



## Baromètre MarketingScan / LSA

« ce que pensent et veulent les français »

# Au sujet de la promotion des ventes

*Assises de la promotion*

*26 mars 2015*

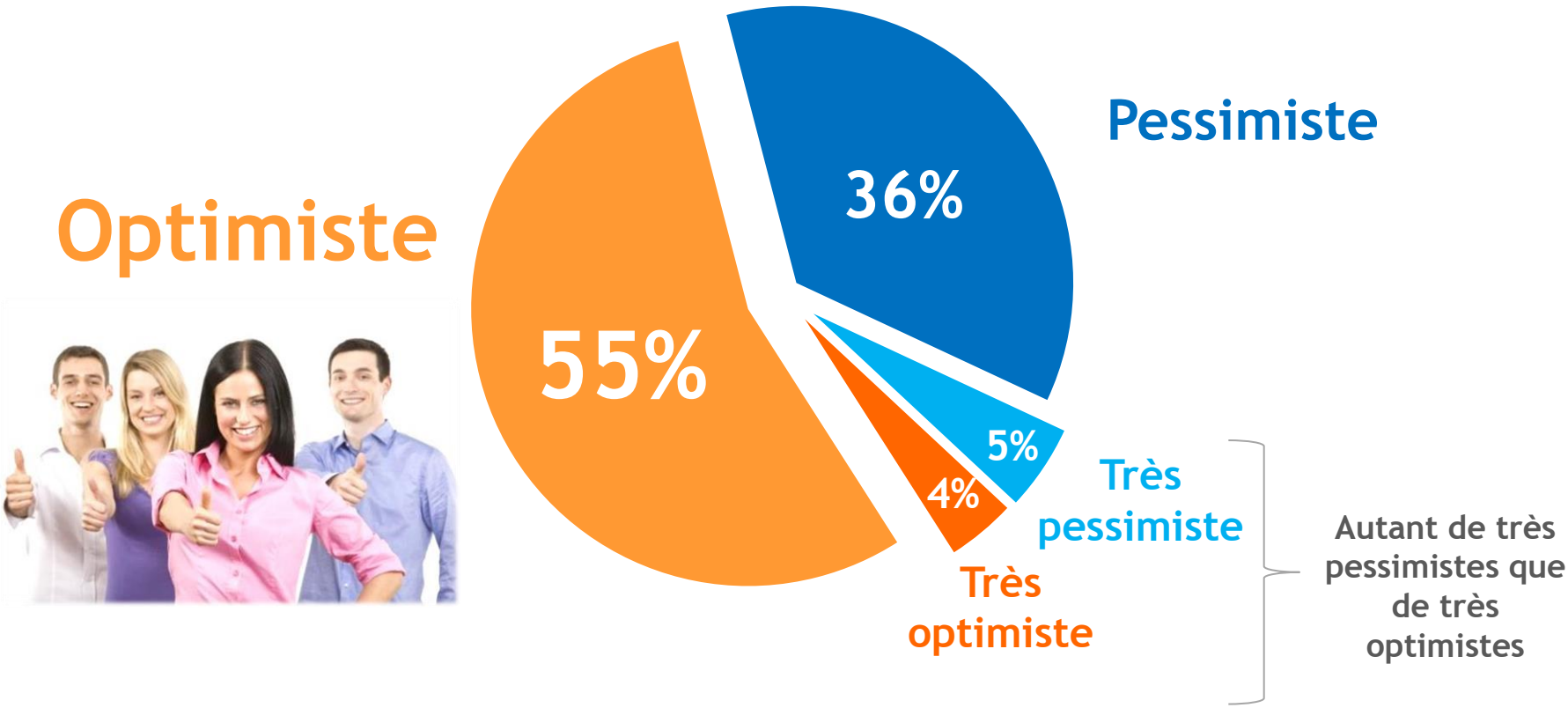


## L'opinion de vrais acheteurs pour une compréhension réelle des freins et motivations à l'achat

Enquête menée en Novembre 2014 auprès d'un panel représentatif de la population nationale

# Des français ayant envie d' y croire !

En abordant 2015, pour vous et votre foyer, vous vous sentez plutôt :



A noter : résultats consistants, quels que soient les âges, sexes et CSP des répondants.

# Envie d'y croire **sur le plan économique**

- Qu'est ce qui constituerait une bonne nouvelle à vos yeux ? (3 réponses maximum)



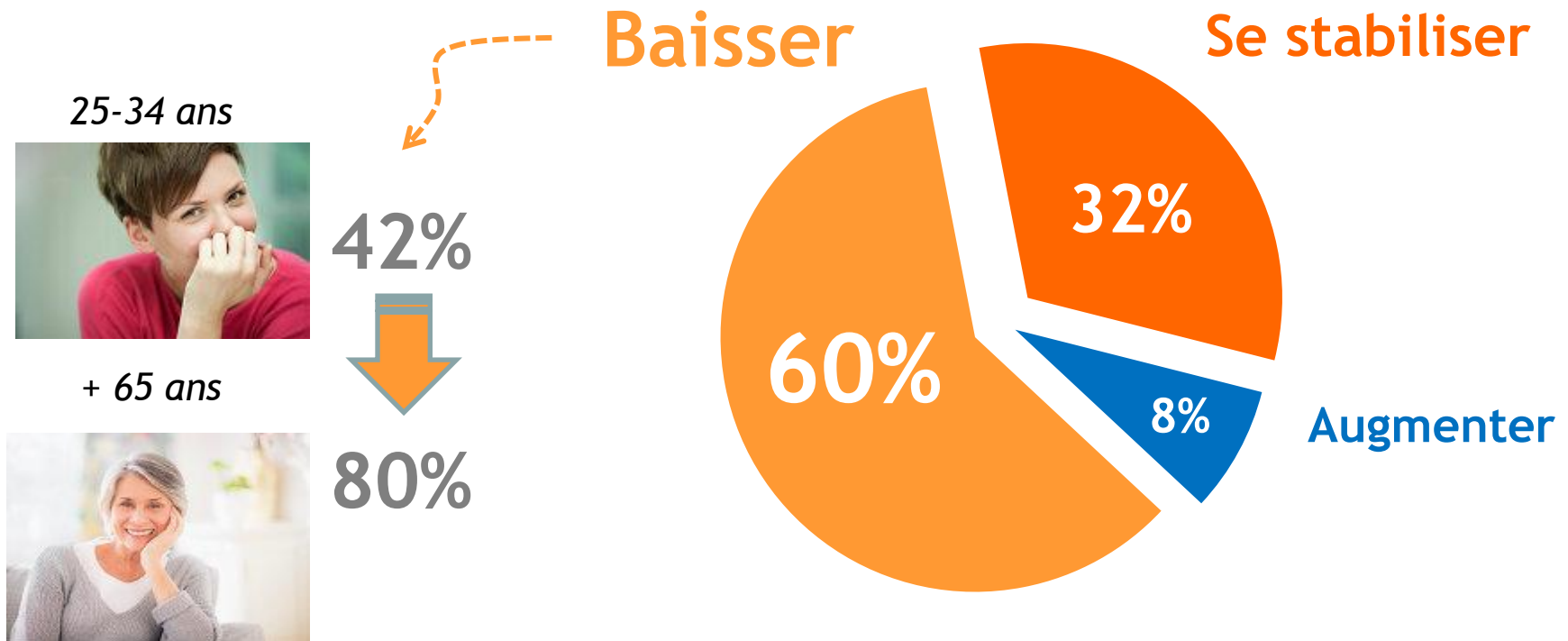
Hausse de mon pouvoir d'achat  76%

Retour de la croissance en France  72%

Baisse du chômage  56%

# Optimistes malgré des craintes sur le Pouvoir d'Achat

En 2015, vous pensez que le pouvoir d'achat de votre foyer va, par rapport à 2014 :



(\*) PRA : Principal Responsable des Achats quotidiens du foyer

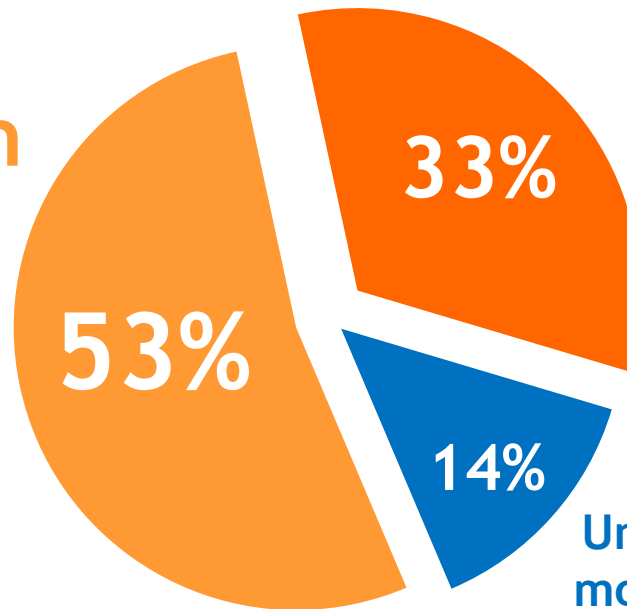
# L'évolution des prix explique ces craintes sur leur PA

- Quelle serait la cause principale de ce changement de votre pouvoir d'achat ?



Une évolution des prix

↑ Avec âge



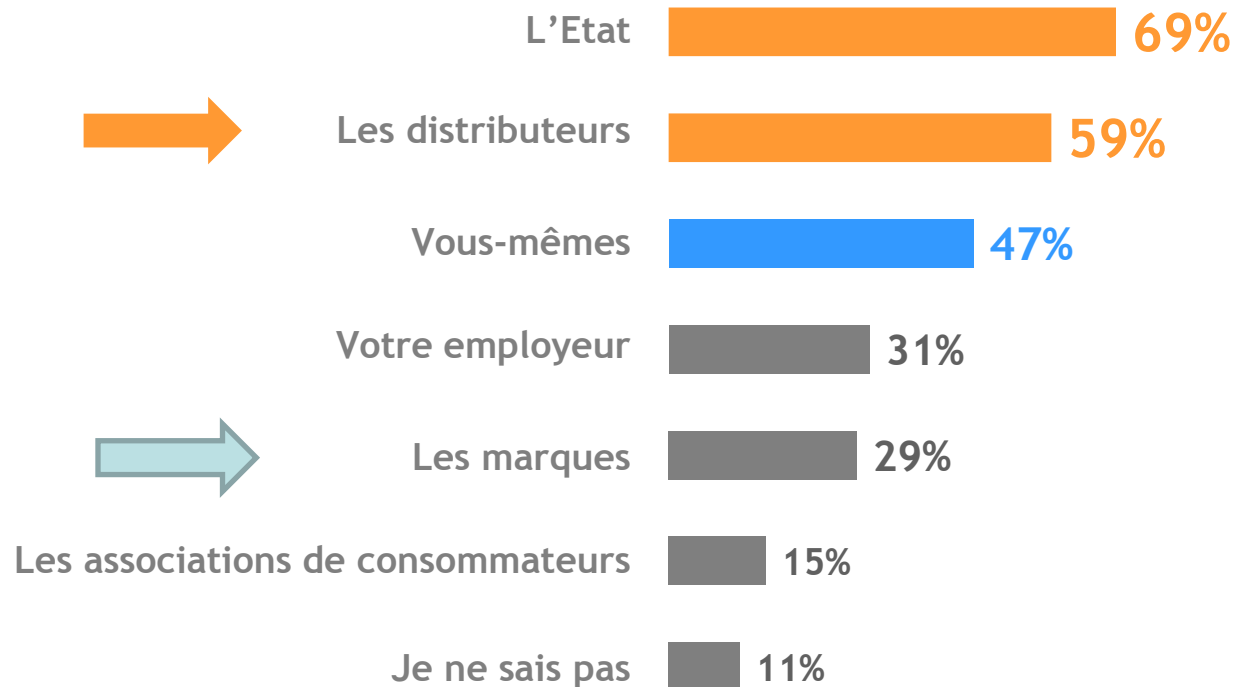
Une évolution de vos revenus

Une évolution de votre mode de consommation

A noter : les français se sentent peu capables d'influencer leur pouvoir d'achat par leurs choix de consommateurs !

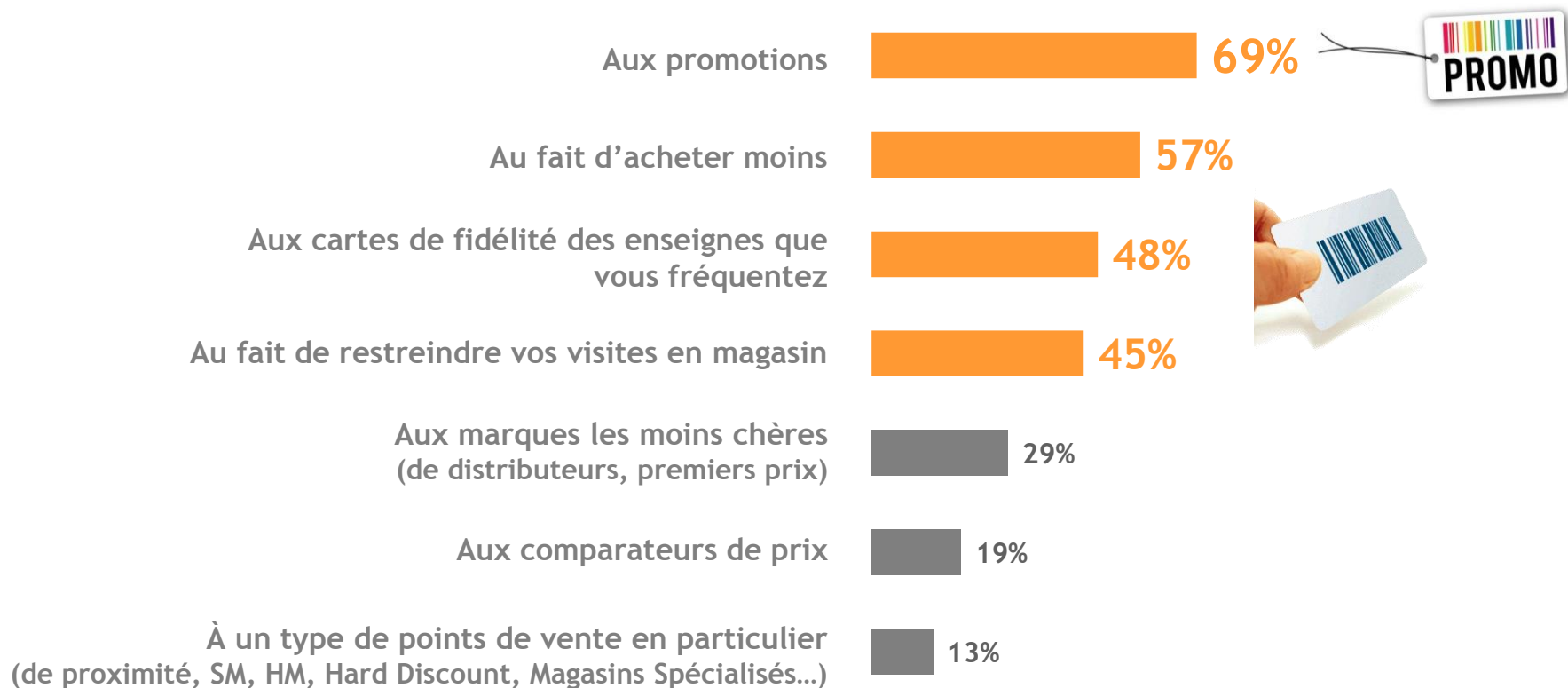
# Un consommateur prudent... qui estime la **distribution influente sur son PA**

○ Selon vous, qu'est ce qui aura le plus d'influence sur votre pouvoir d'achat en 2015 ?



# Promos & cartes de fidélité aident au pouvoir d'achat, ainsi que la méthode forte : acheter moins et moins souvent

○ Pour améliorer votre pouvoir d'achat en 2015, vous faites confiance : (3 réponses maximum)





# Des prix bas en lien avec des promotions tangibles

○ Pour disposer de prix bas en 2015, vous allez faire confiance : (3 réponses maximum)

Aux prospectus promotionnels 64%

Aux cartes de fidélité 53%

Aux bons de réduction en caisse 50%

A votre intuition 37%

Aux ventes privées, bons plans de votre réseau 24%

Aux têtes de gondoles en magasin 13%

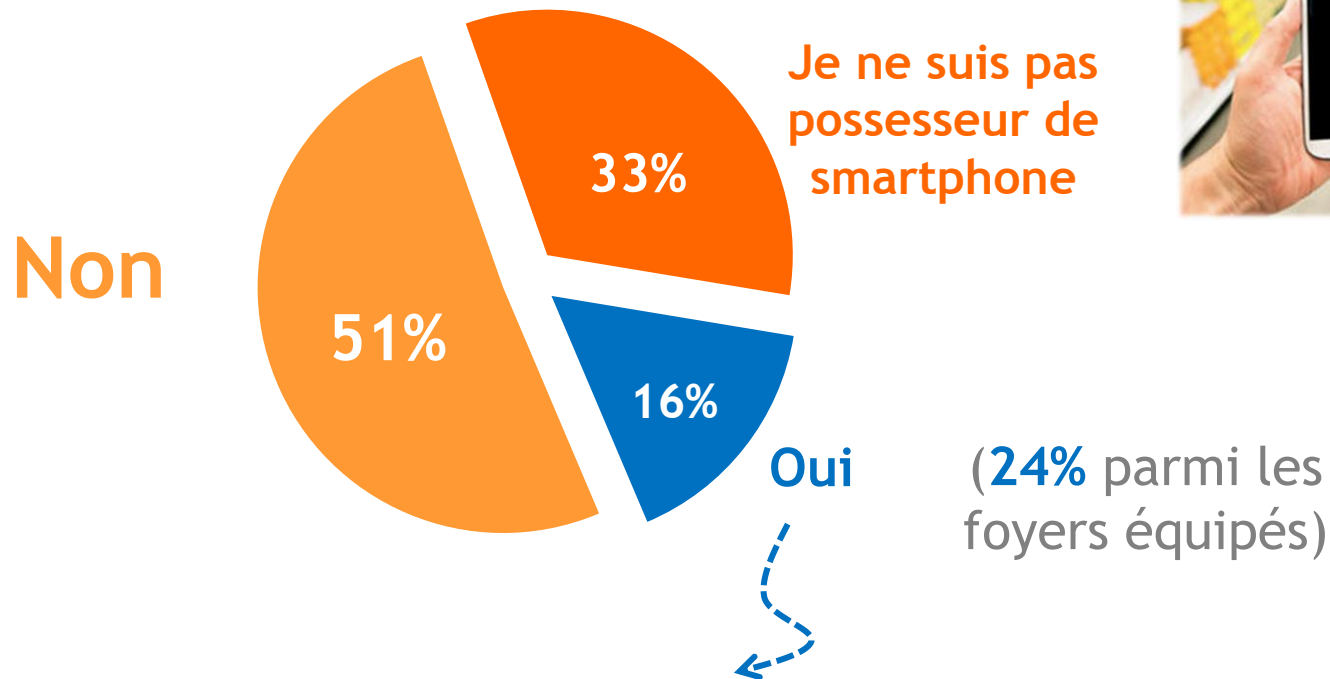
Aux comparateurs de prix entre produits permanents en rayon 13%

Aux messages publicitaires (télévision,...) 4%



# En 2015, 1 foyer équipé sur 4 compte utiliser son smartphone en magasin

En 2015, comptez-vous utiliser votre smartphone en magasin ?



Toutes les raisons se valent ensuite :

