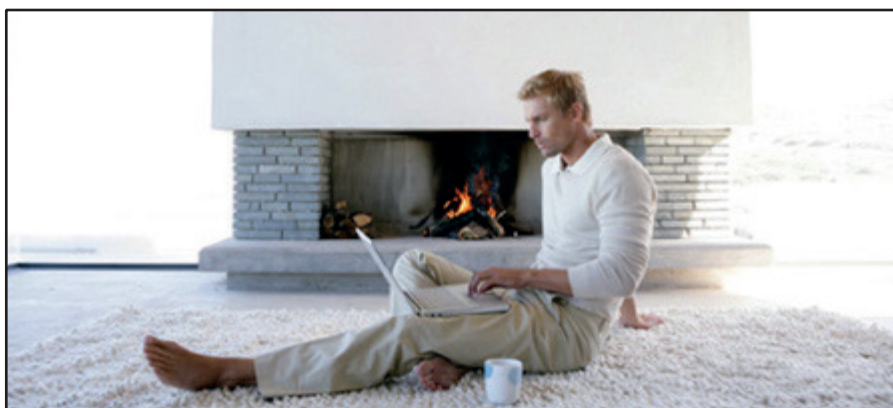


• Etude réalisée par OpinionWay pour Decofinder.com en juin 2007.

## I - Les Français et la Décoration.



Intention des internautes français dans les 6 mois ...		29 000 000
D'utiliser Internet pour découvrir des produits de décoration, d'ameublement	68%	19 720 000
D'utiliser Internet pour m'aider à choisir un ou plusieurs produits de décoration ou d'ameublement	67%	19 430 000
D'acheter un ou plusieurs produits de décoration ou d'ameublement	53%	15 370 000
D'acheter sur Internet des produits de décoration ou d'ameublement	44%	12 760 000
N'achèteraient pas de produits de décoration ou d'ameublement sur Internet	9%	2 610 000

• Plus de 15 millions d'internautes Français ont l'intention d'acheter des produits de décoration et d'ameublement dans les 6 mois ...

... et 13 millions sont prêts à le faire sur Internet.



## II - Decofinder, un visitorat ciblé haut de gamme (Particuliers & Pros).

- 1er site de décoration (Nielsen Netratings).
- 9 millions de visiteurs par an, 25 000 visiteurs par jour.
- Trafic multiplié par 20 en 3 ans.
- France : 69%, Export : 31%
- 64 000 entreprises et plus de 200 000 produits référencés.
- 100 000 contacts par an, 8 millions de sites web partenaires visités.

### 1- Un visitorat ciblé et haut de gamme.

Données de base	Visiteurs Decofinder / internet			
	Total	Part.	Pros	moy Int
Répartition	100%	72%	28%	
Femme	77%	81%	65%	47%
25-50 ans	79%	78%	80%	57%
Habite une ville > 20000 h	58%	57%	35%	-
Bac + 2 et plus	73%	72%	77%	64%
CSP +	59%	59%	-	40%
Revenu net > 3 000 €	43%	0%	0%	-
Usage Internet quotidien	95%	95%	96%	-
PROJETS à court terme <12 mois				
Travaux de décoration	81%	85%	70%	51%
« Gros travaux »	40%	42%	33%	13%
Va déménager	28%	28%	28%	17%
Achat appartement / maison	21%	20%	24%	15%
Achat résidence secondaire	3%	3%	6%	-
PRESSE				
Lecteur revue de décoration	50%	45%	59%	-
Abonné à une revue de décoration	45%	42%	51%	-
Nb abonnement à revues de déco.	2.6	2.5	2.7	-

### 2- Les visiteurs Pros de Decofinder (28%)

#### Répartition par activité des professionnels de Decofinder.

Archi. d'int. / Archi. Décorateurs / Agenceurs	43%
Journalistes	4%
Détaillant / Boutique	18%
Import / Export	8%
Grossiste	4%
E-commerce/ VPC	4%
Centrale / Groupement d'achat	1%
Cafés Hôtels Restaurants	6%
Agence de design	5%
Tapissier décorateur	4%
Bureau d'études	3%
Agence de communication	3%

• 47% des visiteurs professionnels de Decofinder sont des prescripteurs (Architectes, Journalistes, Décorateurs, Agenceurs).

• 41% des visiteurs sont des acheteurs professionnels.

• Plus de 2,5 millions de visiteurs professionnels (prescripteurs et acheteurs) par an.



### 3- Les Centres d'intérêts (tous visiteurs)

Luminaire	Luminaire	47%
Mobiliers	Mobilier Sièges Canapés	36%
	Mobilier Rangements	26%
	Mobilier Tables Divers	24%
	Mobilier Lit	19%
	Bureau	12%
Cuisine-Bain	Bain Sanitaires	31%
	Cuisine	26%
Art de la table	Art de la Table	28%
Extérieur	Jardin	24%
	Piscine et Spa	7%
Textile	Linge de la Maison et de Table	23%
Murs et Sols	Revêtements de Mur et Sols	20%
	Tapis Tapisserie	11%
Equipement	Rangement Dressing	15%
	Cheminée	13%
	Equipement	12%
	Portes et Fenêtres	7%
	Quincaillerie Entretien	6%
	Maisons individuelles	4%
Enfant	Enfant/jeux jouets	14%
Décoration	Objets décoratifs	37%
	Art et Ornaments	21%
	En marge de la Déco	18%
	Fleurs et Senteurs	7%
	Noël et fêtes	7%

### III - Decofinder jugé par ses visiteurs.

#### 1- Selon ses visiteurs, Decofinder est un...

	Total	Part.	Prof.
<b>Outil de découverte</b> de nouveaux produits	92%	93%	91%
Moteur de recherche d'objets de décoration	91%	90%	95%
Site d'information sur la décoration	88%	89%	86%
<b>Salon en ligne</b>	74%	73%	75%

- Incontournable.
- Utilisé depuis longtemps.
- Fréquemment.
- Et systématiquement.

- Un outil de découverte et d'information.
- Un salon en ligne.

#### 2- Connaissance, usage et consultation de Decofinder

	Total	Part.	Prof.
Utilise Decofinder depuis plus d'1 an	52%	46%	<b>65%</b>
Utilise Decofinder au moins 1 fois par mois	<b>80%</b>	79%	<b>89%</b>
Dont au moins 1 fois par semaine	<b>25%</b>	24%	<b>32%</b>
A ajouté Decofinder dans ses favoris	<b>22%</b>	21%	<b>25%</b>
Commence systématiquement ses recherches par decofinder	<b>9%</b>	8%	<b>10%</b>

#### 3- Ce qu'ils apprécient plus particulièrement sur Decofinder - Indice de satisfaction

	Total	Part.	Prof.
Une recherche sur Decofinder est mieux ou équivalente à celle effectuée sur d'autres sites.	95%	-	-
Decofinder donne une bonne image de la décoration	84%	85%	79%
Decofinder donne envie d'acheter	66%	72%	51%
Je recommanderais Decofinder autour de moi	79%	79%	82%

- Mieux que d'autres sites (ou équivalent).
- Donne une bonne image de la décoration.
- Donne envie d'acheter.

#### 4- Qualité de la navigation sur DF (selon le nombre de citations)

	Total	Part.	Prof.
<b>Simple à utiliser (facile à comprendre)</b>	<b>86%</b>	87%	83%
Pratique	<b>84%</b>	84%	84%
La rapidité de l'affichage des pages	<b>81%</b>	79%	86%
La navigation	81%	80%	82%
La clarté	81%	78%	80%
Bien organisé	<b>81%</b>	81%	79%
Efficacité du moteur de recherche des produits	81%	81%	82%
Le contenu	80%	80%	80%
Permet de trouver rapidement ce que l'on cherche (rubriques, produits, informations)	80%	80%	79%
Facile de se repérer	79%	80%	75%
La facilité d'accès aux informations	78%	78%	79%
Les couleurs, l'atmosphère	75%	78%	68%
Esthétique, bien présenté	<b>75%</b>	77%	68%

Decofinder.com est un site :

- Pratique.
- Rapide.
- Bien organisé.
- Esthétique.

#### 5- Principales qualités reconnues à Decofinder (selon le nombre de citations)

	Total	Part.	Prof.
<b>Une source importante d'information</b>	85%	85%	85%
<b>Permet de connaître les professionnels de la décoration</b>	<b>84%</b>	82%	<b>89%</b>
Donne envie d'en savoir plus sur les articles proposés	83%	85%	79%
<b>M'a fait découvrir des produits que je ne connaissais pas du tout</b>	<b>82%</b>	85%	<b>75%</b>
Performant et facile à utiliser	81%	82%	78%
Un intermédiaire de qualité	78%	78%	81%
Un lien important avec les sociétés de décoration	77%	75%	84%
Les informations sur les produits	72%	71%	75%
Dynamique	71%	72%	71%
<b>Permet de trouver ce que je veux plus facilement / rapidement</b>	<b>70%</b>	70%	<b>71%</b>
Cherche à simplifier la vie de ses visiteurs	68%	67%	70%
<b>Un accès à des produits du monde entier</b>	<b>68%</b>	68%	<b>69%</b>
Complet	61%	61%	61%
Mis à jour régulièrement	60%	56%	70%

- Une source d'information importante.
- Permet de découvrir plus facilement des entreprises et des produits :
  - inconnus jusqu'alors.
  - du monde entier.

## IV - Le comportement du visiteur de Decofinder.

### A - Déroulement de la consultation du site.

#### 1- Intention AVANT la visite de Decofinder

Votre intention en venant sur DF lors de cette visite était de :	Total	Part.	Prof.
Obtenir de l'information sur un ou plusieurs types de produits	68%	64%	79%
Choisir un ou plusieurs produits	29%	32%	22%
Par pure curiosité pour découvrir le site	20%	22%	15%
Acheter un ou plusieurs produits	7%	8%	6%
Lors de votre visite, vous recherchez...	Total	Part.	Prof.
Un seul produit et vous vous y êtes tenu en ne recherchant que cette catégorie de produit (par exemple des tables basses)	16%	13%	22%
Un seul produit mais vous en avez profité pour regarder plusieurs catégories de produits (par exemple une table basse, un canapé,...)	47%	50%	36%
Plusieurs produits différents (par exemple : une table basse + un canapé,...)	42%	39%	50%

• 63% recherchent un seul type produit précisément.  
ex : rocking chair.

• mais 89% des visiteurs en ont profité pour consulter d'autres types de produits.

• 33% des visiteurs contactent au moins une entreprise.

• 75% des contacts se font par Internet (dont 14% via le formulaire de Decofinder).

• 25% utilisent un autre moyen (boutique, salon, téléphone, fax, etc, ...)

#### 2- Que fait finalement le visiteur de Decofinder ?

Au final, qu'avez-vous réellement fait à l'occasion de cette visite ?	Total	Part.	Prof.
Vous avez pris de l'information sur un ou plusieurs produits	84%	85%	80%
Vous avez pu sélectionner un ou plusieurs produits	54%	54%	52%
Vous n'avez pas encore acheté mais vous allez le faire très bientôt	35%	39%	25%
Vous êtes entré en contact avec une ou plusieurs sociétés (téléphone, email ou demande de documentation via Decofinder)	33%	28%	48%
Par quel moyen êtes-vous entré en contact avec cette (ces) société(s) ?	Total	Part.	Prof.
Par Internet	61%	62%	61%
Par une demande de documentation via Decofinder.com	14%	16%	11%
En allant directement en boutique	9%	12%	5%
Par téléphone	7%	8%	5%
Sur un salon	4%	1%	9%
Autre (courrier, fax, ...)	5%	1%	9%

### B - Comportement d'achat du visitorat

#### 1- Ceux qui ont acheté (8% des visiteurs)

	Total	Part.	Prof.
Vous avez acheté immédiatement après un ou plusieurs produits	8%	7%	10%
Vous avez acheté ou avez l'intention d'acheter un produit présenté sur Decofinder	69%	67%	76%
Où avez-vous acheté ce produit?	Total	Part.	Prof.
Dans une boutique qui le distribue	37%	38%	30%
Sur un site Internet qui le distribue	26%	33%	7%
Sur le site Internet du fabricant	23%	15%	47%
Autre	15%	14%	17%

• 8% soit 720 000 visiteurs de Decofinder achètent immédiatement.

• 69% des achats portent sur un produit présenté sur Decofinder.

• Pas de prix : 33 % d'acheteurs en moins...

#### 2- Pourquoi n'ont-ils pas acheté ?

Pour quelles raisons n'avez-vous pas acheté en ligne ?	Total	Part.	Prof.
Le besoin de toucher les produits, de les voir réellement	42%	56%	-
L'absence de prix	33%	33%	33%
La crainte du paiement en ligne	17%	11%	33%
L'offre de produits en ligne était insuffisante	8%	11%	-
L'éloignement du fournisseur, pour des raisons de livraison	8%	11%	-
Autre raison	25%	11%	67%

# V - Les données exposants/clients de Decofinder.

## A - Profil des Exposants.

1- Nombre d'employés	
1 personne	32%
Moins de 5	33%
5-9 personnes	13%
10-19 personnes	8%
20-49 personnes	5%
50 personnes et plus	10%

- 78% des entreprises ont moins de 10 salariés.

2- Clientèle		
Votre clientèle est composée	Aujourd'hui	A l'avenir
Exclusivement de Particuliers	39%	18%
Exclusivement de Professionnels	34%	22%
Particuliers ET professionnels	26%	59%

- 1 entreprise sur 3 vendant exclusivement aux professionnels vendra aussi aux particuliers à court terme.

## B - Les entreprises de la déco : 89 % ont un site web.

1- Fonctionnalités offertes sur le site de l'entreprise		
	Actuellement	Prévu
Avec un catalogue des produits	97%	-
Achat en ligne	34%	+27%
Liste des points de vente	27%	-
Accès aux stocks	9%	-
Extranet pour les revendeurs	8%	-
Site non traduit	56%	-

2- Budget Internet				
	Budget annuel en €			
	< 5000	5000-10000	10000-50000	>50000
Réalisation	82%	8%	8%	2%
Fonctionnement	89%	6%	3%	2%
Publicité en ligne & Référencement	89%	7%	4%	1%

- 61% des sites seront marchands à court terme.

3- Appréciation des outils utilisés pour augmenter son nombre de visites (sur 100 clients de Decofinder)			
	Utilisent	Efficace	Pas ou peu efficace
Référencement naturel (non payant)	100%	68%	32%
Outil de référencement Decofinder (clients)	100%	81%	19%
Achat de mots clés sur les moteurs	56%	80%	20%
Comparateurs de prix : paiement « au clic »	17%	50%	50%
La publicité (bannière, carré, skyscraper)	17%	47%	53%
L'échange de liens	55%	74%	16%

4- Autres modes et budgets de communication (hors internet)					
Mode de communication	Utilisent	Budget annuel en €			
		< 5000	5000-10000	10000-50000	> 50000
Salons France	49%	29%	31%	24%	16%
Salons Etranger	29%	31%	24%	24%	21%
Presse	29%	38%	34%	21%	7%
Radio	4%	75%	-	-	25%



- 81% des clients de Decofinder le jugent efficace.



## Decofinder, un outil de prise de décision rapide

Sur les  
9 000 000  
de visiteurs/an

dont 28% de  
professionnels

**84%**

Prennent de  
l'information  
sur un ou  
plusieurs  
produits

7 560 000

**54%**

sélectionnent  
des produits

4 860 000

**33%**

contactent  
au moins une  
entreprise

2 970 000

**8%**

Achètent  
immédia-  
tement

720 000

69% achètent  
un produit vu  
sur Decofinder

Le mode de contact	
Via internet	61%
Dem docs Decofinder	14%
Boutique	9%
Par téléphone	7%
Sur un salon	4%
Autre (courrier, fax...)	4%

Ou achète t-il ?	
Boutique	37%
Site internet	26%
Site du fabricant	23%
Autre	15%

## VI - Decofinder jugé par ses clients/exposants



### 1- Selon vous, Decofinder est un...

Outil de découverte de nouveaux produits	<b>93%</b>
Moteur de recherche d'objets de décoration	93%
Site d'information sur la décoration	89%
Salon en ligne	51%
Webzine	47%

### 2- Pourquoi sont-ils devenus clients Decofinder ?

#### Principales raisons citées

Un site bien référencé	<b>79%</b>
La forte fréquentation du site	64%
Un site de décoration exclusivement	<b>50%</b>
Traduit en plusieurs langues et favorisant ainsi l'exportation	<b>35%</b>
Intéressant financièrement	34%

### 3- Le site : principales qualités citées

Rapide	82%
Bien organisé	68%
Esthétique, bien présenté	66%
Complet	62%
Mise à jour régulièrement	62%
Facile à utiliser	62%
Pratique	49%

### 4- Les outils : l'Extranet Decopro (indice de satisfaction)

Accès à vos statistiques	85%
Possibilité de changer les visuels de vos produits	84%
Accès aux demandes de documentations	83%
Accès à vos factures	75%

### 5- Efficacité économique de Decofinder (Principales qualités citées)

Dynamique	62%
Facilite la relation avec les clients	54%
Soucieux de la qualité de ses services	53%
Répond à mes attentes	52%
Me permet d'augmenter ma notoriété	48%
Est une place de marché incontournable	36%
Est le meilleur ROI du secteur	22%

• **Indice global de satisfaction de Decofinder : 87%**