



# Baromètre Digital & Payments

**La victoire à portée de main**

Une mine d'or d'analyses uniques  
pour le futur de votre business

Contact : Myriam Dassa

✉ [myriam.dassa@bpce.fr](mailto:myriam.dassa@bpce.fr)

# Baromètre Digital & Payments



Une mine d'or d'analyses uniques ...



1 Français  
sur 5



20 millions  
de cartes



50 secteurs de  
consommation

Pilotez vos **actions de développement** grâce à :

- ✿ Nos **enseignements sur la consommation des Français** via leurs achats par carte bancaire
- ✿ Notre **connaissance client** : âge, localisation, catégorie socio-professionnelle etc...
- ✿ Nos **tendances du marché**, actualisées tous les mois

Ils parlent de nous



Myriam DASSA  
Directrice du Baromètre  
Myriam.dassa@bpce.fr  
+33 1 58 32 16 35

... pour le **futur** de votre business



## PERFORMANCE

**Parts de marché** mensuelles  
**Magasins vs. e-commerce**  
Du national au départemental



## CLIENT

**Comportements d'achat**  
 Vos clients chez vos **concurrents**  
 Leviers de **conquête**



## STRATEGIE

**Partenariats**  
 Conseil pour l'**implantation**  
 Opportunités **Fusion/Acquisition**

Achats des 20 millions  
de cartes bancaires



## Eclairez votre prise de décision stratégique avec une offre personnalisée à vos enjeux



ANALYSE



+ 100 écrans d'analyses croisées sur vos secteurs et vos concurrents :

- Achats par carte : montant, panier moyen, parts de marché...
- Profil des clients : âge, CSP, département...
- Canaux de distribution : magasin vs e-commerce



ENSEIGNEMENT

Livraison de la **synthèse des enseignements clés**  
Restitution interactive à vous et vos équipes  
Séance questions / réponses

ACTION

Accompagnement à l'activation des enseignements  
en fonction de **vos enjeux** :  
**Marketing, Communication, Vente & Distribution**



# 3 offres d'analyses pour maximiser votre ROI

## 01 Tendances de consommation

Comment évolue la consommation dans un secteur ?

01



## 02 Benchmark concurrentiel

Comment consomment vos clients chez vos concurrents ?

02



## 03 Partenariats

Comment consomment vos clients (et ceux de vos concurrents) dans les secteurs différents du votre ?

03



3

## 2 – Nos 12 indicateurs

1. CA par carte bancaire
2. Parts de marché
3. Nombres de transactions
4. Nombres de cartes
5. Panier moyen
6. Age
7. Genre
8. Catégorie socio-professionnelle
9. Taux de nourriture de vos clients
10. Transfert de clientèle
11. Tranches de fréquence d'achats
12. Tranches de dépenses



# En annexe

Exemple de livrable client

# 2 – Exemple analyse benchmark : Vision du marché (1/4)

Filtres

Année: Tout | Mois: Plusieurs ... | Canal: Tout | Acteur: Plusieurs sél... | CSP: Tout | Territoire: Tout | Tranche d'âge: Tout | Genre: Tout

682,04M€

Montant total

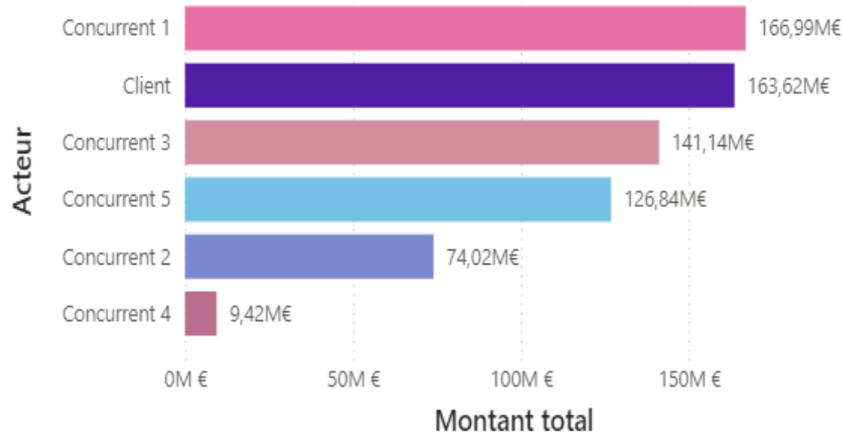
40,62 €

Panier moyen

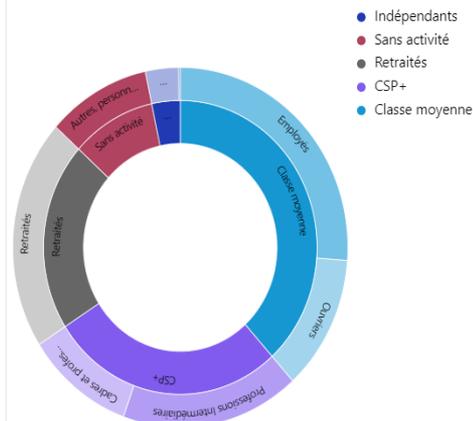
100,00 %

Part de marché filtré sur la période

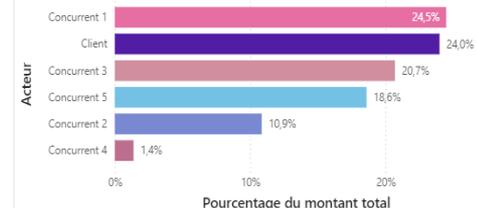
## Répartition du montant dépensé



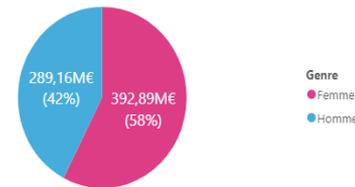
## Répartition du montant dépensé



## Part de marché

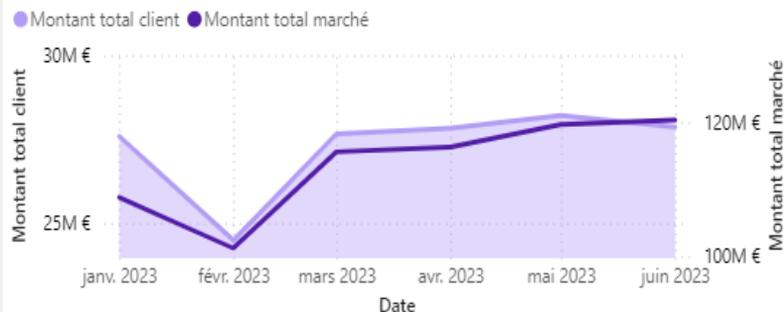


## Répartition du montant dépensé

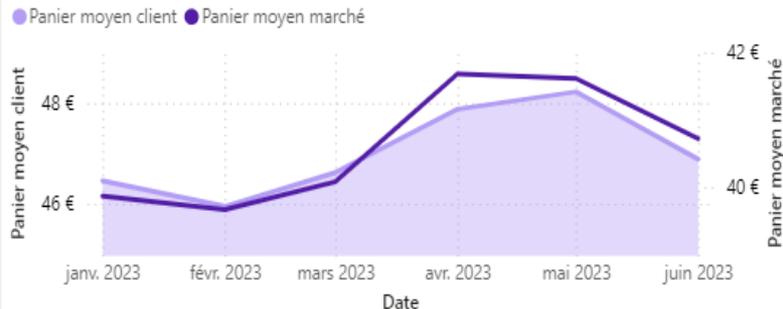


## 2 – Exemple analyse benchmark : Evolution du marché (2/4)

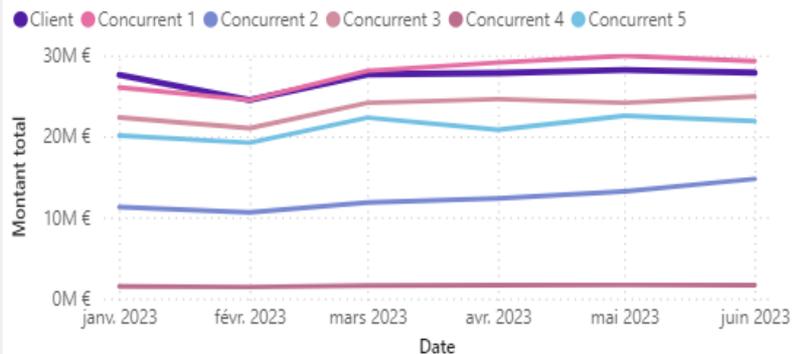
### Evolution du montant dépensé



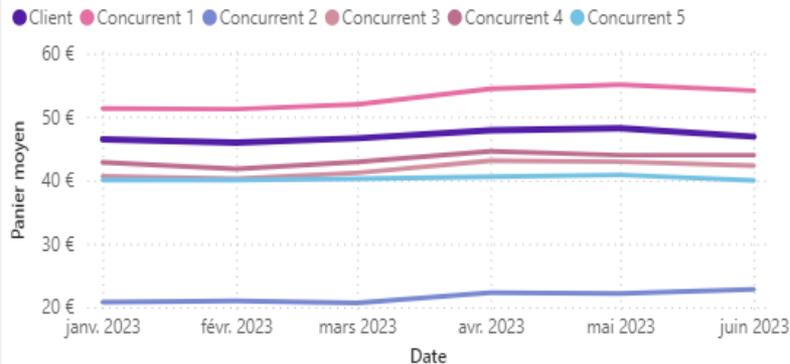
### Evolution du panier moyen



### Evolution du montant dépensé par acteur

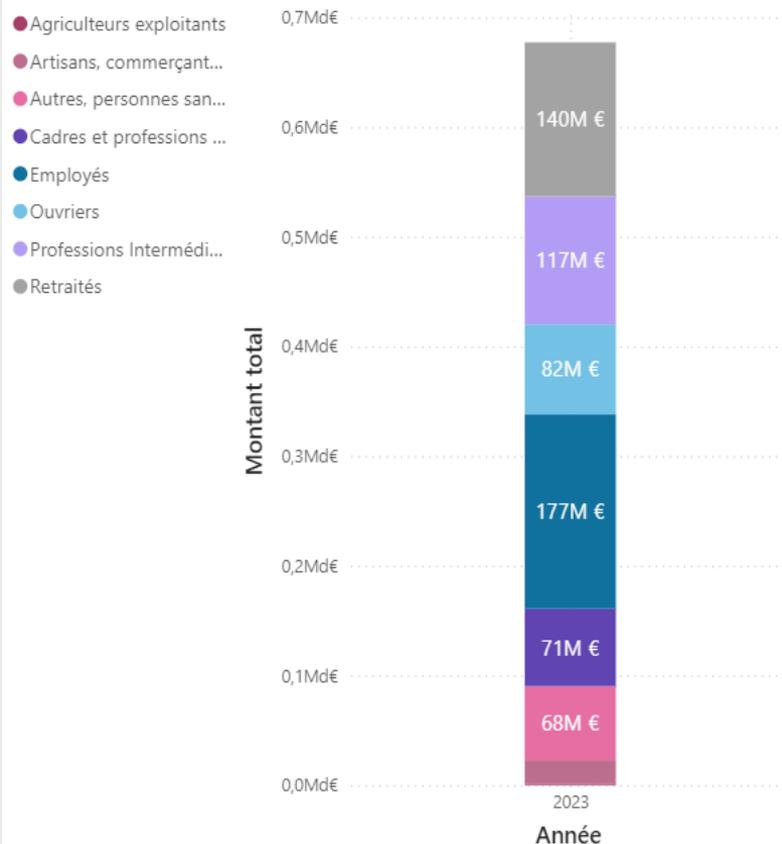


### Evolution du panier moyen par acteur

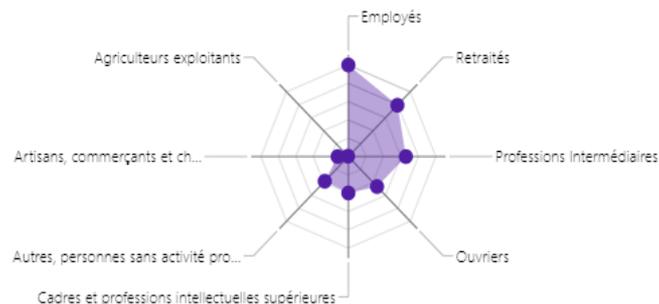


## 2 – Exemple analyse benchmark : Profil clientèle (3/4)

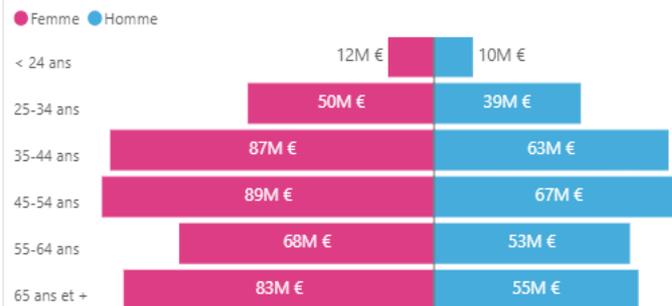
### Répartition annuelle des dépenses par CSP



### Répartition du montant dépensé chez le client en fonction du CSP

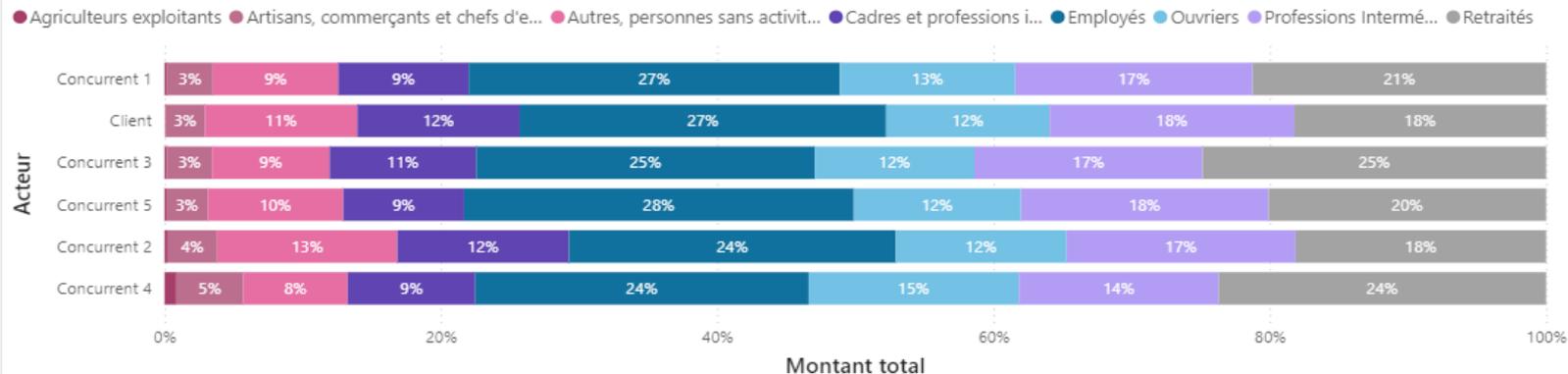


### Répartition du montant dépensé en fonction de la tranche d'âge et du genre

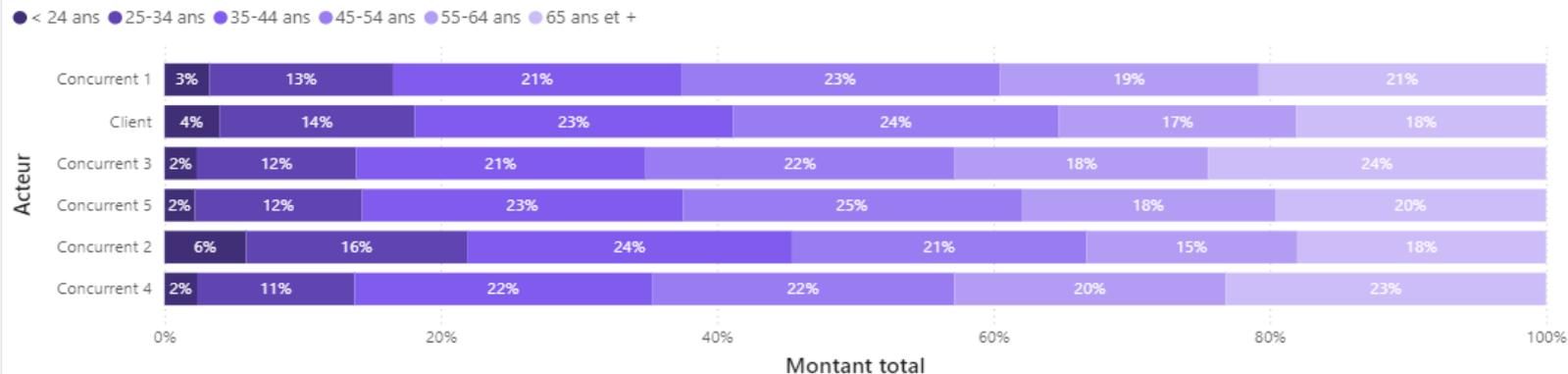


## 2 – Exemple analyse benchmark : Transfert de clientèle (4/4)

### Répartition des profils CSP clients par acteur



### Répartition des tranches d'âge clients par acteur





PARTENAIRE PREMIUM

