

Questionnaire CAMIP

Les questions suivantes sont conçues pour donner à la société CAMIP une image plus claire sur les perceptions de gens concernant l'achat d'équipement de bureau par l'intermédiaire des catalogues VPC. S'il vous plaît lisez chaque question attentivement et indiquez votre réponse en mettant un X sur l'affirmation qui convient. (Répondez à chaque question avec une seule réponse.) Merci pour votre amabilité de compléter ce questionnaire.

1. Pendant la dernière année, quel pourcentage d'équipement de bureau que vous avez acheté a été commandé par catalogue ?

- 0 pour-cent
- 1-10 pour-cent
- 11-15 pour-cent
- 16-20 pour-cent
- 21 + pour-cent

2. Quelle est votre disponibilité d'acheter de la marchandise offerte par le catalogue CAMIP ?

- Pas de tout disponible
- Eventuellement disponible
- Très disponible

3. Est ce que vous avez déjà commandé des marchandises par l'intermédiaire du catalogue CAMIP?

- Jamais
- Déjà commandé, mais pas cette année
- Commandé pendant cette année

	Pas du tout confiant	Pas confiant	Peut-être confiant	Confiant	Très confiant
4. Quelle est votre degré de confiance dans le fait que les produit suivants achetés par l'intermédiaire du catalogue sont de bonne qualité.					
a. Micro-ordinateurs	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
b. Imprimantes	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
c. Scanners	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
d. Disquettes et matériel consommable	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
e. Logiciels	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Quelle est votre degré de confiance dans le fait que les produit suivants seraient de bonne qualité si achetés dans un magasin spécialisé dans l'équipement de bureau.					
a. Micro-ordinateurs	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
b. Imprimantes	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
c. Scanners	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
d. Disquettes et matériel consommable	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
e. Logiciels	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

6. Approximativement combien de pièces d'équipement de bureau avez vous acheté pendant la dernière année?

- 0-1
- 2-3
- 4-5
- 6-7
- 8 ou plus

	Pas du tout d'accord	Pas d'accord	Neutre	D'accord	Tout à fait d'accord
7. En générale, CAMIP vend une ligne de produits de haute qualité.	<input type="checkbox"/>				
8. CAMIP offre toutes les marques les plus populaires d'équipement de bureau.	<input type="checkbox"/>				
9. CAMIP a un catalogue de très haute qualité.	<input type="checkbox"/>				
10. La description des produits présentés dans le catalogue CAMIP est très précise	<input type="checkbox"/>				
11. La sélection de produits bureautiques disponible par le catalogue CAMIP est très large.	<input type="checkbox"/>				
12. Quand on achète par catalogue, la probabilité que la marchandise soit perdue pendant l'envoi est très réduite.	<input type="checkbox"/>				
13. Avant d'acheter le produit par catalogue, les gens n'ont pas besoin de ce consulter avec quelqu'un qui l'a déjà acheté.	<input type="checkbox"/>				
14. La majorité des sociétés de vente par catalogue sont dignes de confiance qu'elles livrent le produit illustré dans le catalogue.	<input type="checkbox"/>				
15. J'aime acheter par catalogue car ça permet d'économiser du temps.	<input type="checkbox"/>				
16. Quand on achète par catalogue, il n'est pas difficile de négocier le prix.	<input type="checkbox"/>				
17. S'il y avait la possibilité, j'achèterais de la société de vente par catalogue qui propose le formulaire le plus simple à remplir.	<input type="checkbox"/>				
18. La marchandise achetée par catalogue est moins chère que la marchandise achetée dans un magasin.	<input type="checkbox"/>				
19. Je préfère de commander par catalogue parce que la marchandise est livrée au domicile.	<input type="checkbox"/>				
20. La vente par catalogue réduit les prix parce qu'on ne doit pas payer des vendeurs.	<input type="checkbox"/>				

	pas du tout important	pas important	Neutre	important	très important
21 Quelle est l'importance des facteurs suivants dans votre décision d'achat d'équipement de bureau par catalogue?					

- | | | | | | |
|---|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| a. Possibilité de placer un nombre illimité de commandes | <input type="checkbox"/> |
| b. Disponibilité de discounts pour la quantité achetée | <input type="checkbox"/> |
| c. Le temps d'achat. | <input type="checkbox"/> |
| d. La politique de la société visant le retour de la marchandise. | <input type="checkbox"/> |
| e. Le fait de prévoir une période d'essai. | <input type="checkbox"/> |
| f. Le nombre d'années depuis quand la société est présente sur le marché. | <input type="checkbox"/> |
| g. Réputation de la société | <input type="checkbox"/> |
| h. Les garanties | <input type="checkbox"/> |
| i. Le contact de la société avec les producteurs des grandes marques etc. | <input type="checkbox"/> |

22. En générale, vous préférez de faire vos achats:

- dans un magasin spécialisé
- dans un magasin discounter
- par catalogue
- par téléphone
- par des vendeurs qui vous appellent à la maison

23. Quel a été le revenu avant impôt de votre famille l'année dernière?

- 0F - 89999F
- 90000F - 149999F
- 150000F - 209999F
- 210000F - 269999F
- 270000F et plus

24. Votre occupation actuelle, peut elle être considérée comme directement productive ou pas ?

25. Depuis quand travaillez vous (années)? ____

26. Quelle est votre situation civile?

- seul
- marié
- séparé
- divorcé
- veuve

27. Etes vous homme? femme ?

(Note: Ce questionnaire à été adapté d'après Churchil G. A. jr , Marketing Research Methological Foundation, The Dryden Press, Chicago, 1991, p. 729)