Janvier 2013

Nº 110 895

Contacts:
01 45 84 14 44
Frédéric Micheau
prenom.nom@ifop.com

Présentation des résultats

Le futur du commerce physique

Paris Toronto Shanghaï Buenos Aires



Connection creates value

pour



1 La méthodologie



Note méthodologique



Etude réalisée pour : L'Atelier BNP Paribas

Echantillon : Echantillon de **1 011** 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 27 au 29 novembre 2012.

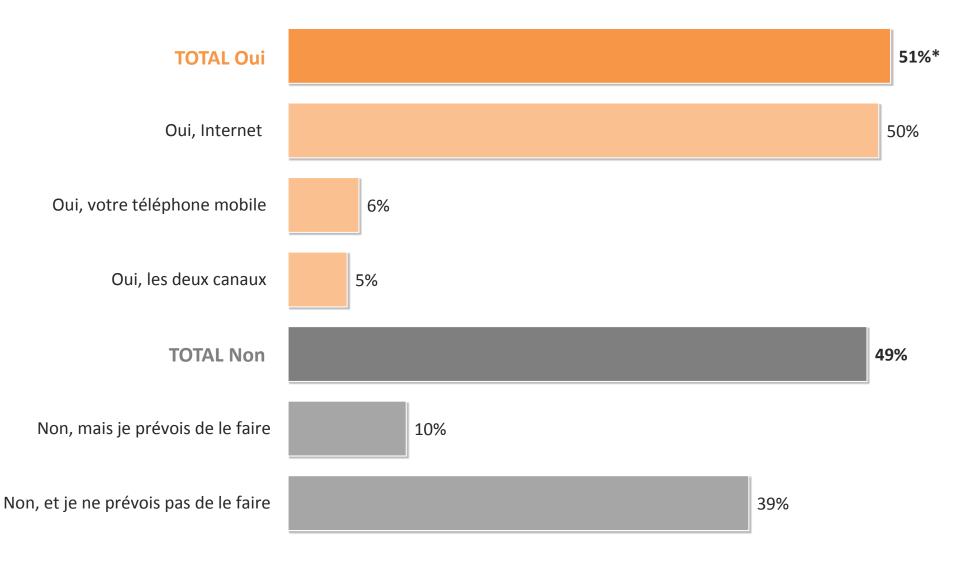
2 Les résultats de l'étude



Les canaux de vente utilisés pour les achats du quotidien



<u>Question</u>: Pour faire vos achats du quotidien (que vous avez l'habitude de faire en grande surface), utilisez-vous d'autres canaux de vente que les magasins traditionnels?

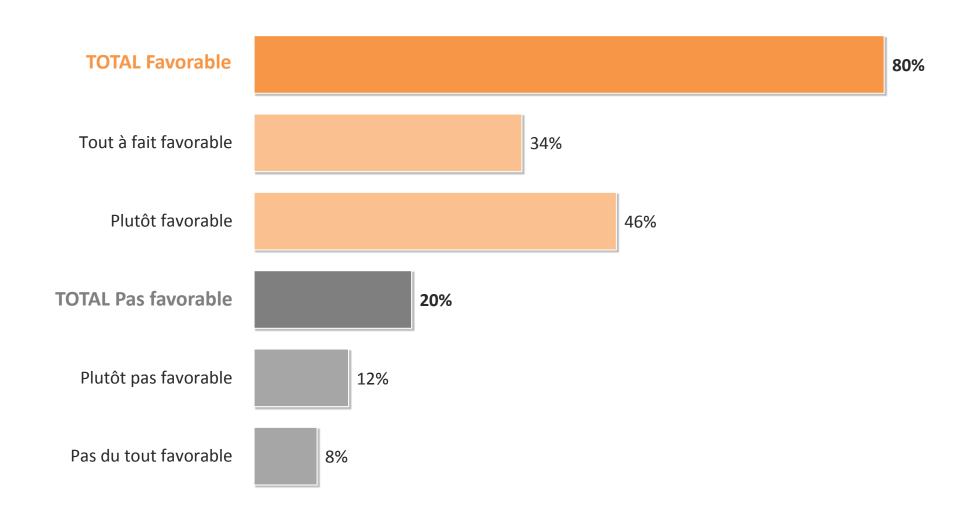




Le souhait de bénéficier de stratégies de vente différenciées entre les magasins et la vente en ligne au sein d'une même enseigne



<u>Question</u>: Pour vos achats, seriez-vous favorable ou pas favorable à ce que vos enseignes préférées adoptent des stratégies différentes (promotions, livraison, etc.) entre leurs magasins et leur vente en ligne?

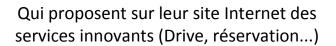


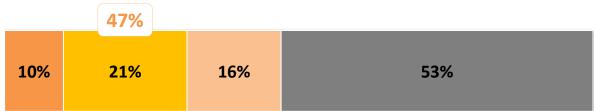


La fréquence d'utilisation de services innovants



Question: Avez-vous déjà fait des achats auprès d'enseignes ...?

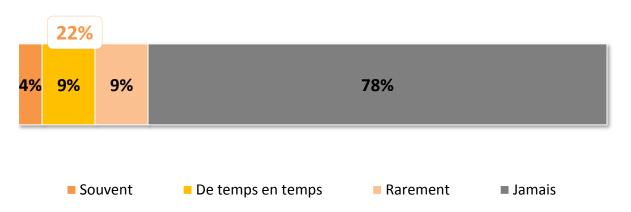




Qui proposent des solutions innovantes dans leur magasin (borne connectée, iPad...)



Qui permettent d'utiliser son téléphone mobile pour faire ses achats, en magasin ou sur Internet

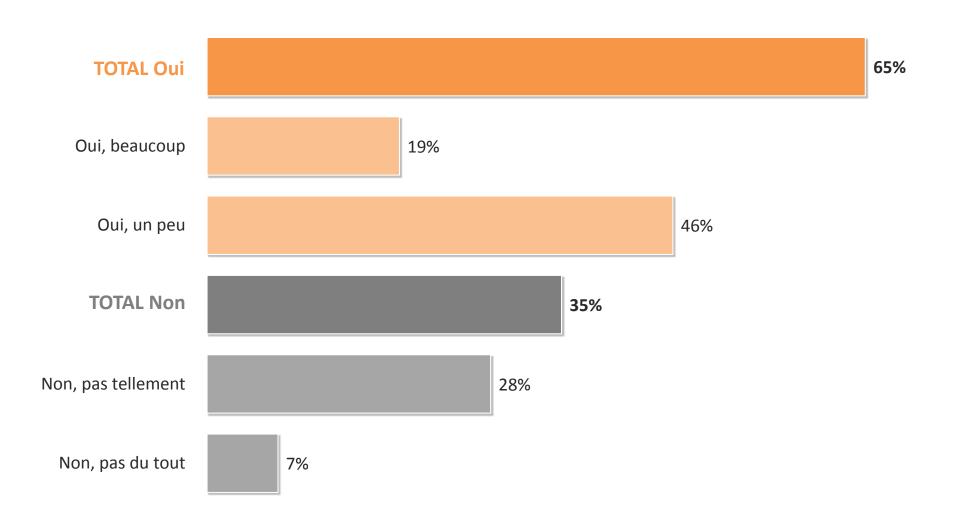




L'impact des innovations sur le parcours d'achat



<u>Question</u>: Vous personnellement, avez-vous le sentiment que les services innovants proposés par ces enseignes ont facilité vos achats?



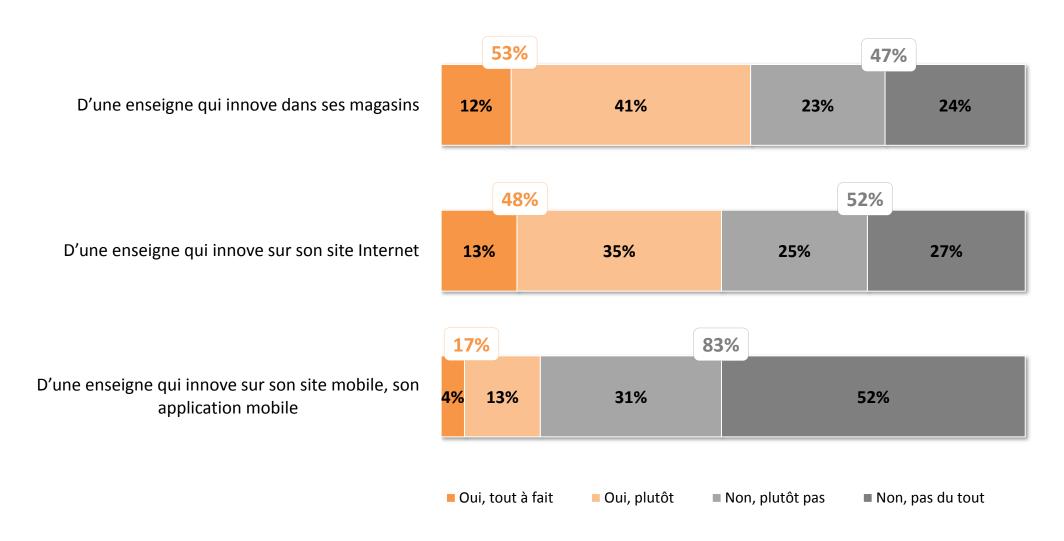
<u>Base</u> : question posée à ceux qui ont déjà effectué des achats dans l'une des enseignes proposant des services innovants, soit **53%** de l'échantillon



L'impact des innovations sur la fréquentation d'une enseigne



Question: Est-ce que la présence d'innovations vous incite à fréquenter une enseigne plutôt qu'une autre? S'il s'agit...

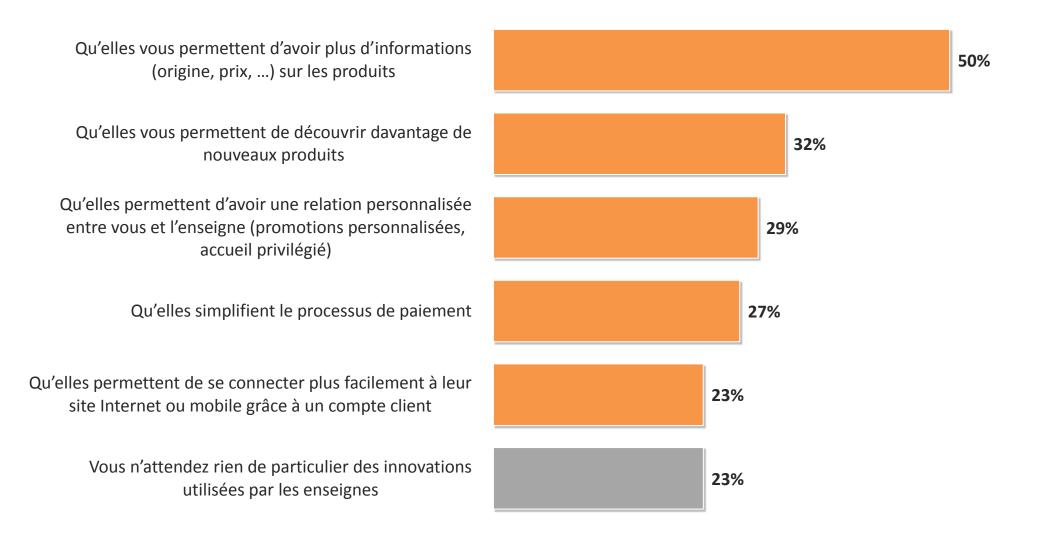




Les attentes à l'égard des innovations dans les magasins traditionnels des enseignes



Question: Vous personnellement, qu'attendez-vous des innovations utilisées par les enseignes dans leurs magasins traditionnels?





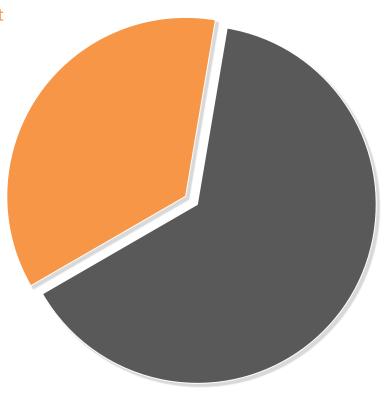
La préférence en matière de suivi et d'historique d'achat



Question: En magasin, souhaiteriez-vous plutôt...?

Que vos achats habituels et vos goûts soient systématiquement mieux pris en compte, notamment par l'accès à votre historique d'achat

36%



Que vos achats habituels et vos goûts soient mieux pris en compte mais uniquement lorsque vous en faites la demande

64%

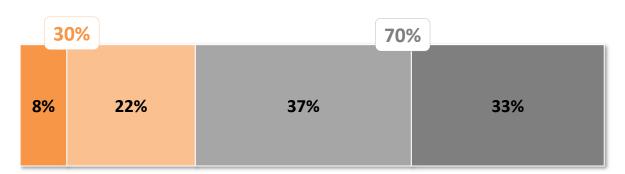


La propension à se passer des magasins et services traditionnels

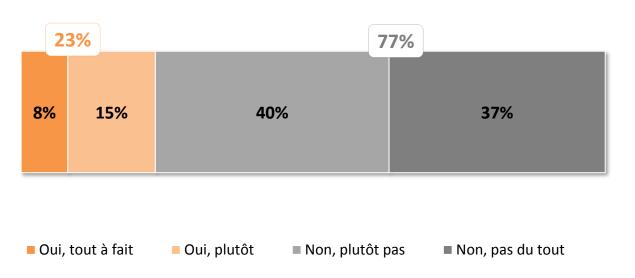


Question: Vous personnellement, pourriez-vous dans les prochaines années...?

Remplacer les services proposés en magasin (conseils vendeurs, service après-vente) par des services en ligne (proposés sur Internet, sur mobile)



Vous passer de l'achat en magasin traditionnel

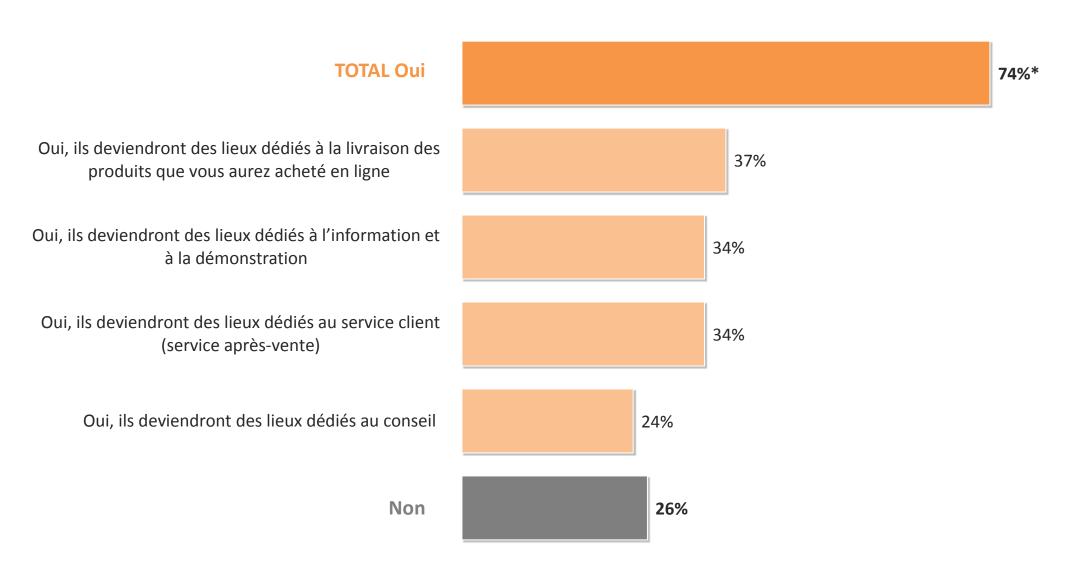




L'évolution des magasins traditionnels



Question: Pensez-vous que les magasins traditionnels sont amenés à évoluer?

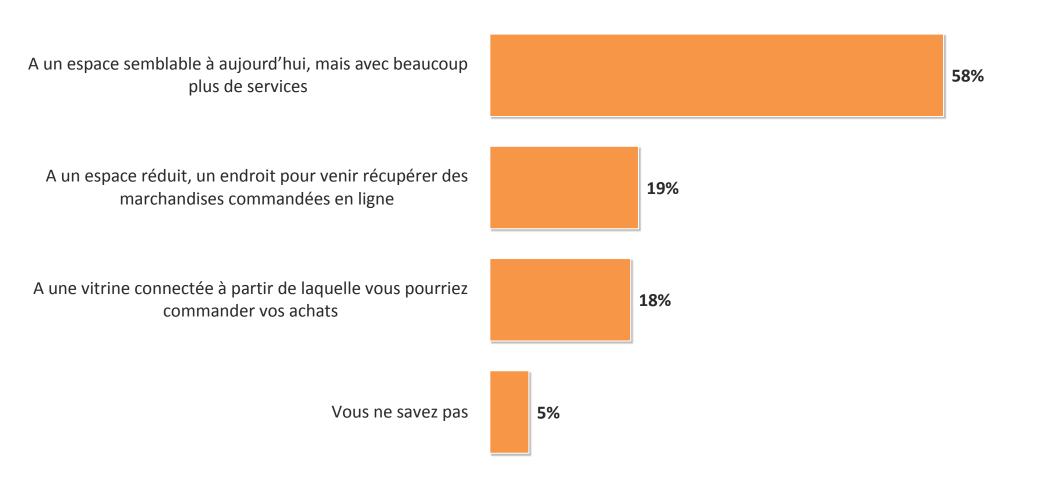




L'anticipation du magasin de demain



Question: Selon vous, à quoi pourrait ressembler le magasin de demain?



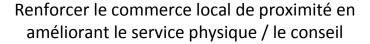
<u>Base</u> : question posée aux personnes qui pensent que les magasins traditionnels sont amenés à évoluer, soit **74**% de l'échantillon.

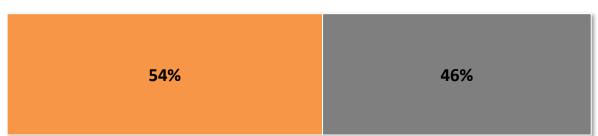


L'impact des innovations technologiques sur l'avenir du commerce

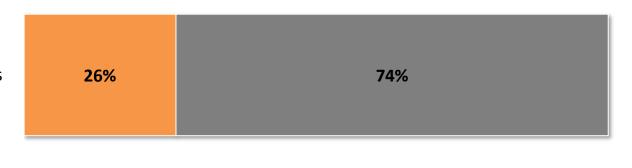


Question: Selon vous, dans les prochaines années, les innovations technologiques vont-elles...?





Provoquer la disparition des grandes surfaces



■ Non

Oui



Le secteur du commerce le mieux adapté pour proposer des innovations en magasin



Question : Quel secteur du commerce vous semble le mieux préparé pour proposer des innovations en magasin à ses clients ?

