

ODOXA

L'Opinion tranchée

Observatoire des comportements de consommation

« Conso 360 » Odoxa-FG2A-RTL

Vague 1 : les différences (ou pas) dans les comportements de consommation des Français... notamment au niveau du genre

LEVÉE D'EMBARGO LE MERCREDI 9 MAI 2018 À 06H

Sondage réalisé pour



et



Méthodologie



Recueil

Echantillon de Français de 18 ans et plus interrogé par Internet les **25-26 avril et le 2-3 mai 2018**.
Echantillon d'Européens et de Canadiens interrogé par Internet du **13 au 19 mars 2018**



Echantillon

Echantillon de **2 025 personnes** issues d'un échantillon représentatif de la population française âgée de 18 ans et plus.

La représentativité de l'échantillon est assurée par la méthode des quotas appliqués aux variables suivantes : sexe, âge, niveau de diplôme et profession de l'interviewé après stratification par région et catégorie d'agglomération.

Echantillon de **2 027 européens (Allemands, Anglais, Italiens et Espagnols)** représentatif des populations de chacun des pays (sexe, âge, CSP, régions) et en fonction du poids démographique de chacun de ces 4 pays (ex : poids plus fort pour l'Allemagne)

Echantillon de **511 canadiens** représentatif (sexe, âge, régions) de la population canadienne



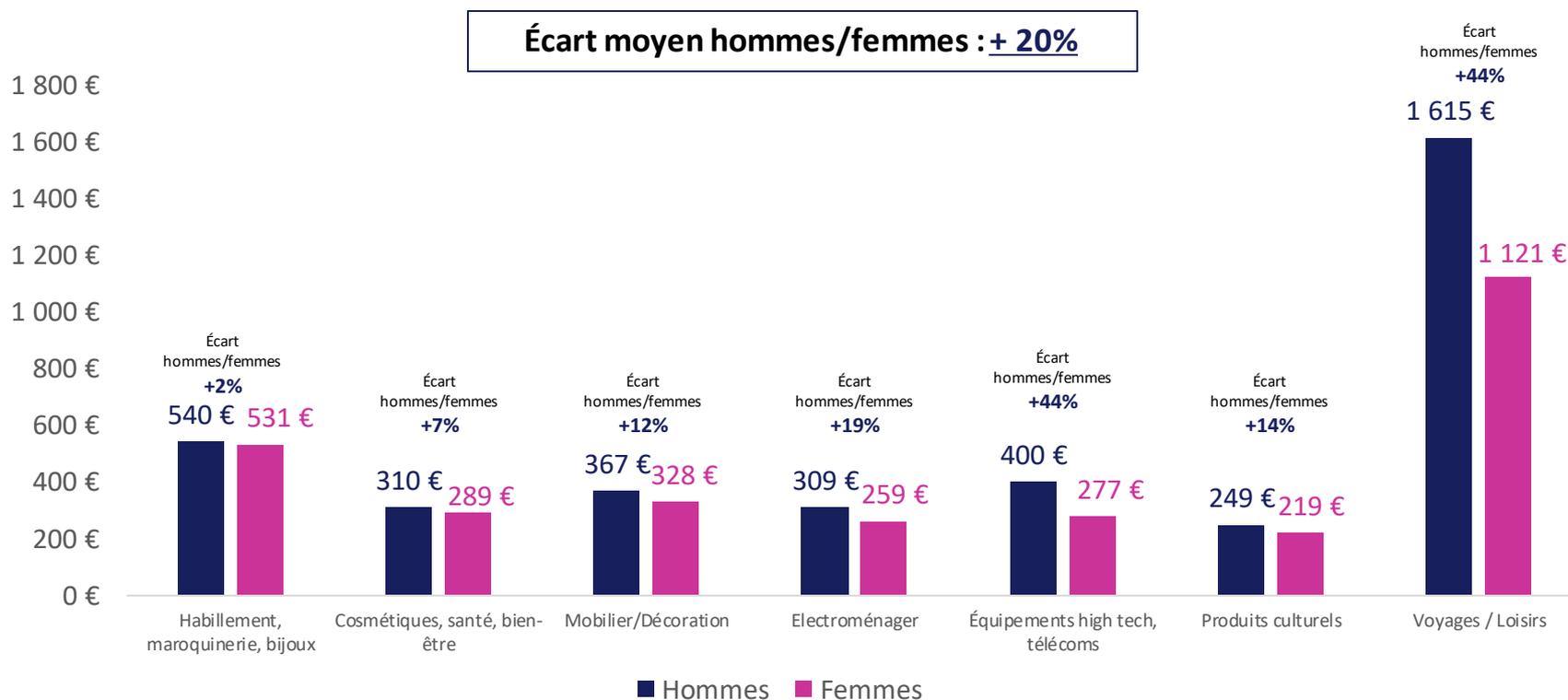
Chapitre 1

*Des comportements de consommation
différents entre hommes et femmes*

Budget annuel moyen des hommes et des femmes par catégories de dépenses : les hommes sont en fait plus dépensiers que les femmes !



Quel budget consacrez-vous en moyenne chaque année pour vos achats dans chacune des catégories suivantes ?

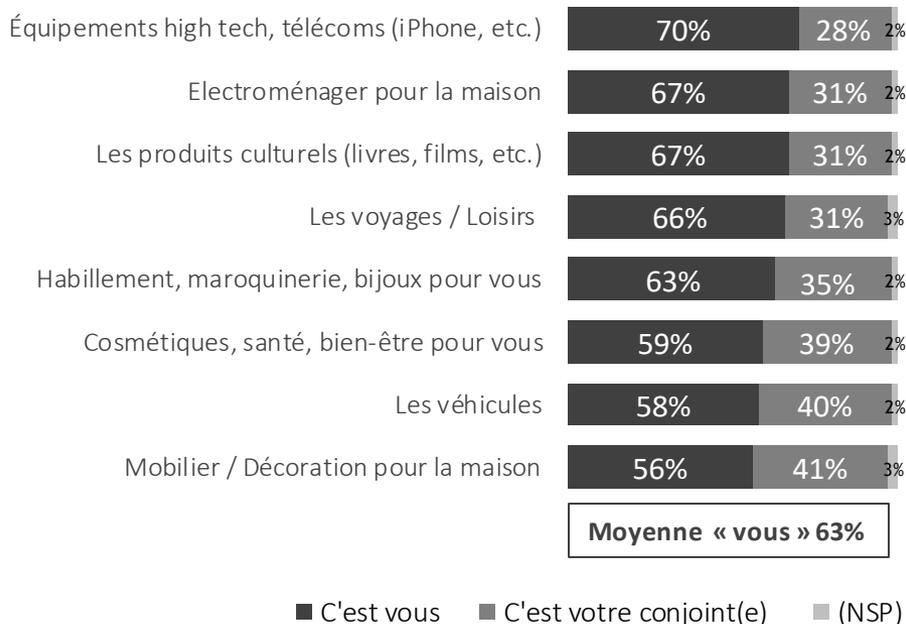


Personne la plus décisionnaire au sein du couple pour les achats : les femmes semblent en réalité plus décisionnaires que les hommes !

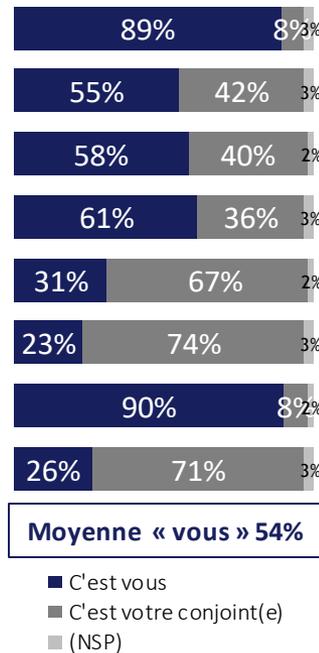


Aux personnes en couple : Et lorsque vous effectuez un achat dans chacune des catégories de produits suivantes, qui, dans votre couple, est le plus décisionnaire ou a un peu plus d'influence que l'autre : est-ce vous ou est-ce votre conjoint(e) ?

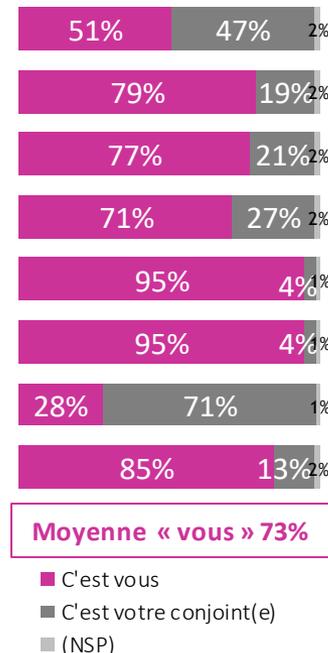
Ensemble des Français



Hommes



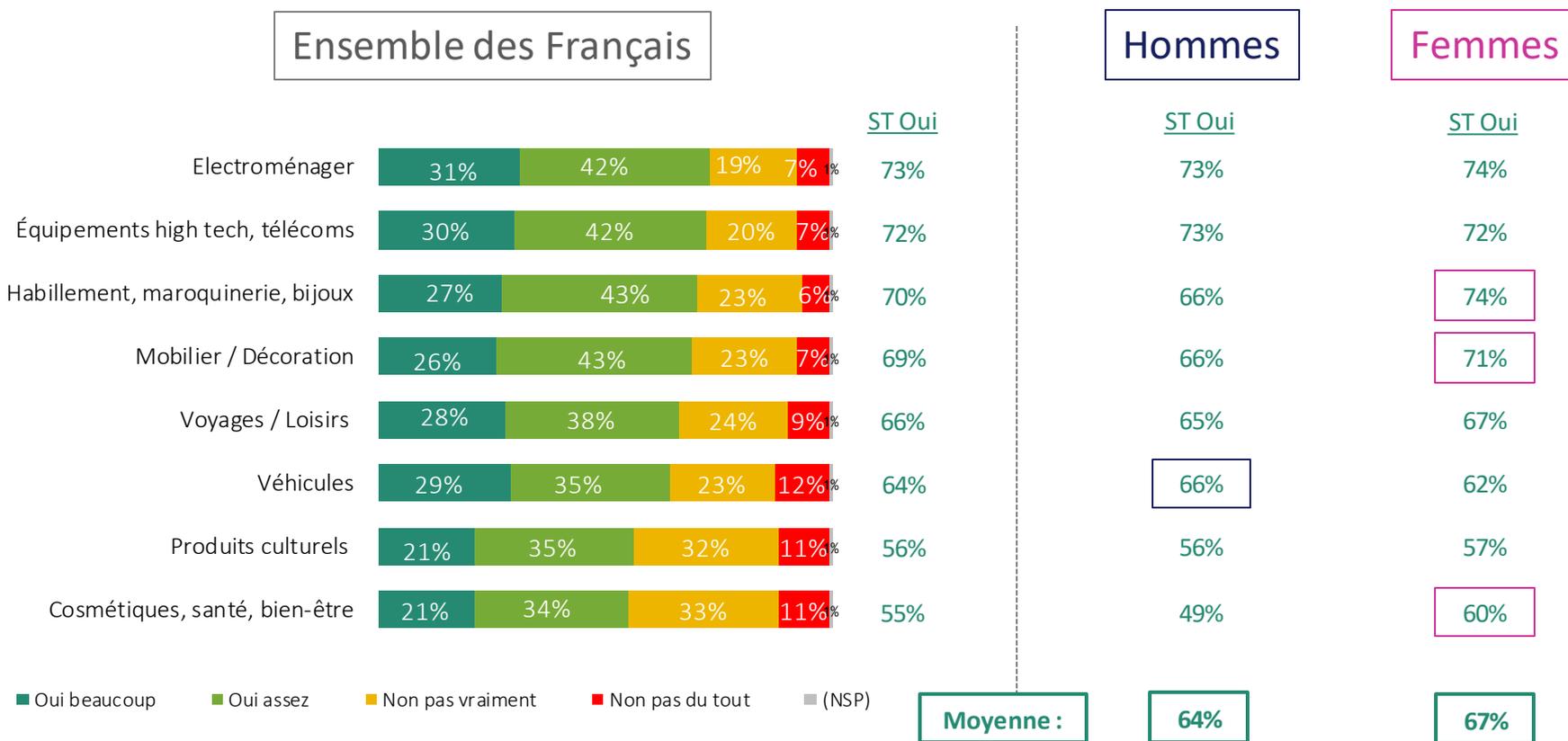
Femmes



L'importance du discount est exorbitante pour tous



Lorsque vous effectuez un achat dans chacune des catégories suivantes, personnellement accordez-vous beaucoup d'importance à ce qu'il s'agisse d'une bonne affaire (discount) ?



■ Oui beaucoup ■ Oui assez ■ Non pas vraiment ■ Non pas du tout ■ (NSP)

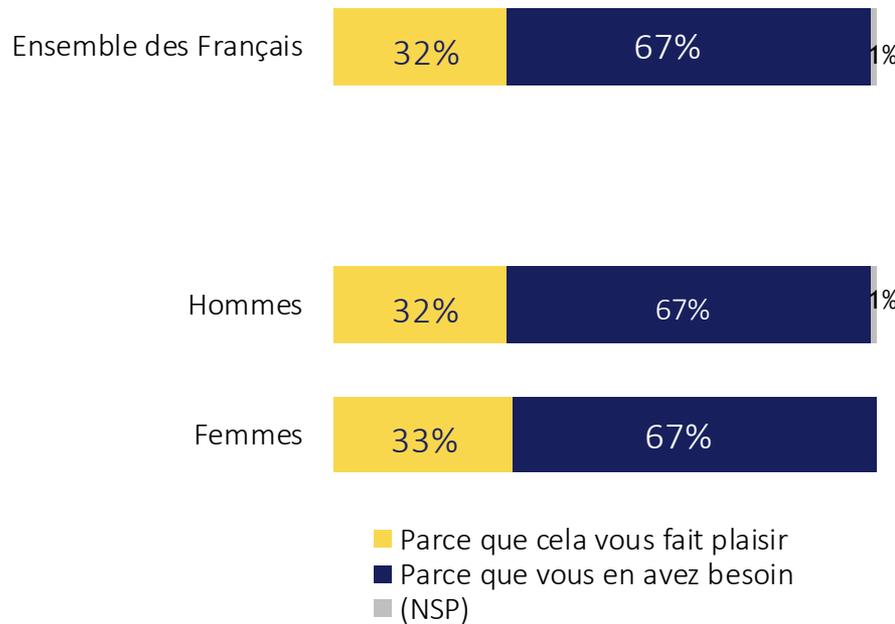
Chapitre 2

*Des comportements de consommation
influencés par le genre ... mais aussi par
d'autres variables sociologiques comme l'âge
par exemple*

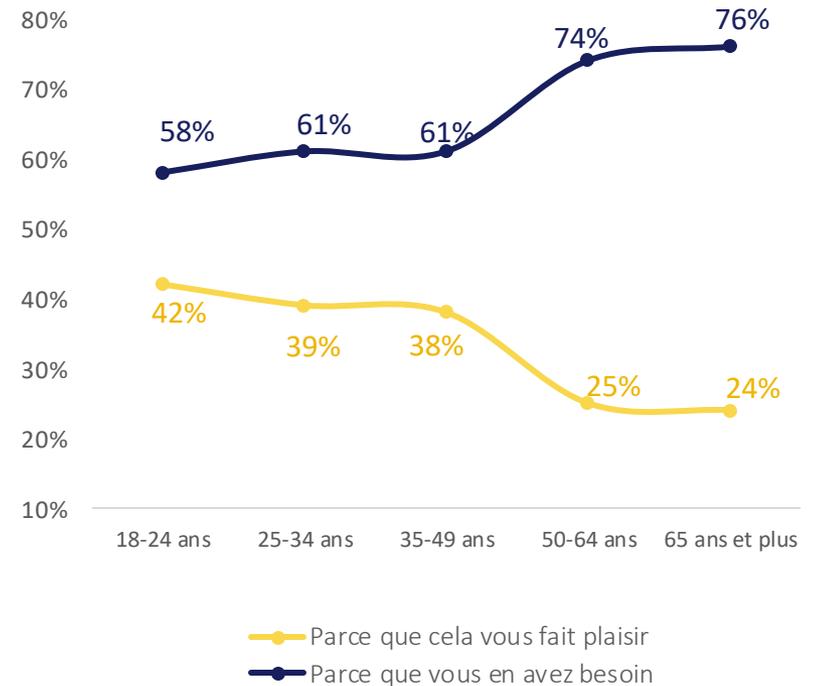
Motivation d'achat : par plaisir ou par besoin



De manière générale, lorsque vous achetez un produit, diriez-vous que c'est avant tout parce que cela vous fait plaisir ou bien avant tout parce que vous en avez besoin ?



Motivation d'achat selon l'âge

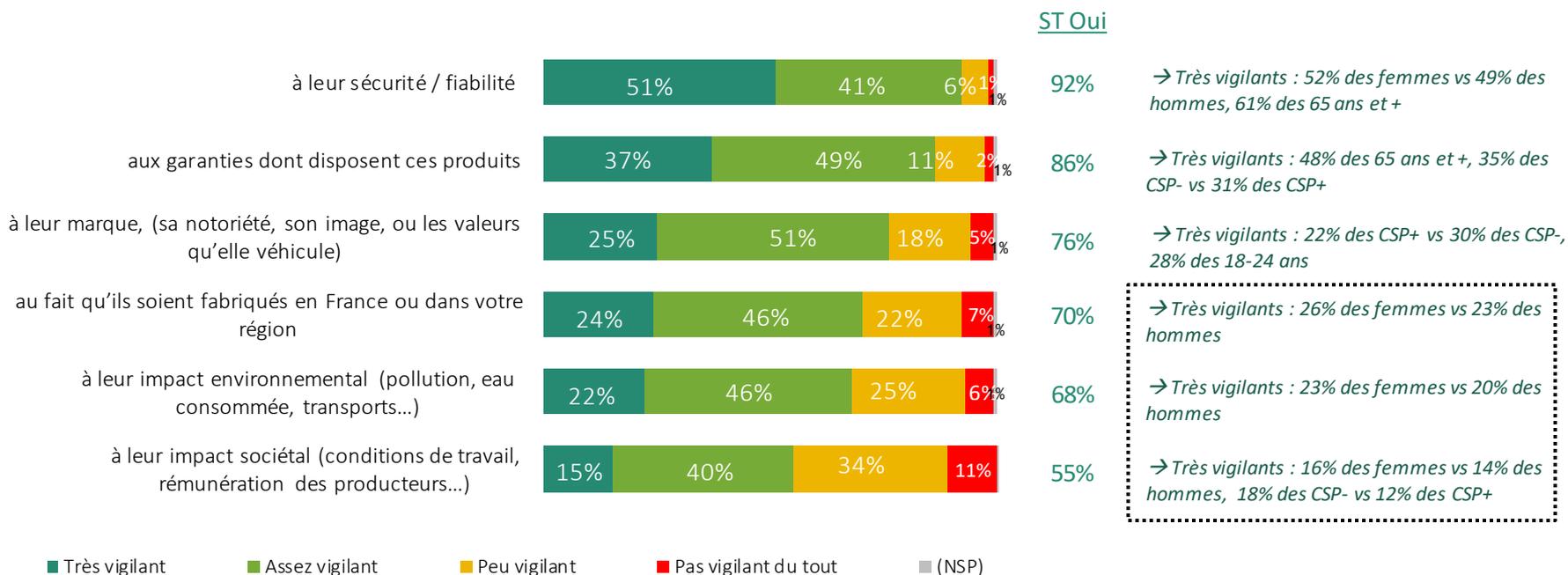


Points de vigilance lors de l'achat de produits



Lorsque vous achetez des produits/équipements de consommation, êtes-vous vigilant...

Ensemble des Français



ST Oui

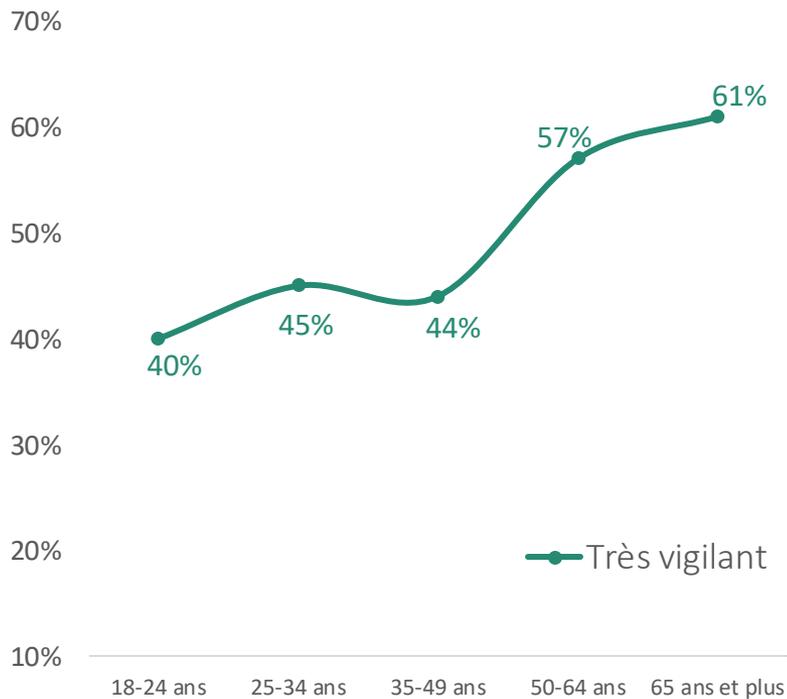
■ Très vigilant ■ Assez vigilant ■ Peu vigilant ■ Pas vigilant du tout ■ (NSP)

Vigilance accrue sur la sécurité/fiabilité et les garanties des produits avec l'âge

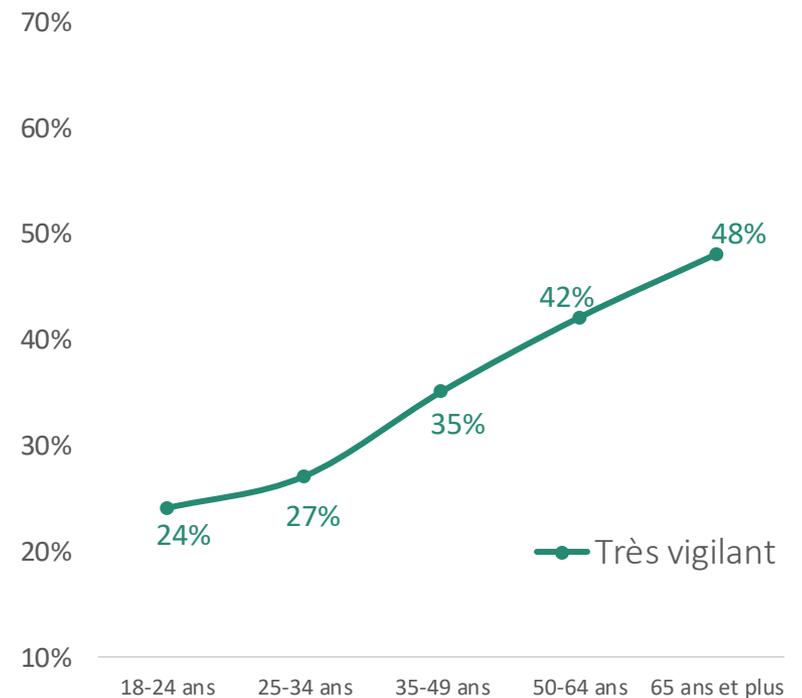


Lorsque vous achetez des produits/équipements de consommation, êtes-vous vigilant...

... à leur sécurité / fiabilité



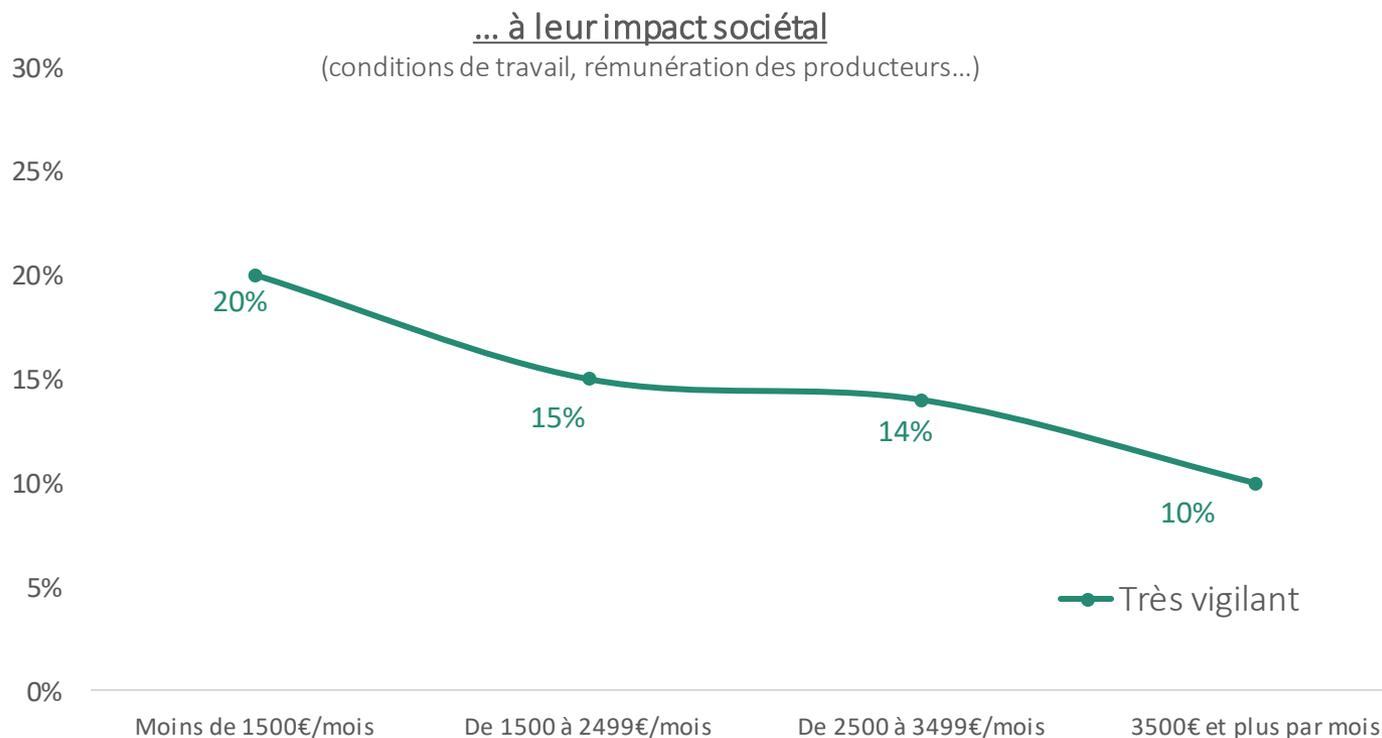
... aux garanties dont disposent ces produits



Vigilance à l'impact sociétal des produits selon le niveau de revenus



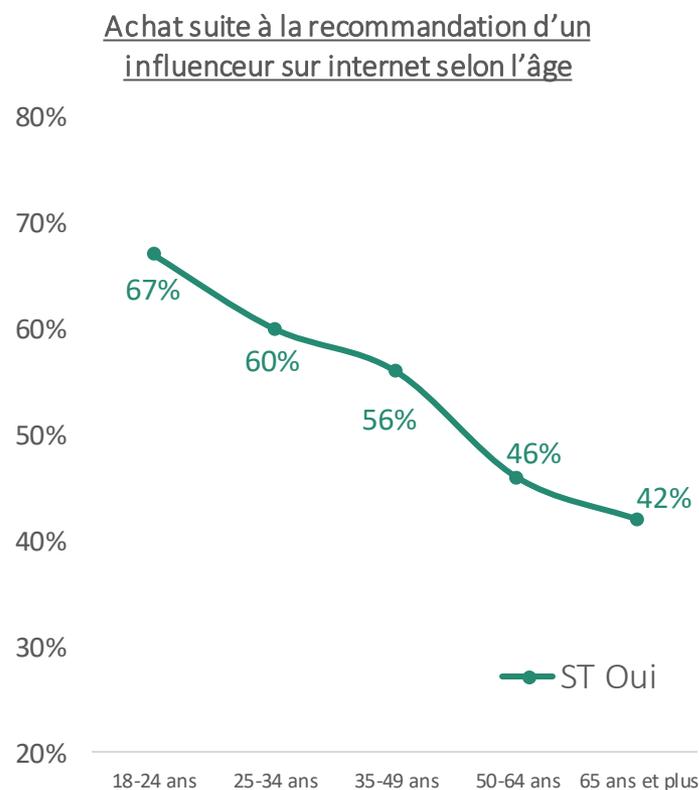
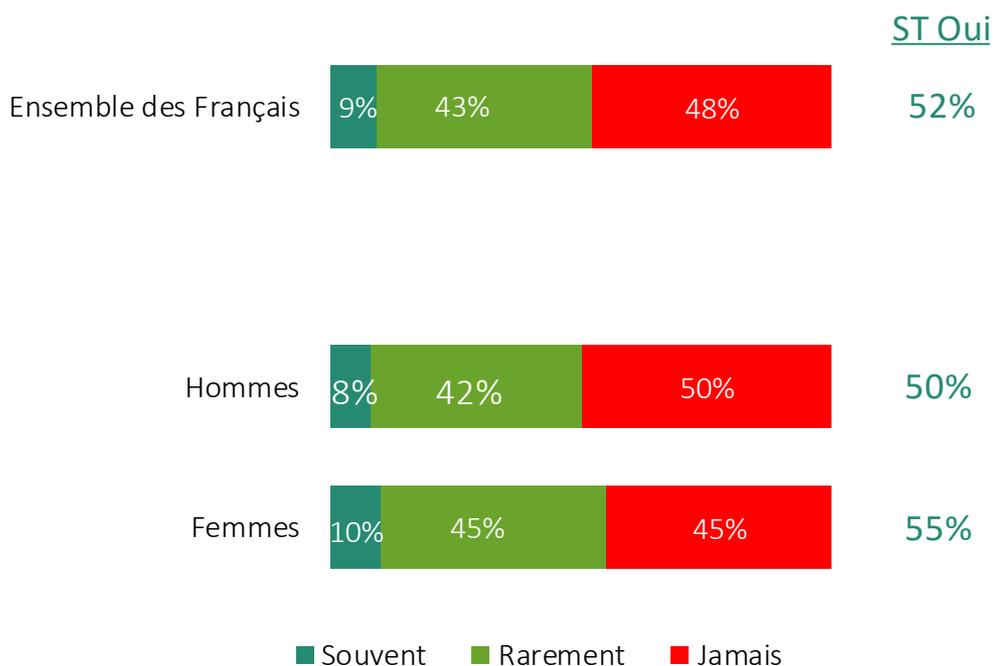
Lorsque vous achetez des produits/équipements de consommation, êtes-vous vigilant...



Achat suite à la recommandation d'un influenceur sur internet : une tendance déjà forte et soumise à une double variable puissante selon le sexe, et surtout l'âge



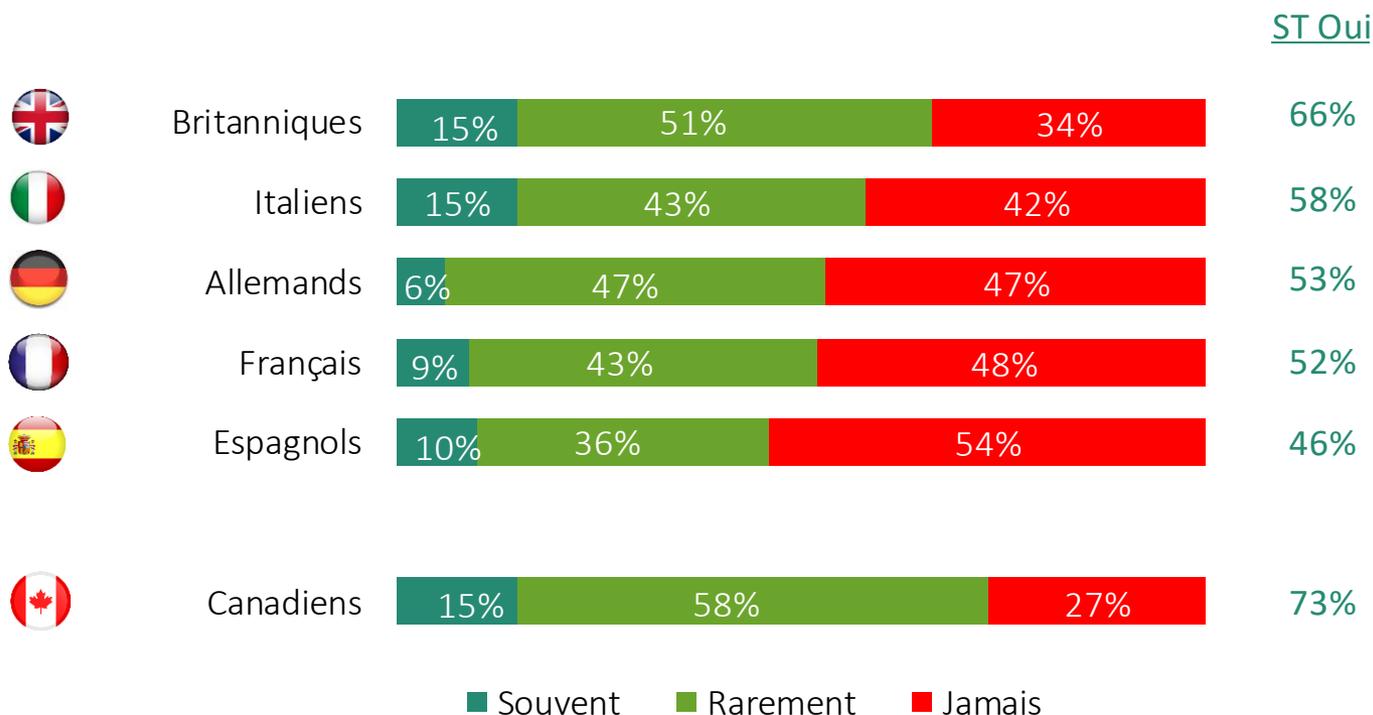
Vous arrive-t-il d'acheter un objet ou un service parce qu'il est recommandé sur internet par un influenceur (sur un blog, Youtube, Instagram, etc.) ?



Et encore, la France a du retard par rapport aux autres grands pays comparables, notamment la Grande-Bretagne et le Canada



Vous arrive-t-il d'acheter un objet ou un service parce qu'il est recommandé sur internet par un influenceur (sur un blog, Youtube, Instagram, etc.) ?



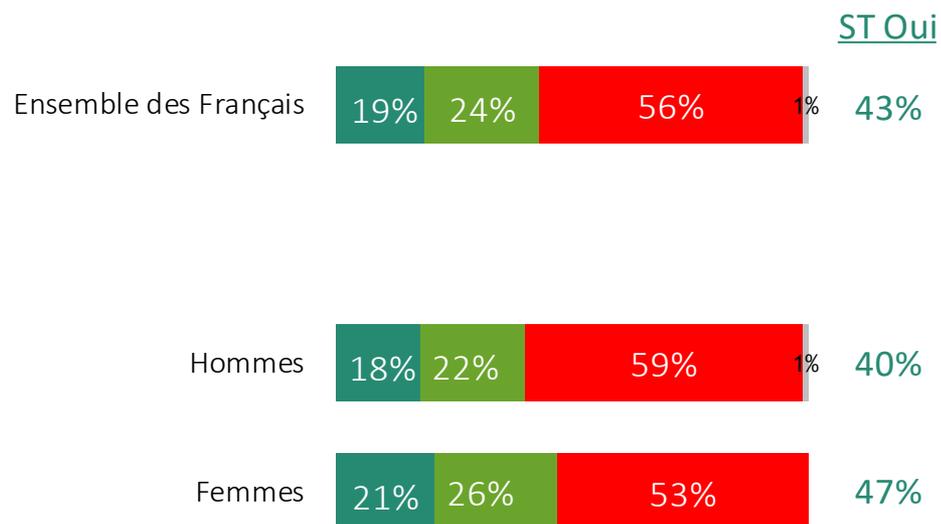
Moyenne des Européens : 55%



Envie de partager son expérience et ses bons plans sur les réseaux sociaux est encore une tendance forte ... et encore une tendance plus forte auprès des jeunes et des femmes

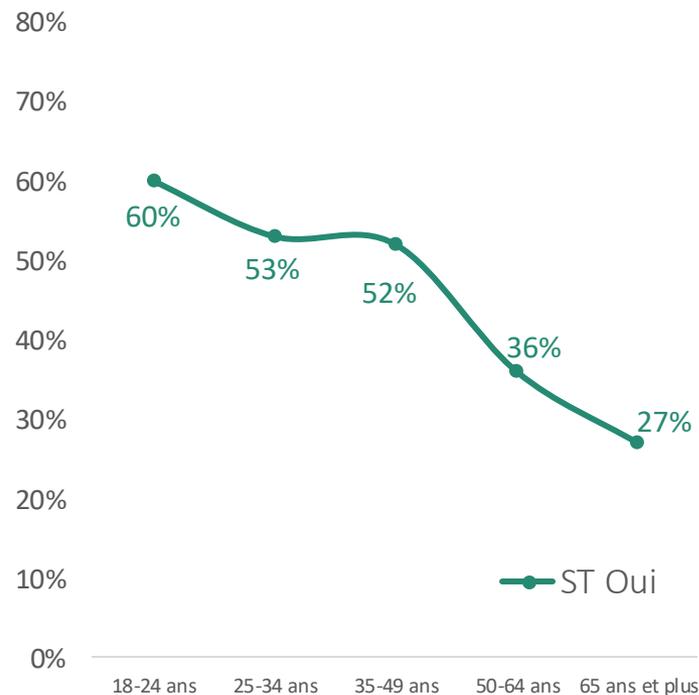


Et auriez-vous envie de contribuer vous-même à alimenter les réseaux sociaux ou les forums sur vos retours d'expérience de consommateur ou sur les « bons plans » que vous avez testés ?



- Oui, vous le faites déjà
- Oui, vous ne le faites pas encore mais vous envisagez de le faire
- Non, cela ne vous intéresserait pas
- (NSP)

Envie de partager son expérience et ses bons plans sur les réseaux sociaux selon l'âge



ODOXA

L'Opinion tranchée

Les Français et le pouvoir d'achat
Observatoire des comportements de consommation
« Conso 360 » Odoxa-FG2A-RTL

**Vague 2 : l'impact du pouvoir d'achat dans les comportements
des consommateurs**

LEVÉE D'EMBARGO CE JEUDI 27 SEPTEMBRE 2018 À 06H

Sondage réalisé pour



et



Méthodologie



Recueil

Echantillon de Français de 18 ans et plus interrogé par Internet les **12-13 septembre 2018**
Echantillon d'Européens interrogé par Internet du **20 au 24 septembre 2018**



Echantillon

Echantillon de **998 personnes** issues d'un échantillon représentatif de la population française âgée de 18 ans et plus.

La représentativité de l'échantillon est assurée par la méthode des quotas appliqués aux variables suivantes : sexe, âge, niveau de diplôme et profession de l'interviewé après stratification par région et catégorie d'agglomération.

Echantillon de **3 005 européens (998 Français + 487 Anglais, 510 Espagnols, 500 Allemands et 510 Italiens)** représentatif des populations de chacun des pays (sexe, âge, CSP, régions) et en fonction du poids démographique de chacun de ces 4 pays (ex : poids plus fort pour l'Allemagne)



Chapitre 1

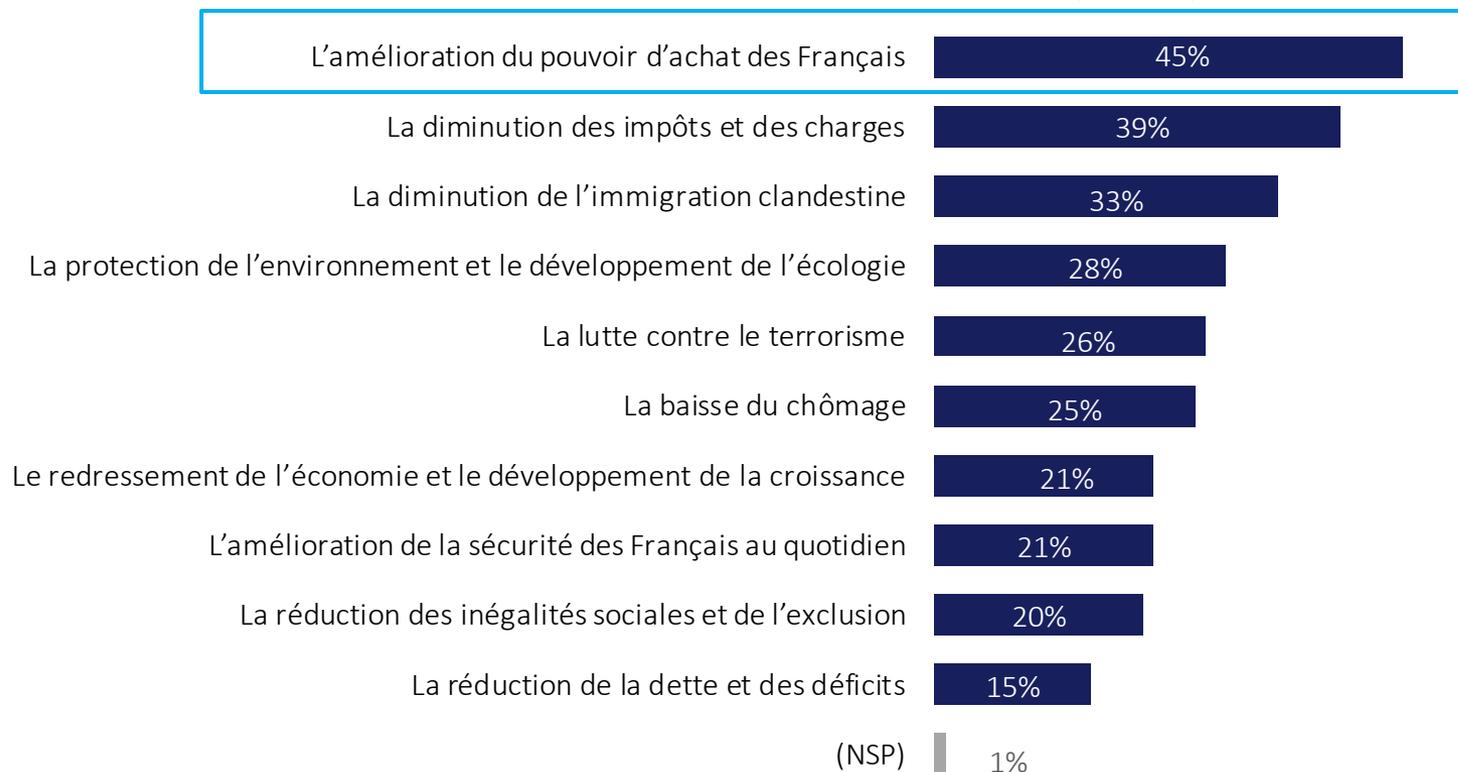
*Le sentiment terrible des Français sur leur
pouvoir d'achat*

Attentes des Français : le pouvoir d'achat est prioritaire



Parmi les attentes suivantes que l'on peut avoir pour la France à l'avenir, quelles sont celles que vous jugez les plus importantes (prioritaires) ?

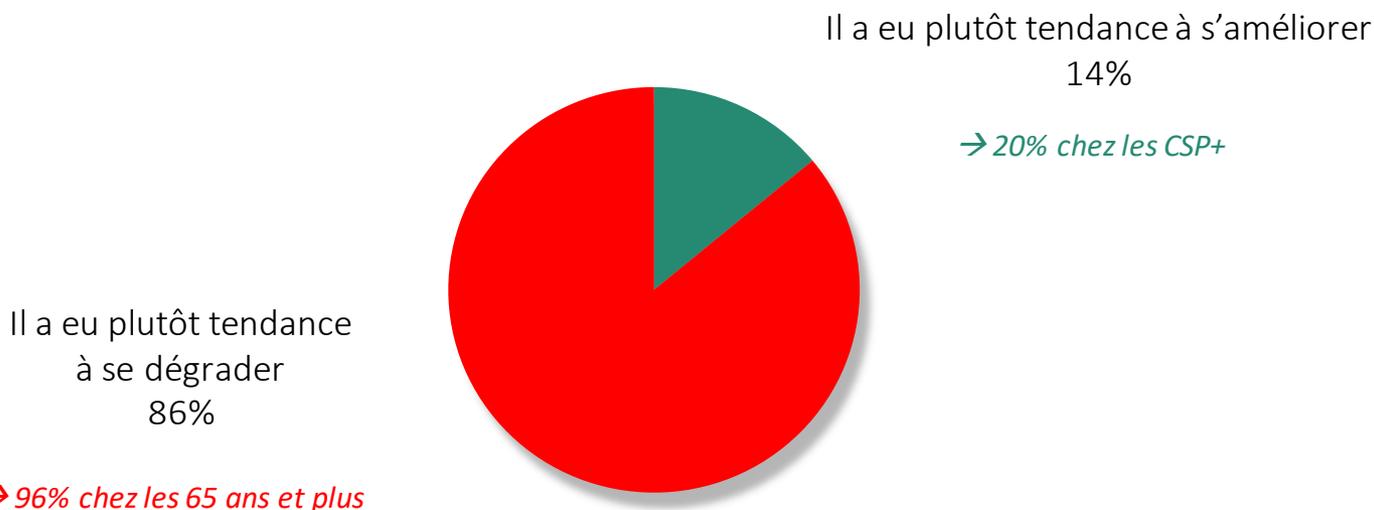
3 réponses possibles



Les Français ont le sentiment que leur pouvoir d'achat se dégrade...



Vous personnellement, depuis ces douze derniers mois, avez-vous le sentiment que votre pouvoir d'achat a eu plutôt tendance à s'améliorer ou plutôt tendance à se dégrader ?

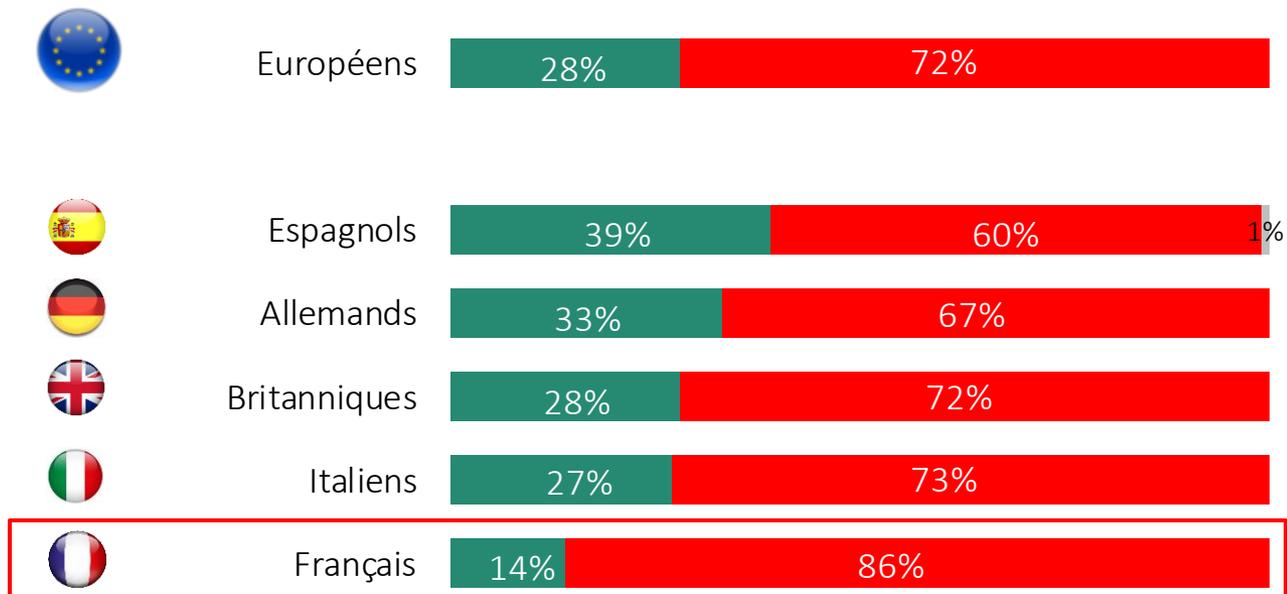


Les Français ont le sentiment que leur pouvoir d'achat se dégrade

Benchmark européen



Vous personnellement, depuis ces douze derniers mois, avez-vous le sentiment que votre pouvoir d'achat a eu plutôt tendance à s'améliorer ou plutôt tendance à se dégrader ?

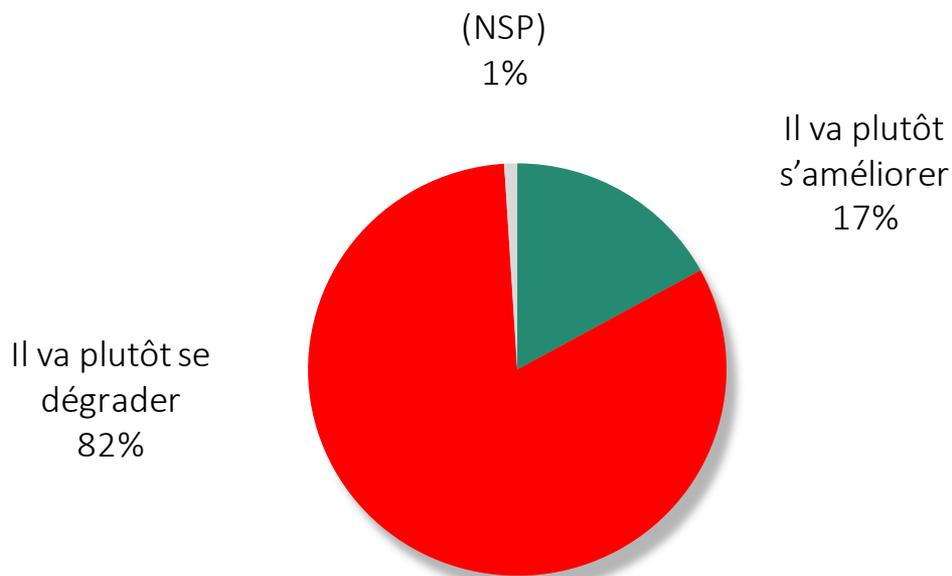


■ Il a eu plutôt tendance à s'améliorer ■ Il a eu plutôt tendance à se dégrader ■ (NSP)

...et les Français pensent que cette dégradation va se poursuivre



Et pour l'année à venir, pensez-vous que votre pouvoir d'achat va plutôt s'améliorer ou plutôt se dégrader ?



Les produits de grande consommation ayant le plus augmenté



Quels sont les produits de grande consommation (en dehors du tabac et de l'alcool) qui ont le plus augmenté ces derniers mois selon vous ?

3 réponses possibles





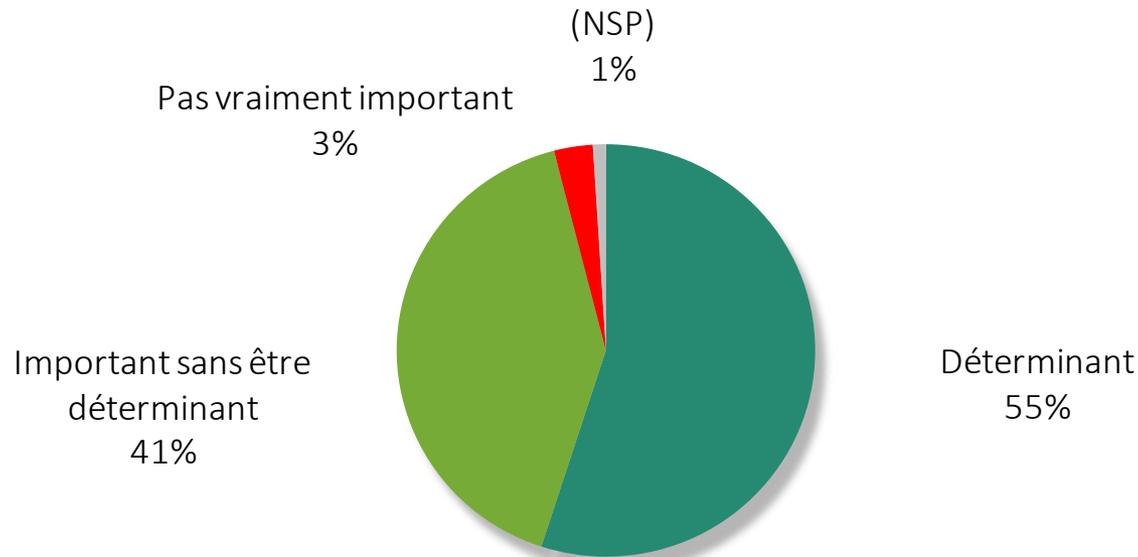
Chapitre 2

*L'impact démesuré du prix dans le
comportement d'achat*

Le prix, est l'élément absolument déterminant pour une majorité de Français



En général, lorsque vous achetez quelque chose, quel que soit le produit ou le service concerné, diriez-vous que le prix constitue un élément déterminant, important sans être déterminant, ou pas vraiment importante dans votre processus d'achat ?

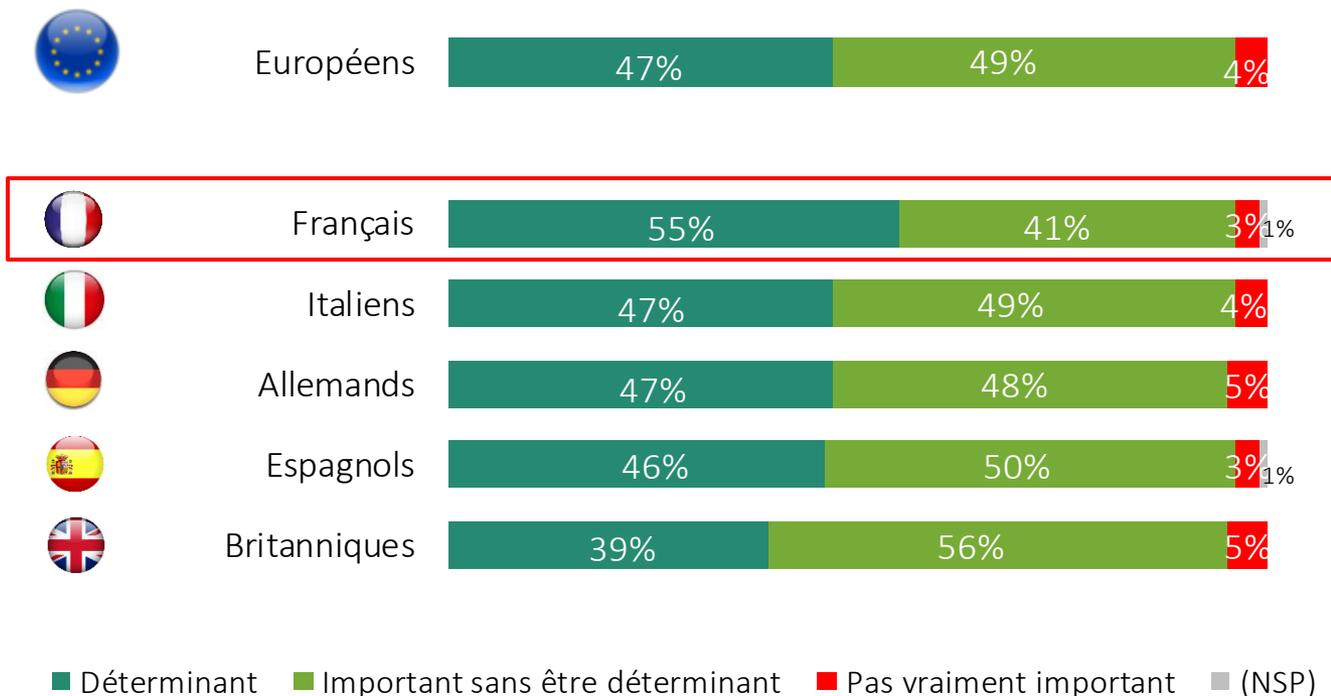


Les Français sont les seuls en Europe à faire du prix l'élément déterminant ...

Benchmark européen



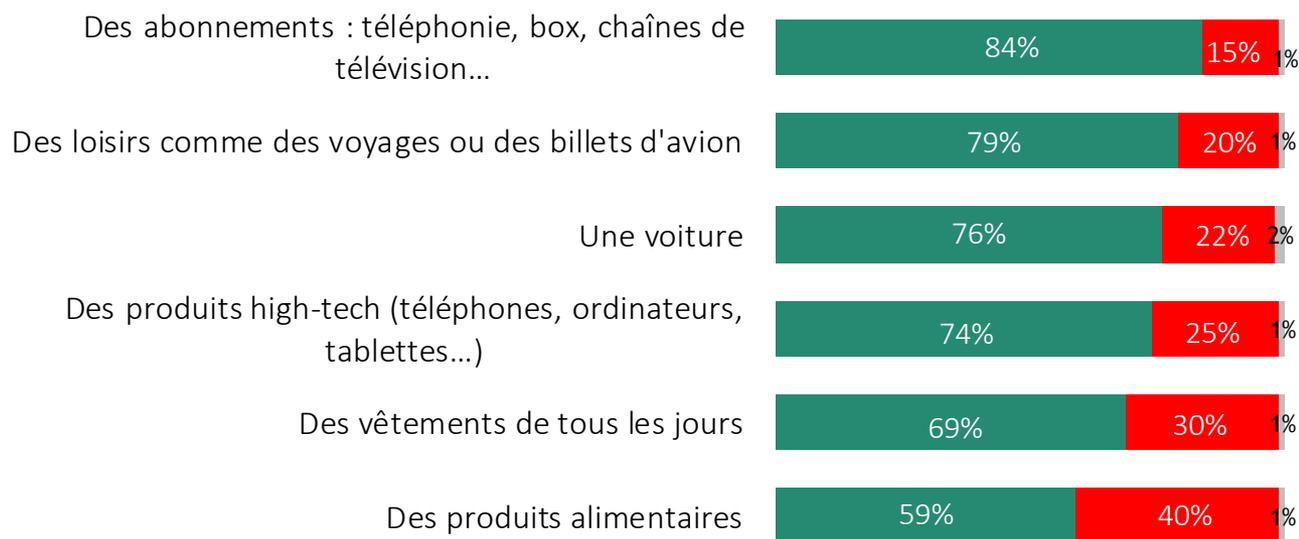
En général, lorsque vous achetez quelque chose, quel que soit le produit ou le service concerné, diriez-vous que le prix constitue un élément déterminant, important sans être déterminant, ou pas vraiment importante dans votre processus d'achat ?



Le prix, facteur le plus déterminant pour absolument toutes les catégories d'achats



Plus précisément, diriez-vous que le prix est pour vous LE facteur le plus déterminant lorsque vous achetez ...



■ Oui le prix est le facteur le plus déterminant
■ Non
■ (NSP)

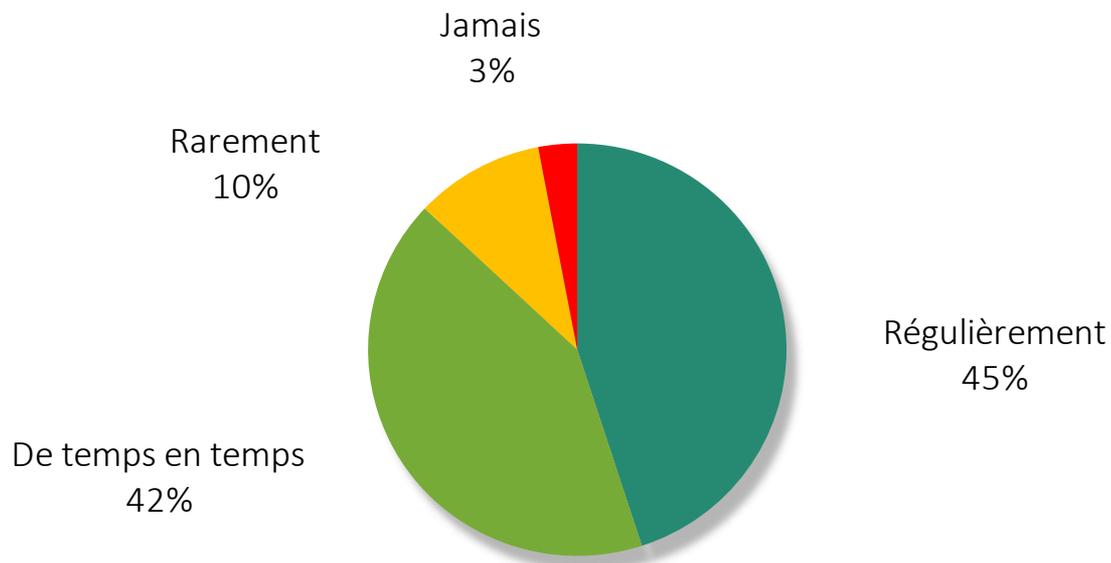
9 Français sur 10 attendent les soldes/promos pour acheter un produit dont ils ont envie



Vous arrive-t-il de retarder un achat qui vous fait envie et d'attendre les soldes ou des opérations promotionnelles pour l'acheter ?

ST Non : 13%

ST Oui : 87%





Chapitre 3

*Les assurances complémentaires : un marché
fabuleux... à condition de...*

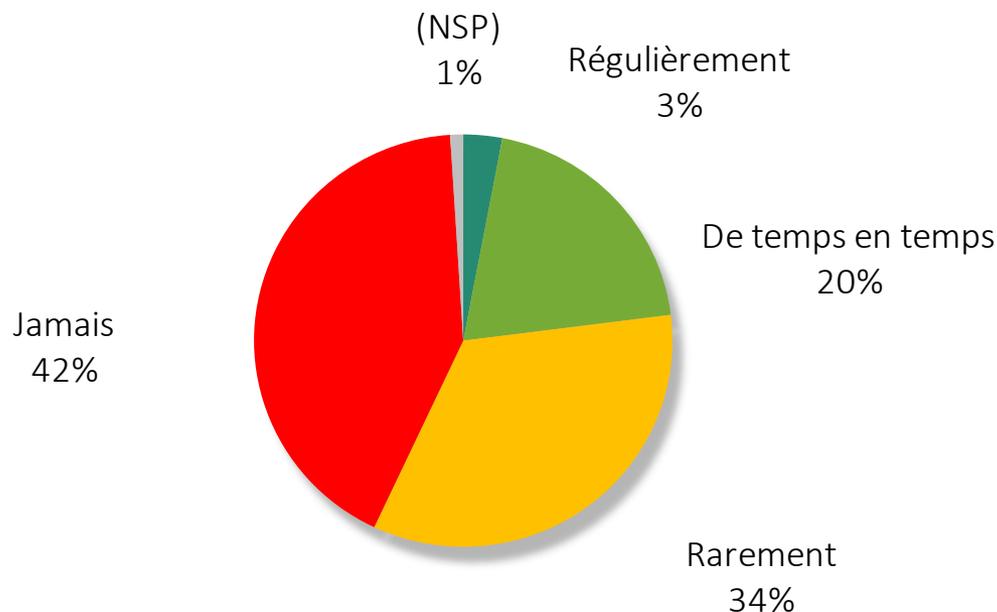
Un quart des Français souscrit des assurances complémentaires pour garantir les produits ou services achetés. C'est déjà beaucoup mais...



Vous arrive-t-il de souscrire des assurances complémentaires afin de garantir les produits ou services que vous achetez ?

ST Non : 76%

ST Oui : 23%

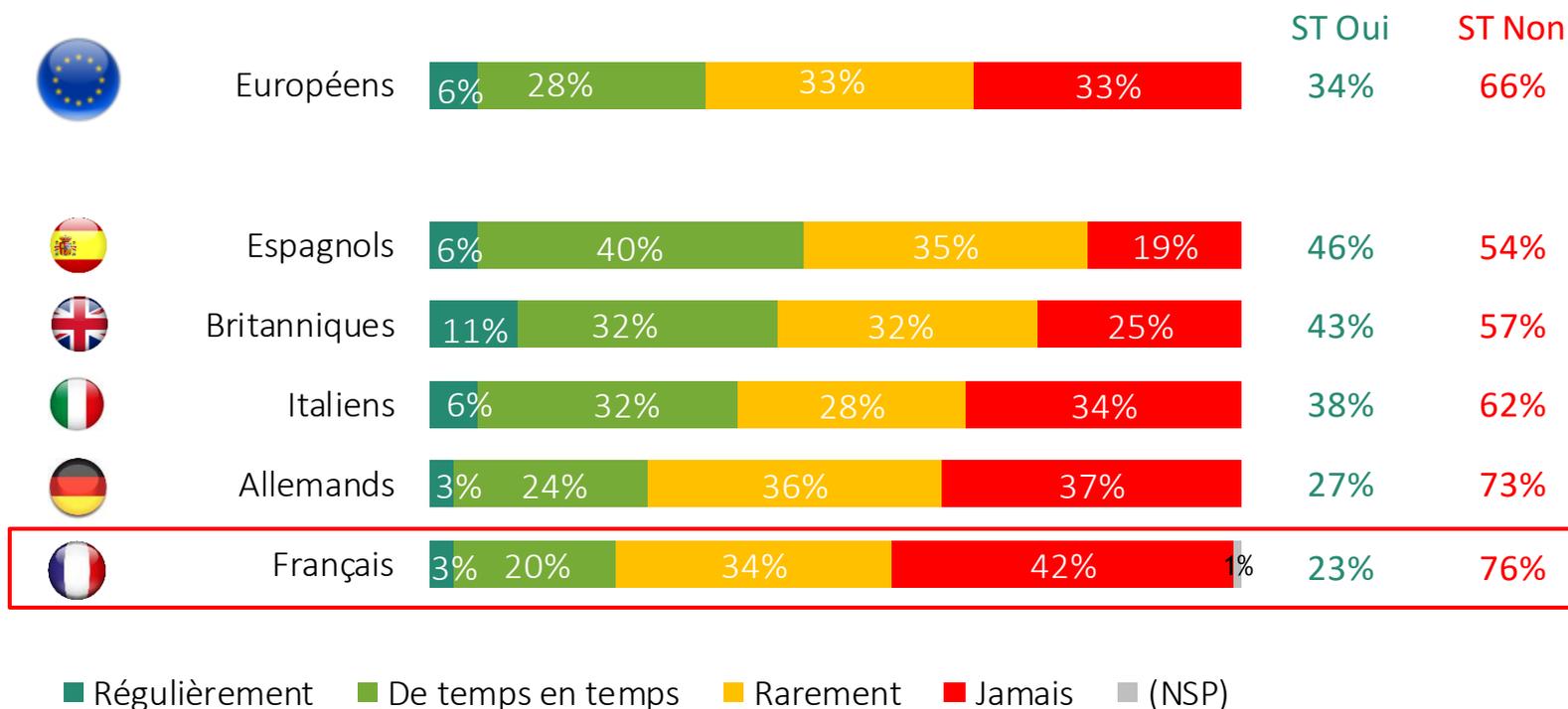


... c'est peu en comparaison : les Français arrivent au dernier rang en Europe en termes d'assurances complémentaires

Benchmark européen



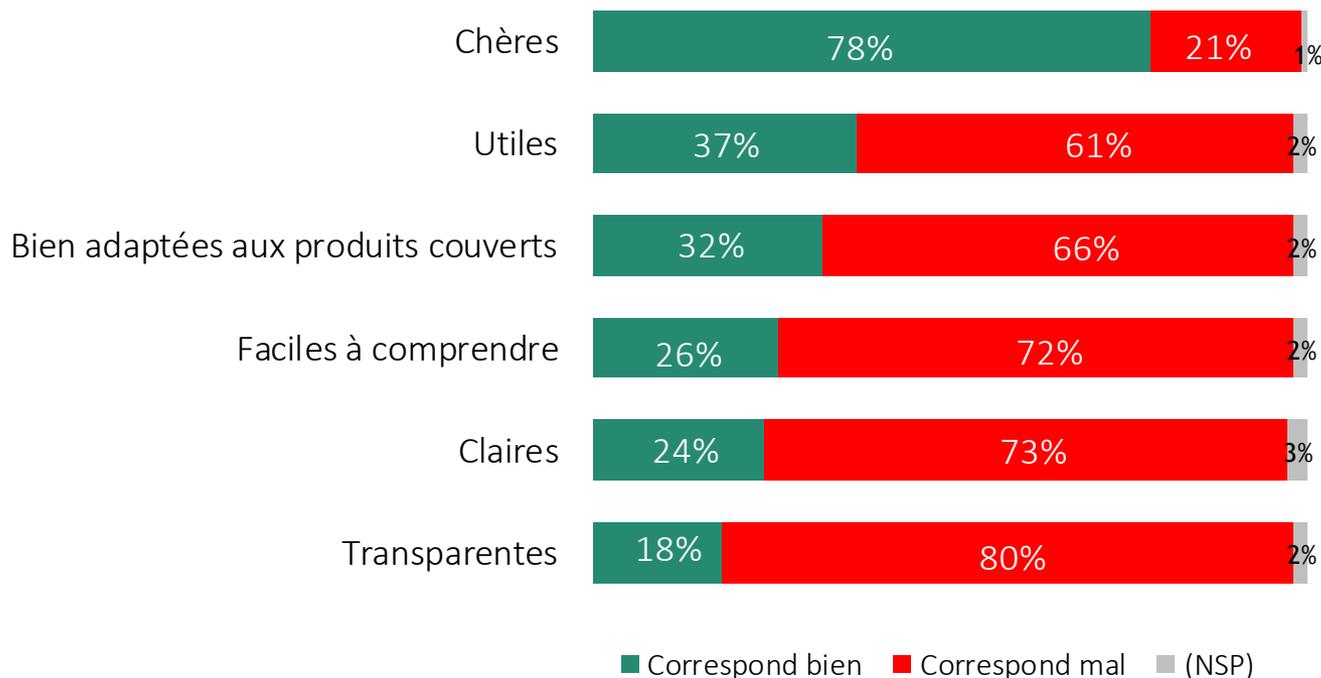
Vous arrive-t-il de souscrire des assurances complémentaires afin de garantir les produits ou services que vous achetez ?



Pourquoi ? Perceptions, qualités et défauts perçus des garanties complémentaires



Quelle image avez-vous de ces assurances complémentaires / garanties proposées sur les produits ?
Pour chacun des qualificatifs suivants, dites-moi si cela correspond assez bien ou assez mal à l'idée que vous en avez. Ces assurances complémentaires et garanties sont en général...



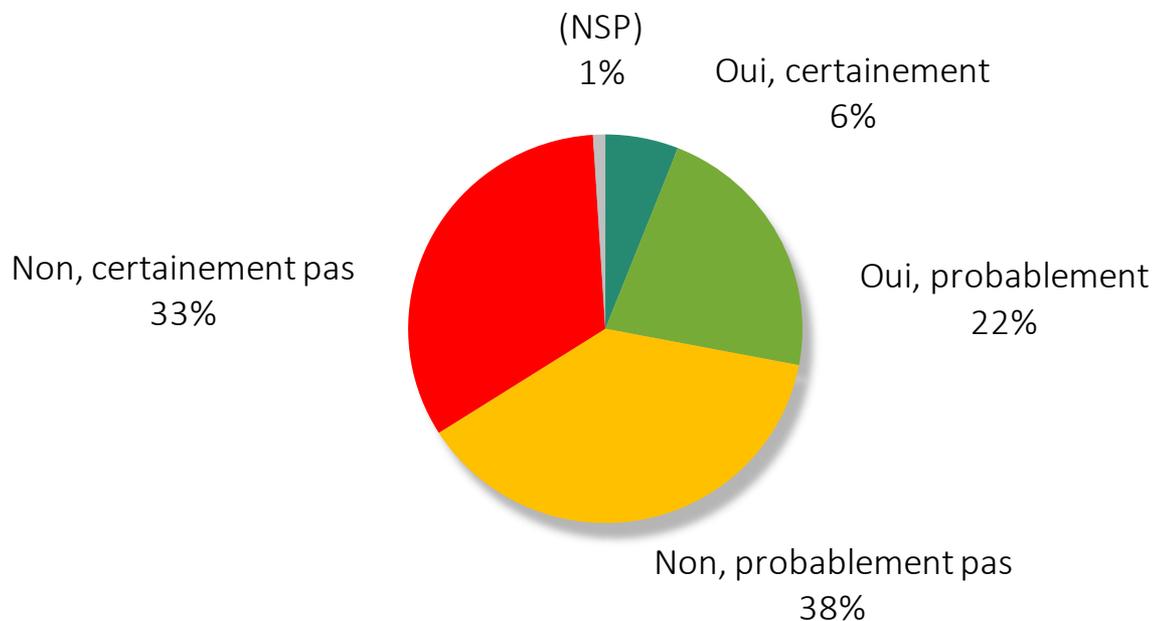
Cas d'école concret : seulement 3 Français sur 10 seraient prêts à assurer pour 30-40€/an un produit qui en coûte dix fois plus



Si on vous propose une assurance de 30€ à 40€ par an pour garantir un produit qui en coûte dix fois plus (par ex. un smartphone, une tablette ou un ordinateur) est-ce que vous la prendriez ?

ST Non : 71%

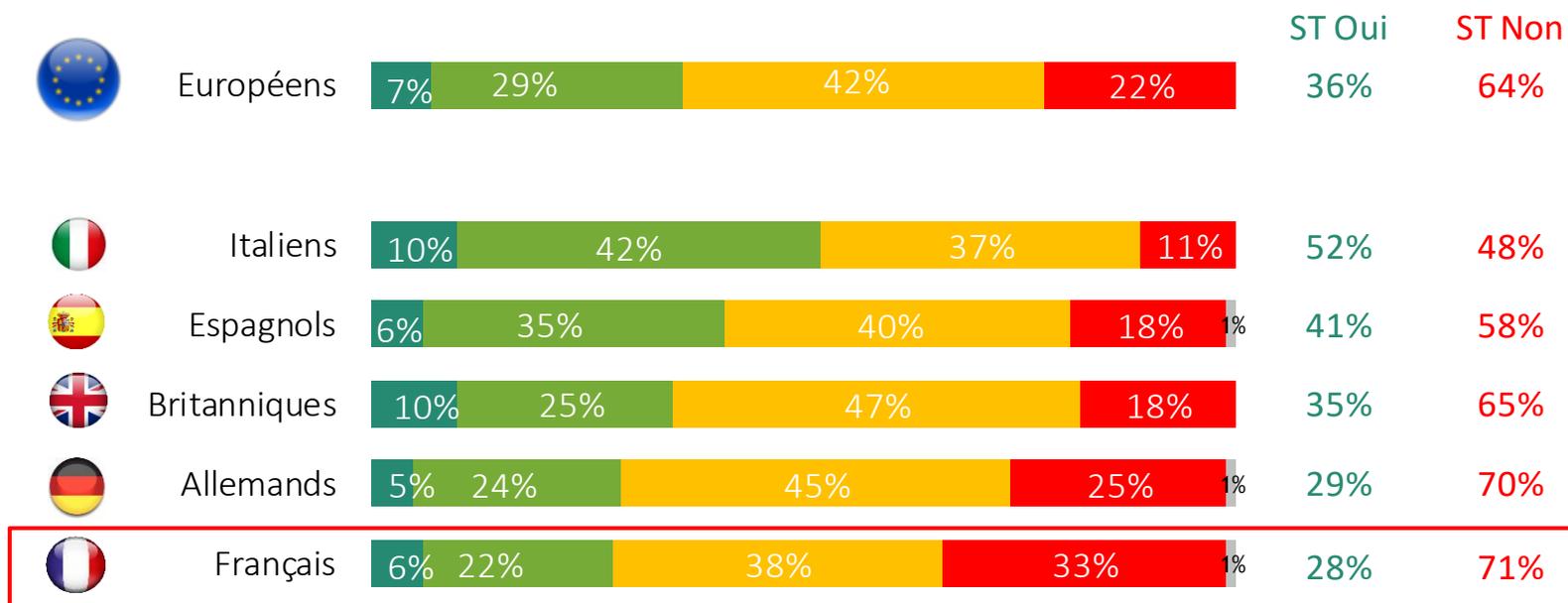
ST Oui : 28%



Cas d'école concret : benchmark Européen, la France encore en dernière position



Si on vous propose une assurance de 30€ à 40€ par an pour garantir un produit qui en coûte dix fois plus (par ex. un smartphone, une tablette ou un ordinateur) est-ce que vous la prendriez ?



■ Oui, certainement ■ Oui, probablement ■ Non, probablement pas ■ Non, certainement pas ■ (NSP)

Freins à prendre une telle assurance



À ceux qui répondent « non » :

Pourquoi ne prendriez-vous pas une telle assurance ?

