



*Département
Opinion et
Stratégies
d'Entreprise*

bonial

***Les Français et leur relation
aux enseignes traditionnelles
et aux « pure players »***

Janvier 2013

ifop

benial

1 | La méthodologie

Etude réalisée pour :

Bonial

Echantillon :

Echantillon de **1007** personnes, représentatif de la population française âgée de 18 ans et plus.

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 eu lieu par questionnaire auto-administré en ligne (CAWI - Computer Assisted Web Interviewing).

Dates de terrain :

Du 18 au 20 décembre 2012.

ifop

benial

2 | Les résultats de l'étude

ifop

benial

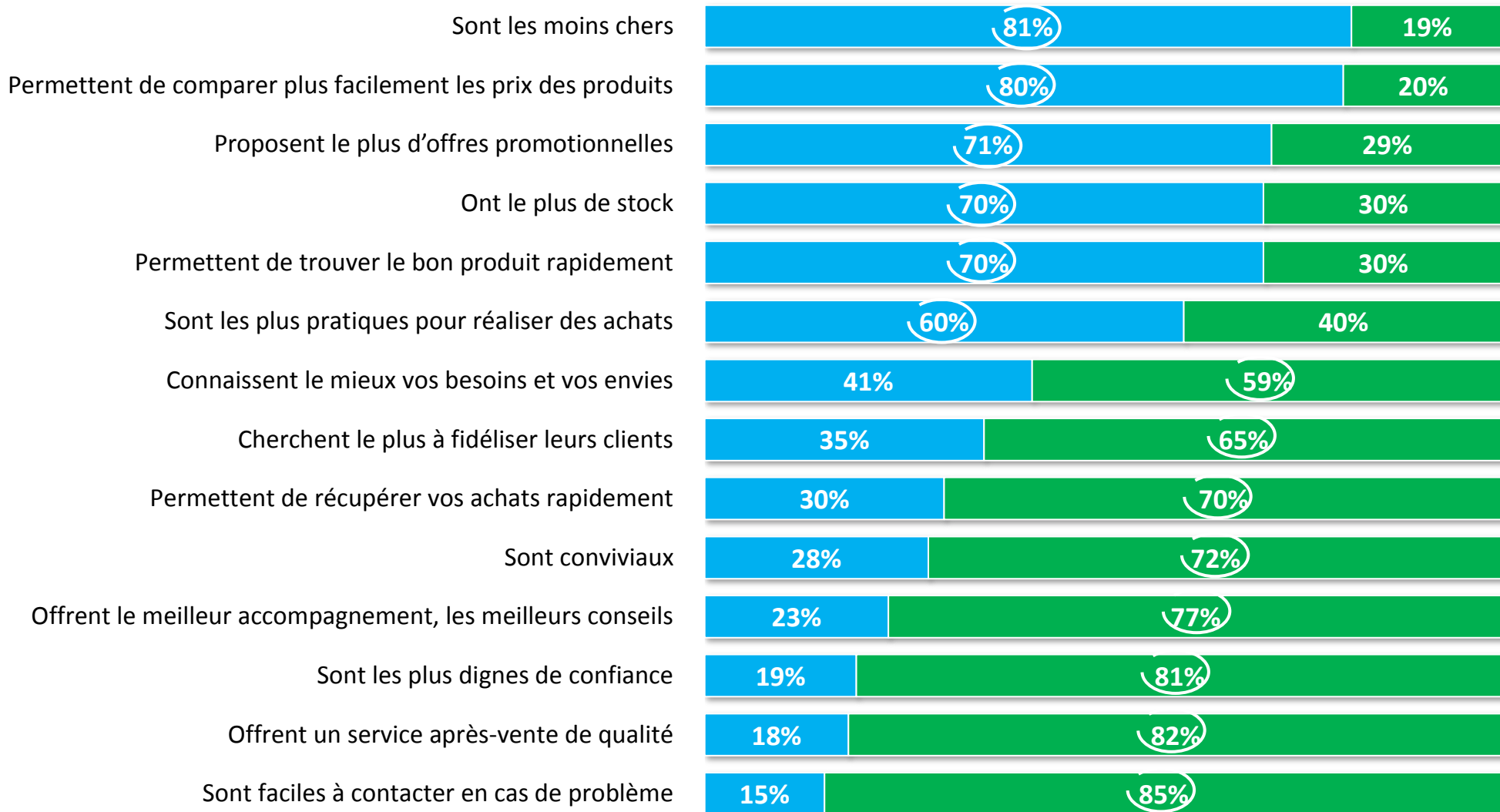
A

|

La relation des Français aux enseignes traditionnelles et aux « pure players »

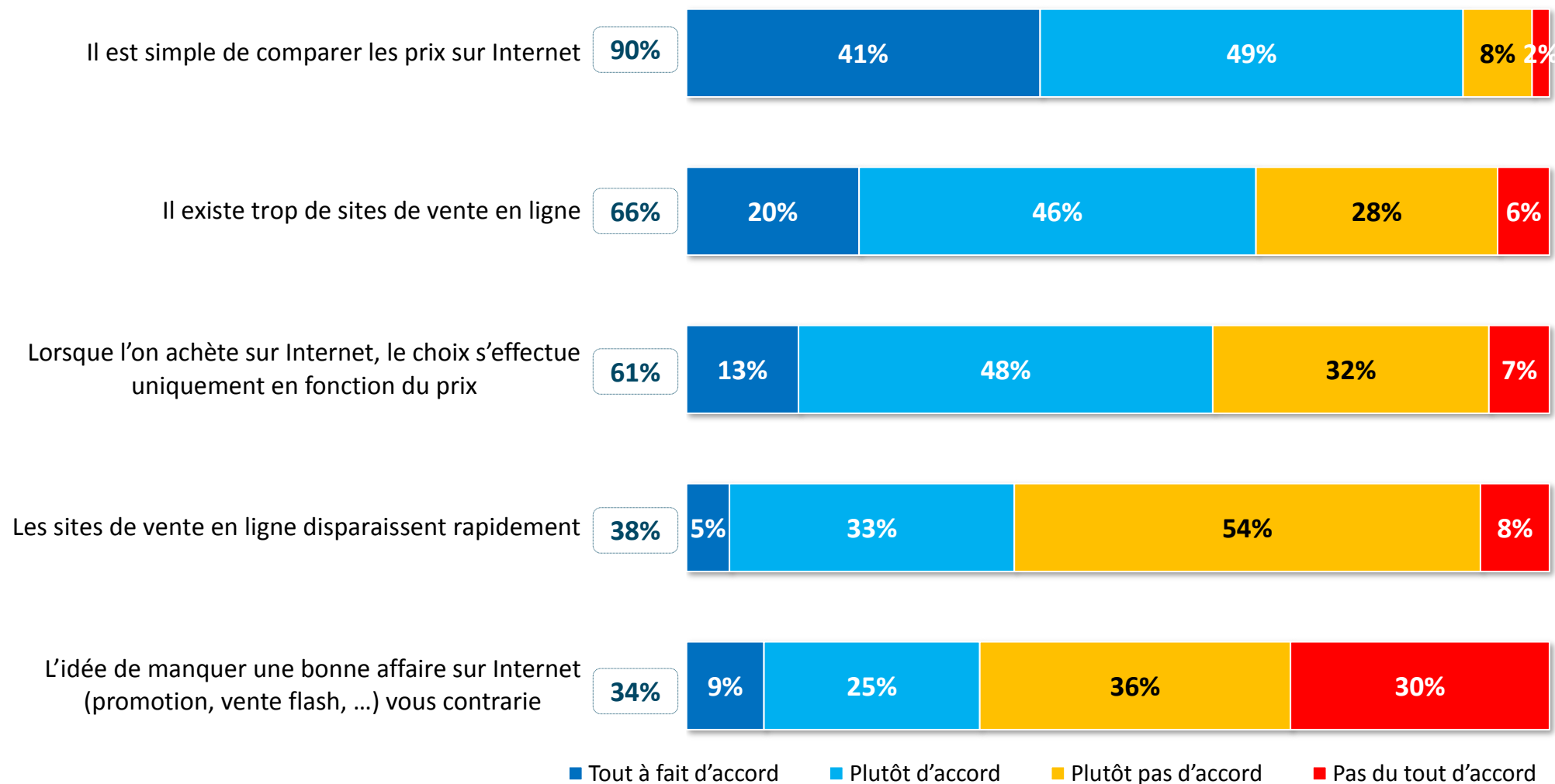
La comparaison entre les enseignes traditionnelles et les « pure players »

Question : D'après votre expérience, entre les enseignes traditionnelles et les sites de vente en ligne « pure player » (c'est-à-dire qui ne vend ses produits que sur Internet), lesquels ... ?

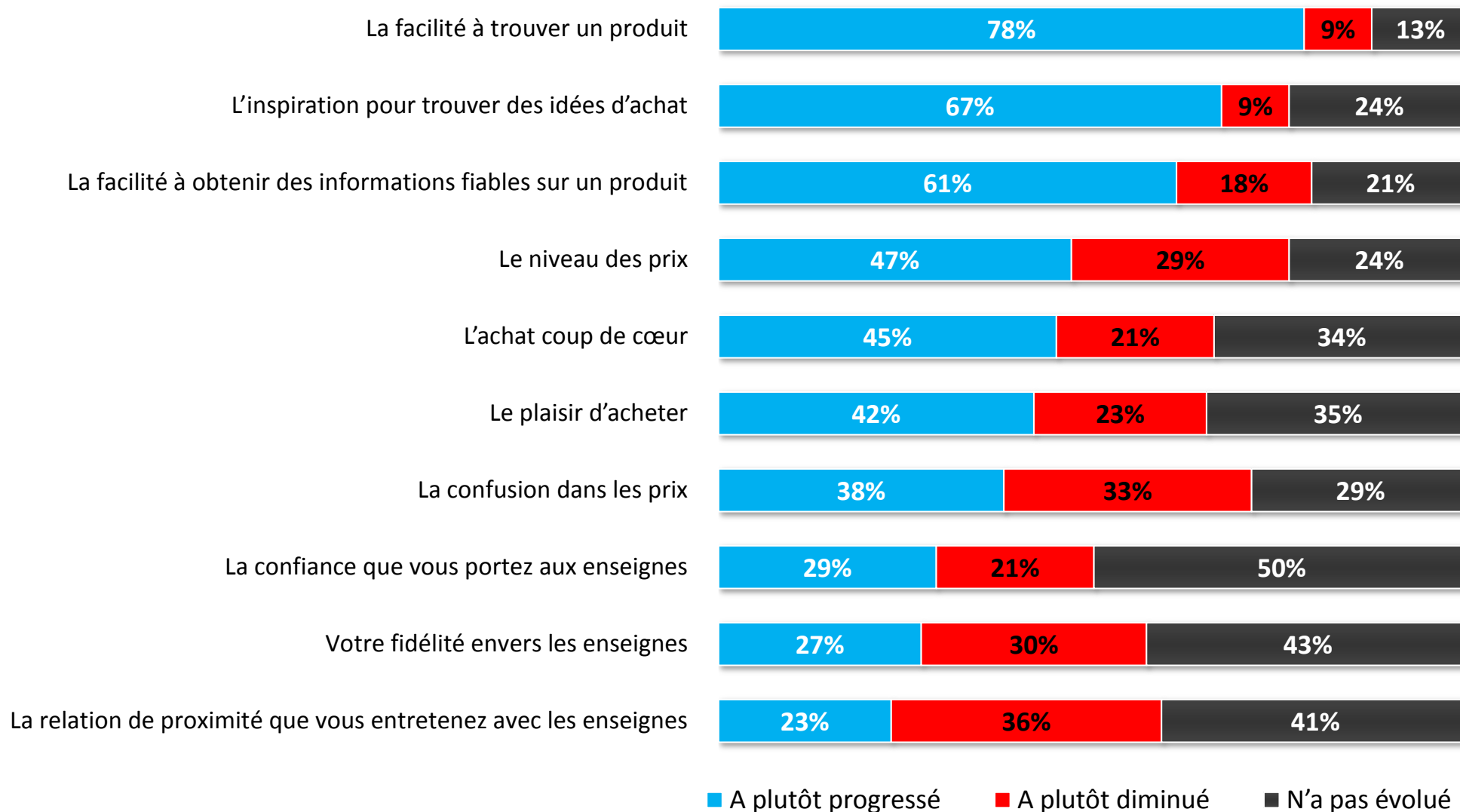


■ Les sites de vente en ligne « pure player » ■ Les enseignes traditionnelles

Question : Etes-vous d'accord ou pas d'accord avec chacune des affirmations suivantes ?



Question : Selon vous, depuis la généralisation du commerce sur Internet, diriez-vous que chacun des aspects suivants de l'acte d'achat a plutôt progressé, plutôt diminué ou qu'il n'a pas évolué ?



Question : Vous personnellement, à quelle fréquence effectuez-vous des achats... ?

En magasin physique

au moins une fois par mois



89%

au moins une fois par an



95%

Sur Internet

au moins une fois par mois



45%

au moins une fois par an



82%

Question : Vous personnellement, à quelle fréquence effectuez-vous des achats... ?

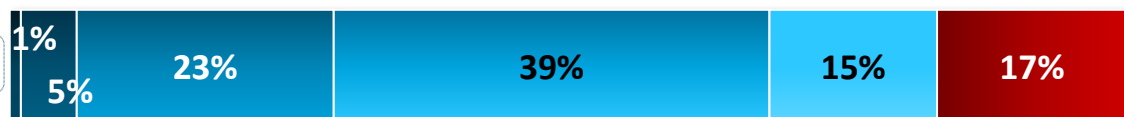
En magasin physique

97%



Sur un site de vente en ligne « pure player », c'est-à-dire n'existant que sur Internet et n'ayant pas de point de vente physique (Amazon, eBay, ...)

83%



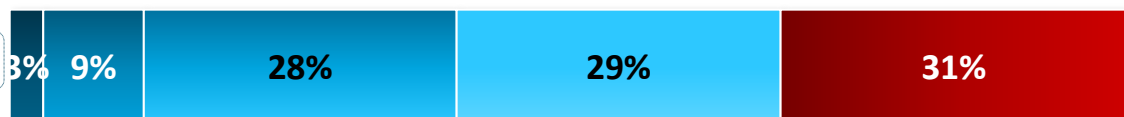
Sur le site Internet d'une enseigne dont vous fréquentez habituellement le magasin physique (Fnac, Carrefour, ...)

74%



Sur un site de vente en ligne que vous ne connaissiez pas avant d'y effectuer votre achat

69%



Depuis une application, sur votre téléphone mobile ou votre tablette

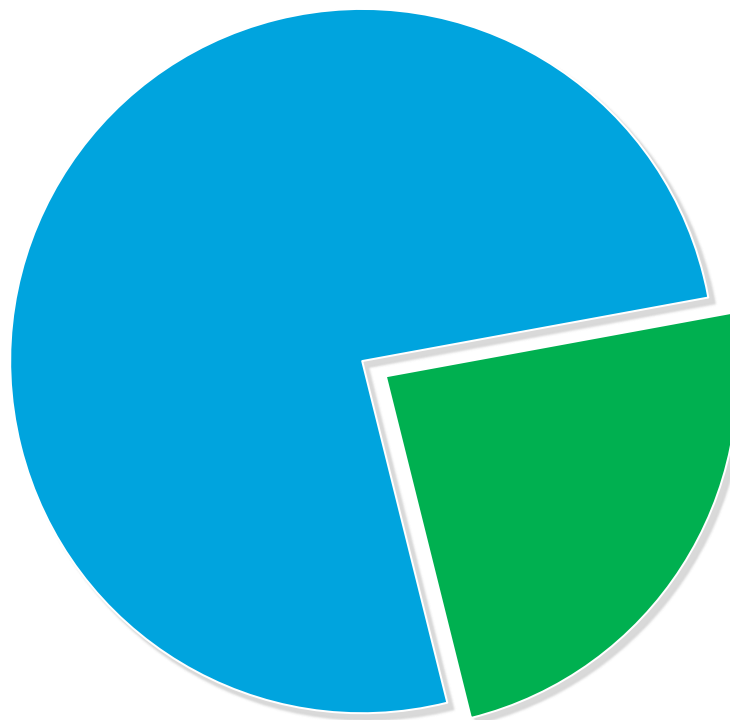
24%



■ Tous les jours ■ Au moins une fois par semaine ■ Au moins une fois par mois ■ Au moins une fois par an ■ Moins souvent ■ Jamais

Question : D'une manière générale, lorsque vous avez le choix, préférez-vous effectuer vos achats auprès d'une enseigne traditionnelle ou sur un site de vente en ligne « pure player » (c'est-à-dire qui ne vend ses produits que sur Internet) ?

Auprès d'une enseigne
traditionnelle, dans un magasin
physique ou sur son site Internet
76%



Sur un site de vente en ligne
« pure player »
24%

ifop

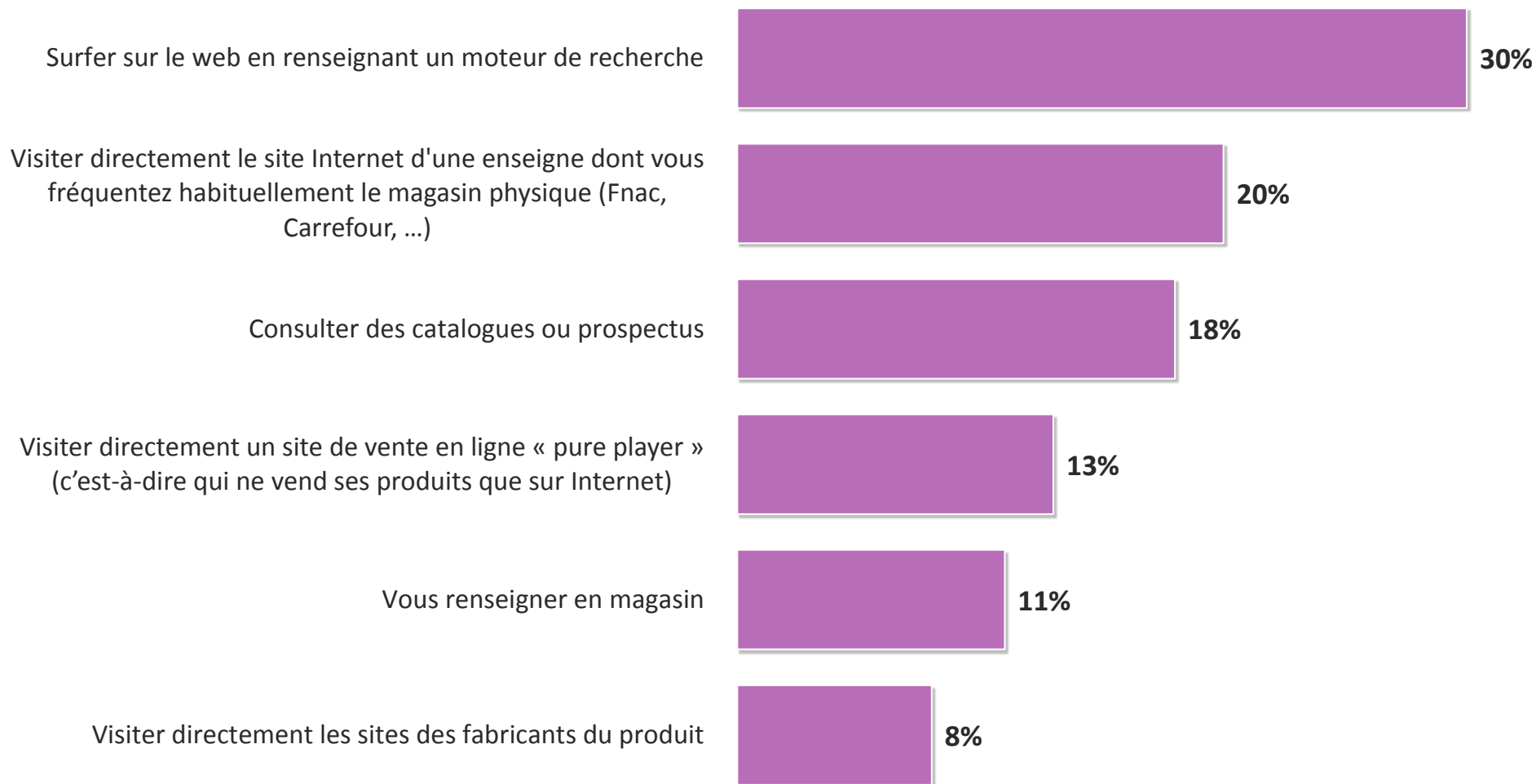
benial

B

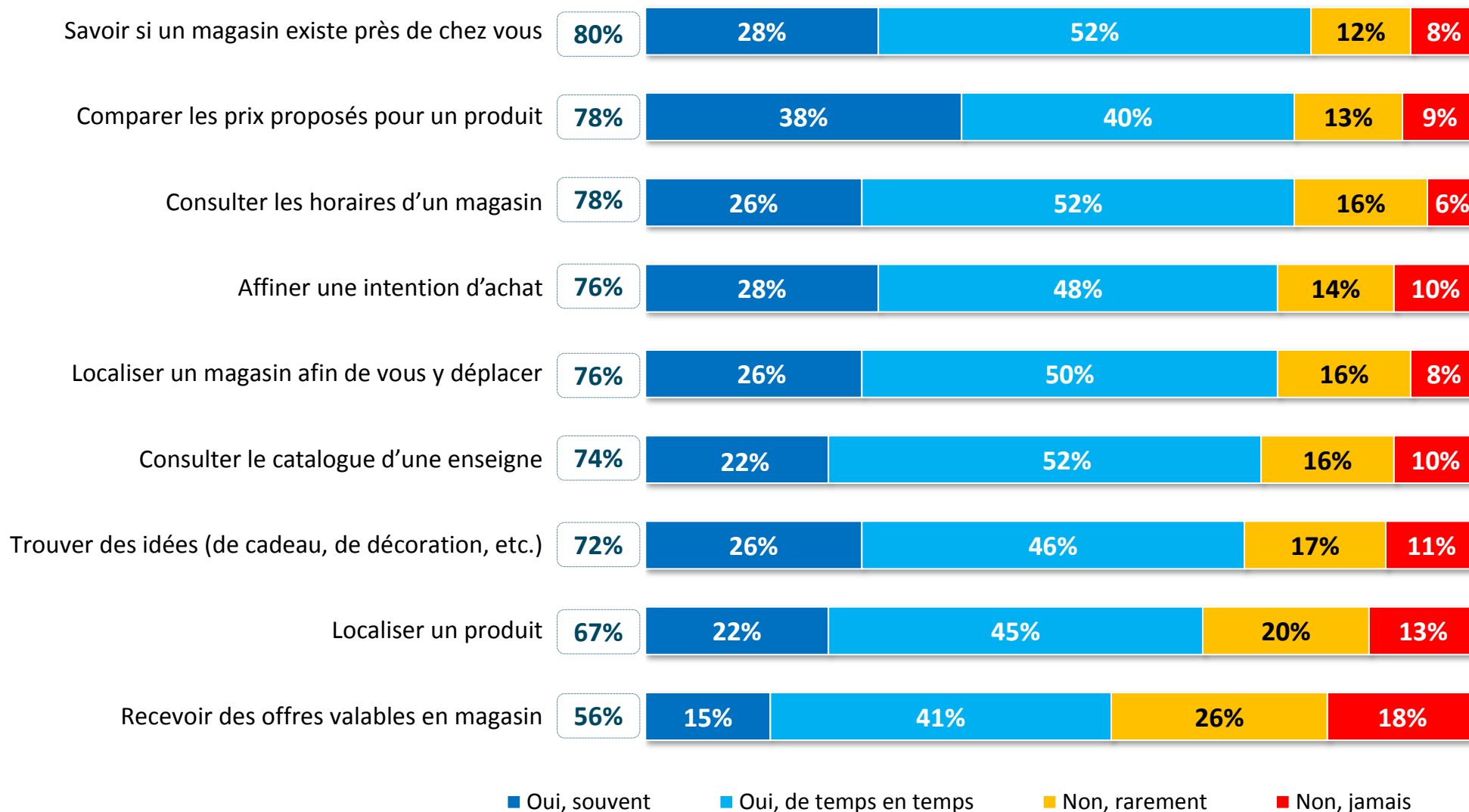
|

**L'impact d'internet sur les
comportements de consommation des
Français**

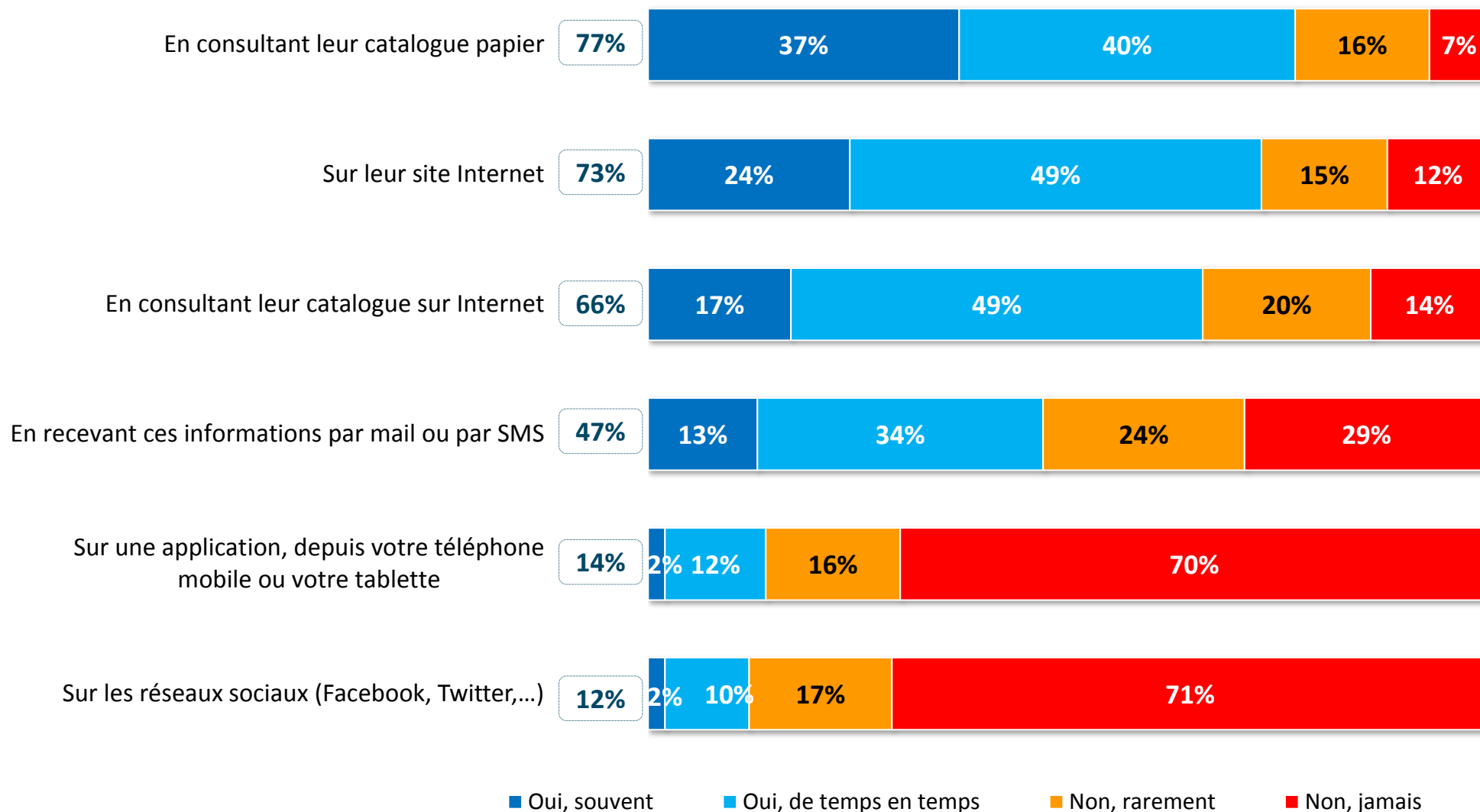
Question : Lorsque vous préparez vos achats, votre premier réflexe est de ... ?



Question : Vous est-il déjà arrivé d'utiliser Internet (web, smartphone ou tablette) pour... ?



Question : Vous informez-vous sur les promotions et les produits proposés par les enseignes (c'est-à-dire les entreprises commercialisant leurs produits sur Internet ou dans leurs magasins) ... ?



Question : Considérez-vous que les enseignes traditionnelles soient aujourd'hui suffisamment présentes sur Internet ?

TOTAL Oui
76%

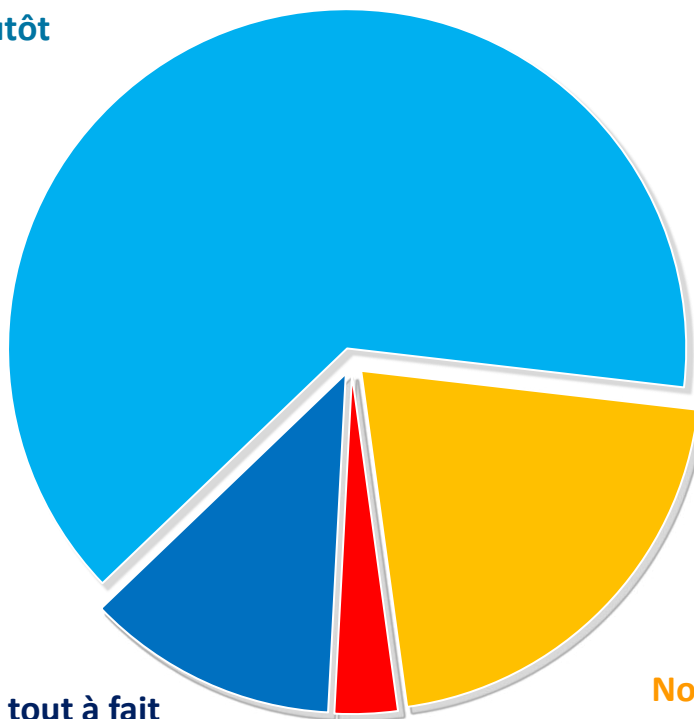
Oui, plutôt
64%

Oui, tout à fait
12%

Non, pas du tout
3%

Non, plutôt pas
21%

TOTAL Non
24%



Question : Selon vous, est-il indispensable... ?

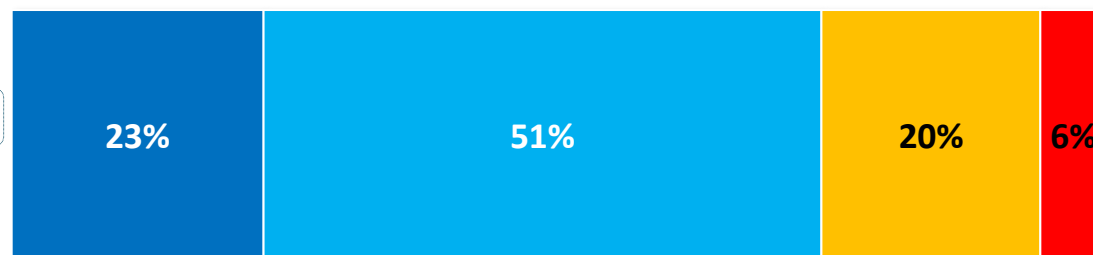
Pour une enseigne traditionnelle d'avoir un site Internet de vente en ligne

91%



Pour un site Internet de vente en ligne d'avoir des points de vente physiques

74%



■ Oui, tout à fait

■ Oui, plutôt

■ Non, plutôt pas

■ Non, pas du tout

Question : Pourquoi est-il selon vous indispensable que les sites de vente en ligne « pure players » (c'est-à-dire qui ne vendent leurs produits que sur Internet) aient également des points de vente physiques ?

