

Les intentions des consommateurs

- > par rapport à l'offre « 100% santé » en optique
- > par rapport au nouveau plafond de remboursement des montures

Enquête GIFO / Gallileo

Présentation au SILMO
Le 27 septembre 2019

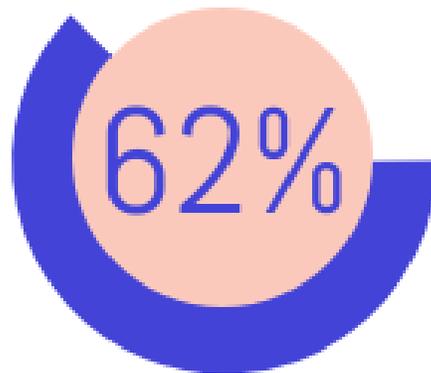
La démarche

Dans le contexte de l'arrivée de l'offre « 100% Santé » et du nouveau **plafond de remboursement des montures**, GALLILEO a mis en place une enquête online auprès d'un échantillon représentatif de Français âgés de 18 ans et plus en Avril/Mai 2019.

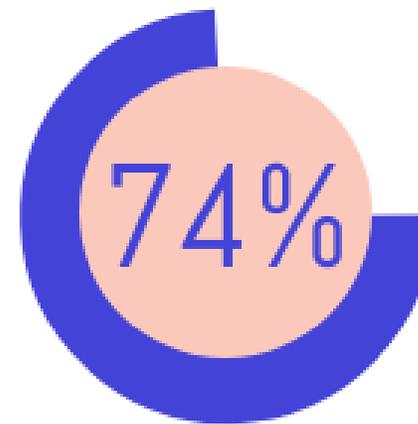
La représentativité de l'échantillon a été construite sur les variables d'âge, de sexe, de localisation géographique (UDA5) et de CSP.

- ➔ L'enquête a permis d'identifier parmi les Français interrogés, un **échantillon de 3.000 Français âgés de 18 ans, porteurs de lunettes de vue**, et ayant acheté pour la dernière fois des lunettes de vue entre 2015 et 2019, représentatif de la diversité des profils et situations d'achats

Des réformes
méconnues
par la grande
majorité des
porteurs de
lunettes de vue

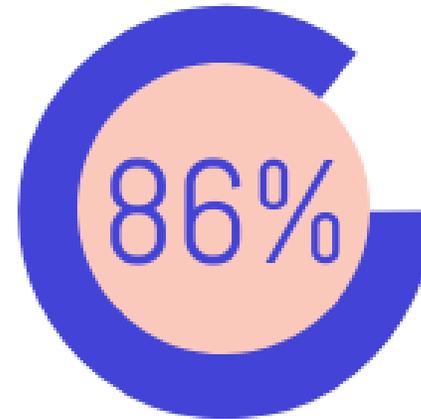


n'ont pas entendu parler
de la baisse
du plafond de
remboursement des
montures



n'ont pas entendu parler
de l'offre 100% santé

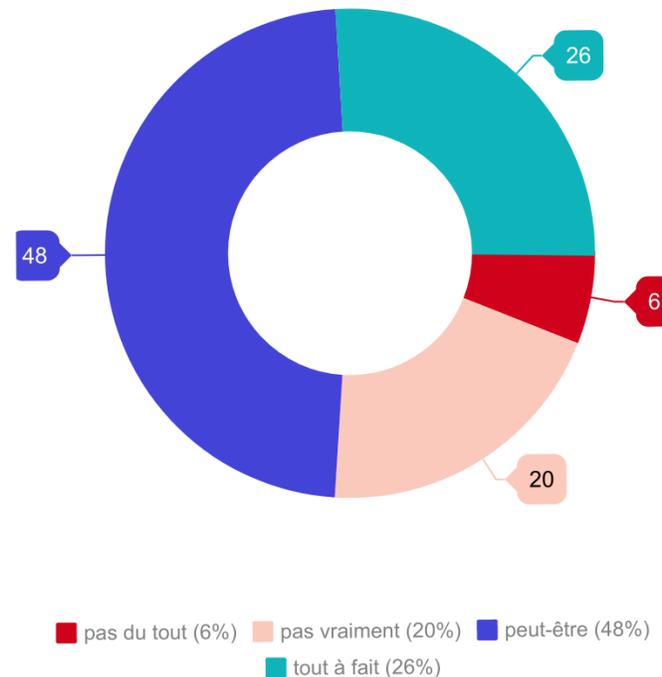
C'est la capacité
des acteurs de la
filière à **guider les
porteurs** dans leur
choix **vers des
offres à plus forte
valeur ajoutée
pour eux** qui
déterminera
l'orientation que
prendra le marché



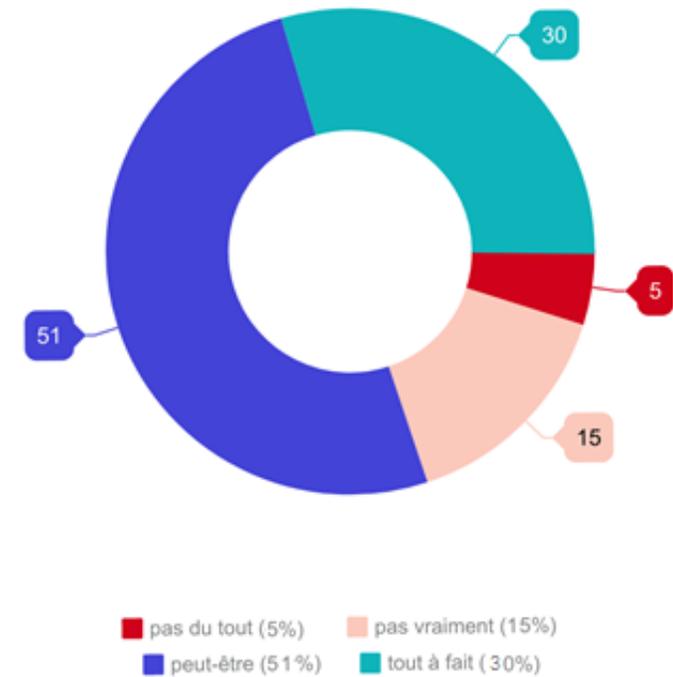
des personnes interrogées
s'en remettent à l'opticien
et lui feront confiance
pour l'accompagner dans le choix
de l'offre la plus adaptée à sa situation

Lorsque l'on interroge les porteurs sur leur propension à choisir l'offre « 100% santé » pour leur prochain achat, leur position est **mitigée**

Montures



Verres



Il est donc important pour les acteurs de la filière de convaincre ce « ventre mou » pour le faire **basculer vers des offres plus qualitatives**

Opinion des porteurs sur les montures et les verres de la grille 100% santé :



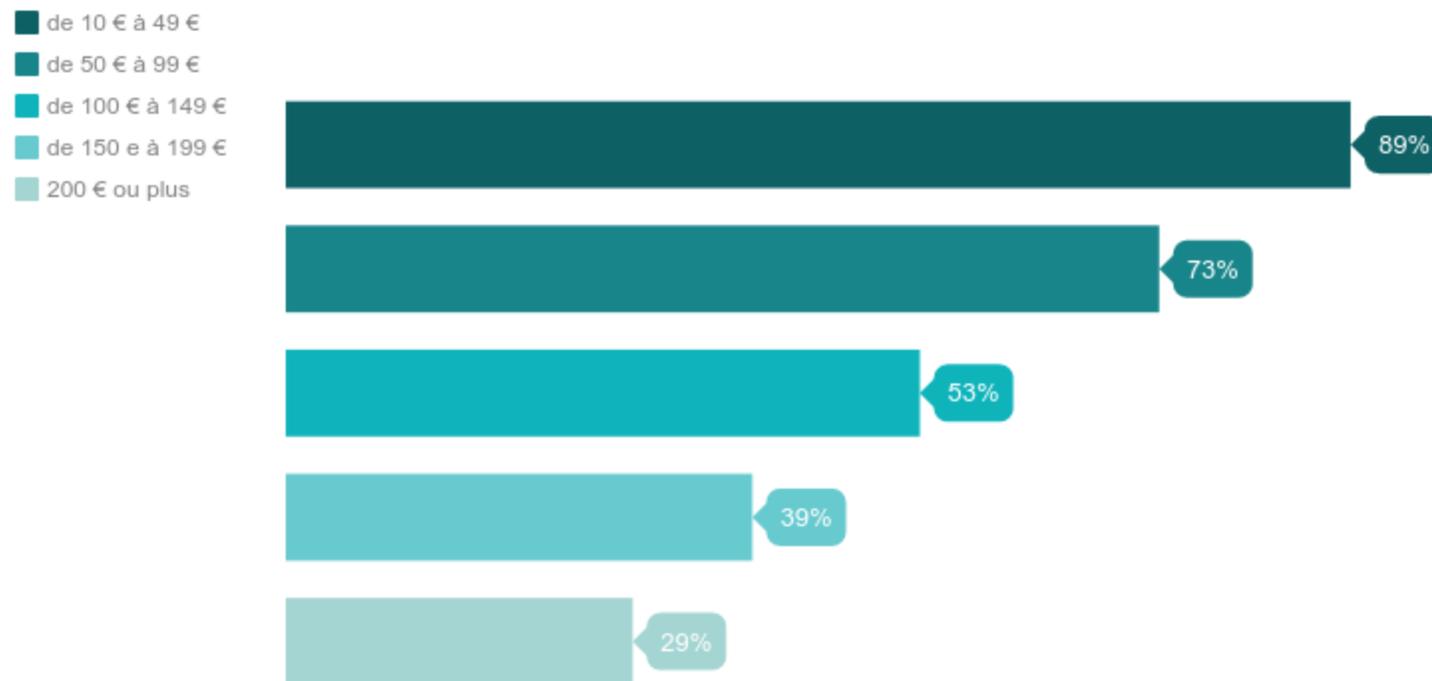
Environ 1 Français sur 4 est convaincu

Environ 1 sur 4 est réfractaire

Environ 1 sur 2 reste INDECIS

Les porteurs sont en très grande majorité prêts à payer un reste à charge pour leur prochain achat de lunettes de vue

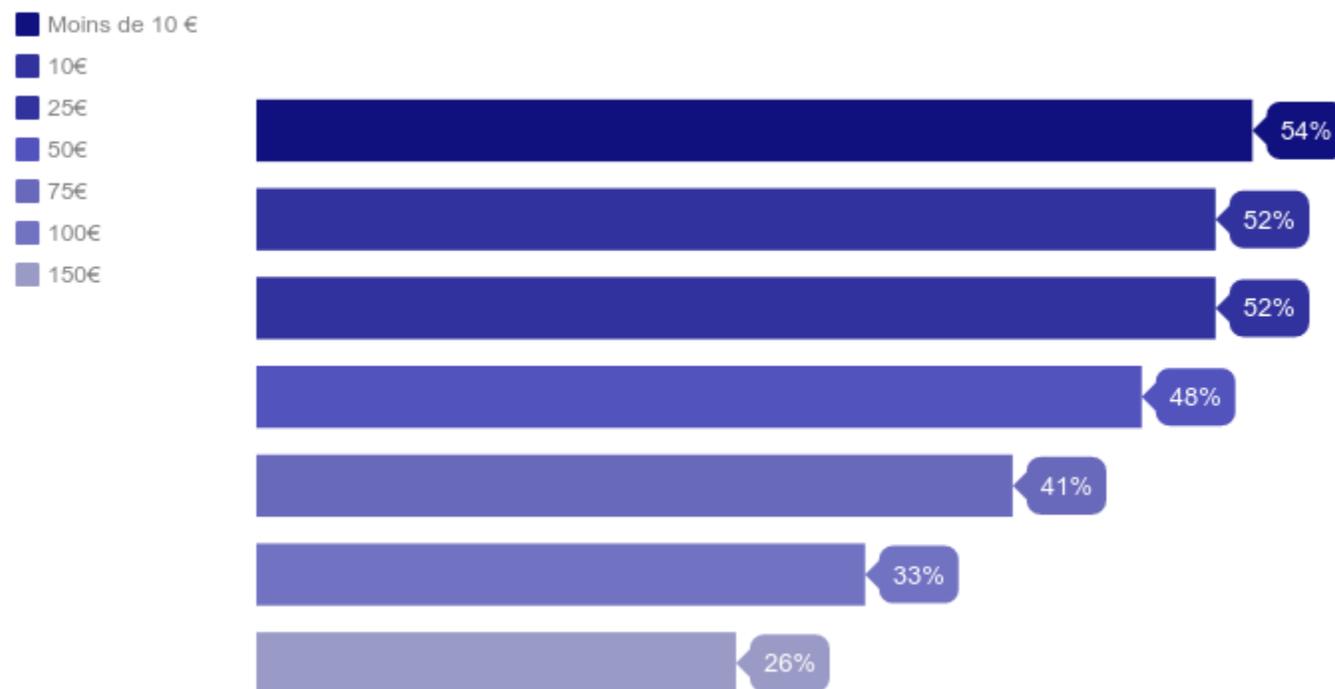
90% des porteurs sont prêts à payer un reste à charge supérieur à 10 € pour leur prochain achat de lunettes



30% des porteurs sont prêts à payer un reste à charge égal ou supérieur à 200 € pour leur prochain achat de lunettes

54% sont
ouverts à payer
un reste à charge
pour une
monture qui leur
plait

26% des porteurs sont prêts à payer un reste à charge de **150 €** pour
des montures qui leurs plaisent

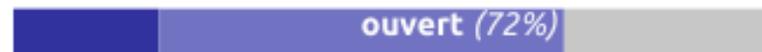


Les **facteurs** qui pourraient plus favorablement inciter les porteurs à payer un reste à charge sur la monture se concentrent sur la **qualité, l'origine et l'innovation**

La qualité (robustesse, confort, légèreté...)



L'origine de fabrication (France)



L'innovation (nouveau matériau, technologie...)



La recommandation de l'opticien



Accéder à une marque



Un modèle qu'on ne trouve pas ailleurs



Par fidélité à une marque



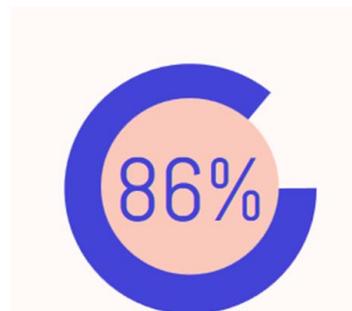
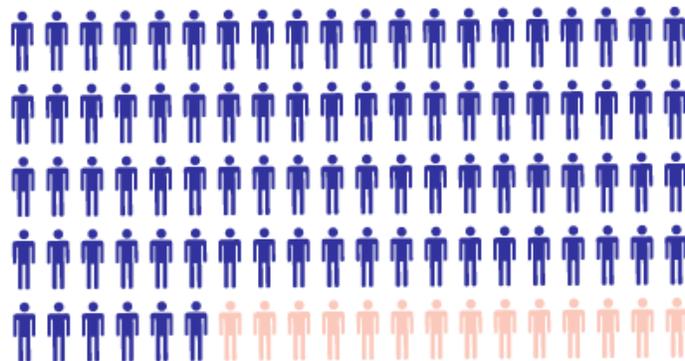
Les porteurs sont en très grande majorité (89%) prêts à payer un reste à charge pour leur prochain achat de lunettes



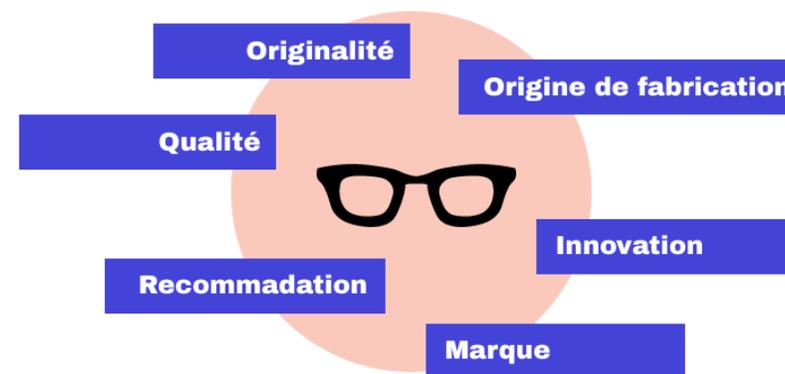
Un RAC de 200 € ou plus pour plus d'1 porteur sur 4



Le conseil de l'opticien joue un rôle fondamental dans le choix final de l'équipement



La qualité, l'origine de fabrication et l'innovation sont les principaux facteurs motivant un reste à charge sur une monture



Merci.

Avez-vous des questions ?