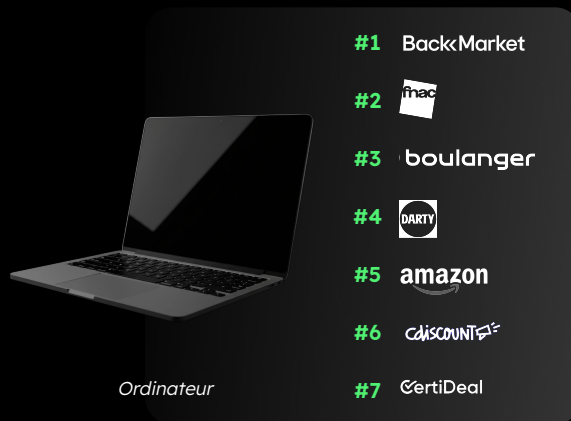
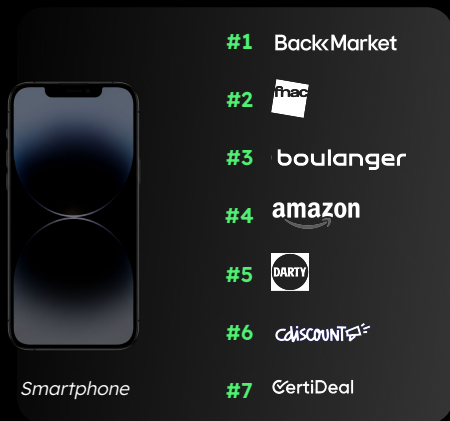


Back Market, Fnac et Boulanger s'imposent comme les 3 enseignes de référence sur le reconditionné

Back Market arrive en tête des intentions d'achat reconditionné sur les smartphones, ordinateurs et écouteurs. Fnac et Boulanger complètent le trio, en capitalisant sur leur notoriété historique et la confiance associée à leurs services. Ces trois acteurs concentrent l'essentiel de la préférence d'achat sur un marché en cours de structuration.

TOP ENSEIGNES SUR LE RECONDITIONNÉ PAR CATÉGORIE DE PRODUIT

Classement établi sur la base des réponses à notre sondage utilisateur



Le succès de Back Market **repose largement sur l'iPhone**, quand Fnac et Boulanger convertissent sur plusieurs catégories

Que ce soit sur Back Market, Fnac ou Boulanger, l'iPhone reste le produit reconditionné le plus consulté. Mais chez Back Market, il trône à lui seul tout le top 5, quand Fnac et Boulanger arrivent à séduire sur une offre plus variée, portée aussi par des tablettes, des ordinateurs ou des TV.

TOP 5 DES PRODUITS RECONDITIONNÉS LES PLUS CONSULTÉS SUR LE SITE INTERNET DE CHAQUE ENSEIGNE SUR LES 12 DERNIERS MOIS

BackMarket



#1

iPhone 15
128Go Noir



#2

iPhone 13
128Go Minuit



#3

iPhone 14
128Go Minuit



#4

iPhone 14 Pro
128Go Violet intense



#5

iPhone 15 Pro Max
256Go Titane Naturel

fnac



#1

iPad 10,9"
64Go Argent



#2

iPad 10,9"
64Go Rose



#3

iPhone 14
128Go Bleu



#4

iPhone 15
128Go Noir



#5

Console Sony PS5 Slim
Edition Blanc et Noir

boulanger



#1

TV LED Sony
KD32W800P1
32 pouces



#2

iPhone 11
128Go blanc



#3

iPhone 13
128Go Minuit



#4

MacBook Air 13'
256Go SSD Minuit



#5

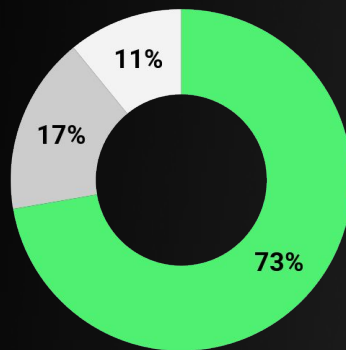
iPad 10,9"
64Go Bleu

L'achat d'un produit reconditionné reste avant tout **motivé par le prix**

Le reconditionné séduit d'abord pour son aspect économique. Pour près de trois quarts des acheteurs, c'est avant tout un bon plan pour accéder à des produits chers à moindre coût, loin devant les motivations écologiques, citées par seulement 17 % des répondants.

MOTIVATIONS À L'ACHAT D'UN PRODUIT RECONDITIONNÉ

Classement établi sur la base des réponses à notre sondage utilisateur

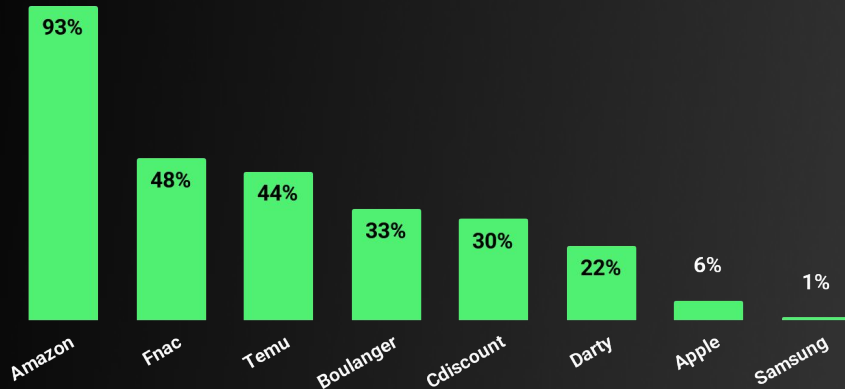


- Faire des économies
- Réduire mon impact environnemental
- Trouver un produit introuvable en neuf

Sur les 12 derniers mois, 44% des clients Back Market sont aussi clients Temu

Loin d'être réservé à une niche engagée, le reconditionné s'inscrit donc dans une logique de consommation tournée vers les économies. Ce constat se confirme en regardant le taux de clients commun entre Back Market et Temu sur les 12 derniers mois : 44 % des clients Back Market achètent aussi sur Temu.

TAUX DE MIXITÉ DES CLIENTS BACK MARKET SUR LES 12 DERNIERS MOIS

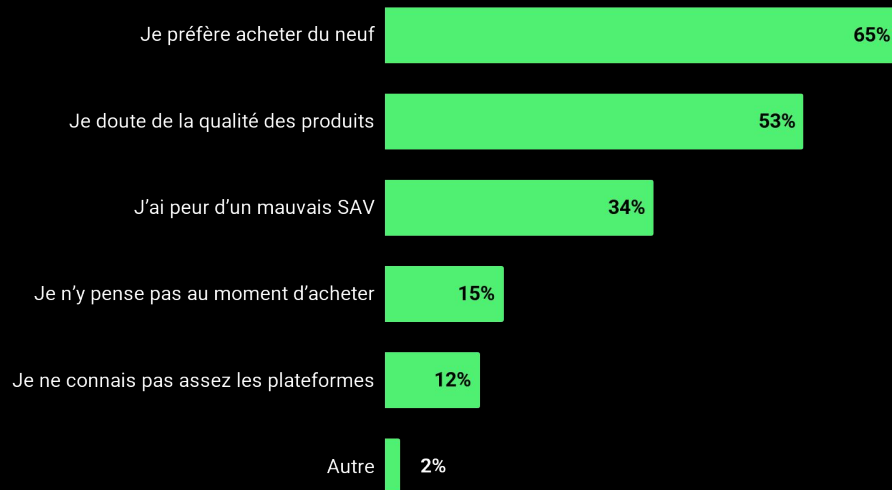


Pour les réfractaires, le réflexe du neuf domine encore, alimenté par des freins persistants

Malgré sa montée en puissance, le reconditionné reste confronté à plusieurs obstacles : 65 % des Français restent attachés au neuf, 53 % expriment des doutes sur la qualité, et 34 % craignent un SAV moins fiable. L'enjeu pédagogique reste majeur.

PRINCIPAUX FREINS À L'ACHAT DE PRODUIT RECONDITIONNÉ

Graphique réalisé sur la base des réponses à notre sondage utilisateur





Abonnez-vous à notre newsletter pour recevoir nos dernières études et actualités

[Cliquez ici](#) pour remplir le formulaire d'inscription

Nous contacter : partnerships@joko.com