

Canicules, vacances et achats de dernière minute : les Français paient une « taxe estivale » cachée, selon une étude commandée par Joybuy

Paris, France, 15 juin 2026 - Les consommateurs français s'apprêtent à dépenser plus de 176 millions d'euros supplémentaires cet été en raison d'une « taxe estivale » cachée. Plus d'un quart d'entre eux (26%) reconnaissent en effet avoir payé des frais de livraison express pour faire face à des besoins urgents liés aux vagues de chaleur, aux vacances ou réceptions estivales.

Chaque été, les Français dépensent en moyenne 57,69€ en achats saisonniers imprévus, dont 12,69€ consacrés aux frais de livraison express durant les mois les plus chauds. Une dépense additionnelle qualifiée de « taxe estivale », composée à la fois d'achats non anticipés et de frais de livraisons supplémentaires. Afin d'aider les consommateurs à mieux maîtriser ces dépenses saisonnières, Joybuy, qui s'est récemment lancé en France, entend bousculer les acteurs traditionnels du e-commerce en proposant des prix attractifs sur les produits de première nécessité, les appareils technologiques, les articles pour la maison et les achats saisonniers, particulièrement lorsque les températures grimpent.

L'étude menée par Joybuy auprès de 2 000 adultes français révèle que près de trois français sur quatre (73%) ont déjà constaté des « hausses de prix liées à la canicule », observant une augmentation significative du prix de produits tels que les ventilateurs, les piscines gonflables ou les accessoires de barbecue lors des épisodes de fortes chaleurs. Une situation qui explique pourquoi 52% d'entre eux estiment dépenser davantage pendant les mois d'été.

Lorsque les températures augmentent, de nombreux consommateurs se retrouvent contraints d'effectuer des achats de dernière minute malgré des prix plus élevés. Plus de trois français sur dix (31%) déclarent ainsi se tourner vers les achats en ligne ou se rendre en magasin pour s'équiper lorsque la chaleur s'installe, avant de constater que les prix ont eux aussi grimpé. Les ventilateurs (48%), les boissons fraîches (41%) et la crème solaire (36%) figurent parmi les produits dont les prix sont le plus souvent perçus à la hausse pendant les périodes de chaleur.

Par ailleurs, 30% des répondants déclarent avoir déjà été contraints de payer des frais de livraison supplémentaires afin de recevoir à temps un produit essentiel pour l'été, beaucoup pointant du doigt les achats de dernière minute et des délais de livraison peu fiables.

L'essor des « imprévus de livraison » et des essentiels oubliés

L'étude montre également que les achats estivaux sont fréquemment perturbés par des problèmes de livraison, avec 55% des français ayant déjà connu au moins un « imprévu de livraison » lors de commandes effectuées pour préparer des vacances ou

des activités estivales. Parmi les principales frustrations figurent la réception d'un produit après le départ en vacances (13%) et le stress lié à l'attente d'une commande (10%).

L'enquête met également en lumière l'impact des « essentiels oubliés » sur les budgets estivaux. Près de la moitié d'entre eux (46%) admettent avoir oublié d'acheter ou d'emporter un produit indispensable avant un départ en vacances ou une excursion estivale.

La crème solaire (36%), les chapeaux pour se protéger du soleil (25%) et les répulsifs anti-moustiques (25%) figurent parmi les articles les plus fréquemment oubliés, devant les chargeurs de téléphone (24%), les lunettes de soleil (22%) et les batteries externes (18%).

Les conséquences peuvent s'avérer coûteuses. Plus de la moitié des répondants (53%) déclarent avoir déjà racheté un produit oublié alors qu'ils étaient déjà en déplacement, tandis que 13% ont acheté un produit de remplacement directement à l'aéroport. Plus d'un français sur dix (11%) affirme également avoir payé une livraison express à la dernière minute.

Un porte-parole de Joybuy, qui a commandé l'étude, a déclaré : *« L'été devrait être synonyme de souvenirs et de moments de plaisir, et non de stress lié aux oublis, aux retards de livraison ou à la recherche de produits à la dernière minute. Pourtant, notre étude montre que pour de nombreux français, cette période s'accompagne d'une pression inattendue en matière d'achats, qu'il s'agisse des vagues de chaleur, des vacances ou des projets improvisés entre proches. »*

Chez Joybuy, nous sommes convaincus que faire ses achats doit être une expérience agréable, et non une source de frustration. Notre Summer Black Friday a été conçu pour permettre aux consommateurs d'obtenir ce dont ils ont besoin au moment où ils en ont besoin, avec des prix attractifs sur les produits saisonniers, les grandes marques et les articles du quotidien, ainsi qu'une livraison rapide le jour même ou le lendemain dans les zones éligibles, sans frais supplémentaires liés à la rapidité. »

Les contraintes estivales favorisent les dépenses impulsives

Les mois d'été mettent également les budgets sous pression de manière plus générale. Plus d'un quart des français (27%) déclarent avoir davantage de difficultés à respecter leur budget pendant cette période.

En conséquence, 26% considèrent désormais l'été comme la période de l'année la plus propice aux dépenses imprévues, tandis qu'un quart des répondants reconnaît être moins vigilant avec son budget en raison des vacances, des festivals et des sorties improvisées.

Parmi les autres désagréments associés à l'été figurent les difficultés à dormir lorsqu'il fait chaud (33%), les averses estivales qui viennent gâcher les plans (22%) et les dépenses élevées en nourriture et boissons lors des sorties (18%), renforçant le sentiment que l'été s'accompagne souvent de stress et de dépenses supplémentaires.

Les Français réclament un « Summer Black Friday »

Alors que les dépenses estivales augmentent, plus de la moitié des français (54%) déclarent qu'ils aimeraient bénéficier d'un « Black Friday » en été afin de rendre les achats importants et les produits saisonniers plus abordables.

Près de trois répondants sur dix (29%) estiment que des promotions sur les produits saisonniers permettraient d'éviter les dépenses de dernière minute, tandis que près d'un quart considère que pouvoir acheter l'ensemble de ses produits au même endroit aiderait à mieux maîtriser ses achats impulsifs.

Ces résultats interviennent alors que Joybuy, la nouvelle plateforme de vente en ligne, lance son opération Summer Black Friday, destinée à aider les consommateurs à économiser du temps et de l'argent grâce à une livraison rapide et fiable ainsi qu'à des prix attractifs sur une large gamme de produits, allant des articles du quotidien et des appareils technologiques aux équipements de voyage et de loisirs de plein air pendant la haute saison estivale.

Suivez Joybuy sur les réseaux sociaux : [Instagram](#), [TikTok](#), [Facebook](#) et [LinkedIn](#)

-Fin-

Contact presse : press@jd.com

Retrouvez les dernières actualités sur [la newsroom](#).

Notes à l'attention des rédacteurs :

À propos de Joybuy :

Joybuy est la nouvelle activité e-commerce de JD.com en Europe, proposant des marques de référence à des prix attractifs, livrées directement au domicile des clients depuis ses propres entrepôts grâce à un réseau logistique rapide et fiable.

Joybuy est une plateforme centrée sur les marques, où sont disponibles des produits de grandes marques internationales, européennes et locales dans de nombreuses catégories, notamment la technologie, l'électroménager, la beauté, la maison, l'alimentaire et les essentiels du quotidien. Son service de livraison unique « Double 11 » signifie que si les consommateurs passent commande avant 11h, celle-ci leur sera livrée avant 23h le jour même. Joybuy place le client au cœur de son modèle et propose un service client disponible 24h/24 et 7j/7.

Son slogan “*Don't just buy, Joybuy*” reflète parfaitement sa mission : répondre aux besoins des clients et fournir un service simple et pratique, mais aussi agréable et ludique. Lancé officiellement en Europe en mars 2026, Joybuy offre une expérience d'achat plus fluide au Royaume-Uni, en Allemagne, aux Pays-Bas, en France, en Belgique et au Luxembourg.

À propos de JD.com :

JD.com (NASDAQ : JD et HKEX : 9618), également connu sous le nom JINGDONG, est un fournisseur technologique et de services basé sur la supply chain. Son infrastructure de retail de pointe permet aux consommateurs d'acheter ce qu'ils veulent, quand et où ils le souhaitent. L'entreprise met sa technologie et son infrastructure au service de partenaires, marques et autres secteurs dans le cadre de son modèle Retail as a Service, contribuant ainsi à la productivité et à l'innovation dans de nombreux secteurs. JD.com opère dans le retail, la technologie, la logistique, la santé, l'industrie, l'immobilier et le commerce international.

JD.com occupe la 44^e place du Fortune Global 500 et est le plus grand détaillant de Chine en termes de revenus. Le groupe est coté au NASDAQ depuis 2014 et à la Bourse de Hong Kong depuis 2020.

Fidèle à ses principes - client d'abord, innovation, dévouement, responsabilité, gratitude et intégrité - JD.com vise à améliorer la vie grâce à la technologie et à devenir l'entreprise la plus digne de confiance au monde.