

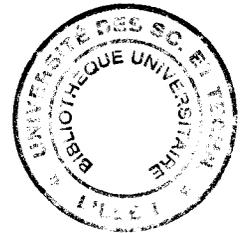
UNIVERSITE DES SCIENCES ET TECHNOLOGIES DE LILLE

INSTITUT D'ADMINISTRATION DES ENTREPRISES

THESE POUR LE DOCTORAT EN SCIENCES DE GESTION

Présentée et soutenue publiquement par

Dominique DOYE



**LE PROCESSUS D'INFLUENCE INTERPERSONNELLE ET LA VARIETE
DE SES FORMES DANS LA PRISE DE DECISION D'ACHAT AU SEIN DE
LA FAMILLE : ANALYSE ET TENTATIVE DE MODELISATION.**

Tome 2

**ANNEXES METHODOLOGIQUES
(Annexes 1 à 9)**

Tests de construction des échelles - Questionnaires - Echantillons

Annexe 1 : Questionnaire de pré-recrutement de "l'échantillon expérimental".	1
Annexe 2 : Mini catalogue de V.P.C.	5
Annexe 3 : Protocole d'enquête.	36
Annexe 4 : Questionnaires de la séquence expérimentale.	54
Annexe 5 : Tests relatifs à la redondance inter-attributs de la liste extensive et à la construction d'échelles d'intervalles à supports sémantiques.	88
Annexe 6 : Test de traduction des échelles américaines.	97
Annexe 7 : Questionnaire portant sur les variables d'empathie (composante affective), d'idéologie des rôles associés aux sexes et de mode de résolution de conflits.	123
Annexe 8 : Questionnaire portant sur les variables de compétence relative perçue et d'empathie (composante affective).	140
Annexe 9 : Profil des répondants aux enquêtes préliminaires.	146

Annexe 1

Questionnaire de pré-recrutement de "l'échantillon expérimental".



Madame, Monsieur.

Nous conduisons actuellement une recherche dont le but à terme sera de mieux connaître le comportement d'achat familial en matière de meubles.

Nous recherchons à ce titre des couples (mariés ou vivant maritalement) susceptibles de participer à des tests. Il ne s'agit pas de tests d'intelligence ou de personnalité, mais d'un jeu de simulation d'achat où les couples doivent exprimer leurs opinions sur les produits présentés et nous donner leurs préférences de choix.

L'enquête se déroule à domicile en deux séances d'une durée totale d'environ deux heures. Il est indispensable que les deux conjoints soient présents lors de ces séances.

Les questionnaires remplis lors de ces tests sont bien entendu totalement confidentiels et une somme de 150 francs est attribuée par couple pour les remercier de leur accueil et de leur collaboration.

Si vous acceptez d'être l'un des 120 couples retenus pour cette étude, remplissez le questionnaire et la fiche d'identification ci-joints.

D. DOYE
EQUIPE DE RECHERCHE EN MARKETING
UNIVERSITE DE LILLE I

PARTIE 1

Question 1 : Votre dernier achat de meuble a été effectué il y a combien de temps ? (cochez la case correspondante)

- moins de 3 mois
- 3 à 6 mois
- 6 à 9 mois
- 9 à 12 mois
- plus de 1 an

Question 2 : Sur quel type de mobilier a porté ce dernier achat? (cochez la case correspondante)

- meuble de chambre
- meuble de séjour
- meuble de salon
- meuble de bureau
- meuble de cuisine
- autres, précisez.....

Question 3 : Au cours de cette décision d'achat, avez vous eu des désaccords avec votre conjoint sur :

	oui	non	ne sais plus
- l'opportunité de l'achat	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- le montant à consacrer à l'achat	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- le mode de financement de l'achat	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- le choix du meuble (style, couleur, ...)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- le choix du lieu d'achat	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Question 4 : Quels sont les membres de votre famille qui ont pris part à cette décision d'achat ? (Vous pouvez cocher plusieurs cases)

- Mari
- Epouse
- Enfant(s)

Question 5 : Quel est selon vous le membre du couple qui a exercé le plus d'influence sur :

	Mari	Epouse	les deux	ne sais plus
- le montant à consacrer à l'achat	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- l'opportunité de l'achat	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- le mode de financement de l'achat	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- le choix du meuble (style, couleur,...)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- le choix du lieu d'achat	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Question 6 : Vos enfants ont-ils exercé une influence lors de cet achat sur : (si vous n'avez pas d'enfants, alors passez à la partie 2)

	Oui	Non	Ne sais plus
- le choix du lieu d'achat	()	()	()
- le choix du meuble	()	()	()
- le mode de financement de l'achat	()	()	()
- l'opportunité de l'achat	()	()	()
- le montant à consacrer à l'achat	()	()	()

PARTIE 2

IDENTIFICATION

QUESTION 1 : Combien avez-vous d'enfant(s) ? ()

QUESTION 2 : Dans quel tranche d'âge vous situez-vous ?

- () moins de 21 ans
- () de 21 à 25 ans
- () de 26 à 30 ans
- () de 31 à 35 ans
- () de 36 à 40 ans
- () de 41 à 45 ans
- () de 46 à 50 ans
- () de 51 à 55 ans
- () de 55 à 60 ans
- () de 61 ans et plus

QUESTION 3 : Quel est le dernier établissement scolaire que vous avez fréquenté ?

- () école primaire
- () secondaire 1er cycle (jusqu'au BEPC)
- () technique et commercial (BEP, CAP)
- () secondaire 2ème cycle (BEPC jusqu'au BAC)
- () supérieur 1er cycle (BTS, DUT, DEUG,...)
- () supérieur long : 2ème et 3ème cycle (licence, maîtrise, école de commerce, d'ingénieurs, DRSS, DEA,...)

QUESTION 4 :

Quelle est votre profession	Cochez la case correspondante	Quelle est la profession de votre conjoint
	agriculteur (exploitant ou salarié agricole)	
	petit patron, artisan, petit commerçant	
	industriel, profession libérale, professeur, gros commerçant, cadre supérieur	
	cadre moyen, technicien, instituteur, clergé, armée et police	
	employé	
	contremaitre, ouvrier qualifié	
	ouvrier spécialisé, manoeuvre, personnel de service	
	femme au foyer	
	étudiant	
	retraite	

(Si vous êtes au chômage, merci de nous préciser votre activité antérieure)

W

A

F

CVF

VP

PC

PCF

PARTIE 3

L'enquête se déroulera chez vous entre février et mars, pouvez-vous nous indiquer pour cette période vos disponibilités. Nous vous rappelons que les deux membres du couple doivent être impérativement présents le jour de l'enquête. Il faut donc prendre en compte non seulement vos disponibilités mais aussi celles de votre conjoint.

Journées	Plages horaires
() Lundi	de heures à heures de heures à heures de heures à heures
() Mardi	de heures à heures de heures à heures de heures à heures
() Mercredi	de heures à heures de heures à heures de heures à heures
() Jeudi	de heures à heures de heures à heures de heures à heures
() Vendredi	de heures à heures de heures à heures de heures à heures
() Samedi	de heures à heures de heures à heures de heures à heures
() Dimanche	de heures à heures de heures à heures de heures à heures

N.B. : L'enquêteur prendra contact téléphoniquement avec vous pour confirmer vos disponibilités avant de lancer l'enquête.

Afin de vous contacter, pouvez-vous nous indiquer votre nom, adresse et numéro de téléphone.

NOM :

ADRESSE :

TELEPHONE :

Si vous souhaitez plus de précisions sur le déroulement de cette enquête, vous pouvez appeler Monsieur D. DOYE au 20.05.26.03

Merçi de votre collaboration.

Annexe 2

Mini catalogue de V.P.C.

CRITERES DE CHOIX

ESTHETIQUE : beauté, apparence extérieure du salon.

RECOUVREMENT : Il s'agit de la matière utilisée pour le recouvrement (cuir, tissu ...) et de la qualité de cette matière.

PERSONNALITE-STATUT SOCIAL : Image de soi conférée par le modèle de salon, salon qui fait riche, vieux, ... Si le salon donne de vous l'image que vous souhaitez.

SOLIDITE-DURABILITE : Résistance, robustesse du salon. Si le salon ne se déforme pas rapidement.

FACILITE D'ENTRETIEN : Si le salon est facile à nettoyer, à réparer.

CONFORT : Si le salon semble confortable, s'il donne l'impression de procurer détente, repos lorsque l'on est assis dedans

HARMONIE : Si le salon suit avec les autres meubles de la pièce, avec le mobilier que l'on possède déjà.

FONCTIONNEL-PRATIQUE : Si le salon peut servir facilement de couchage, si on peut déplacer le salon sans trop de difficulté

PRIX/BUDGET FAMILIAL : Si le prix d'achat est en rapport avec le budget que l'on peut ou que l'on souhaite consacrer à l'achat d'un salon.

ADAPTABILITE : Si les dimensions du salon sont adaptées, correspondent aux dimensions de la pièce dans laquelle on a l'intention de le placer.

STYLE : Rustique, contemporain, régence, anglais... Si le salon a un style conforme à ce que vous souhaitez.

QUALITE/PRIX : C'est le rapport qualité-prix du salon.

MODE : Si le salon correspond aux tendances actuelles de la mode, s'il est au goût du jour.

REPUTATION DU DISTRIBUTEUR : C'est l'image du distributeur, son service après vente, les possibilités de livraison à domicile, si le magasin accepte le retour de marchandises.

DESCRIPTION DE LA SITUATION D'ACHAT

Imaginez que vous soyez dans la situation suivante :

Vous décidez, en accord avec votre conjoint de remplacer votre salon actuel.

Après avoir rassemblé les informations que vous jugez indispensables de connaître pour effectuer l'achat d'un salon neuf et compte tenu de vos ressources, vous devez vous décider pour un modèle.

Vous bénéficiez pour l'ensemble des modèles proposés d'un crédit gratuit de 10 mois. (cela signifie que vous avez à payer chaque mois 1/10 du prix du salon choisi, cela pendant 10 mois)

N.B. : Il est nécessaire que vous ayez bien présent à l'esprit vos ressources. Vous devez donc prendre en considération non seulement les revenus et les économies de votre ménage mais aussi vos possibilités d'emprunt et vos éventuels remboursements de prêt(s).

LEXIQUE

Bultex : marque de mousses polyuréthane haute élasticité, garanties 5 ans

Contre-plaqué : panneau constitué de feuilles de placage collées entre elles de manière à contrarier le sens des fils du bois. Ces panneaux possèdent de très bonnes qualités physiques qui peuvent être supérieures à celles du bois massif, pour les lattes de sommiers par exemple.

Densité des mousses : elle permet d'évaluer la souplesse d'un bloc de mousse. Elle est donnée à titre indicatif puisque toujours accompagnée d'autres critères techniques et pouvant varier dans un même bloc. Ainsi, pour un bloc de même épaisseur et de même coefficient de dureté, une mousse de 33/35 kg/m³ est plus ferme qu'une mousse de 25/28 kg/m³.

Finition artisanale "cirée main" : le ponçage et l'application des différentes couches de cire s'effectuent à la main.

Haute élasticité (mousse) : propriété de certaines mousses de reprendre très rapidement leur forme initiale après déformation.

Meubles massifs : toutes les parties extérieures et apparentes sont fabriquées en bois massif (d'une épaisseur de 5 mm minimum).

Multiplis : même définition que le contre-plaqué mais les feuilles de placage constituant le panneau sont collées entre elles dans le même sens, pour les sommiers à lattes par exemple.

No-Sag : marque déposée de ressorts en zig-zag plats ou bombés dotés de propriétés mécaniques excellentes et d'une bonne élasticité permanente.

Ouate de polyester : "ouate de confort". Plus le grammage/m² est important, plus la ouate est épaisse.

Panneau contre-balancé : panneau dont la face non apparente est recouverte d'un placage bois, PVC ou stratifié, afin d'éviter toute déformation.

Panneau de particules : plaque de bois obtenue à partir de bois broyé, aggloméré avec une résine synthétique puis serré sous presse à chaud. Sa stabilité est fonction de sa densité.

Polyuréthane : matière synthétique de la classe des élastomères, utilisée en recouvrement ou en mousse. Le recouvrement polyuréthane consiste en une enduction souple sur trame polyester ou coton. La mousse polyuréthane apporte un très bon confort élastique sans déformation excessive, d'une bonne durabilité.

Patine : aspect ou coloration pris au fil du temps ou sous l'effet de traitements d'ébénisterie. Les termes "antiquaire", "semi-antiquaire", "vieillesse"... définissent des degrés de qualité, d'aspect proche les uns des autres.

PVC : abréviation de polychlorure de vinyle. Revêtement synthétique très résistant utilisé sous trois formes :
- meubles PVC : application sur les panneaux de particules,
- recouvrement PVC : enduction souple sur trame polyester ou coton,
- piètement PVC : masse dure.

Steinflax : marque de mousses polyuréthane haute élasticité, garanties 5 ans

Vernis polyuréthane : résines de polyols et isocyanates qui, mélangées entre elles, se transforment, par catalysation, en un vernis souple très résistant.

Vernis acrylique : résine composée de monomères qui se vitrifie sous l'action des rayons ultra-violet. Vernis résistant. Entretien avec éponge humectée et savonneuse.

Informations Cuir.

SON ORIGINE PRINCIPALE

Peaux de bovins (vache, taureau, buffle,...).
Appellation légale : vachette et buffle (exclusivement buffle d'origine asiatique).

SES PRINCIPALES QUALITES

Le cuir pleine fleur : la fleur d'origine (surface de la peau) reste intacte, intégrale.
Le cuir fleur rectifiée : la fleur est plus ou moins poncée afin que soient atténuées les marques superficielles naturelles (plis d'épaississement, cicatrices, etc.).
Le nubuck : ponçage spécifique sur fleur dans le but d'obtenir un aspect velouté.

LE TANNAGE

Il a pour but de transformer la peau en cuir. La qualité des méthodes et des produits utilisés est très importante. Le tannage est végétal, minéral ou mixte. Le plus répandu est le tannage minéral (aux sels de chrome). A son issue, la peau présente une couleur gris/bleu. Il donne au cuir une grande résistance à la traction, à l'action des agents atmosphériques. Il est très souple, se teint très bien et garde la douceur de son toucher.
Parties retenues par le tanneur
La fleur (côté poil) : très résistante grâce à la structure homogène de ses fibres. Elle seule deviendra le cuir.
La croûte (côté chair) : fibres plus grosses et plus lâches. Elle n'a pas droit à l'appellation cuir.

LA TEINTURE

- Dite "dans la masse", elle fait suite au tannage : les peaux sont plongées dans des solutions de colorants chimiques type "aniline" dans le but d'obtenir une teinte plus ou moins profonde respectant "la transparence" de la peau. L'aniline n'est plus employée, mais les colorants qui en sont dérivés possèdent des qualités similaires et en ont gardé l'appellation.
- Par simple pigmentation : les pigments sont projetés sur la surface. La peau conserve en dessous son aspect gris/bleu.

LES FINISSAGES

Il peuvent se composer d'un ou plusieurs traitements successifs selon la qualité de la peau et l'aspect final souhaité.

- **Le finissage aniline (pure aniline)**
- Sans colorant de surface : cuir teinté avec des colorants type aniline en profondeur. Le cuir conserve sa transparence, son aspect naturel et son toucher souple. Il peut être recouvert d'un film fixateur/protecteur incolore.
- Avec, en complément, une légère imprégnation de colorants aniline en surface. Appliqués en couche de fond sous un film fixateur/protecteur ou dispersés dans ce même film, ils gardent à la peau une bonne transparence et un toucher souple.
Des aspects, patiné, sauvage ou autres, peuvent être obtenus en foudon ou par essayage ou tamponnage de surface.

Les plus belles peaux sont utilisées. Les marques apparentes naturelles doivent être acceptées comme telles et font le charme du vrai cuir.

- **Le finissage pigmenté**
Apport de pigments colorants plus opacifiants, en couche de fond plus ou moins épaisse sous film fixateur/protecteur.
Des aspects, patiné, sauvage ou autres, peuvent être obtenus.
L'opacité du finissage est adaptée à la qualité des peaux. Une belle peau peut bénéficier d'une très légère pigmentation.

Ces finissages (aniline et pigmenté) peuvent être associés et superposés selon l'aspect désiré.

- **Le finissage grain imprimé**
A l'aide de presse et de plaques gravées, un grain artificiel peut être imprimé, en général sur des peaux rectifiées, parfois sur des peaux pleine fleur, selon l'aspect désiré (ex. : grain imprimé façon buffle)

- **Le finissage avec film protecteur/fixateur**
Diffusé en surface, il est de qualité cellulosique ou polyuréthane, selon l'aspect désiré, incolore ou plus ou moins coloré. D'épaisseur variable, il reste cependant perméable. Un finissage de pression à chaud permet aussi de faire remonter les produits nourrissants de la peau et d'obtenir une excellente protection.

- **Le finissage d'aspect final**
Les patines renforcent l'aspect naturel. Elles peuvent être manuelles ou mécaniques. Les finissages par presse à satiner donnent profondeur et soyeux au cuir. L'aspect mat, demi-mat, brillant ou satiné dépend des diverses opérations de finissage, de la qualité et de l'épaisseur du film fixateur/protecteur.

SALON N° 1

Salon comprenant:

- 2 fauteuils
- 1 canapé 3 places convertible

Recouvrement:

vachette cuir pleine fleur 1,1 mm , pigmenté, tannage au chrome

Structure:

hêtre massif et panneaux de particules nappés de mousse polyether

Suspension:

ressorts No-Sag

Coussins: assise et dossier

dossier non déhoussable, assise déhoussable par bandes auto-agrippantes (velcro).

garniture de mousse polyuréthane avec enrobage dacron, densité dos 25kg/m³, assise 35kg/m³

Convertible:

mécanique 3 plis à maillage américaine, matelas épaisseur 5.5 cm en mousse polyéther densité 18 kg/m³.

couchage 138 X 180 cm, isolateur intégré. Longueur déplié : 230 cm

Dimensions (hors tout en cm):

	Longueur	Hauteur	largeur
Fauteuil	92	88	98
Canapé	192	88	98

Prix (tva incluse): 13 720 F

Extrait du catalogue de vente: "Monsieur meuble"



Salon comprenant :
- 2 fauteuils
- 1 canapé 3 places fixe

Recouvrement :
cuir vachette pleine fleur 1,1 mm, teinte aniline dans la masse, finition: pigmentation sous film protecteur.

Structure :
panneau de particules nappé de mousse polyéther

Suspension :
ressorts No-Sag

Coussins :
"monobloc" (places démarquées par piqûres), solidaire de la structure. Mousse polyuréthane Superflex, haute élasticité avec enrobage dacron, densité dos 36kg/m³, assise 40kg nappée de ouate polyester 200g/m².

Dimensions (hors tout en cm) :

	Longueur	largeur	hauteur
Fauteuil	95	83	98
Canapé	197	83	98

Prix total (tva incluse) : 12 360 F

Extrait du catalogue : "La Redoute"



Salon comprenant

- 2 Fauteuils
- 1 Canapé 3 places fixe

Recouvrement:

Vachette cuir pleine fleur 1,2 mm ,teinté aniline, tannage au chrome.
Boiserie décorative hêtre massif teinté merisier.

Structure:

Hêtre massif et panneaux de particules nappés de mousse polyéther et ouate polyester.

Suspension:

Sangles élastiques entrecroisées.

Coussins : Assise et Dossier

Dossier non déhoussable, assise déhoussable par fermeture à glissière.

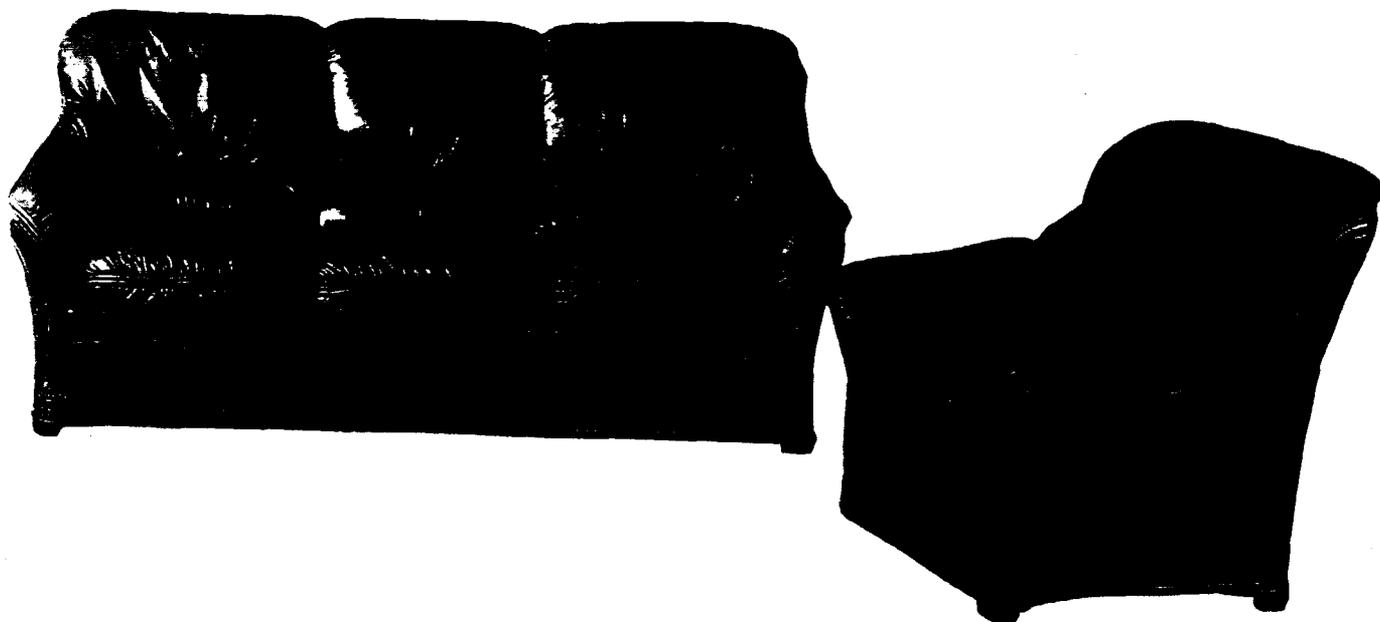
Mousse polyuréthannes superflex, haute élasticité densité dos 36kg/m³, assise 40 kg/m³ avec enrobage dacron.

Dimensions (hors tout en cm) :

	Longueur	Hauteur	Largeur
Fauteuil	92	92	87
Canapé	202	92	87

Prix (TVA incluse) : 18 510 F

Extrait du catalogue de vente: "But"



SALON N° 4

72

Salon comprenant:

- 2 fauteuils
- 1 canapé 2 places non convertible.

Recouvrement:

Cuir vachette pleine fleur lmm, teinté aniline dans la masse, finition : pigmentation lisse sous film protecteur incolore.

Structure:

Panneaux de particules et hêtre nappés de mousse polyéther.

Suspension:

Sanglés élastiques entrecroisées, isolateur jersey/mousse.

Coussins:

Amovibles et déhoussables, dos et manchettes maintenus par fermeture à glissière et bandes auto-agrippantes (velcro); mousse polyéther dos densité 16 kg/m³ sur mousse structure, assise 30 kg/m³, nappage ouate polyester 400 g/m² et enrobage dacron.

Dimensions (hors tout en cm):

	Longueur	Hauteur	Largeur
Fauteuil	100	83	95
Canapé	145	83	95

Prix total (TVA incluse) : 16 050 F

Extrait du catalogue de vente: "CAMIF"



Salon comprenant :

- 1 Méridienne
- 1 Canapé 3 places convertible

Recouvrement :

100 % coton imprimé, matelassé de ouate polyester densité 250 g/m². Entièrement déhoussable par fermetures à glissière. Nettoyage à sec.

Structure :

Mousse polyéther densité 25 kg/m³. Dossier maintenu par 2 soutiens métalliques à positionner à l'arrière, accoudoirs amovibles par bandes auto-agrippantes (velcro).

Convertible :

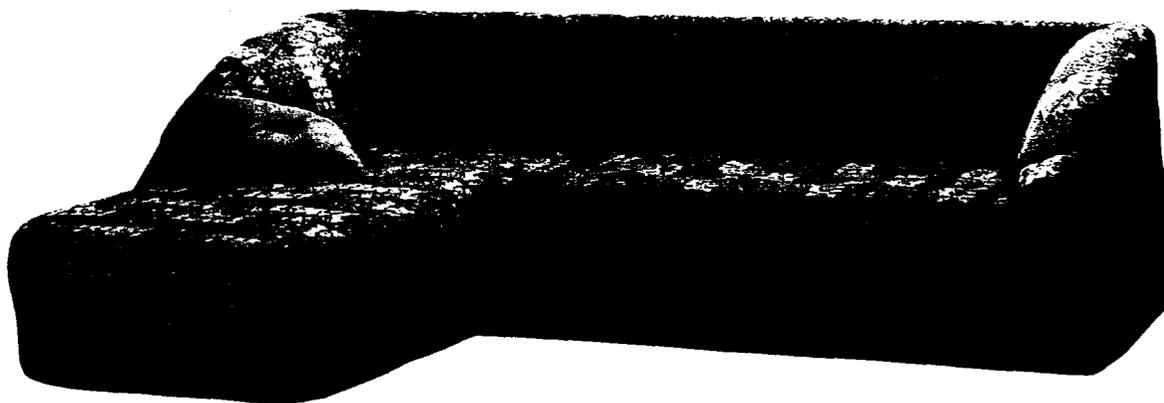
Déploiement en 3 parties (1 dos + 2 assises), couchage tout mousse : 150 x 195cm, épaisseur : 17cm. Longueur déplié : 195cm.

Dimensions (hors tout en cm):

	Longueur	Hauteur	Largeur
Méridienne	50	34	80
Canapé	150	70	80

Prix total (TVA incluse) : 4 900 F

Extrait du catalogue de vente : "Conforama"



SALON N°6

14

Salon comprenant :

- 2 fauteuils
- 1 canapé 2 places non convertible.

Recouvrement :

Velours 70% viscose 30% acrylique motifs dorés sur fond rayé tons pastels rose/gris/beige.
Boiserie merisier massif patiné main. Sculpture finition main. Entièrement clouté main.

Structure :

Panneaux de particules nappés de mousse polyéther.

Coussins :

Grand coussin d'assise du lit de repos et de bergère en mousse de polyuréthane haute élasticité BULTEX densité 35 kg/m³. Coussins dos et petits traversins extrémités "soleil" cloisonnés garnis plumes. Tous coussins déhoussables par fermetures à glissière.

Suspension :

Sangles élastiques entrecroisées.

Dimensions (hors tout en cm) :

	Longueur	Hauteur	Largeur
Fauteuil	64	90	67
Canapé	172	100	76

Prix total (TVA incluse) : 14 800 F

Extrait du catalogue de vente : "Monsieur meuble"



SALON N°7

Salon comprenant :

- 2 fauteuils
- 1 canapé 3 places convertible

Recouvrement :

Velours à relief 60 % acrylique, 40 % viscose.
Boiserie décorative chêne massif teinté.

Structure :

Panneaux de particules nappés de mousses polyéther

Suspension :

Ressorts No-sag

Coussins : Assise et dossier

Amovibles et déhoussables par fermeture à glissière, (nettoyage à sec) garnis de mousses polyéther densité dos 18kg/m³, assise 24 kg/m³, nappée de ouate polyester 110 kg/m².

Convertible :

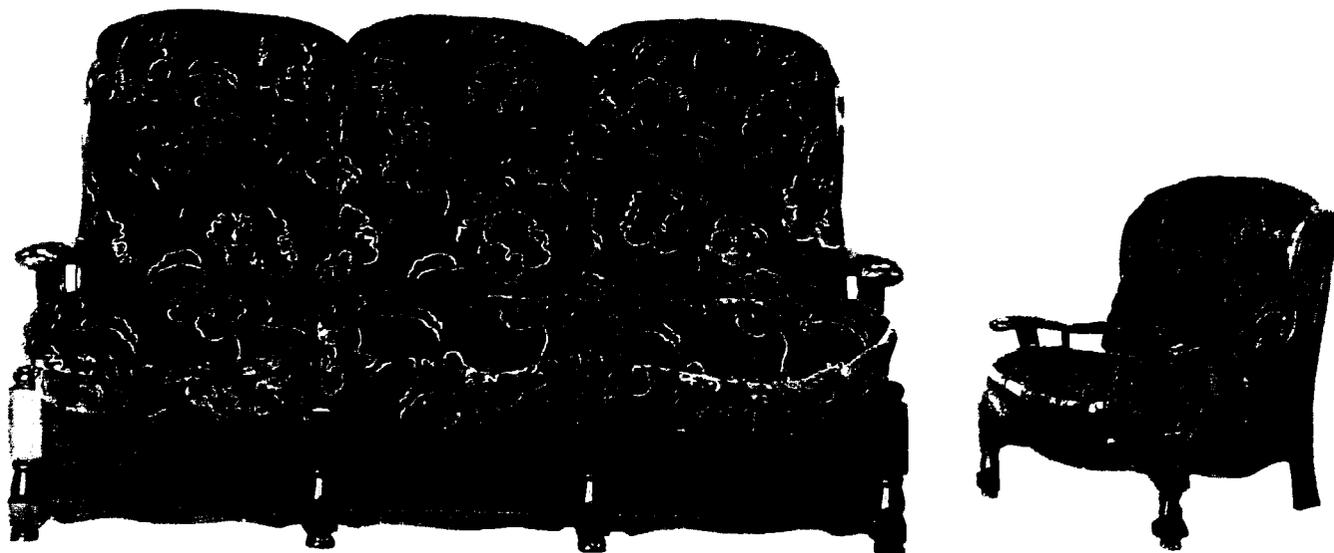
Mécanique 3 plis à maille américaine. Matelas épaisseur 6 cm en mousse polyéther, densité 18kg/m³, isolateur intégré : 135 X 185 cm. Longueur déplié : 230 cm.

Dimensions (hors tout en cm):

	longueur	hauteur	longueur
Fauteuil	95	103	98
canapé	200	103	98

Prix total (TVA incluse) : 9 800 F.

Extrait du catalogue de vente : "But"



SALON N° 8

Salon comprenant :

- 2 fauteuils
- 1 canapé 3 places fixe

Recouvrement :

Velours fleuri fond beige fleurs rose / rouille / ocre.
50 % acrylique 50 % viscose.

Boiserie décorative :

Hêtre massif teinté merisier patiné antique finition mat. Sculpture coquille. Entièrement clouté main.

Structure :

Panneaux de particules nappés de mousse poléther.

Coussins:

Assise et dossier amovibles et déhoussables - garni mousse polyuréthane, densité assise 35 kg/m³, dos 28 kg/m³.

Suspension:

Sangles entrecroisées.

Dimensions (hors tout en cm):

	longueur	hauteur	largeur
Fauteuil	99	105,5	100
Canapé	200	105,5	100

Prix total (tva incluse): 12 980 F

Extrait du catalogue : "Conforama"



Salon comprenant:

- 2 fauteuils
- 1 canapé 3 places convertible

Recouvrement:

Velours à relief 58 % acrylique, 22 % viscose et 20 % coton.

Boiserie décorative en hêtre massif teinté merisier patiné, vernis polyuréthane.

Structure:

Hêtre massif et isorel nappé de mousse polyéther.

Coussins: assise et dossier

Amovibles et déhoussables par fermeture à glissière, garnis de mousse polyuréthane, densité dos 25 kg/m³, cale-reins 26 kg/m³, assise 35 kg/m³.

Convertible à mailles:

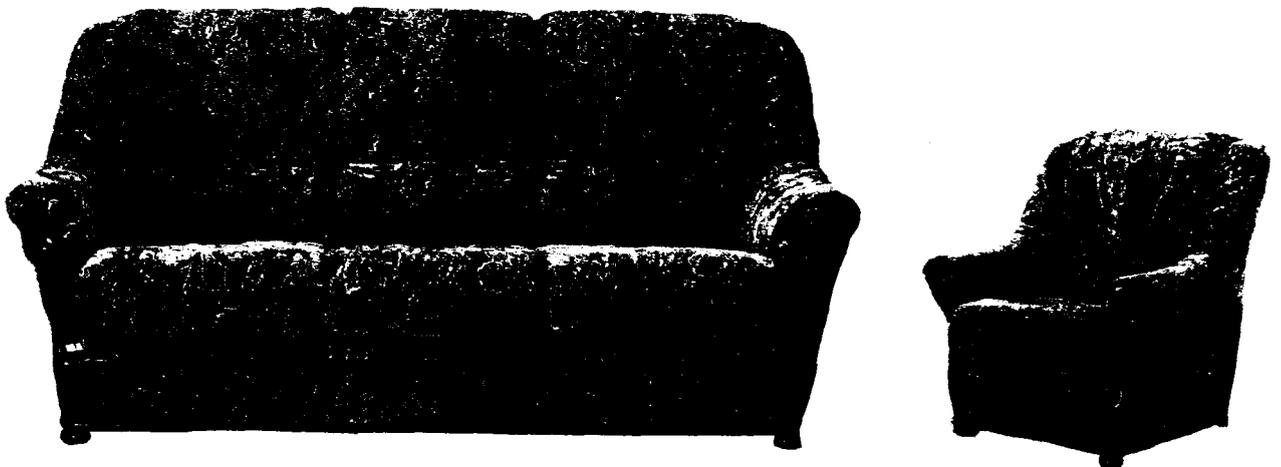
Mécanique 3 plis à maille américaine, matelas épaisseur 5,5cm en mousse polyéther densité 18 kg/m³, isolateur intégré. Couchage 133 x 180 cm. Longueur déplié : 233 cm.

Dimensions (hors tout en cm):

	Longueur	Hauteur	Largeur
Fauteuil	78	93	95
Canapé	165	93	95

Prix total (tva incluse): 11 800 F.

Extrait du catalogue : "La Redoute"



Salon panoramique comprenant :

- 1 siège d'angle
- 1 banquette 2 places convertible
- 2 chauffeuses convertibles

Recouvrement :

- housse matelassée amovible avec fermeture à glissière.
- Ecossais(51% coton, 49% polyester) - Nettoyage à sec.

Structure :

Mousse de polyéther à densité variable (16/18, 23/25, 25/28 kg/m³). Deux coussins cale-reins équipent la banquette, 1 coussin pour la chauffeuse et 1 coussin pour l'angle.

Convertibles :

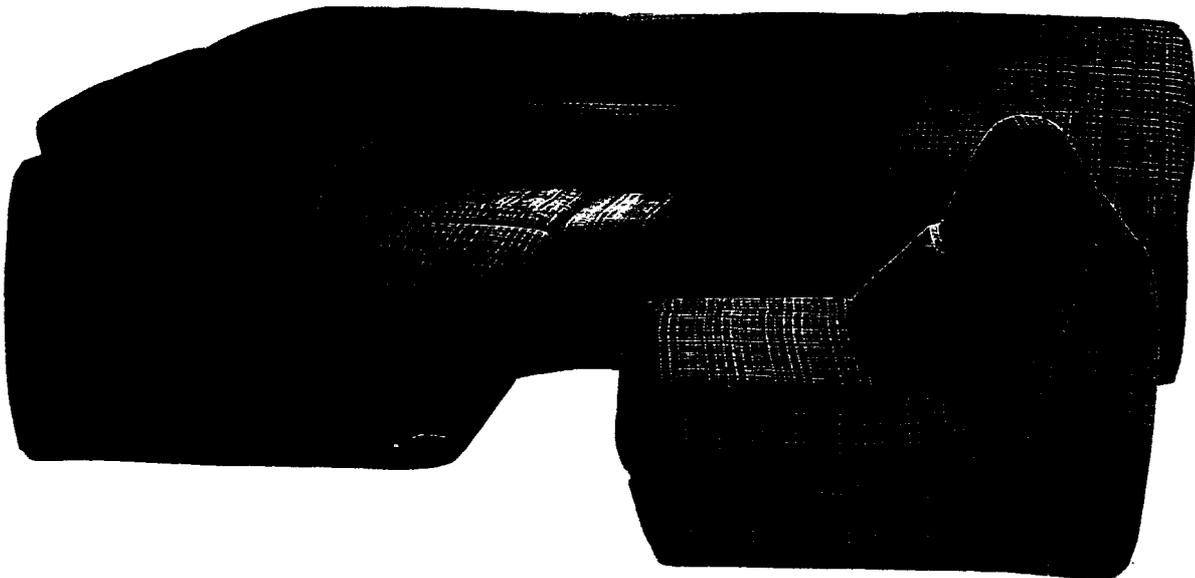
- La banquette 2 places : dépliable en 3 éléments. Couchage 144 X 194 cm. Epaisseur 16 cm. Encombrement déplié 144 X 222 cm
- La chauffeuse : dépliable en 3 éléments. Couchage 78 X 194. Epaisseur 16 cm. Encombrement déplié 78 X 222 cm.

Dimensions (hors tout en cm) :

	longueur	hauteur	largeur
Chauffeuse	78	76	98
Banquette	144	76	98
Siège d'angle	98	76	98

Prix total (TVA incluse) : 7 700 F

Extrait du catalogue : "CAMIF"



SALON N° 11

Salon comprenant :

- 2 fauteuils
- 1 canapé 3 places fixe

Recouvrement :

- Vachette cuir fleur pigmentée 1,1 mm, tannage au chrome.
- Boiserie décorative chêne massif et panneaux de particules plaqués chêne teinté rustique, verni.

Structure :

Panneaux de particules et pin massif nappés de mousse polyéther

Suspension:

Sangles entrecroisées.

Coussins: assise et dossier

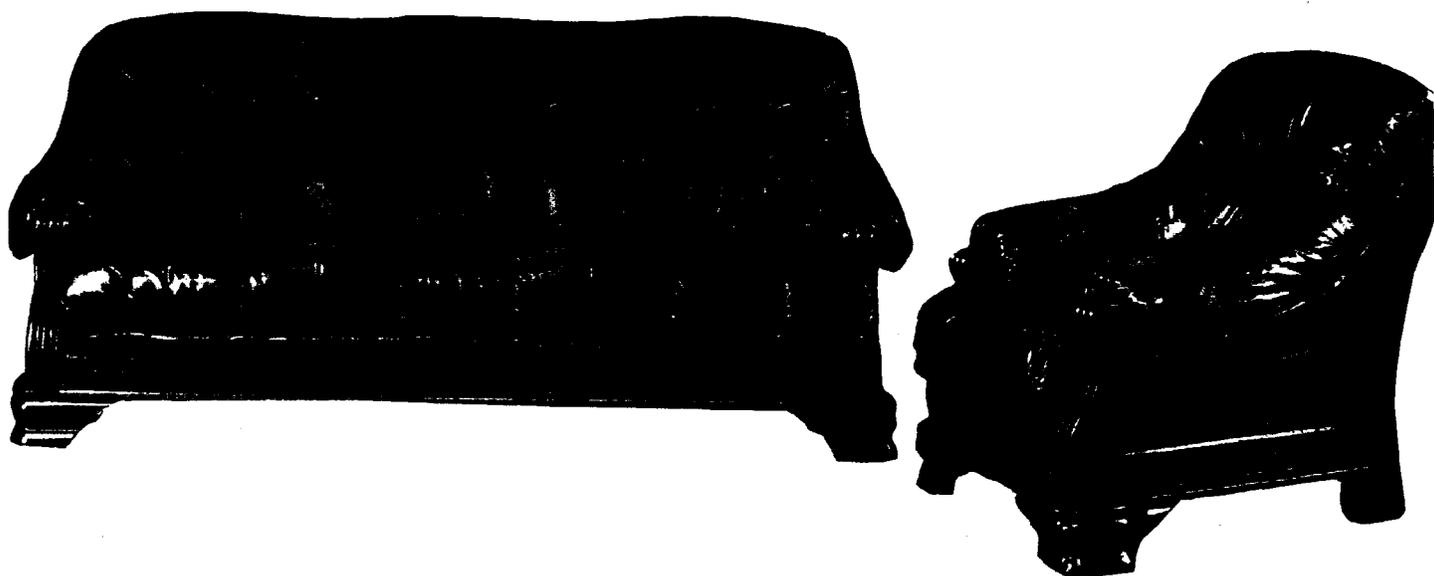
"Monobloc" (places démarquées par piqûres), non déhoussable, garnis de mousse polyether haute densité avec enrobage dacron. Densité dos 25 kg/m³, assise 36 kg/m³.

Dimensions (hors tout en cm) :

	longueur	hauteur	largeur
fauteuil	94	90	100
canapé	214	90	100

Prix total (TVA incluse) : 15 400 F

Extrait du catalogue de vente : "Monsieur Meuble"



Salon comprenant :

- 2 fauteuils
- 1 canapé 2 places fixe

Recouvrement :

Cuir vachette pleine fleur 1,3 mm, teinté aniline dans la masse, grain naturel, aspect brillant.

Coussins :

- déhoussables et amovibles par bandes auto-agrippantes.
- Dos 100 % plume d'oie dans une enveloppe compartimentée
- Cale-reins mousse polyuréthane 25 kg/m³ sous ouate polyester Dacron 400 g/m²
- Assise mousse polyuréthane haute élasticité densité 33 kg/m³ sous mousse très souple 22 kg/m³.
- Manchettes amovibles garnies de plume d'oie.

Suspension :

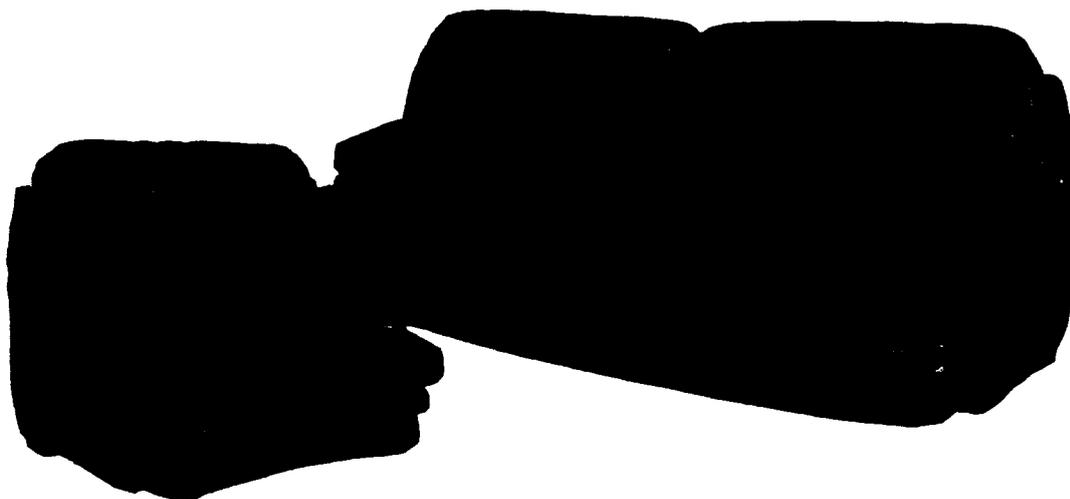
Sangles entrecroisées sous isolateur

Dimensions (hors tout en cm) :

	longueur	hauteur	largeur
Fauteuil	98	91	98
Canapé	160	91	98

Prix total (TVA incluse) : 25 550 F

Extrait du catalogue de vente : "Camif"



Salon comprenant :

- une méridienne gauche ou droite
- un canapé convertible 3 places

Recouvrement :

100 % Coton imprimé, matelassé de ouate polyester densité 250g/m².
Entièrement déhoussable par fermeture à glissière (Nettoyage à sec).

Structure :

Mousse polyéther densité 25 kg/m³. Dossier maintenu par 2 soutiens métalliques à positionner à l'arrière, accoudoirs amovibles par bandes auto-agrippantes.

Convertible :

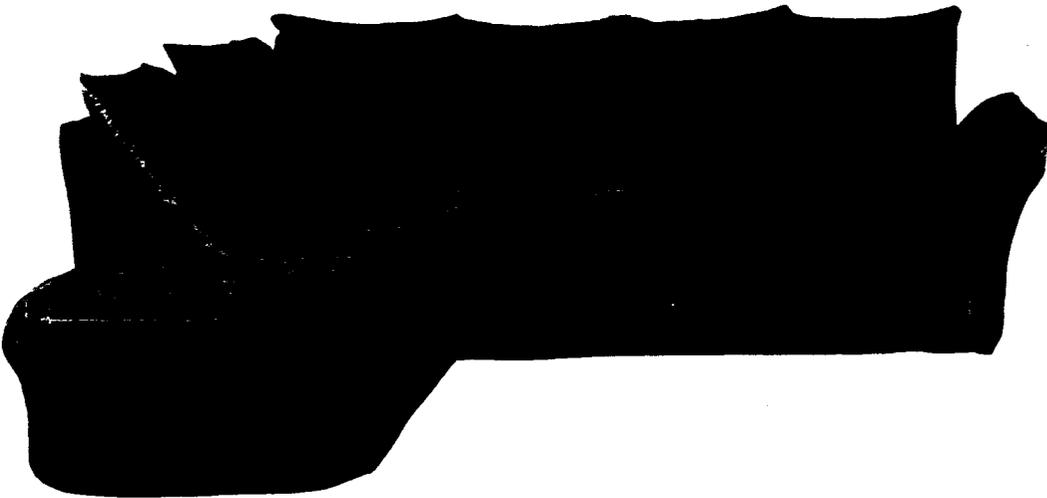
Déploiement en 3 parties (1 dos + 2 assises), couchage tout mousse : 150 x 195 cm, hauteur : 17 cm. Longueur déplié : 195 cm.

Dimensions (hors tout en cm) :

	Longueur	Hauteur	Largeur
Angle	230 x 160	70	80

Prix total (T.V.A. incluse) : 4 200 F.

Extrait du catalogue de vente : "But"



Salon comprenant :

- 2 fauteuils
- 1 canapé 2 places convertible

Recouvrement :

Jacquard fleurs : 75 % polyester, 25 % fibranne.

Boiserie extérieure en hêtre massif teinté merisier, finition patinée sous vernis polyuréthane.

Structure :

Hêtre massif et panneaux de particules nappés de mousse polyéther.

Coussins :

"Monobloc" déhoussable et amovible par bandes auto-agrippantes (nettoyage à sec). Assise mousse polyuréthane haute élasticité 40 kg/m³, dos 30 kg/m³

Suspension :

Sangles entrecroisées sous isolateur.

Convertible :

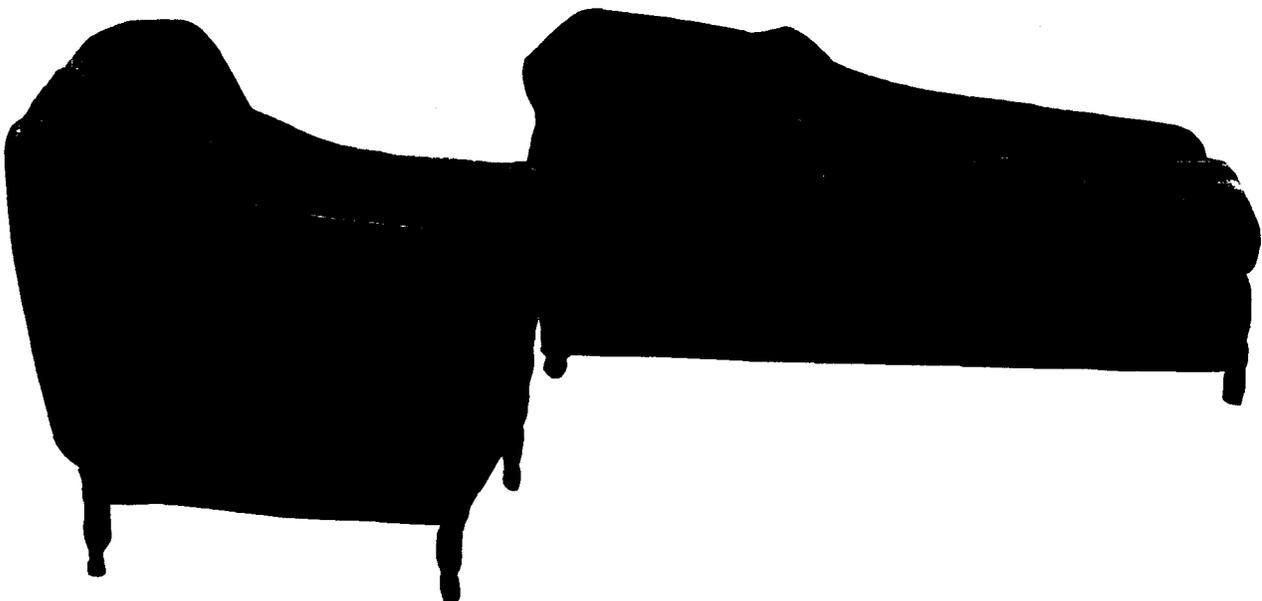
Mécanique 3 plis à lattes hêtre multiplis, matelas épaisseur 6cm en mousse polyuréthane, très haute élasticité, densité 35 kg/m³. Couchage : 133 x 178 cm. Longueur déplié : 200 cm.

Dimensions (hors tout en cm) :

	Longueur	Hauteur	Longueur
Fauteuil	87	92	83
Canapé	173	76	83

Prix total (T.V.A. incluse) : 12 650 F

Extrait du catalogue de vente : "Conforama"



Salon comprenant :

- 2 fauteuils
- 1 canapé 3 places fixe

Recouvrement :

Tissu 74 % acrylique, 26 % polyester.

Boiserie extérieur décorative en hêtre massif teinté merisier

Structure :

Panneaux de particules, garnissage intérieur avec mousse polyéther.

Suspension :

ressorts No-Sag.

Coussins : Assise et Dossier

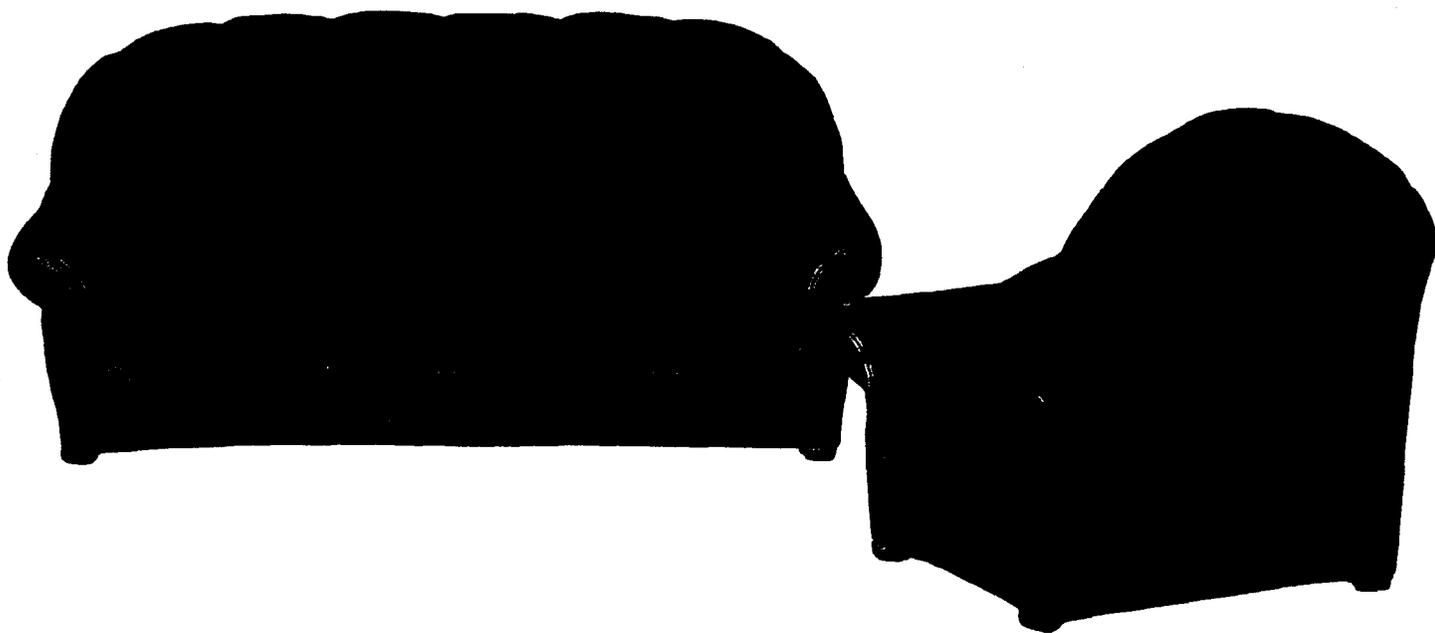
Non déhoussables. Dossier garni mousse de polyéther, densité 16 kg/m³. Assises garnies mousse de polyéther, densité 20 kg/m³. Assises amovibles et dossiers fixes

Dimensions (hors tout en cm) :

	Longueur	Hauteur	Largeur
Fauteuil	97	93	101
Canapé	199	93	101

Prix total (T.V.A. incluse) : 8 600 F

Extrait du catalogue de vente : "La redoute"



Salon comprenant :

- 2 fauteuils
- 1 canapé 3 places convertible

Recouvrement :

Velours 77% dralon, 15% polyester, 8% polyamide.

Boiserie décorative :

Hêtre massif tourné, teinte merisier patiné.

Structure :

Garnis mousse BULTEX. Amovibles et déhoussables densité assise 35 kg/m³. Coussins dos forme croise densité 25 kg/m³. Cale reins densité 26 kg/m³.

Suspension :

Canapés fixes et fauteuils sur cadre sangle élastique.

Convertible :

Mécanique 3 plis à latte bois. Matelas BULTEX épaisseur : 6,5 cm, densité 32 kg/m³. Couchage 135 x 185. Longueur déplié 232 cm.

Dimensions (hors tout en cm) :

	Longueur	Hauteur	Largeur
Fauteuil	78	93	95
Canapé	176	93	95

Prix total (T.V.A. incluse) : 11 790 F

Extrait du catalogue de vente : "But"



SALON N° 17

Salon comprenant :

- 2 fauteuils
- 1 canapé 3 places fixe

Recouvrement :

- 53% coton, 47% viscose
- Boiserie décorative hêtre massif teinté, vernis patiné

Structure :

Panneaux de particules renforcés de hêtre massif, enrobés de mousse polyéther.

Suspension :

Ressorts No-Sag.

Coussins :

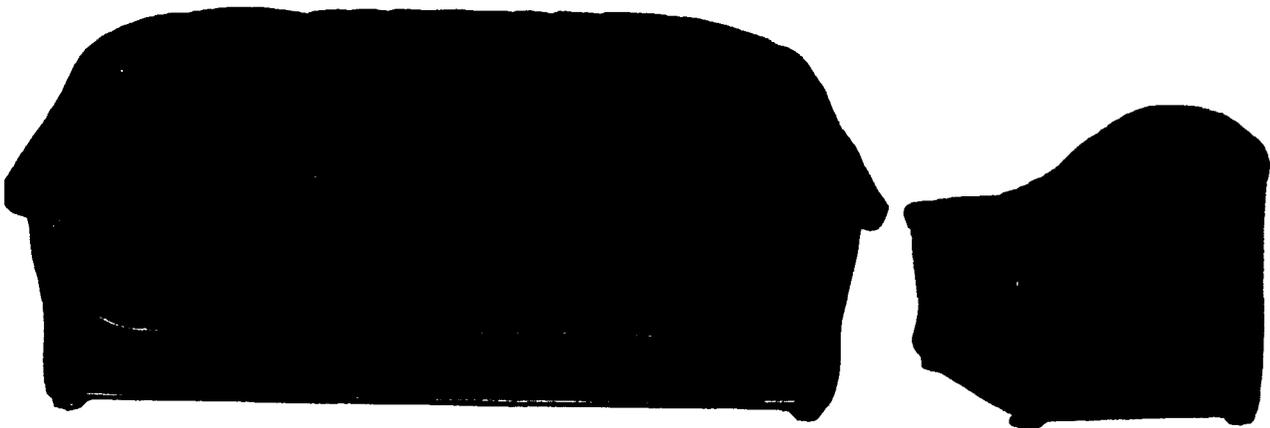
Dossier matelassé avec ouate thermoliée 300 g/m², assise garnie de mousse polyéther, densité 20 à 22 kg/m³ sous ouate polyester 110 g/m². Assise et dossier non déhoussable.

Dimensions (hors tout en cm) :

	Longueur	Hauteur	Largeur
Fauteuils	98	92	95
Canapé	195	92	95

Prix total (T.V.A. incluse) : 8 350 F

Extrait du catalogue de vente : "La Redoute"



Salon comprenant :

- 2 fauteuils
- 1 canapé 2 places convertible

Recouvrement :

100% coton imprimé

Structure :

Hêtre massif et panneaux de particules nappés ouate polyester 200 g/m²

Coussins :

Dossier solidaire de la structure, garni de mousse polyéther densité 23 kg/m³, nappée de ouate polyester Dacron 600 g/m³. Assise déhoussable et amovible (nettoyage à sec), en mousse polyuréthane BULTEX, très haute élasticité, densité 35 kg/m³, nappée de ouate polyester 200 g/m².

Suspension :

Sangles élastiques entrecroisées

Convertible :

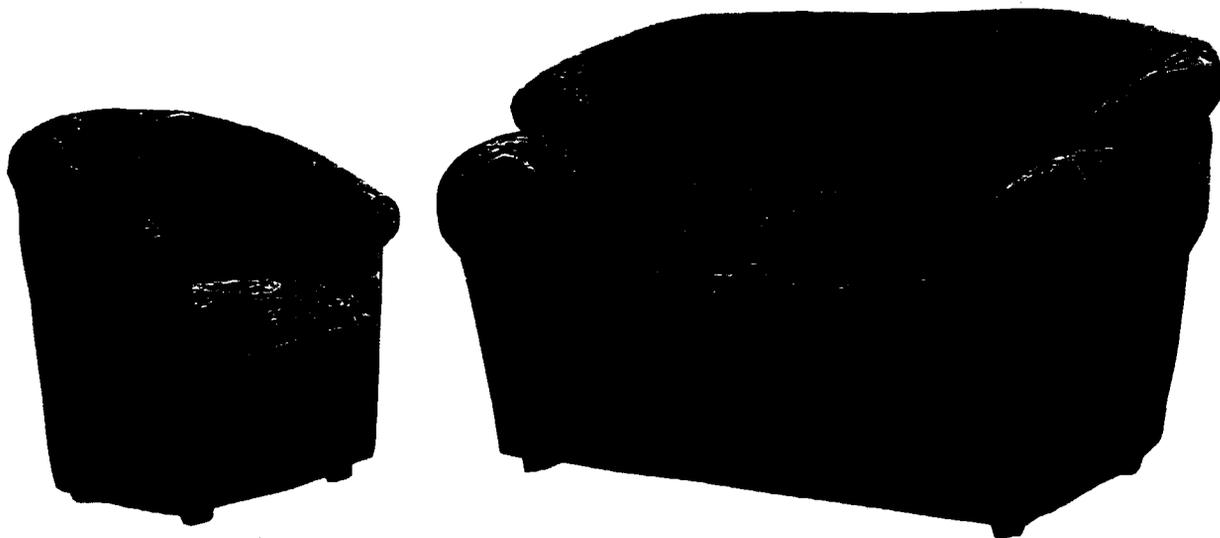
Mécanique 3 plis à maille américaine, matelas épaisseur 6 cm en mousse polyéther 18 kg/m³, isolateur intégré. Couchage 95 x 185 cm. Longueur déplié : 225 cm.

Dimensions (hors tout en cm) :

	Longueur	Hauteur	Largeur
Fauteuil	97	95	90
Canapé	160	95	90

Prix total (T.V.A. incluse) : 9 020 F

Extrait du catalogue de vente : "Monsieur meuble"



Salon comprenant :

- 2 fauteuils
- 1 canapé 3 places convertible

Recouvrement :

Cuir de taureau pleine fleur semi-aniline grain naturel. Epaisseur 2,5mm.

Boiserie extérieure :

Hêtre massif teinté chêne doré patiné à l'ancienne.

Structure :

Hêtre et panneaux de particules nappés de mousse polyéther.

Coussins : assise et dossier

Amovibles et déhoussables. Mousse de polyuréthane haute résilience avec enrobage dacron, densité assise 35 kg/m³, dos 28kg/m³. Garnitures accoudoirs amovibles par velcro.

Suspension sièges fixes :

Cadre sangle entrecroisées.

Convertible :

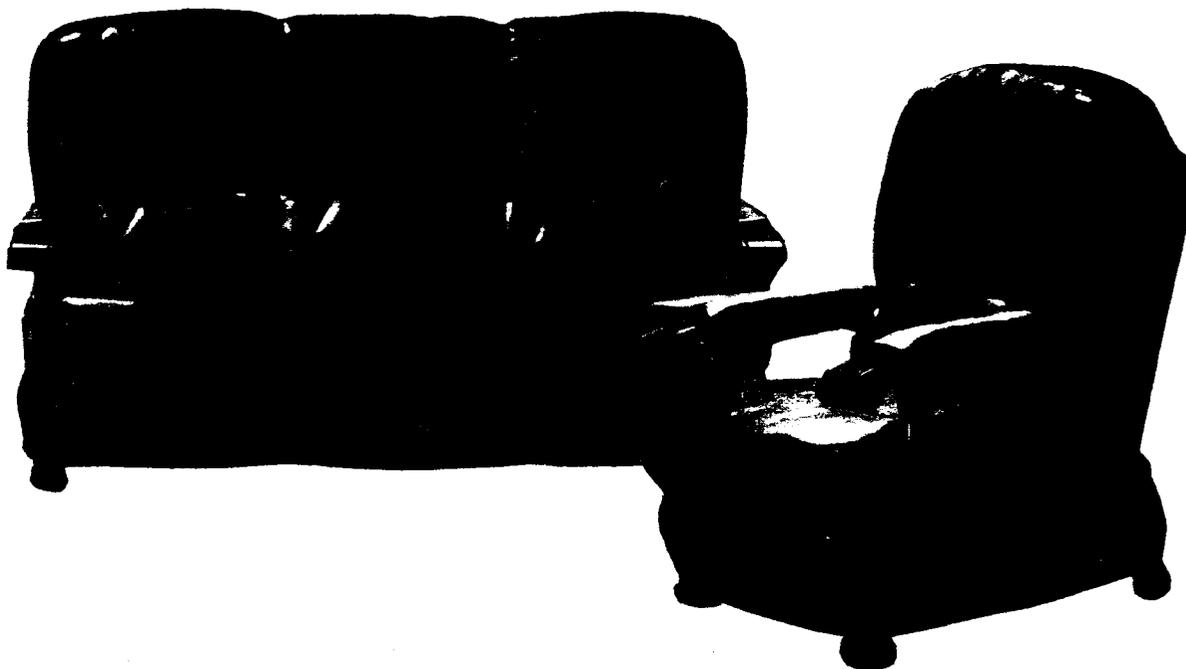
Mécanique 3 plis à lattes bois. Matelas mousse BULTEX densité 35kg/m³, épaisseur 6cm, longueur déplié 237cm. Couchage 133 x183cm.

Dimensions (hors tout en cm) :

	Longueur	Hauteur	Largeur
Fauteuil	83	98	95
Canapé	178	98	95

Prix total (T.V.A. incluse) : 23 100 F

Extrait du catalogue de vente : "Monsieur meuble"



SALON N° 19

Salon comprenant :
- 2 fauteuils
- 1 canapé 3 places convertible

Recouvrement :
100 % Acrylique.

Structure :
Panneaux de particules garnissage avec mousse polyéther.

Suspension :
Sangles élastiques entrecroisées.

Coussins : Assise et dossier
Garnis de mousse polyéther, densité dos 18kg/m³, assise 22 kg/m³ nappée de ouate polyester 110 g/m³.
Assise déhoussable par fermeture à glissière.

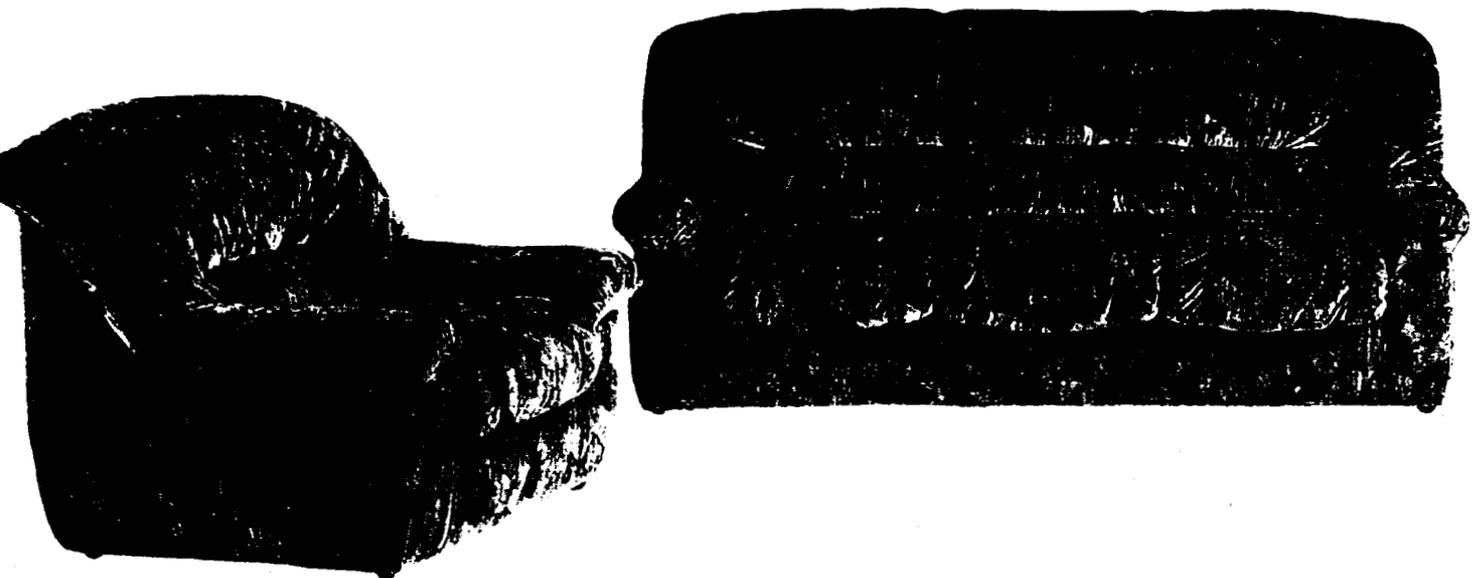
Convertible :
Mécanique 3 plis à maille américaine, matelas épaisseur 6 cm en mousse polyéther, densité 15 kg/m³, isolateur intégré. Couchage : 133 x 180 cm. Longueur déplié : 224 cm.

Dimensions (hors tout en cm) :

	Longueur	Hauteur	largeur
Fauteuil	92	90	96
Canapé	195	90	96

Prix total (T.V.A. incluse) : 9 300 F.

Extrait du catalogue de vente : "Conforama"



Salon comprenant :

- 2 fauteuils
- 1 canapé 3 places fixe

Recouvrement :

Tissu 45% viscose, 35% acrylique, 20% polyester

Structure :

Panneaux de particules enrobés de mousse polyéther

Coussins : Assise et dossier

Déhoussables - Dossier garni mousse de polyéther densité 16kg/m³, Assise garnie mousse de polyéther 20kg/m³

Dimensions (hors tout en cm) :

	Longueur	Hauteur	Largeur
Fauteuil	93	88	98
Canapé	200	88	98

Prix total (T.V.A.incluse) : 7 420 F

Extrait du catalogue de vente : 'But'



Salon comprenant :

- 2 fauteuils
- 1 canapé 3 places convertible

Recouvrement :

- toile 42% polyester, 26% acrylique, 14% viscose.
- nettoyage à sec pour les housses.

Boiserie extérieure :

Orme massif de France, vernis naturel satiné.

Fauteuil :

Assise et dossier constitués de traverses en orme. Coussins mousse polyéther, assise densité 24 kg/m³, dossier 20 kg/m³, dans housse intégrale amovible.

Canapé convertible :

sommier à lattes bois avec embouts plastique sur cadre métal.

Matelas 12 cm en mousse polyéther densité 24 kg/m³, isolateur intégré.

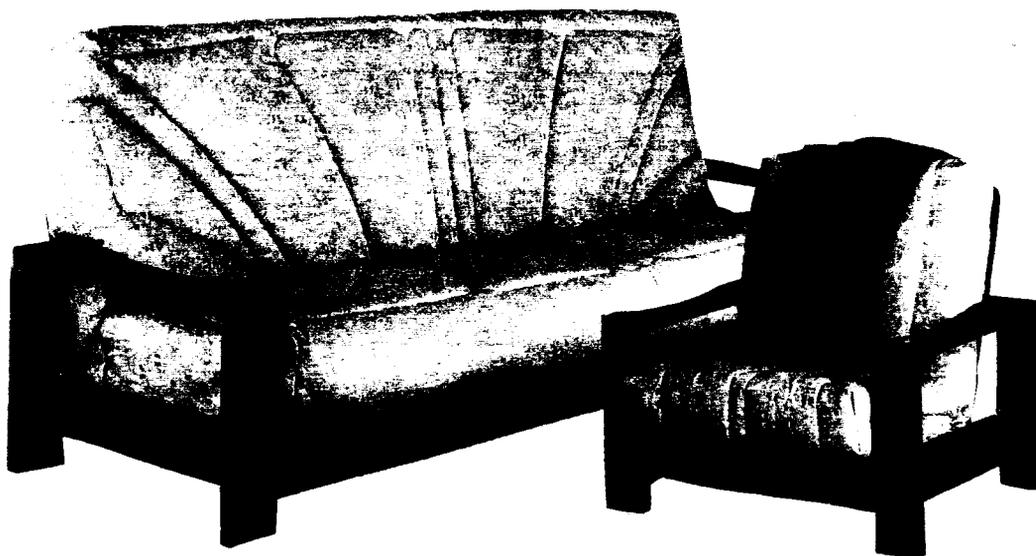
Couette amovible par système à élastique, matelassée de ouate polyester Dacron 350 g/m² sous doublure. Dos habillé de velours. Couchage permanent 130 X 190 cm. Longueur déplié : 240 cm

Dimensions (hors tout en cm) :

	Longueur	Hauteur	Largeur
Fauteuil	83	93	85
Canapé	215	93	85

Prix total (TVA incluse) : 10 910 F

Extrait du catalogue de vente : "La Redoute"



Salon comprenant :

- 2 fauteuils
- 1 canapé 2 places convertible

Recouvrement :

Cuir vachette pleine fleur 1,2 mm corrigée pigmentée, tannage au chrome.
Boiserie décorative en hêtre massif teinté merisier vernis.

Structure :

Hêtre massif et panneaux de particules nappés de mousse polyéther.

Coussins: assise et dossier

Dossier non déhoussable, assise déhoussable par fermeture à glissière. Mousse polyuréthane haute élasticité densité dos 32 kg/m³, assise 36 kg/m³.

Canapé convertible :

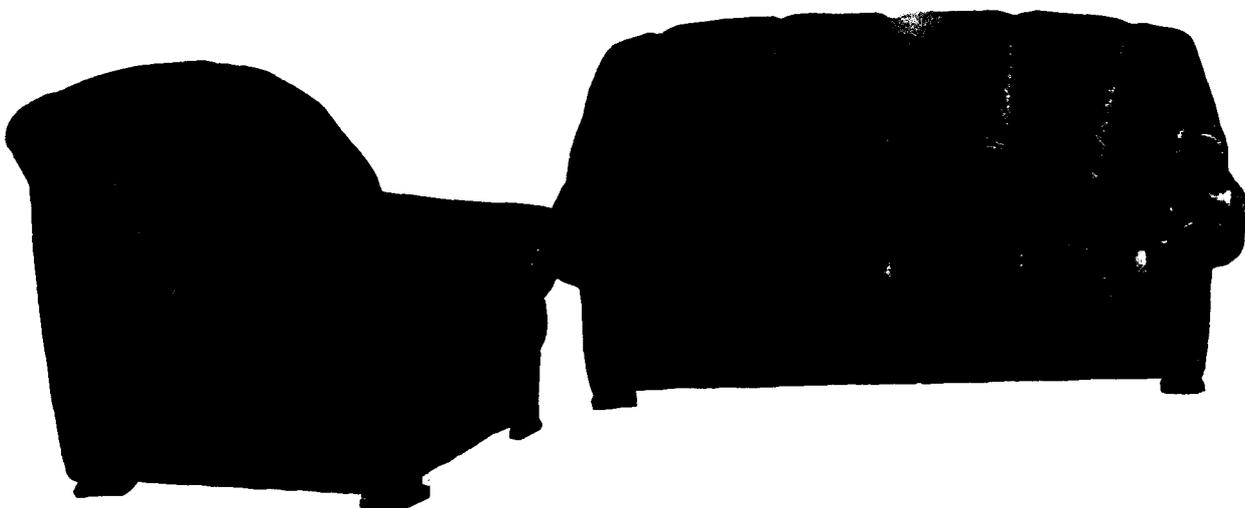
Mécanique 3 plis à lattes bois. Matelas épaisseur 6 cm en mousse polyéther, densité 25 à 28 kg/m³ avec housse protectrice 100% coton, envers intissé. Couchage 130 X 190 cm. Longueur déplié: 230 cm.

Dimensions (hors tout en cm) :

	Longueur	Hauteur	Largeur
Fauteuil	95	91	96
Canapé	157	91	96

Prix (TVA incluse) : 14 350 F

Extrait du catalogue de vente : "Conforama"



SALON N° 24

50

Salon comprenant :

- 2 fauteuils
- 1 canapé 3 places convertible

Recouvrement :

Assise et dossier en cuir vachette fleur rectifié 1,2 mm teinté dans la masse. Finition : pigmentation sous film protecteur, aspect demi-mat. Socle et dos en croûte de cuir assortie.

Structure :

pin massif et panneaux de particules nappés de mousse polyéther et ouate polyester.

Coussins :

"monobloc" (places démarquées par piqûres), non déhoussables, garnis de mousse polyéther densité dos 20 Kg/m³, assise 35 kg/m³.

Suspension :

ressorts No-Sag.

Convertible :

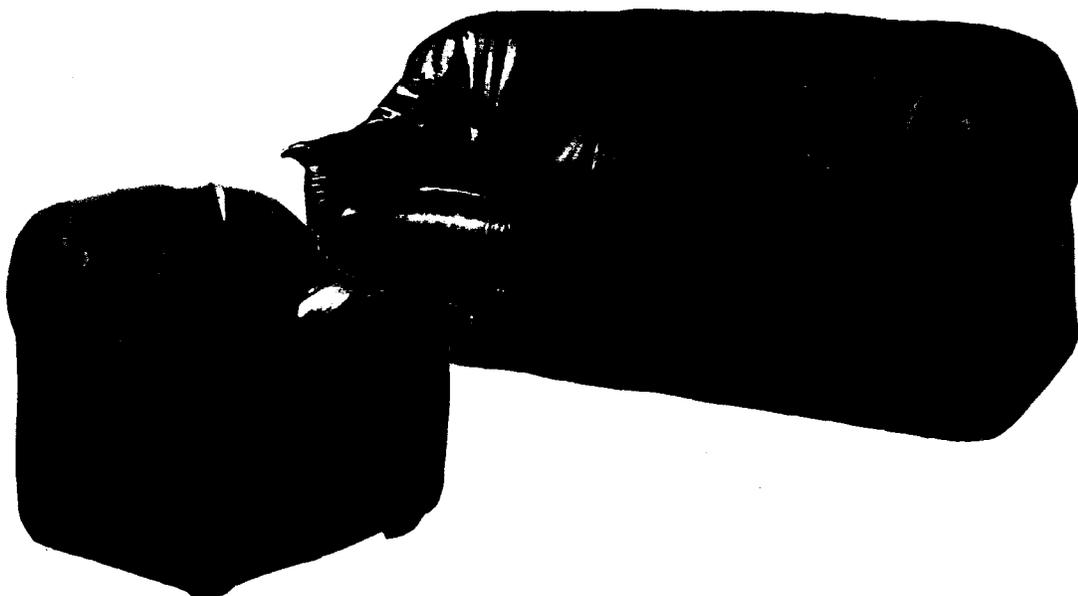
coussin d'assise amovible. Mécanique 3 plis à maille américaine, matelas épaisseur 6 cm en mousse polyéther densité 18 Kg/m³. Couchage 135 X 190 cm. Longueur déplié : 215 cm.

Dimensions (hors tout en cm) :

	longueur	hauteur	largeur
fauteuil	90	76	89
canapé	190	76	89

Prix total (TVA Incluse) : 12 100 F

Extrait du catalogue de vente : "Conforama"



Salon comprenant :

- 2 fauteuils
- 1 Canapé 3 places fixe

Recouvrement :

Cuir vachette pleine fleur 1,1 mm teinté aniline.

Boiserie décorative en chêne massif et panneaux de particules plaqués chêne teinté rustique.

Structure :

Panneaux de particules nappés de mousse polyéther.

Coussins : assise et dossier

"monobloc" (places démarquées par piqûres), non déhoussables, garnis de mousse polyéther, densité dos : 20 Kg/m³, assise 32 Kg/m³

Dimensions (hors tout en cm) :

	Longueur	Hauteur	Largeur
Fauteuil	95	92	95
Canapé	225	92	95

Prix (TVA incluse) : 13 350 F

Extrait du catalogue de vente : "But"



Salon comprenant :
- 2 fauteuils
- 1 canapé 2 places fixe

Recouvrement :
100 % coton motif floral tons pastels divers sur fond écru.
Housses entièrement amovibles par lacet gainé resserré sous les sièges, matelassées de ouate polyester 100 g/m2 sous doublure. Nettoyage à sec.

Structure :
monobloc en mousse polyuréthane Densiflex moulée, densité assise 35 Kg/m3, dossier 30 Kg/m3. Ossature tubulaire et suspension maille métallique intégrées dans la mousse.

Dimensions (hors tout en cm) :

	Longueur	Hauteur	Largeur
Fauteuil	103	82	100
Canapé	163	82	100

Prix total (TVA incluse) : 6 610 F

Extrait du catalogue de vente : "La redoute"



Salon comprenant :

- 2 fauteuils
- 1 canapé 3 places fixe

Recouvrement :

51 % coton, 49 % viscose

Structure :

Hêtre massif, particules moulées et panneaux de particules surmoulés de mousse polyuréthane STEINFLEX PRESTIGE.

Coussins :

Amovibles, en mousse moulée STEINFLEX PRESTIGE, densité dos 26 Kg/m³, assise déhoussable (nettoyage à sec) 37 Kg/m³, accoudoirs 40 Kg/m³, sous ouate polyester 150 g/m².

Suspension :

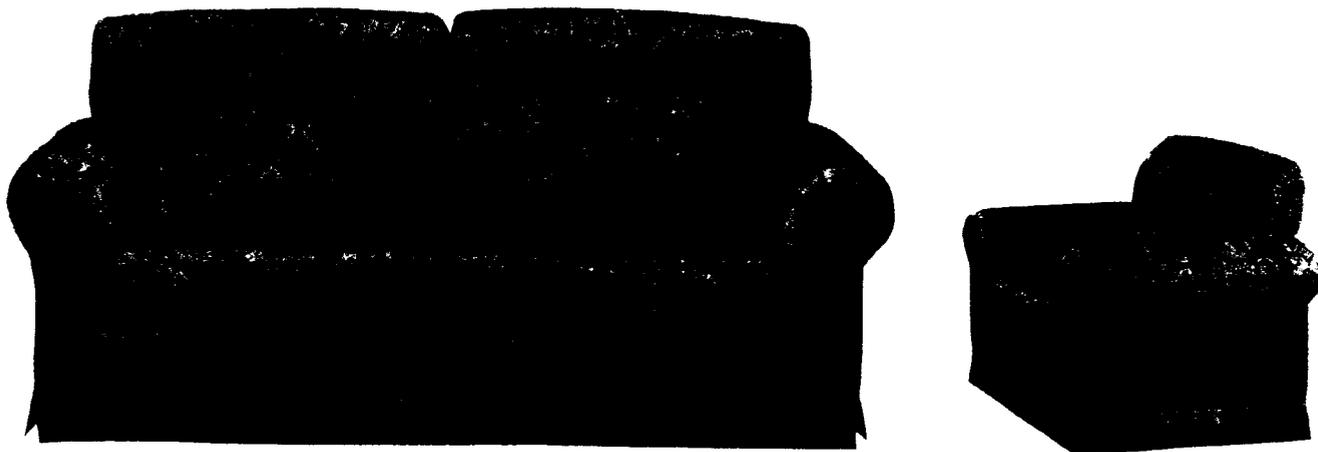
Ressorts No-Sag.

Dimensions (hors tout en cm) :

	Longueur	Hauteur	Largeur
Fauteuil	99	90	87
Canapé	190	90	87

Prix total (TVA incluse) : 10 400 F

Extrait du catalogue de vente : "La Redoute"



Salon d'angle comprenant :

- 1 banquette 2 places convertible
- 1 siège d'angle
- 1 chauffeuse
- 1 pouf

Recouvrement :

Tissu 100% coton imprimé. Entièrement déhoussable par fermetures à glissière.

Structure :

Hêtre massif et panneaux de particules nappés de mousse polyéther.

Suspension :

Sangles élastiques entrecroisées.

Coussins : assise et dossier

Coussins dos fixes et coussins assise amovibles; mousse polyéther, densité 17 kg/m³, sous ouate polyester 300 g/m².

Convertible :

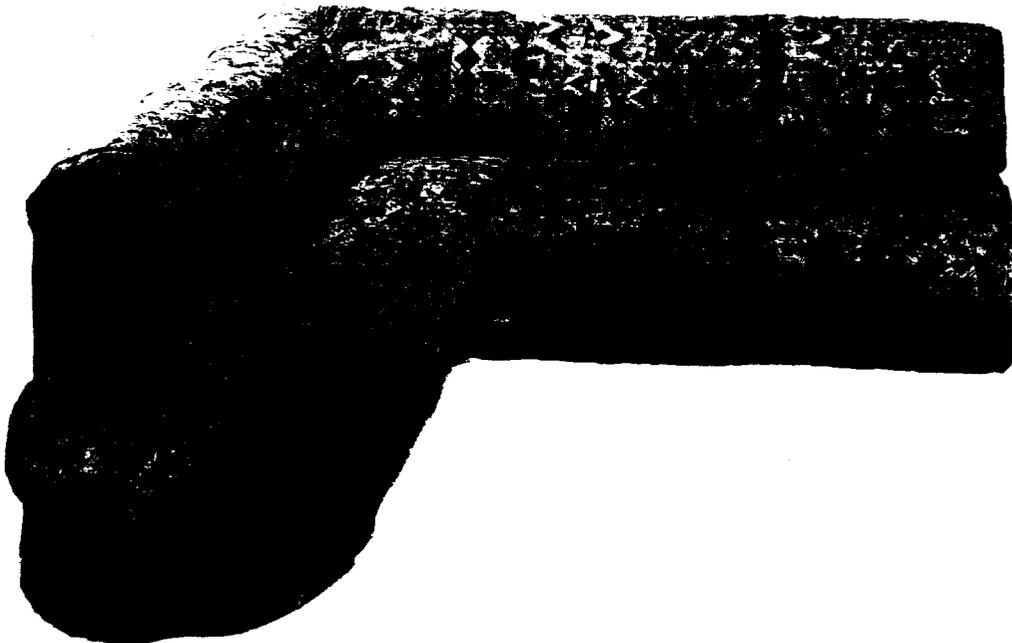
Banquette 2 places dépliée en 3 éléments solidaires pour former un couchage de 200 X 127 cm, épaisseur 10 cm en mousse de polyéther densité 17 kg/m³. Longueur déplié : 210 cm.

Dimensions (hors tout en cm) :

	Longueur	Hauteur	largeur
Chauffeuse	73	75	82
Banquette	145	75	87
Siège d'angle	82	75	82
Pouf	58	40	83

Prix (tva incluse) : 4 850 F

Extrait du catalogue de vente : "Camif"



Salon d'angle comprenant :

- 1 banquette 3 places fixe
- 1 siège d'angle
- 1 chauffeuse
- 1 pouf

Recouvrement :

Imprimé 50 % viscose, 50% coton . Entièrement déhoussable par fermetures à glissière.

Structure :

Hêtre massif et panneaux de particules enrobés de mousse polyéther.

Suspension :

Sangles élastiques entrecroisées sous isolateur.

Coussins : assise et dossier

Coussins amovibles et déhoussables, garnis de mousse polyéther, densité variable 20 à 22 kg/m³.

Dimensions (hors tout en cm) :

	Longueur	Hauteur	largeur
Chauffeuse	80	83	86
Banquette	158	83	86
Siège d'angle	86	83	86
Pouf	80	42	57

Prix (tva incluse) : 8 430 F

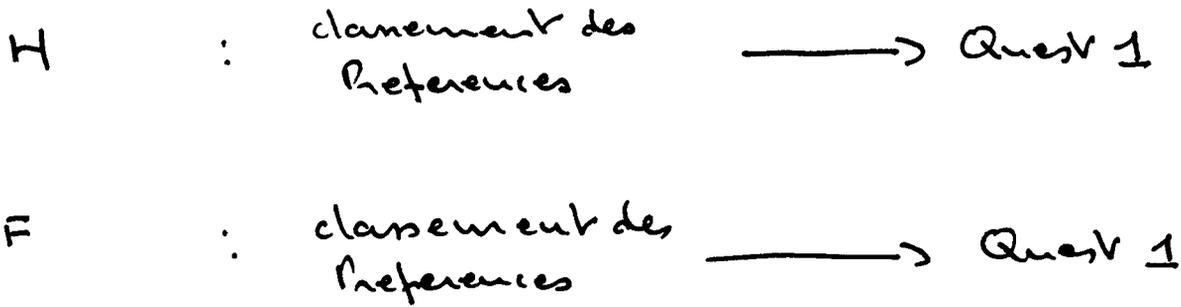
Extrait du catalogue de vente : "Conforama"



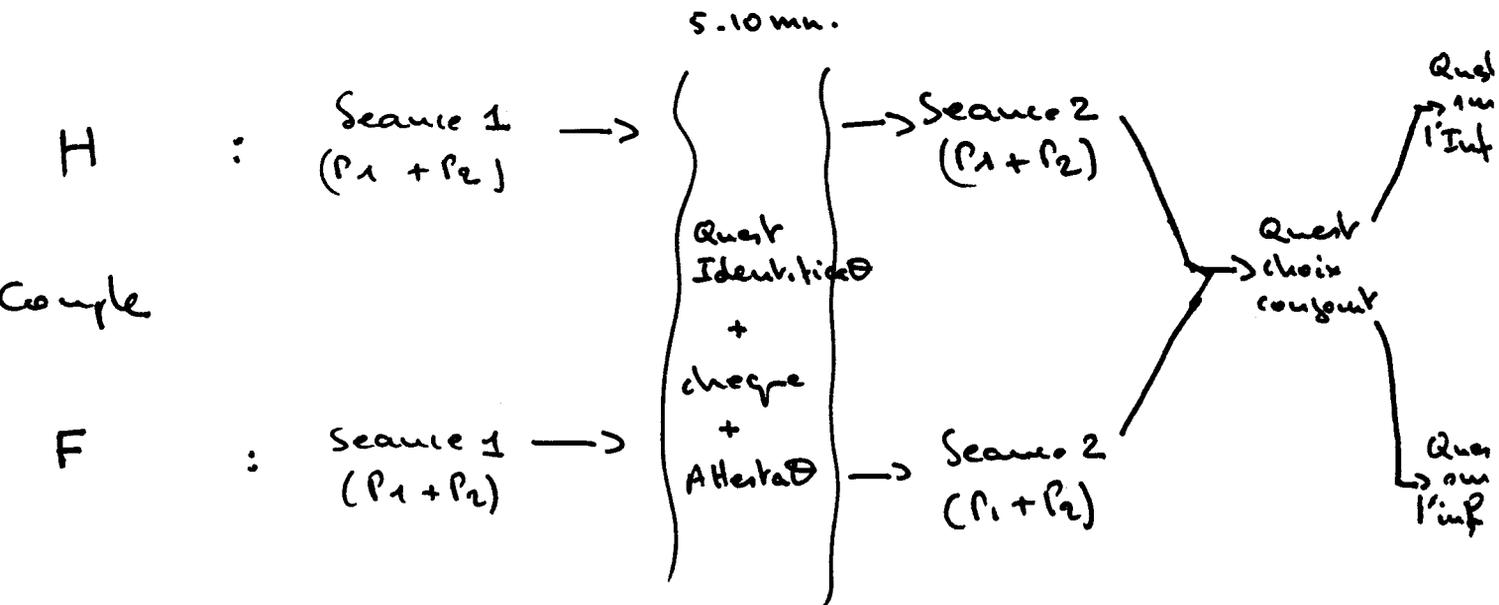
Annexe 3

Protocole d'enquête.

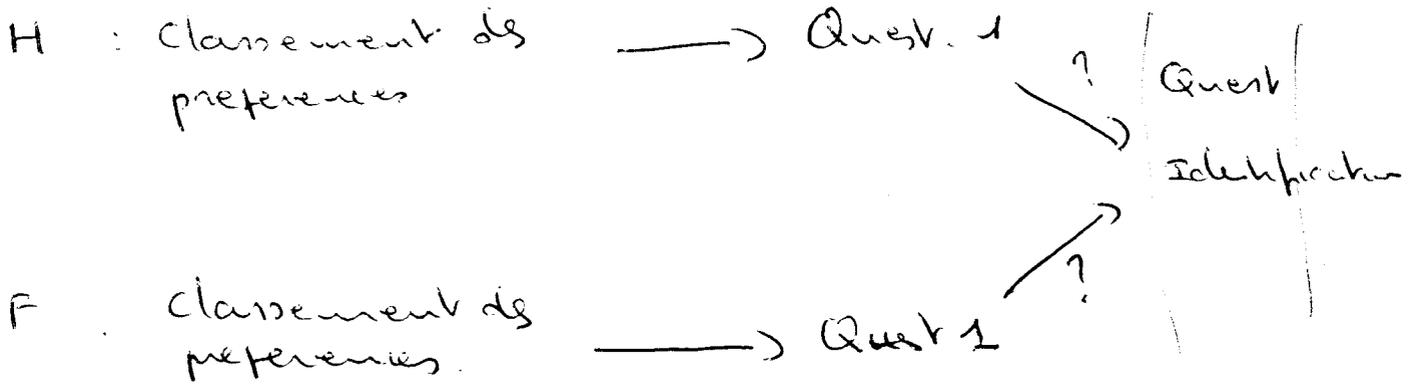
Visite 1



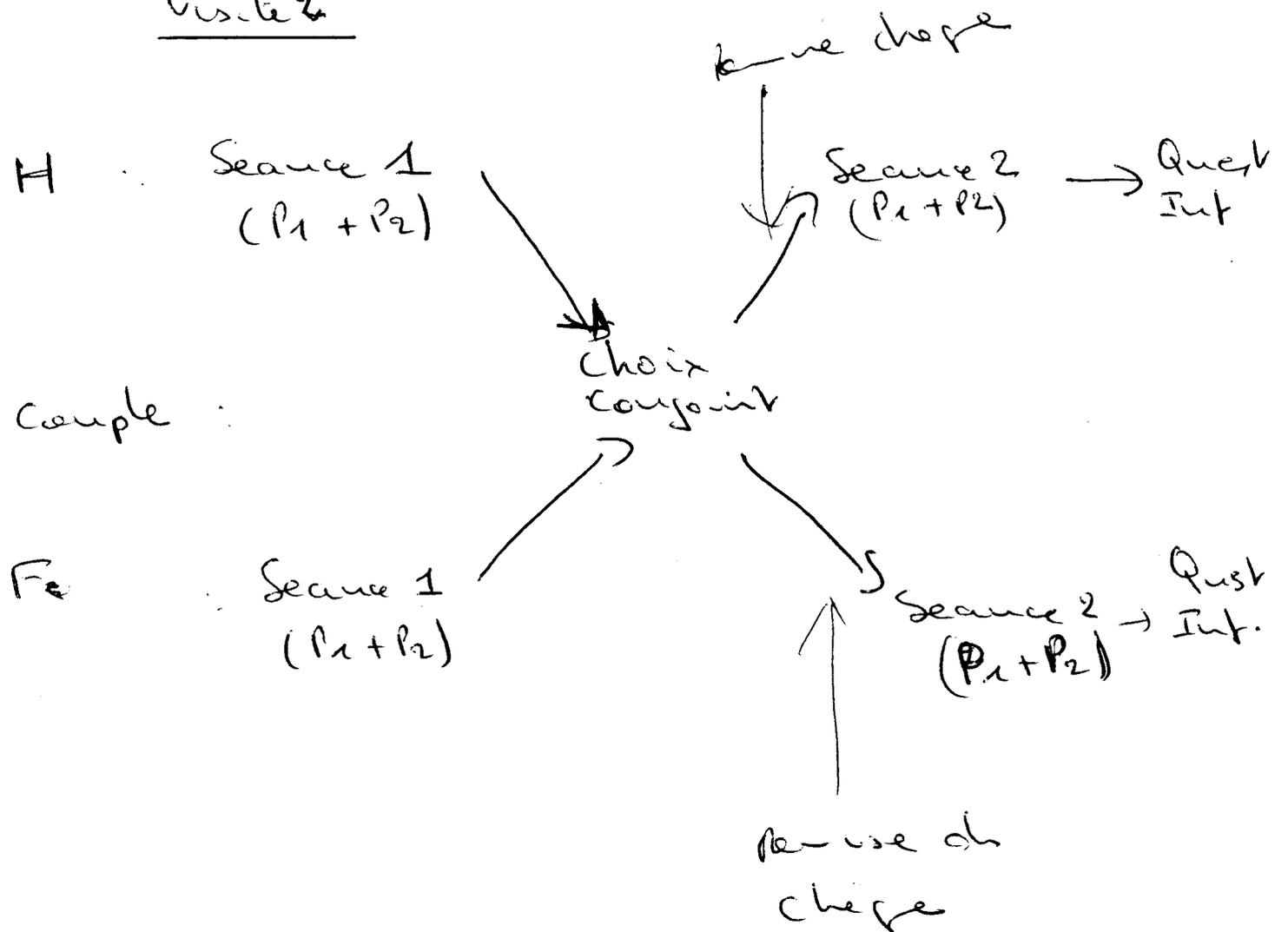
Visite 2



Visite 1



Visite 2



VISITE 1**AVANT DE COMMENCER**

Il faut préciser les éléments suivants :

- enquête pour l'université de Lille I
- les informations données sont totalement confidentielles, la petite étiquette avec vos noms est enlevée au début de la seconde séance (visite)
- l'enquête se déroule en 2 temps:
 - séance 1 environ 1/2 heure
 - séance 2 environ 1H30
- insistez sur l'honnêteté dans les réponses
- 150 F pour vous remercier
- indiquez-leur le n° d'identification couple (avec H pour homme et F pour femme)

CLASSEMENT DES PREFERENCES

1. Vous leur présentez les 2 "catalogues", le vert pour l'homme et le rose pour l'épouse, en précisant qu'il s'agit de 2 catalogues différents, qu'il y a quelques salons identiques mais qu'ils n'ont pas le même n°.

Vous leur indiquerez qu'il y a un petit lexique au cas où certains termes ne leur paraissent pas évidents, et vous leur donnez la signification de la "densité des mousses".

2. Vous leur faites lire la situation d'achat.

3. Vous leur rappelez les points essentiels de la situation d'achat :

- vous êtes d'accord tous les 2 pour acheter un salon

- ce sont vos préférences d'achat qu'il faut nous donner et non vos préférences au niveau absolu. C'est à dire qu'il faut tenir compte de vos moyens financiers (vos salaires, vos emprunts, et vos possibilités de prêt).

Ainsi vous pouvez préférer au niveau absolu tel salon qui coûte 100.000F mais il se peut que vous ne puissiez pas ou que vous n'acceptiez pas de mettre un tel prix pour un salon, donc il ne serait pas retenu si l'on considère les préférences d'achat.

- vous bénéficiez d'un crédit gratuit de 10 mois, cela veut dire que si vous achetez un salon 20.000F, il faudra payer pendant 10 mois 2000F.

4. Vous leur présentez le questionnaire, et vous leur demandez de choisir 7 salons et de les ordonnancer de 1 à 7.

Ensuite vous demandez au couple de se séparer pour répondre (dans une pièce voisine et surtout pas l'un en face de l'autre).

5. Au bout de quelques minutes, vous allez voir individuellement le mari et l'épouse afin :

- de leur indiquer qu'ils peuvent utiliser le bas de la feuille pour présélectionner les salons, et qu'une fois la présélection terminée, ils peuvent hiérarchiser.

- de leur rappeler qu'ils peuvent barrer en cas d'erreur (et qu'ils ne doivent pas hésiter à le faire).

- de leur faire inscrire le n° d'identification couple.

6. Lorsqu'ils ont à peu près terminé, vous leur demandez de mettre une croix en face des

salons qu'ils seraient susceptibles d'acheter.

Vous vérifierez discrètement la cohérence

cohérent	incohérent
X 1	X 1
X 2	X 2
X 3	3
4	X 4
5	5
6	6
7	7

S'il y a incohérence, il faut leur demander l'explication (discrètement sans que l'autre l'entende). Il est probable que la personne a confondu préférence d'achat avec préférence absolue.

Demandez leur alors de corriger.

7. Quand ils ont terminé, vous vérifiez si le n° d'identification couple figure, et vous leur donnez le questionnaire suivant, en maintenant le couple toujours séparé.

QUESTIONNAIRE 1

Le couple est toujours séparé.

1. Vous leur demandez de remplir le n° d'identification couple

2. Vous les laissez lire l'instruction

3. Vous leur donnez l'explication au sujet de l'échelle, à savoir:

"Vous pouvez cocher toutes les cases de l'échelle et non pas uniquement celles où il y a un terme au-dessus."

"Si par exemple vous êtes moyennement d'accord avec une affirmation, vous cocherez la

case 4 entre assez d'accord et pas vraiment d'accord."

4. Précisez qu'il ne faut pas trop réfléchir, qu'il est préférable de répondre spontanément.

5. Laissez-les ensuite commencer le remplissage du questionnaire, et précisez un peu après, que certaines phrases sont assez proches, mais que cela leur permet de nuancer davantage leur façon de voir et qu'il ne faut donc pas rechercher ce qu'ils ont mis précédemment, mais qu'ils doivent continuer de répondre naturellement sans regarder en arrière.

QUESTIONNAIRE D'IDENTIFICATION

Le faire remplir par celui qui a terminé le plus vite le questionnaire précédent.

LORSQU'ILS ONT TOUS LES 2 TERMINE

- les remercier
- confirmer le rendez- vous (le jour et l'heure)
- insister lourdement (mais subtilement quand même) pour qu'ils ne parlent pas entre eux de ce qu'ils ont choisi et de ce qu'ils ont répondu en leur précisant que l'étude serait alors complètement faussée (qu'ils doivent attendre pour cela la fin de la séance prochaine).

VISITE 2

Mettez de l'ordre dans votre dossier en respectant la séquence de questionnement.

- Séance 1
- Séance 2
- Choix conjoint
- Questionnaire sur l'influence.

AVANT DE COMMENCER

1. Vérifier s'ils n'ont pas discuté entre eux de l'enquête et de la visite 1.
2. Donnez leur les catalogues (le vert pour l'homme et le rose pour l'épouse) tout en les maintenant fermés, et en leur précisant :

- le rappel de la situation d'achat

- *"vous êtes dans la même situation d'achat que lors de la première séance"*
- Vous leur faites ouvrir le catalogue sur "la situation d'achat" et vous indiquez brièvement les points essentiels.
- *"Vous êtes d'accord tous les deux pour l'achat d'un salon."*
- *"Ce sont vos préférences d'achat qu'il faut nous donner et non vos préférences au niveau absolu. C'est à dire qu'il faut impérativement tenir compte de vos moyens financiers."*

- *"Vous bénéficiez d'un crédit gratuit de 10 mois."*

- la justification du choix des 4 modèles retenus.

"Vous allez travailler ici sur 4 modèles de salon. Ces 4 modèles ont été retenus à partir de vos choix lors de la séance précédente."

"Vous aviez classé les 30 salons en trois grandes catégories :

- *ceux qui ne faisaient pas partie de la liste des 7,*
- *ceux que vous étiez susceptibles d'acheter,*
- *ceux que vous avez retenus dans les 7, mais que vous n'étiez pas susceptibles d'acheter."*

"A partir de ces trois catégories, nous avons réalisé 15 scénarios possibles, par exemple :

- *l'un des scénarios consiste à sélectionner les modèles que l'homme était susceptible d'acheter et que l'épouse n'a pas mis dans la liste des 7.*
- *un autre scénario consiste à faire l'inverse, ou encore à retenir un salon choisi par l'homme, un choisi par la femme et les deux rejetés par l'un et l'autre etc..."*

NB : Vous pouvez citer d'autres scénarios si vous le souhaitez, l'important étant de les dire vite (mais de façon compréhensible)

Durant cette phase, le couple ne doit pas avoir accès aux fiches. Il ne faut pas leur montrer les salons retenus (ils pourraient en effet faire des commentaires).

3. Vous leur rappelez de bien mettre le numéro d'identification sur les questionnaires. Indiquez-leur par la même occasion leur numéro d'identification couple.

4. Précisez-leur qu'ils ne doivent absolument pas hésiter à vous appeler en cas de difficultés, de problèmes.
5. Vous leur remettez le questionnaire "séance 1 partie 1" et vous leur demandez de se séparer (dans une pièce voisine et non pas l'un en face de l'autre.)
6. Vous leur faites constater l'heure de départ.

SEANCE 1

Partie 1

1. Dès qu'ils sont séparés, il faut aller rapidement de l'un à l'autre pour installer les 4 modèles de salon (c'est à dire que vous les retirez du catalogue et que vous les placez face à eux en respectant l'ordre A.B.C.D.) et vous demandez de lire l'instruction.

Dès que vous avez placé les salons pour l'un, vous allez le faire pour l'autre, ensuite vous retournez auprès du premier (qui a eu le temps de lire les instructions) pour lui donner les indications essentielles (définies ci-dessous dans le point 2).

2. Vous précisez bien qu'ils doivent se mettre dans la situation d'achat de départ pour juger les 4 modèles de salon à l'aide d'une phrase du type : "*Il est indispensable de vous mettre dans la situation d'achat pour juger les 4 modèles de salons*".et leur montrer rapidement comment fonctionne l'échelle en prenant un exemple sur le premier critère : l'esthétique.

"Par exemple si vous trouvez que sur le plan esthétique le modèle A est moyen, cochez la case 10 etc... "

3. Environ 10 minutes plus tard, vous allez les voir pour préciser que si le critère réputation distributeur ne leur dit rien (parce qu'ils ne connaissent pas ou qu'ils n'ont pas d'idées sur les distributeurs), ils peuvent ne pas répondre et barrer le critère.

4. Vous vérifiez dès qu'ils ont terminé si le n° d'identification couple figure bien sur le questionnaire. puis vous leur donnez le questionnaire suivant "séance 1 partie 2".

Partie 2

(le couple est toujours séparé)

1. Vous expliquez la structure en 3 points du questionnaire (points 2. 3. 4 et 5.)

"le questionnaire est maintenant structuré de la façon suivante :

- *Les questions A : c'est ce que vous avez fait précédemment. Il faut dire ce que vous pensez vous.*
- *Les questions B : c'est un peu plus difficile. Il faut indiquer ce que vous pensez que pensera votre conjoint.*
- *Les questions C : vous êtes obligé de donner une réponse aux questions B même si vous n'êtes pas sûr de vous. Avec les question C, on vous demande de nous donner la valeur que vous attribuez à vos prévisions."*

2. Demandez-leur de toujours tenir compte de la situation d'achat dans leurs évaluations et qu'ici en l'occurrence, c'est une évaluation globale qu'ils doivent nous donner.

Partie 3

1. Il faut leur remettre immédiatement l'aide (c'est à dire la liste des critères + les définitions).

2. Vous les laissez lire les instructions.

3. Vous leur rappelez ensuite de bien se mettre dans la situation d'achat et vous leur dites qu'il s'agit ici d'indiquer l'importance qu'ils accordent à chaque critère de la liste.

4. Donnez des précisions sur la façon de procéder pour être plus rapide (et prenez un exemple au besoin).

- Vous lisez la définition du critère (sur l'aide)

- Il faut ensuite se positionner "mentalement" sur l'échelle du haut où il y a les termes.

- Et puis se positionner "physiquement" en mettant la croix au niveau du critère correspondant.

5. Vous leur rappelez qu'à la page suivante, ils vont devoir faire la même chose, mais en s'imaginant à la place de leur conjoint -Question B- (quelle est selon vous l'importance que votre conjoint accordera à ces critères ?).

Partie 4

1. Vous leur laissez lire l'instruction.

2. Ensuite vous précisez qu'il s'agit ici d'une échelle de différence qui va de "extrêmement

faibles différences" à "extrêmement grandes différences" en passant par "moyennes différences".

3. Donnez des précisions sur les instructions qu'ils ont lues de la façon suivante :

"Vous devez indiquer les différences que vous percevez pour chaque critère entre les 4 modèles de salon."

"Par exemple si sur le critère esthétique vous trouvez les 4 modèles, tous superbes ou au contraire tous moches, apparemment vous percevez peu ou pas de différence entre les modèles sur ce critère."

"Si au contraire vous trouvez que le modèle A est extrêmement beau, que le modèle D est extrêmement moche, que le B est assez beau et que le C est moyen, vous percevez là des différences notables entre les modèles."

Attention il s'agit toujours de vos perceptions à vous.

4. Vous donnez également des précisions pour être plus rapide (prenez un exemple au besoin).

- Vous lisez les définitions du critère (sur l'aide).
- Vous analyserez ensuite les 4 salons sur ce critère en terme de différence.
- Vous positionnez "mentalement" sur l'échelle du haut, où il y a les termes.
- Et puis vous positionnez "physiquement" en mettant une croix au niveau du critère correspondant.

5. Vous leur rappelez qu'à la page suivante il faut faire la même chose, mais en imaginant ce que mettra le conjoint.

Partie 5

1. Vous leur rappelez à nouveau qu'ils doivent se placer dans l'hypothèse d'un achat .

"Ce sont vos préférences d'achat que vous devez nous donner. Il faut toujours vous mettre dans l'hypothèse où il faut vraiment faire un achat".

2. Donnez-leur discrètement la définition du mot décroissant

"le modèle que vous classez en premier sera celui qui a votre préférence d'achat etc..."

3. Quand ils ont terminé les questions 1 et 2 :

Vérifier franchement la cohérence entre la question 1 et la question 2. (à la fois pour A et B).

S'il y a incohérence, demandez-leur le pourquoi et faites modifier.

Il est probable :

- soit qu'ils aient mis leurs préférences absolues plutôt que leurs préférences d'achat.(Q1).
- soit qu'ils se soient trompés dans les catégories en les confondant (Q2).

ATTENTION : N'oubliez pas que "l'autre" n'a pas à entendre l'ordre de préférence de son conjoint. Faites donc tout cela en prenant garde de ne pas dévoiler l'ordre de choix des salons.

4. Pour la question 3, inscrivez vous même à coté de la question sur la page blanche, l'ordre d'achat des salons (en question 1A) en mettant le tout sur 100, et en précisant qu'ils peuvent mettre s'ils le désirent un ou plusieurs 0 .

5. En fin de séance 1 :

- Vérifiez si les questions C ont été traitées pour l'importance et la différence.
- Vérifiez aussi que les n° d'identifications couples figurent sur l'ensemble des questionnaires.

CHEQUE - ATTESTATION + QUESTIONNAIRE D'IDENTIFICATION

Après avoir donné le chèque, faite remplir l'attestation et le questionnaire d'identification, tout en faisant traîner les choses puisque cet "entracte" doit durer 5 à 10 minutes (vous pouvez même leur parler du mauvais temps). Vous passez à la séance 2.

SEANCE 2

1. Leur indiquer que l'on entame la seconde partie, mais que les choses vont plus vite car vous allez leur redonner le même questionnaire à remplir, et qu'ils doivent y répondre en étant le plus fidèle possible au questionnaire précédent.

2. IL y a parfois à ce moment une légère réaction du couple (incompréhension, peur d'être incapable de reproduire exactement les questionnaires précédents...)

Tout de suite il faut enchaîner en disant que :

- ce n'est pas grave s'ils ne se souviennent plus des réponses précédentes . Plutôt que de faire appel à leur mémoire, ils ont intérêt à refaire le questionnaire comme s'il s'agissait de la première fois (et aussi sincèrement)

- Leur redire qu'ils mettront moins de temps (2)

- les encourager si besoin est.

NB : Vérifier si tout est correctement rempli.

* le n° d'identification

* les questions C (pour l'importance et la différence).

QUESTIONNAIRE CHOIX CONJOINT

Une fois qu'ils ont tout deux terminé la séance 2.

1. Vous réunissez les 2 conjoints et vous leur remettez le questionnaire couple.
2. Vous leur demandez de se placer toujours dans la situation d'achat de départ, et de faire cette fois un choix d'achat à 2 (comme s'ils devaient réellement acheter un salon).

ATTENTION : dites leur qu'ils ont en réalité 3 décisions d'achat à prendre.

"Tout d'abord vous devez choisir entre les 4 salons celui que vous achèteriez le plus volontiers."

"Une fois que vous êtes décidé, vous retournez celui que vous venez de choisir. et vous faites la même chose, mais cette fois-ci avec les trois salons restant (comme si votre choix était à faire entre les 3 salons) idem quand il reste 2 salons"

3. Vous leur dites ensuite, que vous ne pouvez pas assister à leur discussion et qu'il vous faut absolument quitter l'appartement ou la maison le temps de la décision.

ATTENTION : certaines personnes tenteront de vous faire aller dans une pièce à côté.

Il faut absolument refuser et demander à quitter la maison. Ceci est important car leur attitude (quoiqu'ils en disent) n'est pas la même quand il savent qu'ils peuvent être entendus par une tierce personne.

(Vous pouvez faire preuve "d'humour" en leur indiquant qu'ils pourront mieux s'entre-tuer si vous n'êtes pas là)

QUESTIONNAIRE D'INFLUENCE

Une fois de retour dans la maison après que les décisions ont été prises, vous leur demandez de se séparer à nouveau et vous leur donnez "le questionnaire d'influence".

NB : Ce questionnaire ne présente pas de difficultés particulières.

CRITERES DE CHOIX

ESTHETIQUE : beauté, apparence extérieure du salon.

RECOUVREMENT : Il s'agit de la matière utilisée pour le recouvrement (cuir, tissu ...) et de la qualité de cette matière.

PERSONNALITE-STATUT SOCIAL : Image de soi conférée par le modèle de salon, salon qui fait riche, vieux, ... Si le salon donne de vous l'image que vous souhaitez.

SOLIDITE-DURABILITE : Résistance, robustesse du salon. Si le salon ne se déforme pas rapidement.

FACILITE D'ENTRETIEN : Si le salon est facile à nettoyer, à réparer.

CONFORT : Si le salon semble confortable, s'il donne l'impression de procurer détente, repos lorsque l'on est assis dedans

HARMONIE : Si le salon suit avec les autres meubles de la pièce, avec le mobilier que l'on possède déjà.

FONCTIONNEL-PRATIQUE : Si le salon peut servir facilement de couchage, si on peut déplacer le salon sans trop de difficulté

PRIX/BUDGET FAMILIAL : Si le prix d'achat est en rapport avec le budget que l'on peut ou que l'on souhaite consacrer à l'achat d'un salon.

ADAPTABILITE : Si les dimensions du salon sont adaptées, correspondent aux dimensions de la pièce dans laquelle on a l'intention de le placer.

STYLE : Rustique, contemporain, régence, anglais... Si le salon a un style conforme à ce que vous souhaitez.

QUALITE/PRIX : C'est le rapport qualité-prix du salon.

MODE : Si le salon correspond aux tendances actuelles de la mode, s'il est au goût du jour.

REPUTATION DU DISTRIBUTEUR : C'est l'image du distributeur, son service après vente, les possibilités de livraison à domicile, si le magasin accepte le retour de marchandises.

Nous allons maintenant vous dévoiler les véritables objectifs de l'enquête. Le but poursuivi était d'apprécier votre capacité à percevoir correctement les préférences réelles de votre conjoint.

La psychologie définit cette faculté sous le terme d'empathie.

Le questionnaire que nous vous demandons de remplir maintenant, examine si à la suite de la discussion et des choix réalisés en commun avec votre conjoint, vous réussissez à vous faire une idée plus juste de ce qu'il souhaite vraiment.

Bien entendu, vous pouvez pour des raisons diverses avoir changé d'avis sur vos propres choix.

Vous ne devez donc pas essayer de reproduire systématiquement ce que vous avez répondu précédemment, mais indiquer vos préférences du moment présent (que celles-ci aient changé ou non).

Votre conjoint a également reçu les mêmes instructions. Il faudra donc prendre en compte cette possibilité (à savoir que lui aussi peut avoir changé d'avis sur ses propres choix depuis votre discussion) lorsque vous tenterez d'évaluer ses attentes et ses préférences.

Comme pour les questionnaires précédents, répondez sincèrement et de manière personnelle aux questions posées.

Annexe 4

Questionnaires de la séquence expérimentale.

Annexe 4.1.

Questionnaires Séance 1.

Nous vous demandons COMPTE TENU DE LA SITUATION D'ACHAT de choisir 7 SALONS dans le catalogue qui vous est proposé et de LES CLASSER DE 1 A 7 par ordre décroissant d'éventualité d'achat.
Le modèle que vous classez en premier étant celui qui a votre préférence d'achat.

VEUILLEZ VERIFIER VOTRE NUMERO D'IDENTIFICATION : _____

RANGS DE CLASSEMENT

1. N° _____

2. N° _____

3. N° _____

4. N° _____

5. N° _____

6. N° _____

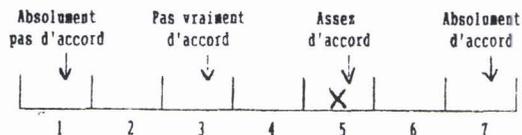
7. N° _____

55

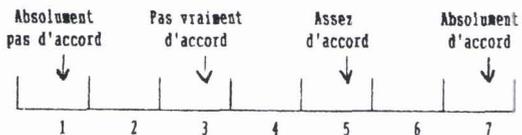
Nous allons maintenant vous proposer une série de phrases afin d'obtenir votre avis sur divers aspects de la prise de décision familiale en matière de meuble et plus spécialement concernant LES MEUBLES DE SALON.

Nous vous demandons de vous situer sur l'échelle en fonction de votre degré d'accord avec les affirmations proposées.

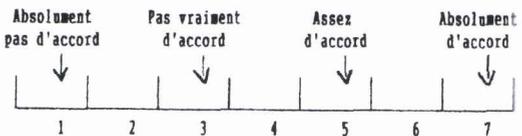
Si par exemple, vous approuvez une affirmation sans y mettre trop de conviction, vous traduirez cela en cochant l'échelle de la manière suivante :



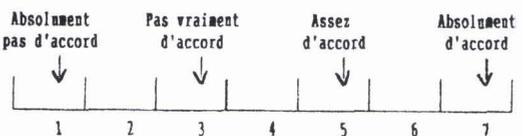
1. _____



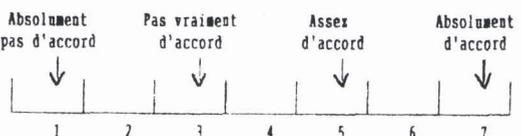
2. _____



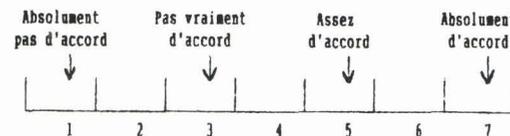
3. _____



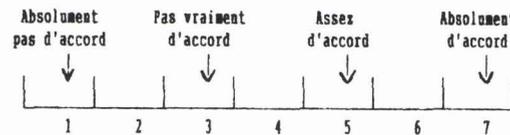
4. Je serais moins attentif(ve) aux désirs de mon conjoint qu'aux miens dans l'achat d'un salon.



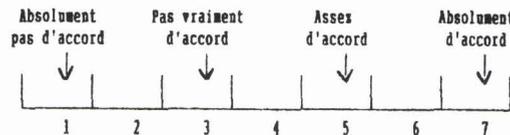
5. Les salons, je sais mieux les choisir que mon conjoint.



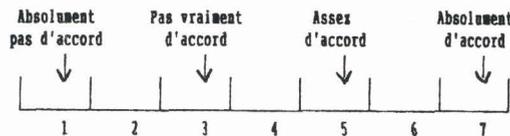
6. _____



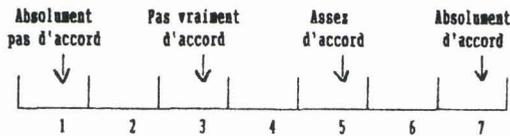
7. Même si cela doit me prendre beaucoup de temps et d'efforts, je ferais en sorte de trouver un modèle de salon qui puisse satisfaire pleinement mon conjoint.



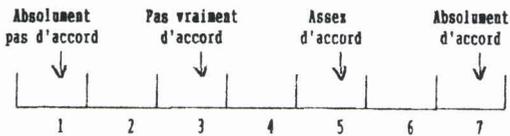
8. _____



9. Sur la question des salons, mon conjoint en sait vraiment beaucoup plus que moi.



10. Quand on choisit un salon, ça n'est pas grave s'il ne correspond pas exactement à ce que voulait le conjoint.



11. [REDACTED]

Absolument pas d'accord	Pas vraiment d'accord	Assez d'accord	Absolument d'accord
↓	↓	↓	↓
1	2	3	4
5	6	7	

11

12. En matière de salons, je m'y connais bien moins que mon conjoint.

Absolument pas d'accord	Pas vraiment d'accord	Assez d'accord	Absolument d'accord
↓	↓	↓	↓
1	2	3	4
5	6	7	

12

13. [REDACTED]

Absolument pas d'accord	Pas vraiment d'accord	Assez d'accord	Absolument d'accord
↓	↓	↓	↓
1	2	3	4
5	6	7	

13

14. [REDACTED]

Absolument pas d'accord	Pas vraiment d'accord	Assez d'accord	Absolument d'accord
↓	↓	↓	↓
1	2	3	4
5	6	7	

14

15. Cela m'ennuierait énormément d'acheter un salon qui ne plaise pas vraiment à mon époux(se).

Absolument pas d'accord	Pas vraiment d'accord	Assez d'accord	Absolument d'accord
↓	↓	↓	↓
1	2	3	4
5	6	7	

15

16. Pour les salons, je suis bien meilleur(e) juge que mon conjoint.

Absolument pas d'accord	Pas vraiment d'accord	Assez d'accord	Absolument d'accord
↓	↓	↓	↓
1	2	3	4
5	6	7	

16

17. Pour les salons, je pourrais donner de bons conseils à mon conjoint s'il me le demandait.

Absolument pas d'accord	Pas vraiment d'accord	Assez d'accord	Absolument d'accord
↓	↓	↓	↓
1	2	3	4
5	6	7	

17

18. [REDACTED]

Absolument pas d'accord	Pas vraiment d'accord	Assez d'accord	Absolument d'accord
↓	↓	↓	↓
1	2	3	4
5	6	7	

18

19. L'avis de mon conjoint serait pour moi prioritaire dans le choix du modèle de salon à acheter.

Absolument pas d'accord	Pas vraiment d'accord	Assez d'accord	Absolument d'accord
↓	↓	↓	↓
1	2	3	4
5	6	7	

19

20. [REDACTED]

Absolument pas d'accord	Pas vraiment d'accord	Assez d'accord	Absolument d'accord
↓	↓	↓	↓
1	2	3	4
5	6	7	

20

21. [REDACTED]

Absolument pas d'accord	Pas vraiment d'accord	Assez d'accord	Absolument d'accord
↓	↓	↓	↓
1	2	3	4
5	6	7	

21

22. Je n'insisterais pas trop pour obtenir l'avis de mon époux(se) pour le choix d'un salon, si je sais qu'il(elle) n'a pas les mêmes goûts que moi sur le sujet.

Absolument pas d'accord	Pas vraiment d'accord	Assez d'accord	Absolument d'accord
↓	↓	↓	↓
1	2	3	4
5	6	7	

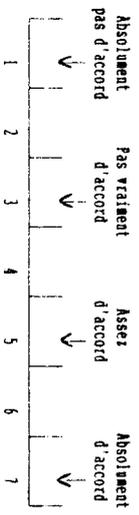
22

23. Je sais mieux que mon conjoint ce qu'il faut regarder pour comparer les salons.



23

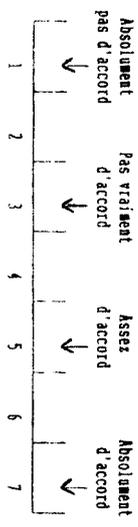
29.



29

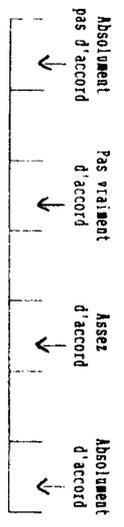
Cette seconde série de phrases a pour but de connaître votre avis sur divers aspects de la vie sociale et familiale, comme précédemment nous vous demandons de vous situer sur l'échelle en fonction de votre degré d'accord avec les affirmations proposées.

24. ~~Je suis sûr que mon conjoint est le meilleur. Je n'achèterais pas un modèle de salon qui ne plaise pas véritablement à mon conjoint.~~



24

25. ~~Je suis sûr que mon conjoint est le meilleur. Je n'achèterais pas un modèle de salon qui ne plaise pas véritablement à mon conjoint.~~



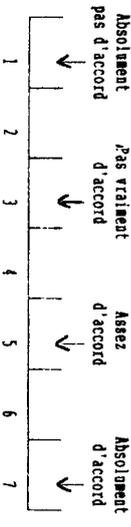
25

26. ~~Je suis sûr que mon conjoint est le meilleur. Je n'achèterais pas un modèle de salon qui ne plaise pas véritablement à mon conjoint.~~



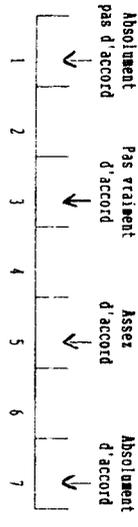
26

27. ~~Je suis sûr que mon conjoint est le meilleur. Je n'achèterais pas un modèle de salon qui ne plaise pas véritablement à mon conjoint.~~



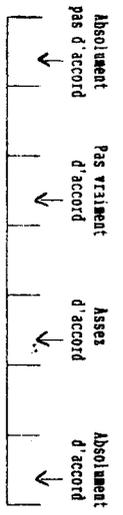
27

28. Même si je trouve que mon choix est le meilleur, je n'achèterais pas un modèle de salon qui ne plaise pas véritablement à mon conjoint.



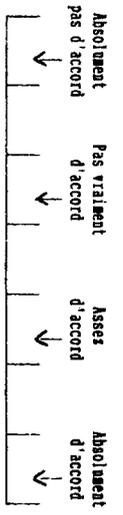
28

1. Il est souhaitable de maintenir une certaine égalité entre les époux, toutefois l'avis du mari devrait être prépondérant dans les matières familiales.



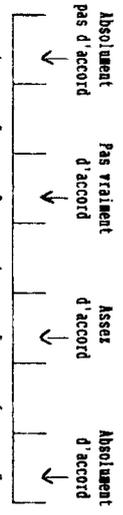
29

2. Si l'on dévoile trop la sexualité aux enfants, ils auront tendance à aller trop loin dans l'expérience.



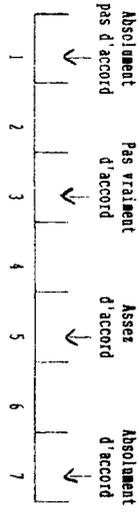
31

3. Les femmes qui estiment qu'il faut rayer le mot "obéissance" du vocabulaire conjugal méconnaissent profondément la vocation de l'épouse.



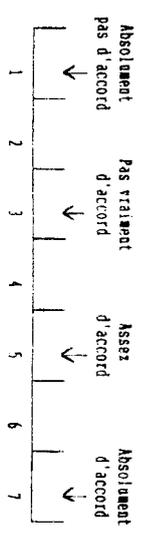
32

4. Les qualités les plus importantes de l'homme sont la détermination et l'ambition qui l'animent.



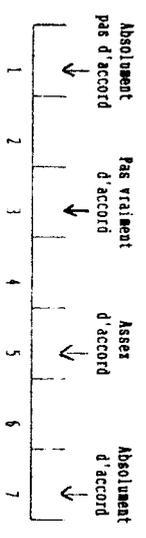
33

5. Un enfant ne peut répliquer à ses parents sans leur manquer de respect.



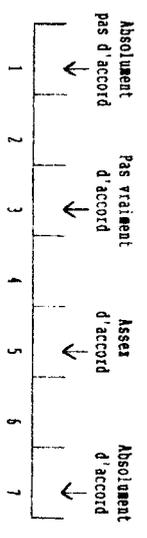
34

6. On ne devrait pas s'attendre à ce qu' un homme éprouve du respect pour une femme s'ils ont eu des relations sexuelles avant le mariage.



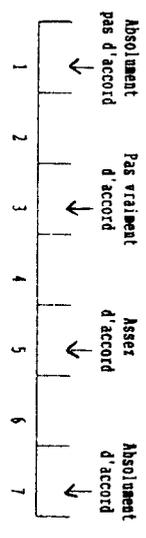
35

7. Il n'est pas naturel de placer une femme en position d'autorité vis à vis d'un homme.



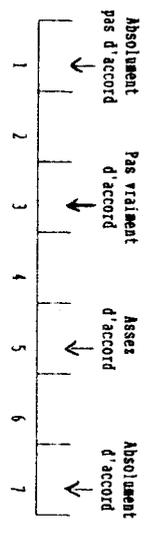
36

8. La famille est une institution sacrée, voulue par Dieu.



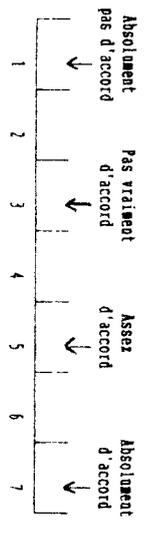
37

9. Si un enfant se distingue d'une manière ou d'une autre, ses parents devraient le forcer à ressembler aux autres.



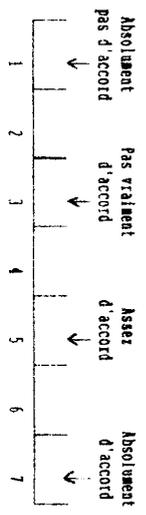
38

10. Le manque d'amour, de gratitude et de respect pour ses parents est l'indice d'une grande bassesse morale.



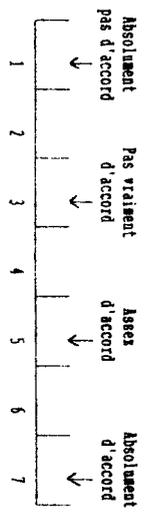
39

11. Une mère dont les enfants sont malpropres et négligés est une mère qui a failli à son devoir.



40

12. Les statistiques concernant la délinquance et le laxisme en matière sexuelle prouvent qu'il faudra nous montrer plus sévères vis à vis des jeunes si nous voulons préserver nos valeurs morales.



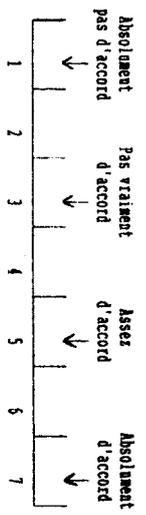
41

13. Un homme qui ne prend pas bien soin de sa famille doit se considérer comme un époux et un père "ratés".



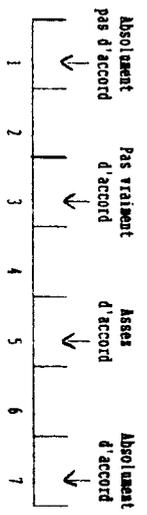
42

14. Pour un mari, rien de plus grave que l'infidélité.



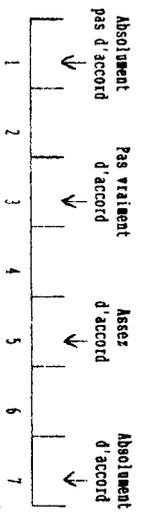
43

15. L'amour libre est une des tares de la société contemporaine, car il ternit la valeur authentique de la relation sexuelle.



44

16. Il appartient plus à la femme qu'à l'homme de veiller au respect des valeurs morales, spécialement en matière sexuelle.



45

Annexe 4.2.

Questionnaires Séance 2.

Questionnaire relatif au *premier relevé* de mesures

- **évaluation des 4 modèles de salon.**
- **critères de choix.**
- **préférences et intentions de choix.**

SEANCE N° 1

VEUILLEZ VERIFIER VOTRE NUMERO D'IDENTIFICATION : _____

PARTIE 1

A. Si vous deviez évaluer les modèles de salon que l'on vous a proposé, vous pourriez penser que, compte tenu de la situation d'achat décrite initialement (au besoin relisez là encore une fois) et de vos connaissances de ces modèles, certains modèles sont faibles sur un critère donné et bons sur d'autres.

Veillez mettre, dans les tableaux que nous vous présentons ci-dessous une croix sur chaque ligne de façon à évaluer les modèles de salons sur chaque critère.

Si, pour certaines de vos évaluations, vous n'avez qu'une idée très vague, répondez quand même en indiquant les scores qui vous semblent les plus vraisemblables.

CRITERE DE CHOIX : STYLE

DEFINITION DU CRITERE : Rustique, contemporain, régence, anglais... Si le salon a un style conforme à ce que vous souhaitez.

	terriblement mauvais ↓ 00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20
Modèle AA.....	faible ↓ 00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20
Modèle BB.....	moyen ↓ 00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20
Modèle CC.....	bon ↓ 00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20
Modèle DD.....	extrêmement bon ↓ 00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20

95
96
97
98

CRITERE DE CHOIX : ESTHETIQUE

DEFINITION DU CRITERE : beauté, apparence extérieure du salon.

	terriblement mauvais ↓ 00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20
Modèle AA.....	faible ↓ 00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20
Modèle BB.....	moyen ↓ 00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20
Modèle CC.....	bon ↓ 00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20
Modèle DD.....	extrêmement bon ↓ 00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20

91
92
93
94

CRITERE DE CHOIX : FACILITE D'ENTRETIEN

DEFINITION DU CRITERE : Si le salon est facile à nettoyer, à réparer.

	terriblement mauvais ↓ 00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20
Modèle AA.....	00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20
Modèle BB.....	00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20
Modèle CC.....	00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20
Modèle DD.....	00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20

100
101
102

CRITERE DE CHOIX : RECOUVREMENT

DEFINITION DU CRITERE : Il s'agit de la matière utilisée pour le recouvrement (cuir, tissu ...) et de la qualité de cette matière.

	terriblement mauvais ↓ 00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20
Modèle AA.....	00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20
Modèle BB.....	00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20
Modèle CC.....	00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20
Modèle DD.....	00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20

107
108
109
110

CRITERE DE CHOIX : CONFORT

DEFINITION DU CRITERE : Si le salon semble confortable, s'il donne l'impression de procurer détente, repos lorsque l'on est assis dedans

	terriblement mauvais ↓ 00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20
Modèle AA.....	00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20
Modèle BB.....	00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20
Modèle CC.....	00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20
Modèle DD.....	00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20

103
104
105
106

CRITERE DE CHOIX : SOLIDITE-DURABILITE

DEFINITION DU CRITERE : Résistance, robustesse du salon. Si le salon ne se déforme pas rapidement.

	terriblement mauvais ↓ 00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20
Modèle AA.....	00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20
Modèle BB.....	00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20
Modèle CC.....	00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20
Modèle DD.....	00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20

111
112
113
114

CRITERE DE CHOIX : HARMONIE

DEFINITION DU CRITERE : Si le salon suit avec les autres meubles de la pièce, avec le mobilier que l'on possède déjà.

	<p>↑</p> <p>terriblement mauvais</p> <p>↑</p> <p>faible</p> <p>↑</p> <p>moyen</p> <p>↑</p> <p>bon</p> <p>↑</p> <p>extrêmement bon</p> <p>↑</p>
Modèle AA.....	00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20
Modèle BB.....	00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20
Modèle CC.....	00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20
Modèle DD.....	00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20

115
116
117
118

CRITERE DE CHOIX : MODE

DEFINITION DU CRITERE : Si le salon correspond aux tendances actuelles de la mode, s'il est au goût du jour.

	<p>↑</p> <p>terriblement mauvais</p> <p>↑</p> <p>faible</p> <p>↑</p> <p>moyen</p> <p>↑</p> <p>bon</p> <p>↑</p> <p>extrêmement bon</p> <p>↑</p>
Modèle AA.....	00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20
Modèle BB.....	00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20
Modèle CC.....	00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20
Modèle DD.....	00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20

123
124
125
126

CRITERE DE CHOIX : FONCTIONNEL-PRATIQUE

DEFINITION DU CRITERE : Si le salon peut servir facilement de couchage, si on peut déplacer le salon sans trop de difficulté

	<p>↑</p> <p>terriblement mauvais</p> <p>↑</p> <p>faible</p> <p>↑</p> <p>moyen</p> <p>↑</p> <p>bon</p> <p>↑</p> <p>extrêmement bon</p> <p>↑</p>
Modèle AA.....	00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20
Modèle BB.....	00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20
Modèle CC.....	00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20
Modèle DD.....	00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20

119
120
121
122

CRITERE DE CHOIX : REPUTATION DU DISTRIBUTEUR

DEFINITION DU CRITERE : C'est l'image du distributeur, son service après vente, les possibilités de livraison à domicile, si le magasin accepte le retour de marchandises.

	<p>↑</p> <p>terriblement mauvais</p> <p>↑</p> <p>faible</p> <p>↑</p> <p>moyen</p> <p>↑</p> <p>bon</p> <p>↑</p> <p>extrêmement bon</p> <p>↑</p>
Modèle AA.....	00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20
Modèle BB.....	00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20
Modèle CC.....	00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20
Modèle DD.....	00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20

127
128
129
130

CRITERE DE CHOIX : PERSONNALITE-STATUT SOCIAL

DEFINITION DU CRITERE : Image de soi conférée par le modèle de salon, salon qui fait riche, vieux, ... Si le salon donne de vous l'image que vous souhaitez.

	terriblement mauvais ↓ 00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20
Modèle AA.....	faible ↓ 00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20
Modèle BB.....	moyen ↓ 00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20
Modèle CC.....	bon ↓ 00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20
Modèle DD.....	extrêmement bon ↓ 00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20

131
132
133
134

CRITERE DE CHOIX : PRIX/BUDGET FAMILIAL

DEFINITION DU CRITERE : Si le prix d'achat est en rapport avec le budget que l'on peut ou que l'on souhaite consacrer à l'achat d'un salon.

	terriblement mauvais ↓ 00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20
Modèle AA.....	faible ↓ 00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20
Modèle BB.....	moyen ↓ 00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20
Modèle CC.....	bon ↓ 00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20
Modèle DD.....	extrêmement bon ↓ 00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20

135
140
141
142

CRITERE DE CHOIX : QUALITE/PRIX

DEFINITION DU CRITERE : C'est le rapport qualité-prix du salon.

	terriblement mauvais ↓ 00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20
Modèle AA.....	faible ↓ 00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20
Modèle BB.....	moyen ↓ 00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20
Modèle CC.....	bon ↓ 00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20
Modèle DD.....	extrêmement bon ↓ 00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20

135
136
137
138

CRITERE DE CHOIX : ADAPTABILITE

DEFINITION DU CRITERE : Si les dimensions du salon sont adaptées, correspondent aux dimensions de la pièce dans laquelle on a l'intention de le placer.

	terriblement mauvais ↓ 00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20
Modèle AA.....	faible ↓ 00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20
Modèle BB.....	moyen ↓ 00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20
Modèle CC.....	bon ↓ 00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20
Modèle DD.....	extrêmement bon ↓ 00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20

143
144
145
146

SEANCE N° 1

VEUILLEZ VERIFIER VOTRE NUMERO D'IDENTIFICATION : _____

PARTIE 2

A. Représentez vous, l'un après l'autre chacun des salons que vous venez d'évaluer.
 Vous pouvez avoir, compte-tenu de la situation d'achat initiale, une évaluation globale extrêmement bonne pour le 1er salon indiqué et une évaluation globale, en revanche, extrêmement faible pour le 2ème salon indiqué.

Indiquez pour chacun des salons votre évaluation globale, en mettant une croix sur chaque ligne.

Si, pour certaines de vos évaluations, vous n'avez qu'une idée très vague, répondez quand même en indiquant les scores qui vous semblent les plus vraisemblables.

	terriblement mauvais ↓ faible ↓ moyen ↓ bon ↓ extrêmement bon ↓ 00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20
Modèle AA.....	00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20
Modèle BB.....	00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20
Modèle CC.....	00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20
Modèle DD.....	00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20

147
148
149
150

B. Quelles seraient selon vous les évaluations globales de votre conjoint concernant ces modèles de salons.

Si pour certaines de vos évaluations, vous n'avez qu'une idée très vague, répondez quand même en indiquant les scores qui vous semblent les plus vraisemblables.

	terriblement mauvais ↓ faible ↓ moyen ↓ bon ↓ extrêmement bon ↓ 00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20
Modèle AA.....	00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20
Modèle BB.....	00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20
Modèle CC.....	00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20
Modèle DD.....	00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20

151
152
153
154

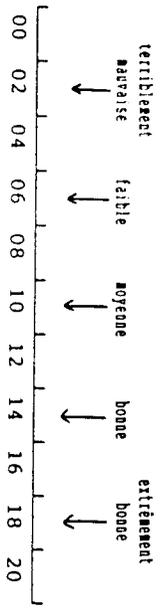
C. Vous venez de nous donner les évaluations de votre conjoint. Quelle valeur attribuez vous à vos prévisions ?

terriblement mauvaise ↓ faible ↓ moyenne ↓ bonne ↓ extrêmement bonne ↓ 00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20
00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20

155

B. Indiquez pour chaque critère, l'importance que selon vous, votre conjoint lui attribuera pour le choix d'un salon.

Si pour certains critères, vous n'avez qu'une idée très vague, répondez quand même en indiquant les scores qui vous semblent les plus vraisemblables.



C. Vous venez de nous donner l'importance que selon vous votre conjoint attribuera aux différents critères pour le choix d'un salon. Quelle valeur attribuez-vous à vos prévisions ?

	assez					grande						
	faible	faible	moyenne	grande	grande	faible	moyenne	grande	grande	grande		
	importance											
	↓	↓	↓	↓	↓	↓	↓	↓	↓	↓		
	00	02	04	06	08	10	12	14	16	18	20	
Esthétique.....	[]											170
Recouvrement.....	[]											171
Personnalité-Statut social	[]											172
Solidité-Durabilité.....	[]											173
Facilité d'entretien.....	[]											174
Confort.....	[]											175
Harmonie.....	[]											176
Fonctionnel-Pratique.....	[]											177
Prix/Budget familial.....	[]											178
Adaptabilité.....	[]											179
Style.....	[]											180
Qualité/prix.....	[]											181
Mode.....	[]											182
Réputation distributeur...	[]											183

PARTIE 4

A. Considérons maintenant les différences que vous percevez entre les différents salons (limitez vous uniquement aux 4 salons proposés) sur chacun des critères de choix : vous pouvez penser que tous ces salons présentent de grandes différences entre eux sur le 1er critère, alors que sur le 2ème critère, il n'existe que de faibles différences.

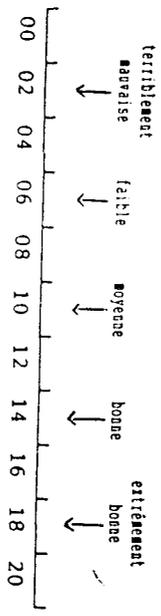
Indiquez pour chacun des critères du tableau, les différences que vous percevez entre les 4 salons proposés.

Si, pour certaines de vos évaluations, vous n'avez qu'une idée très vague, répondez quand même en indiquant les scores qui vous semblent les plus vraisemblables.

	extrêmes faibles différences		faibles différences		moyennes différences		grandes différences		grandes différences			
	00	02	04	06	08	10	12	14	16	18	20	
Esthétique.....	-----											184
Recouvrement.....	-----											185
Personnalité-Statut social	-----											186
Solidité-Durabilité.....	-----											187
Facilité d'entretien.....	-----											188
Confort.....	-----											189
Harmonie.....	-----											190
Fonctionnel-Pratique.....	-----											191
Prix/Budget familial.....	-----											192
Adaptabilité.....	-----											193
Style.....	-----											194
Qualité/prix.....	-----											195
Mode.....	-----											196
Réputation distributeur...	-----											197

B. Indiquez pour chaque critère, les différences que selon vous votre conjoint percevra entre les 4 salons proposés.

Si, pour certaines de vos évaluations, vous n'avez qu'une idée très vague, répondez quand même en indiquant les scores qui vous semblent les plus vraisemblables.



C. Vous venez de nous donner la différence que selon vous votre conjoint perçoit entre les 4 salons. Quelle valeur attribuez vous à vos prévisions ?

E12

Esthétique.....	00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20	extrêmement faibles différences	↑	assez faibles différences	↑	moyennes différences	↑	grandes différences	↑	extrêmement grandes différences	↑	193
Recouvrement.....	00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20											193
Personnalité-Statut social	00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20											200
Solidité-Durabilité.....	00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20											201
Facilité d'entretien.....	00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20											202
Confort.....	00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20											203
Harmonie.....	00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20											204
Fonctionnel-Pratique.....	00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20											205
Prix/Budget familial.....	00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20											206
Adaptabilité.....	00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20											207
Style.....	00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20											208
Qualité/prix.....	00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20											209
Mode.....	00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20											210
Réputation distributeur...	00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20											211

PARTIE 5

Vous êtes toujours dans la même situation d'achat

QUESTIONS 1

A. Vous devez maintenant faire votre choix. Veuillez classer par ordre décroissant d'éventualité d'achat les modèles, que vous avez évalués précédemment.

- Salon choisi en 1er :
- Salon choisi en 2ème:
- Salon choisi en 3ème:
- Salon choisi en 4ème:.....

212 A
213 B
214 C
215 D

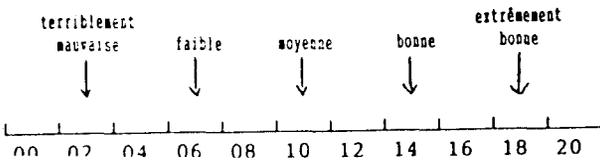
B. Quel est selon vous l'ordre dans lequel votre conjoint achèterez ces 4 salons.

Si, vous n'avez qu'une idée très vague, répondez quand même en indiquant le classement qui vous semble le plus vraisemblable.

- Salon choisi en 1er :
- Salon choisi en 2ème:
- Salon choisi en 3ème:
- Salon choisi en 4ème:

216 A
217 B
218 C
219 D

C. Vous venez de nous donner l'ordre de préférence de votre conjoint, quelle valeur attribuez-vous à vos prévisions ?



220

QUESTIONS 2

A. Veuillez classer les 4 salons dans l'une des 3 catégories ci-dessous (mettez une croix dans la catégorie correspondante)

	je serais plutôt d'accord pour l'acheter	je serais plutôt pas d'accord pour l'acheter	je ne sais pas trop si je serais d'accord ou non pour l'acheter
Modèle AA.....	_____	_____	_____
Modèle BB.....	_____	_____	_____
Modèle CC.....	_____	_____	_____
Modèle DD.....	_____	_____	_____

221
222
223
224

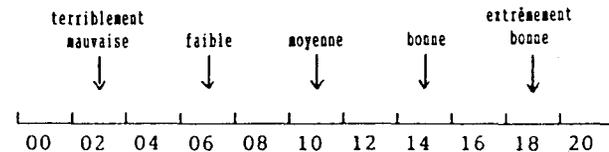
B. Quel serait selon vous, le classement de votre conjoint.

Si, vous n'avez qu'une idée très vague, répondez quand même en indiquant le classement qui vous semble le plus vraisemblable.

	mon conjoint serait plutôt d'accord pour l'acheter	mon conjoint serait plutôt pas d'accord pour l'acheter	mon conjoint ne saurait pas trop s'il serait d'accord ou non pour l'acheter
Modèle AA.....	_____	_____	_____
Modèle BB.....	_____	_____	_____
Modèle CC.....	_____	_____	_____
Modèle DD.....	_____	_____	_____

225
226
227
228

C. Vous venez de nous donner le classement de votre conjoint, quelle valeur attribuez vous à vos prévisions ?



229

Questionnaire relatif

- aux choix conjoints**
- aux variables "couple" et aux variables socio-économiques**

QUESTIONNAIRE COUPLE

VEUILLEZ VERIFIER VOTRE NUMERO D'IDENTIFICATION : _____

QUESTION 1

VOUS DEVEZ MAINTENANT FAIRE UN CHOIX A DEUX. IL FAUT DONC POUR CELA VOUS METTRE D'ACCORD SUR LES DIFFERENTS SALONS QUE L'ON VOUS A PROPOSES PRECEDEMMENT.

NOUS VOUS DEMANDONS EGALEMENT DE BIEN PRENDRE EN COMPTE, LORS DE VOS CHOIX LA SITUATION D'ACHAT INITIALE.

CLASSEZ LES 4 SALONS PAR ORDRE DECROISSANT D'EVENTUALITE D'ACHAT :

- SALON CHOISI EN 1er :
- SALON CHOISI EN 2ème:
- SALON CHOISI EN 3ème:
- SALON CHOISI EN 4ème:

QUESTION 2

COMBIEN AVEZ VOUS ACHETE DE SALON(S) ENSEMBLE DURANT VOTRE VIE COMMUNE :

QUESTION 3

VOTRE DERNIER ACHAT DE SALON A ETE EFFECTUE IL Y A COMBIEN DE TEMPS ? (cochez la case correspondante)

- IL Y A MOINS DE 3 MOIS ENTRE 9 MOIS ET 1 AN
- ENTRE 3 ET 6 MOIS IL Y A PLUS D'1 AN
- ENTRE 6 MOIS ET 9 MOIS

QUESTION 4

ENVISAGEZ VOUS D'ACHETER UN NOUVEAU SALON : (cochez la case correspondante)

- DANS MOINS DE 3 MOIS ENTRE 9 MOIS ET 1 AN
- ENTRE 3 ET 6 MOIS DANS PLUS D'1 AN
- ENTRE 6 MOIS ET 9 MOIS

QUESTION 5

VOTRE DERNIER ACHAT DE MEUBLE (autre que le SALON) A ETE EFFECTUE IL Y A COMBIEN DE TEMPS ? (cochez la case correspondante)

- () IL Y A MOINS DE 3 MOIS () ENTRE 9 MOIS ET 1 AN
 () ENTRE 3 ET 6 MOIS () IL Y A PLUS D'1 AN
 () ENTRE 6 MOIS ET 9 MOIS

QUESTION 6

ENVISAGEZ VOUS D'ACHETER UN MEUBLE AUTRE QU'UN SALON DANS MOINS DE 3 MOIS ? (cochez la case correspondante)

- () OUI
 () NON

QUESTION 7

POUVEZ VOUS NOUS INDIQUER LE POURCENTAGE DE CONTRIBUTION DE CHAQUE MEMBRE DU COUPLE AUX REVENUS DE LA FAMILLE :

	‰ DE CONTRIBUTION
MARI‰
EPOUSE‰
	<hr/>
	= 100‰

NB : LE POURCENTAGE DE CONTRIBUTION D'UN CONJOINT SE CALCULE DE LA MANIERE SUIVANTE :

$$\frac{\text{REVENU NET DE L'UN DES CONJOINTS}}{\text{REVENU NET DU MARI + REVENU NET DE L'EPOUSE}} \times 100$$

ATTENTION : LES ALLOCATIONS CHOMAGE SONT CONSIDERES COMME UN REVENU, TOUT COMME LES RETRAITES.

EXEMPLE : SI LE MARI GAGNE 5000 FRS NET ET QUE SON EPOUSE
GAGNE 7500 FRS NET, LE % DE CONTRIBUTION

. DU MARI SERA EGAL A :

$$\frac{5000}{5000 + 7500} \times 100 = 40 \%$$

. DE L'EPOUSE SERA EGAL A

$$\frac{7500}{5000 + 7500} \times 100 = 60 \%$$

SOIT 40 % + 60 % = 100%

VEUILLEZ VERIFIER VOTRE NUMERO D'IDENTIFICATION : _____

Nous désirons analyser les résultats de cette étude en fonction de certains critères familiaux et économiques des personnes que nous allons interroger. Aussi, nous vous serions obligés de bien vouloir répondre à ces quelques questions personnelles :

QUESTION 1 : Combien avez-vous d'enfants ? (.....)

QUESTION 2 : Combien avez-vous d'enfants sous votre toit?
(.....)

QUESTION 3 : Parmi les enfants qui vivent sous votre toit, pouvez-vous nous indiquer :

- l'âge du plus jeune : (.....)

- l'âge du plus âgé : (.....)

QUESTION 4 : Dans quelle tranche d'âge vous situez-vous ?

(___) moins de 21 ans (___) de 41 à 45 ans

(___) de 21 à 25 ans (___) de 46 à 50 ans

(___) de 26 à 30 ans (___) de 51 à 55 ans

(___) de 31 à 35 ans (___) de 55 à 60 ans

(___) de 36 à 40 ans (___) de 61 ans et plus

QUESTION 5 : Quel est le dernier établissement scolaire que vous avez fréquenté ?

(___) école primaire

(___) secondaire 1er cycle (jusqu'au BEPC)

(___) technique et commercial (BEP , CAP)

(___) secondaire 2ème cycle (BEPC jusqu'au BAC)

(___) supérieur 1er cycle (BTS, DUT, DEUG...)

(___) supérieur long : 2ème et 3ème cycle
(licence, maîtrise, école de commerce,
d'ingénieurs, DESS, DEA...)

QUESTION 6 : Dans quelle tranche d'âge se situe votre conjoint ?

- (___) moins de 21 ans (___) de 41 à 45 ans
 (___) de 21 à 25 ans (___) de 46 à 50 ans
 (___) de 26 à 30 ans (___) de 51 à 55 ans
 (___) de 31 à 35 ans (___) de 55 à 60 ans
 (___) de 36 à 40 ans (___) de 61ans et plus

QUESTION 7 : Quel est le dernier établissement scolaire que votre conjoint a fréquenté ?

- (___) école primaire
 (___) secondaire 1er cycle (jusqu'au BEPC)
 (___) technique et commercial (BEP, CAP)
 (___) secondaire 2ème cycle (BEPC jusqu'au BAC)
 (___) supérieur 1er cycle (BTS, DUT, DEUG...)
 (___) supérieur long : 2ème et 3ème cycle
 (licence, maîtrise, école de commerce,
 d'ingénieurs, DESS, DEA...)

QUESTION 8 :

Si vous êtes mariés :

- . Depuis combien d'années êtes vous mariés ?
années.
 . Depuis combien de temps vivez-vous ensemble ?
 années.

Si vous vivez maritalement sans être mariés :

- . Depuis combien d'années vivez-vous ensemble ?
 années.

N.B. : Si vous êtes mariés ou si vous vivez ensemble depuis moins d'un an, indiquez le nombre de mois.

Questionnaire relatif *au second relevé* de mesures

- **évaluation des 4 modèles de salon.**
- **critères de choix.**
- **préférences et intentions de choix.**

SEANCE N° 2

74

VEUILLEZ VERIFIER VOTRE NUMERO D'IDENTIFICATION : _____

PARTIE 1

A. Si vous deviez évaluer les modèles de salon que l'on vous a proposé, vous pourriez penser que, compte tenu de la situation d'achat décrite initialement (au besoin relisez là encore une fois) et de vos connaissances de ces modèles, certains modèles sont faibles sur un critère donné et bons sur d'autres.

Veillez mettre, dans les tableaux que nous vous présentons ci-dessous une croix sur chaque ligne de façon à évaluer les modèles de salons sur chaque critère.

Si, pour certaines de vos évaluations, vous n'avez qu'une idée très vague, répondez quand même en indiquant les scores qui vous semblent les plus vraisemblables.

CRITERE DE CHOIX : STYLE

DEFINITION DU CRITERE : Rustique, contemporain, régence, anglais... Si le salon a un style conforme à ce que vous souhaitez.

	terriblement mauvais	faible	moyen	bon	extrêmement bon							
	↓	↓	↓	↓	↓							
	00	02	04	06	08	10	12	14	16	18	20	
Modèle AA.....	-----											238
Modèle BB.....	-----											239
Modèle CC.....	-----											240
Modèle DD.....	-----											241

CRITERE DE CHOIX : ESTHETIQUE

DEFINITION DU CRITERE : beauté, apparence extérieure du salon.

	terriblement mauvais	faible	moyen	bon	extrêmement bon							
	↓	↓	↓	↓	↓							
	00	02	04	06	08	10	12	14	16	18	20	
Modèle AA.....	-----											234
Modèle BB.....	-----											235
Modèle CC.....	-----											236
Modèle DD.....	-----											237

CRITERE DE CHOIX : PERSONNALITE-STATUT SOCIAL

DEFINITION DU CRITERE : Image de soi conférée par le modèle de salon, salon qui fait riche, vieux, ... Si le salon donne de vous l'image que vous souhaitez.

	terriblement mauvais ↓ 00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20	faible ↓ 00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20	moyen ↓ 00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20	bon ↓ 00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20	extrêmement bon ↓ 00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20
77					
Modèle AA.....	00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20				
Modèle BB.....	00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20				
Modèle CC.....	00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20				
Modèle DD.....	00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20				

274

275

276

277

CRITERE DE CHOIX : PRIX/BUDGET FAMILIAL

DEFINITION DU CRITERE : Si le prix d'achat est en rapport avec le budget que l'on peut ou que l'on souhaite consacrer à l'achat d'un salon.

	terriblement mauvais ↓ 00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20	faible ↓ 00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20	moyen ↓ 00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20	bon ↓ 00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20	extrêmement bon ↓ 00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20
Modèle AA.....	00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20				
Modèle BB.....	00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20				
Modèle CC.....	00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20				
Modèle DD.....	00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20				

282

283

284

285

CRITERE DE CHOIX : QUALITE/PRIX

DEFINITION DU CRITERE : C'est le rapport qualité-prix du salon.

	terriblement mauvais ↓ 00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20	faible ↓ 00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20	moyen ↓ 00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20	bon ↓ 00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20	extrêmement bon ↓ 00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20
Modèle AA.....	00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20				
Modèle BB.....	00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20				
Modèle CC.....	00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20				
Modèle DD.....	00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20				

278

279

280

281

CRITERE DE CHOIX : ADAPTABILITE

DEFINITION DU CRITERE : Si les dimensions du salon sont adaptées, correspondent aux dimensions de la pièce dans laquelle on a l'intention de le placer.

	terriblement mauvais ↓ 00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20	faible ↓ 00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20	moyen ↓ 00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20	bon ↓ 00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20	extrêmement bon ↓ 00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20
Modèle AA.....	00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20				
Modèle BB.....	00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20				
Modèle CC.....	00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20				
Modèle DD.....	00 02 04 06 08 10 12 14 16 18 20				

286

287

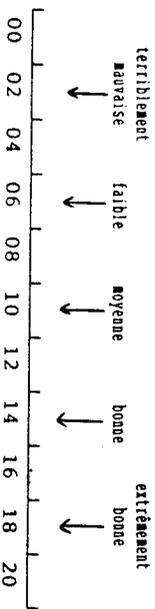
288

289

B. Indiquez pour chaque critère, l'importance que selon vous, votre conjoint lui attribuera pour le choix d'un salon.

Si pour certains critères, vous n'avez qu'une idée très vague, répondez quand même en indiquant les scores qui vous semblent les plus vraisemblables.

C. Vous venez de nous donner l'importance que selon vous votre conjoint attribuera aux différents critères pour le choix d'un salon. Quelle valeur attribuez-vous à vos prévisions ?

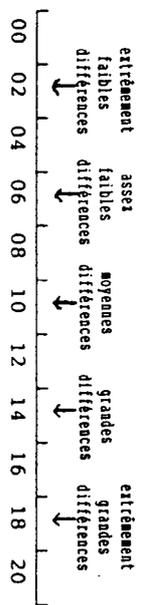
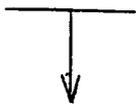


E 2.1

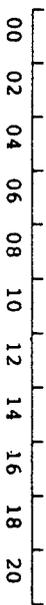
	<table border="0" style="width: 100%; text-align: center;"> <tr> <td>extrêmement</td><td>assez</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td>extrêmement</td> </tr> <tr> <td>faible</td><td>faible</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td>grande</td> </tr> <tr> <td>importance</td><td>importance</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td>importance</td> </tr> </table>																				extrêmement	assez																				extrêmement	faible	faible																				grande	importance	importance																				importance
extrêmement	assez																				extrêmement																																																																	
faible	faible																				grande																																																																	
importance	importance																				importance																																																																	
Esthétique.....	00	02	04	06	08	10	12	14	16	18	20											513																																																																
Recouvrement.....	00	02	04	06	08	10	12	14	16	18	20											314																																																																
Personnalité-Statut social	00	02	04	06	08	10	12	14	16	18	20											316																																																																
Solidité-Durabilité.....	00	02	04	06	08	10	12	14	16	18	20											317																																																																
Facilité d'entretien.....	00	02	04	06	08	10	12	14	16	18	20											318																																																																
Confort.....	00	02	04	06	08	10	12	14	16	18	20											319																																																																
Harmonie.....	00	02	04	06	08	10	12	14	16	18	20											320																																																																
Fonctionnel-Pratique.....	00	02	04	06	08	10	12	14	16	18	20											321																																																																
Prix/Budget familial.....	00	02	04	06	08	10	12	14	16	18	20											322																																																																
Adaptabilité.....	00	02	04	06	08	10	12	14	16	18	20											323																																																																
Style.....	00	02	04	06	08	10	12	14	16	18	20											324																																																																
Qualité/prix.....	00	02	04	06	08	10	12	14	16	18	20											325																																																																
Mode.....	00	02	04	06	08	10	12	14	16	18	20											326																																																																
Réputation distributeur...	00	02	04	06	08	10	12	14	16	18	20											327																																																																

B. Indiquez pour chaque critère, les différences que selon vous votre conjoint percevra entre les 4 salons proposés.

Si, pour certaines de vos évaluations, vous n'avez qu'une idée très vague, répondez quand même en indiquant les scores qui vous semblent les plus vraisemblables.



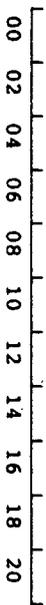
Esthétique.....



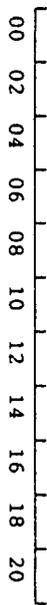
Recouvrement.....



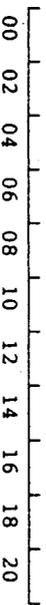
Personnalité-Statut social



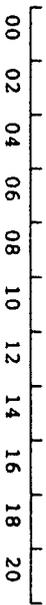
Solidité-Durabilité.....



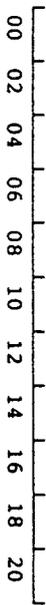
Facilité d'entretien.....



Confort.....



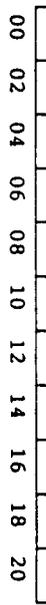
Harmonie.....



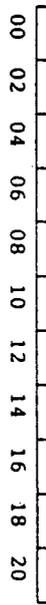
Fonctionnel-Pratique.....



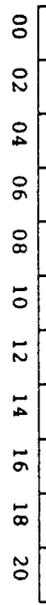
Prix/Budget familial.....



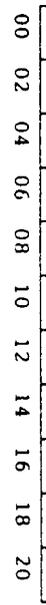
Adaptabilité.....



Style.....



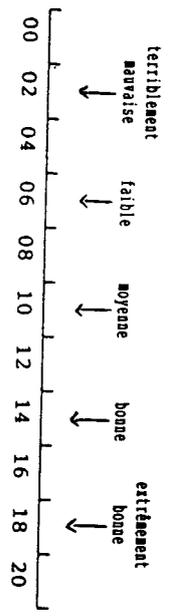
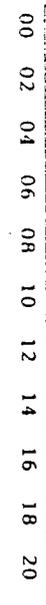
Qualité/prix.....



Mode.....



Réputation distributeur...



C. Vous venez de nous donner la différence que selon vous votre conjoint perçoit entre les 4 salons. Quelle valeur attribuez vous à vos prévisions ?

E22

PARTIE 5

Vous êtes toujours dans la même situation d'achat

QUESTIONS 1

A. Vous devez maintenant faire votre choix. Veuillez classer par ordre décroissant d'éventualité d'achat les modèles, que vous avez évalués précédemment.

- Salon choisi en 1er :
- Salon choisi en 2ème:
- Salon choisi en 3ème:
- Salon choisi en 4ème:.....

355 A
356 B
357 C
358 D

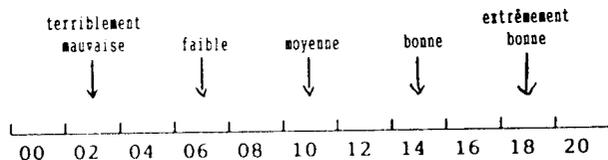
B. Quel est selon vous l'ordre dans lequel votre conjoint achèterez ces 4 salons.

Si, vous n'avez qu'une idée très vague, répondez quand même en indiquant le classement qui vous semble le plus vraisemblable.

- Salon choisi en 1er :
- Salon choisi en 2ème:
- Salon choisi en 3ème:
- Salon choisi en 4ème:

359 A
360 B
361 C
362 D

C. Vous venez de nous donner l'ordre de préférence de votre conjoint, quelle valeur attribuez-vous à vos prévisions ?



363

QUESTIONS 2

A. Veuillez classer les 4 salons dans l'une des 3 catégories ci-dessous (mettez une croix dans la catégorie correspondante)

	je serais plutôt d'accord pour l'acheter	je serais plutôt pas d'accord pour l'acheter	je ne sais pas trop si je serais d'accord ou non pour l'acheter
Modèle AA.....	_____	_____	_____
Modèle BB.....	_____	_____	_____
Modèle CC.....	_____	_____	_____
Modèle DD.....	_____	_____	_____

364
365
366
367

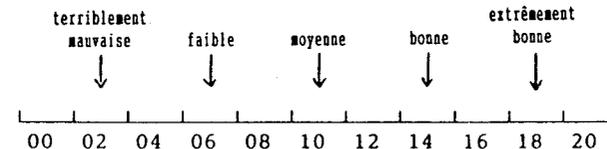
B. Quel serait selon vous, le classement de votre conjoint.

Si, vous n'avez qu'une idée très vague, répondez quand même en indiquant le classement qui vous semble le plus vraisemblable.

	mon conjoint serait plutôt d'accord pour l'acheter	mon conjoint serait plutôt pas d'accord pour l'acheter	mon conjoint ne saurait pas trop s'il serait d'accord ou non pour l'acheter
Modèle AA.....	_____	_____	_____
Modèle BB.....	_____	_____	_____
Modèle .CC.....	_____	_____	_____
Modèle DD.....	_____	_____	_____

368
369
370
371

C. Vous venez de nous donner le classement de votre conjoint, quelle valeur attribuez vous à vos prévisions ?



372

Questionnaire relatif

- à la perception de la sortie de décision.
- au mode de résolution de conflits

PARTIE 1

Nous vous demandons à présent, d'analyser les décisions de choix que vous venez de prendre avec votre conjoint.

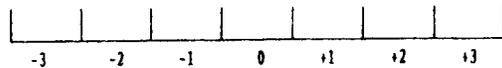
Question 1 : Qui selon vous a eu le plus d'influence dans les choix que vous venez d'effectuer avec votre conjoint ? (cochez la case correspondante)

- mon conjoint a décidé seul(e)
- mon conjoint a eu plus d'influence que moi
- influence égale entre mon conjoint et moi
- j'ai eu plus d'influence que mon conjoint
- j'ai décidé seul(e)

46

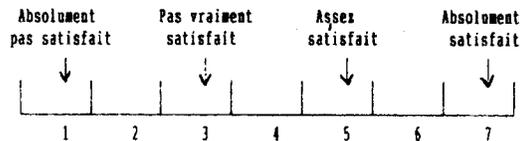
Question 2 : Lors de ces décisions prises en commun, dans quelles proportions avez-vous obtenu ce que vous vouliez ? (cochez la case correspondante)

- 3 : je n'ai absolument rien obtenu de ce que je voulais
- +3 : j'ai obtenu totalement ce que je voulais.



47

Question 3 : Etes-vous satisfait(e) des choix que vous avez pris en commun ? (cochez la case correspondante)



48

Question 4 : Répartissez un total de 100 points entre vous et votre conjoint en fonction du degré d'influence exercée par l'un et l'autre dans les décisions prises.

Si par exemple, vous attribuez à votre conjoint un score de 80 et à vous un score de 20, cela signifie que pour vous votre conjoint a eu 4 fois plus d'influence que vous dans les décisions de choix.

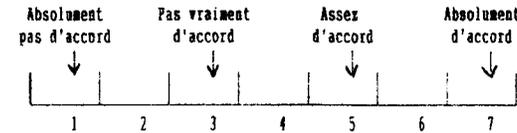
Moi
 Mon conjoint
 = 100

49

50

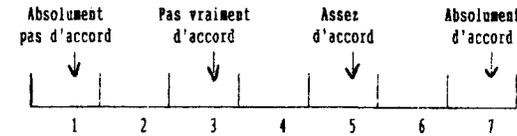
Essayez de vous rappeler les détails de la discussion que vous venez d'avoir avec votre conjoint, ainsi que votre attitude et votre comportement lorsque vous avez du faire vos choix en commun. Nous vous proposons une nouvelle série de phrases, comme précédemment nous vous demandons de vous situer sur l'échelle en fonction de votre degré d'accord avec les affirmations proposées.

1. J'ai essayé d'atténuer la résistance qu'elle(il) manifestait devant mon opinion en l'amadouant.



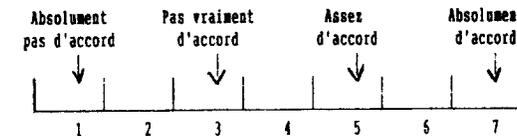
51

2. J'ai fait le lien entre cette discussion et d'autres décisions similaires pour lesquelles j'avais fait preuve de mes compétences



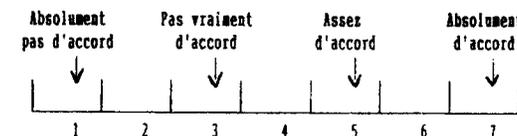
52

3. Je suis resté(e) sur mes positions tout en sachant que cela rendrait un accord plus difficile.



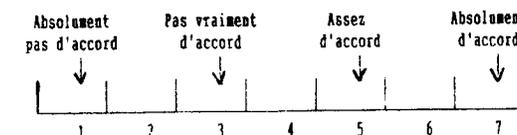
53

4. J'ai montré ma colère.



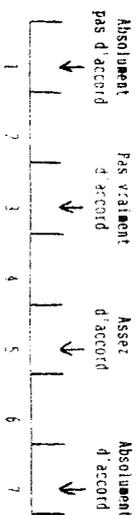
54

5. J'ai tenu à tout prix à avoir raison, tout en sachant que cela provoquerait une querelle.



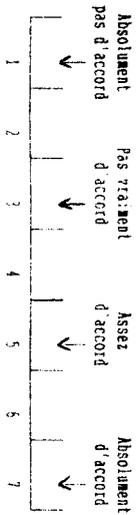
55

6. Je lui ai bien précisé que je serais particulièrement gentil(le) avec elle(lui), si elle(il) acceptait mes choix.



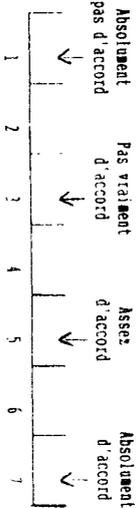
56

7. Je lui ai franchement indiqué quelles étaient mes préférences.



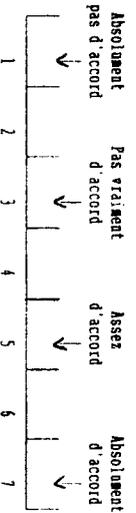
57

8. J'ai prétendu que ses choix étaient pour moi inacceptables plus qu'ils ne l'étaient en réalité.



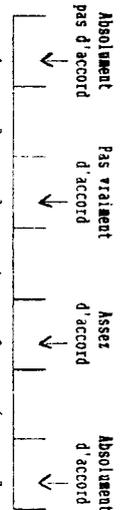
58

9. Je lui ai fait comprendre que dans mon choix, je tenais compte de ses aspirations.



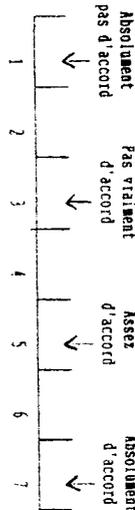
59

10. J'ai tenté de l'influencer en la(le) laissant agir comme elle(il) le voulait pour certaines décisions, de manière à pouvoir imposer mon point de vue sur d'autres.



60

11. J'ai affirmé qu'en tant que mari(épouse), c'est à moi qu'il appartenait de prendre certaines décisions.



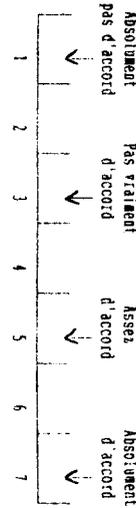
61

12. J'ai volontairement présenté les autres solutions en les déformant pour la(le) convaincre.



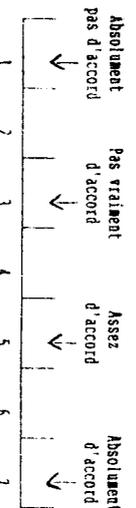
62

13. Je lui ai fait comprendre que l'expert en la matière c'est moi.



63

14. J'ai haussé le ton.



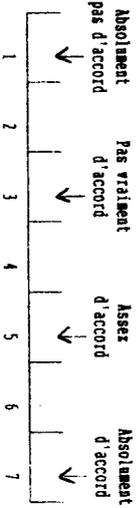
64

15. J'ai cédé sur le choix à faire pour éviter un conflit.



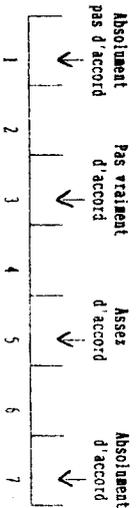
65

16. Plutôt que d'envisager des choix qui ne me plairaient pas, j'ai dit à mon conjoint qu'ils étaient inacceptables.



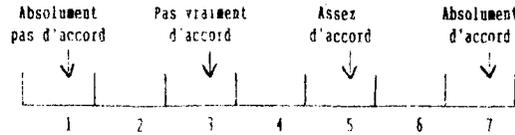
66

17. Je lui ai proposé d'accéder à l'un de ses souhaits si elle(il) acceptait ma décision en la matière.

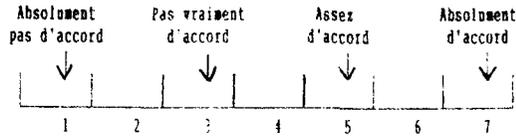


67

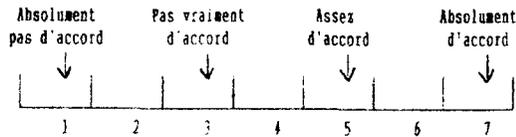
18. J'ai essayé de la(le) convaincre que je connaissais parfaitement les différences entre les solutions possibles.



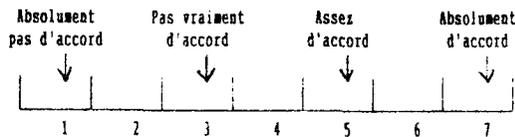
19. Je me suis contenté(e) de décrire le plus honnêtement possible les différentes possibilités de choix.



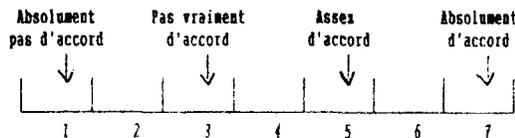
20. J'ai tenté de la(le) convaincre de se fier à mon jugement parce que "les hommes(femmes) en savent plus long à ce sujet".



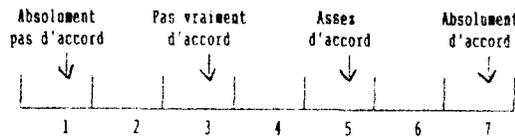
21. J'ai tenté d'acheter son accord en lui offrant quelque chose que je savais lui plaire.



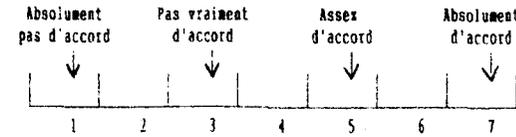
22. J'ai prétendu avoir analysé toutes les solutions possibles plus que je ne l'avais fait en réalité.



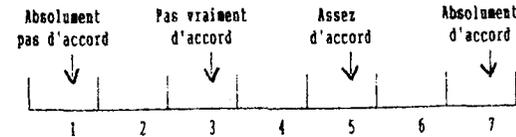
23. Je lui ai donné les informations que je possédais sur le sujet "sans jouer à l'expert".



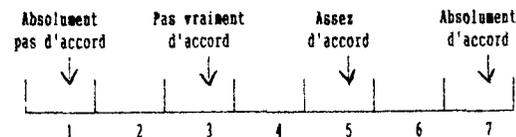
24. J'ai tenté de la(le) convaincre que j'en savais beaucoup plus qu'elle(lui) sur la question.



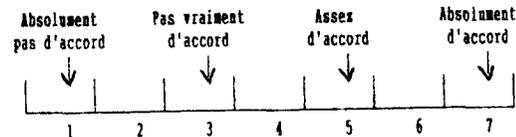
25. J'ai utilisé la stratégie du silence.



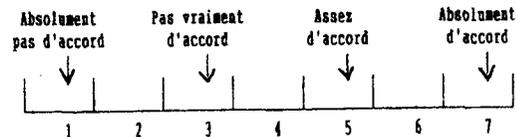
26. J'ai cédé afin de ne pas envenimer les choses.



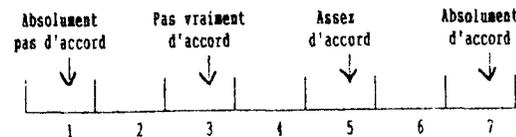
27. J'ai fait semblant d'être blessé(e).



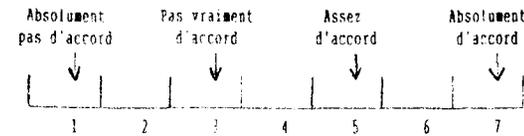
28. Je lui ai fait comprendre qu'elle(il) devait respecter mon opinion parce que "charbonnier est maître chez lui".



29. Je me suis arrangé(e) pour lui faire plaisir avant que nous ayons à prendre la décision afin qu'elle(il) soit plus susceptible de me céder.

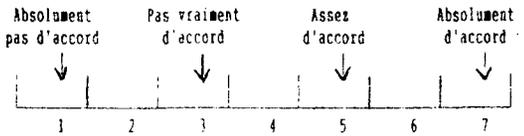


30. Je lui ai rappelé ou laissé entendre que je suis meilleur juge qu'elle(lui) en la matière.



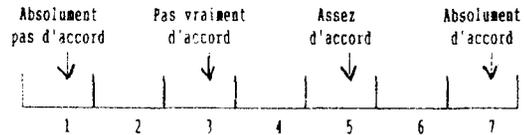
80

31. Je lui ai suggéré que certains choix étaient meilleurs que d'autres.



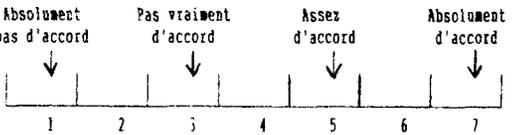
81

32. Je lui ai promis une faveur en retour si elle(il) acceptait de s'aligner sur mon choix.



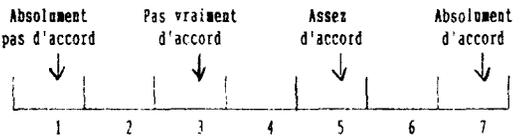
82

33. J'ai laissé entendre qu'étant l'homme (la femme) je sais ce qui est préférable.



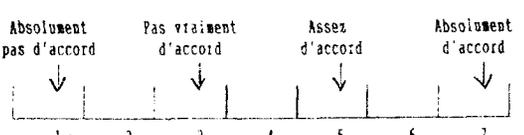
83

34. Je ne lui ai pas caché que si elle(il) ne cédait pas, je me mettrais en colère.



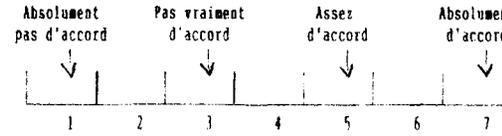
84

35. J'ai exagéré les inconvénients des choix que mon conjoint avait faits, pour lui en ôter l'envie.



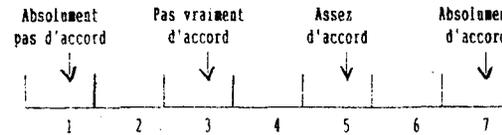
85

36. Je lui ai simplement donné mon opinion sans me prétendre "le spécialiste de la question".



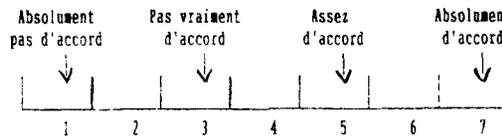
86

37. J'ai laissé mon conjoint faire comme il voulait pour éviter une dispute.



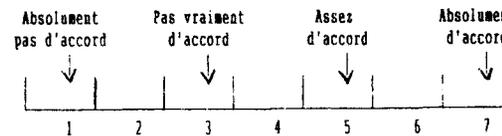
87

38. J'ai laissé entendre que "après tout c'est vraiment à moi de prendre ce genre de décision parce que c'est moi le mari (l'épouse)".



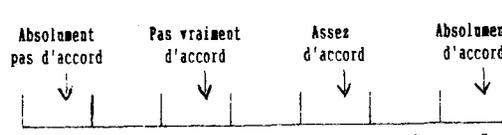
88

39. Je lui ai suggéré qu'en la matière nos goûts étaient plus proches qu'il n'y paraissait.



89

40. Pour essayer de persuader mon conjoint, j'ai agi comme si la situation était plus critique qu'elle ne l'était vraiment.



90

Annexe 5

Tests relatifs à la redondance inter-attributs de la liste extensive et à la construction d'échelles d'intervalles à supports sémantiques.

TEST 1

Voici un certain nombre de termes utilisés pour évaluer l'importance d'un objet. Ces termes sont classés par ordre alphabétique :

Assez faible	Moyenne
Assez grande	Primordiale
Aucune	Très faible
Extrêmement faible	Très grande
Extrêmement grande	Très moyenne
Faible	Vraiment faible
Grande	Vraiment grande
	Vraiment moyenne

Question 1 :

Veillez classer ces termes selon l'intensité que vous leur donnez, en mettant en premier le terme qui correspond à la plus grande importance, le terme décrivant la moindre importance étant classé en queue de liste.

Par exemple, si la liste ne comportait que les 3 termes suivants : Faible, Moyenne, Grande.

Le classement probable serait: 1er : Grande ;
2ème: Moyenne ;
3ème: Faible.

Question 2 :

Vous percevez des écarts plus ou moins importants entre le terme que vous avez classé 1er et le 2ème, entre le 3ème et le 4ème, etc..., entre le 14ème et le dernier.

En essayant de respecter ces écarts perceptuels, veuillez attribuer une note comprise entre 0 et 20 à chacun des termes que vous venez de classer.

Par exemple, si vous mettez 18,5 à extrêmement grand, 17 à Très grand, 15,5 à Grand, cela signifie que vous percevez le même écart entre Grand et Très Grand qu'entre Très Grand et extrêmement Grand.

NB : vous pouvez utiliser des fractions de points et mettre, par exemple 0 pour le dernier terme, 2.35 pour le 12ème, 17.70 pour le 4ème...etc

	VOTRE CLASSEMENT (question n°1)	VOS NOTES (question n°2)
1er	-----	-----
2ème	-----	-----
3ème	-----	-----
4ème	-----	-----
5ème	-----	-----
6ème	-----	-----
7ème	-----	-----
8ème	-----	-----
9ème	-----	-----
10ème	-----	-----
11ème	-----	-----
12ème	-----	-----
13ème	-----	-----
14ème	-----	-----
15ème	-----	-----

Sexe de la personne ayant remplie le test:

() HOMME

() FEMME

Nous avons sélectionné 11 termes utilisés pour apprécier la qualité d'un produit.

Ces termes sont classés par ordre alphabétique:

Bon
Exceptionnellement bon
Extrêmement bon
Extrêmement mauvais
Effroyable
Faible
Mauvais
Moyen
Plutôt bon
Terriblement mauvais
Très bon

Question 1 :

Veillez classer ces termes, en mettant en premier celui que vous utilisez pour décrire la meilleure qualité possible d'un produit ; continuez en plaçant les termes par ordre décroissant, le terme décrivant la pire qualité étant classé en queue de liste.

Par exemple, si la liste ne comportait que les 3 termes suivants : bon, mauvais, et moyen.
Le classement probable serait: 1er: bon ; 2ème: Moyen ; 3ème: mauvais.

Question 2 :

Vous percevez des écarts plus ou moins importants entre le terme que vous avez classé 1er et le 2ème, entre le 3ème et le 4ème, etc..., entre le 10ème et le dernier.

En essayant de respecter ces écarts perceptuels, veuillez attribuer une note comprise entre 0 et 20 à chacun des termes que vous venez de classer.

Par exemple, si vous mettez 17 à Très Bon, 15 à Bon, 13 à Plutôt Bon, cela signifie que vous percevez le même écart entre Très Bon et Bon qu'entre Bon et Plutôt Bon.

NB : vous pouvez utiliser des fractions de points et mettre, par exemple 0 pour le dernier terme, 2.35 pour le 8ème, 17.70 pour le 3ème...etc

	VOTRE CLASSEMENT (question n°1)	VOS NOTES (question n°2)
1er	-----	-----
2ème	-----	-----
3ème	-----	-----
4ème	-----	-----
5ème	-----	-----
6ème	-----	-----
7ème	-----	-----
8ème	-----	-----
9ème	-----	-----
10ème	-----	-----
11ème	-----	-----

Sexe de la personne ayant remplie le test:

() HOMME

() FEMME

Voici un certain nombre de termes que vous pouvez utiliser pour marquer votre degré d'accord avec une affirmation. Ces termes sont classés par ordre Alphabétique :

Absolument d'accord	Pas du tout d'accord
Absolument pas d'accord	Pas vraiment d'accord
Assez d'accord	Plutôt d'accord
D'accord	Plutôt pas d'accord
Ni d'accord, ni pas d'accord	Tout à fait d'accord
Pas d'accord	

Question 1 :

Veillez classer ces termes selon l'intensité que vous leur donnez, en mettant en premier le terme qui correspond au niveau d'accord le plus élevé, le terme décrivant le niveau d'accord le plus faible étant classé en queue de liste.

Par exemple, si la liste ne comportait que les 3 termes suivants: Ni d'accord, ni pas d'accord ; D'accord ; Pas d'accord. Le classement probable serait:

1er : D'accord ;

2ème: Ni d'accord, ni pas d'accord;

3ème: Pas d'accord.

Question 2 :

Vous percevez des écarts plus ou moins importants entre le terme que vous avez classé 1er et le 2ème, entre le 3ème et le 4ème, etc..., entre le 10ème et le dernier.

En essayant de respecter ces écarts perceptuels, veuillez attribuer une note comprise entre 0 et 20 à chacun des termes que vous venez de classer.

Par exemple, si vous mettez 18 à "absolument d'accord", 16 à "d'accord" et 14 à "Plutôt d'accord", cela signifie que vous percevez le même écart entre "Plutôt d'accord" et "d'accord" qu'entre "d'accord" et "absolument d'accord" .

NB : vous pouvez utiliser des fractions de points et mettre, par exemple 0 pour le dernier terme, 2.35 pour le 8ème, 17.70 pour le 3ème...etc

	VOTRE CLASSEMENT (question n°1)	VOS NOTES (question n°2)
1er	-----	-----
2ème	-----	-----
3ème	-----	-----
4ème	-----	-----
5ème	-----	-----
6ème	-----	-----
7ème	-----	-----
8ème	-----	-----
9ème	-----	-----
10ème	-----	-----
11ème	-----	-----

Sexe de la personne ayant remplie le test:

() HOMME

() FEMME

TEST N°2

Vous trouverez ci-joint une liste de 20 caractéristiques qui peuvent vous servir de critères de choix dans la décision d'acheter un modèle de SALON. Cette liste ainsi que les définitions nous ont été suggérées après une étude préliminaire.

Ces caractéristiques peuvent vous apparaître comme ayant des sens, des significations totalement différents ou à l'inverse avoir des sens très voisins. Nous vous demandons de nous donner vos perceptions sur la similarité de sens entre chaque couple de caractéristiques.

LISTE DES CRITERES DE CHOIX

1. **Esthétique** : beauté, apparence extérieure du salon.
2. **Prix** : prix payé déduction faite des remises ou de la reprise de l'ancien salon.
3. **Recouvrement** : il s'agit de la matière utilisée pour le recouvrement du salon tels que le cuir (cuir vachette, cuir buffle...)ou le tissu (velours, polyester...), de l'épaisseur du cuir ou de la qualité du tissu.
4. **Coloris** : teinte(s),couleurs du salon; si le salon est uni ou à motifs.
5. **Solidité-durabilité** : résistance robustesse - si le salon ne se déforme pas rapidement.
6. **Facilité d'entretien** : si le salon est facile à nettoyer, à réparer; s'il est déhoussable par exemple.
7. **Confort** : agréable de s'y asseoir, qui procure bien être détente, repos.
8. **Harmonie** : si le salon suit avec les autres meubles de la pièce, avec le mobilier que l'on possède déjà.
9. **Taille-dimension** : longueur, largeur, hauteur du canapé, des fauteuils.
10. **Structure du salon** : il s'agit de la structure intérieure du salon, c'est à dire les matériaux avec lequel il a été constitué :bois, panneaux de particules, mousses, métal.

11. **Fonctionnel-pratique** : si le salon est convertible ou non, s'il peut servir de couchage, si on peut le déplacer facilement.

12. **Prix/budget familial** : si le prix d'achat est en rapport avec le budget que l'on peut ou que l'on souhaite consacrer à l'achat d'un salon.

13. **Adaptabilité** : si les dimensions du salon sont adaptées, correspondent aux dimensions de la pièce dans laquelle on a l'intention de le placer.

14. **Salissant** : si le salon exige ou non un entretien fréquent ; s'il se salit vite.

15. **Personnalité-statut social** : image de soi conférée par le modèle de salon ; salon qui fait jeune, riche.

16. **Style** : rustique, contemporain, régence, anglais.

17. **Qualité/prix** : c'est la qualité rapportée au prix.

18. **Ligne** : forme générale, aspect d'ensemble du salon (trapu, arrondi, compacte).

19. **Mode** : qui correspond aux tendances actuelles de la mode, qui est au goût du jour.

20. **Réputation distributeur** : service après vente du magasin, possibilités de livraison à domicile, si le magasin accepte le retour de marchandises.

Annexe 6

Test de traduction des échelles américaines.

Trois traductions de phrases Américaines vous sont proposées, nous vous demandons de les évaluer en vous conformant aux instructions ci-dessous :

- 1) Hierarchisez les propositions de traduction de 1 à 3
1 étant la meilleure et 3 la moins bonne.
- 2) Notez leurs valeurs respectives en utilisant l'échelle de notation suivante :

- Excellent -----)	E
- Très bon -----)	TB
- Bon -----)	B
- Assez bon -----)	AB
- Moyen -----)	M
- Plutôt faible -----)	PF
- Très faible -----)	TF
- Extrêmement faible -----)	EF

- 3) Si ces propositions de traduction vous semblent perfectibles, pouvez-vous nous apporter votre solution ?

NB : Les traducteurs avaient pour consigne d'éviter l'emploi de mots compliqués.
Il faut impérativement intégrer cet aspect de leur travail dans vos appréciations.

I tried to convince her to accept my judgment because "men know more about these things".

TRADUCTION 1 : J'ai tenté de la convaincre de se fier à mon jugement parce que "les hommes en savent plus long à ce sujet".

TRADUCTION 2 : J'ai essayé de la convaincre d'accepter mon jugement car "les hommes en savent plus dans ce domaine".

TRADUCTION 3 : J'ai essayé de la convaincre d'accepter mon opinion parce que les hommes en savent plus long là-dessus que les femmes".

1 / HIERARCHISATION DES 3 PROPOSITIONS DE TRADUCTION :

TRADUCTION 1 : **TRADUCTION 2 :** **TRADUCTION 3 :**

2 / NOTATION

TRADUCTION 1 : **TRADUCTION 2 :** **TRADUCTION 3 :**

3 / PROPOSITION PERSONNELLE (éventuellement) :

.....

.....

.....

.....

I implied that since I'm the man, I know what is best.

TRADUCTION 1 : J'ai laissé entendre que puisque c'est moi l'homme, je sais ce qu'il y a de mieux.

TRADUCTION 2 : J'ai laissé entendre qu'étant l'homme, je sais ce qui est préférable.

TRADUCTION 3 : Je lui ai fait comprendre que l'homme c'est moi, donc je sais ce qui est mieux.

1 / HIERARCHISATION DES 3 PROPOSITIONS DE TRADUCTION :

TRADUCTION 1 : TRADUCTION 2 : TRADUCTION 3 :

2 / NOTATION

TRADUCTION 1 : TRADUCTION 2 : TRADUCTION 3 :

3 / PROPOSITION PERSONNELLE (éventuellement) :

.....

.....

.....

.....

I asserted that I am the husband and I really should make a particular decision.

TRADUCTION 1 : J'ai affirmé que c'était moi le mari et que c'était à moi que devaient revenir les décisions quand il y a une décision de ce type à prendre.

TRADUCTION 2 : J'ai affirmé qu'en tant que mari, c'est à moi qu'il appartenait de prendre certaines décisions.

TRADUCTION 3 : J'ai affirmé que je suis le mari, et que c'était essentiellement à moi qu'il revenait de prendre ce type de décision.

1 / HIERARCHISATION DES 3 PROPOSITIONS DE TRADUCTION :

TRADUCTION 1 : TRADUCTION 2 : TRADUCTION 3 :

2 / NOTATION

TRADUCTION 1 : TRADUCTION 2 : TRADUCTION 3 :

3 / PROPOSITION PERSONNELLE (éventuellement) :

.....

I implied that she should respect my judgment because the house is a man's castle.

TRADUCTION 1 : Je lui ai fait comprendre qu'elle devait respecter mon opinion parce que "charbonnier est maître chez lui".

TRADUCTION 2 : J'ai laissé entendre qu'elle devait respecter ma décision car la maison, c'est le domaine réservé de l'homme.

TRADUCTION 3 : J'ai sous entendu qu'elle devrait respecter mon jugement, car la maison, c'est le domaine privilégié de l'homme.

1 / HIERARCHISATION DES 3 PROPOSITIONS DE TRADUCTION :

TRADUCTION 1 : TRADUCTION 2 : TRADUCTION 3 :

2 / NOTATION

TRADUCTION 1 : TRADUCTION 2 : TRADUCTION 3 :

3 / PROPOSITION PERSONNELLE (éventuellement) :

.....

.....

.....

.....

I acted hurt

TRADUCTION 1 : J'ai fait semblant de me sentir blessé.

TRADUCTION 2 : J'ai fait comme si j'étais blessé.

TRADUCTION 3 : J'ai fait semblant d'être blessé.

1 / HIERARCHISATION DES 3 PROPOSITIONS DE TRADUCTION :

TRADUCTION 1 : TRADUCTION 2 : TRADUCTION 3 :

2 / NOTATION

TRADUCTION 1 : TRADUCTION 2 : TRADUCTION 3 :

3 / PROPOSITION PERSONNELLE (éventuellement) :

.....
.....
.....
.....

I displayed my anger

TRADUCTION 1 : J'ai affiché ma colère.

TRADUCTION 2 : J'ai laissé paraître ma colère.

TRADUCTION 3 : J'ai montré ma colère.

1 / HIERARCHISATION DES 3 PROPOSITIONS DE TRADUCTION :

TRADUCTION 1 :

TRADUCTION 2 :

TRADUCTION 3 :

2 / NOTATION

TRADUCTION 1 :

TRADUCTION 2 :

TRADUCTION 3 :

3 / PROPOSITION PERSONNELLE (éventuellement) :

.....

.....

.....

.....

I used the silent treatment.

TRADUCTION 1 : J'ai utilisé la technique du silence.

TRADUCTION 2 : J'ai utilisé la stratégie du silence.

TRADUCTION 3 : J'ai usé du silence.

1 / HIERARCHISATION DES 3 PROPOSITIONS DE TRADUCTION :

TRADUCTION 1 : TRADUCTION 2 : TRADUCTION 3 :

2 / NOTATION

TRADUCTION 1 : TRADUCTION 2 : TRADUCTION 3 :

3 / PROPOSITION PERSONNELLE (éventuellement) :

.....

.....

.....

.....

I made it obvious that if she didn't give in, I would be angry.

TRADUCTION 1 : J'ai laissé voir que si elle ne cédait pas, je serais en colère.

TRADUCTION 2 : Je ne lui ai pas caché, que si elle ne cédait pas, je me mettrais en colère.

TRADUCTION 3 : Je lui ai nettement montré que si elle ne cédait pas, je serais fâché.

1 / HIERARCHISATION DES 3 PROPOSITIONS DE TRADUCTION :

TRADUCTION 1 : TRADUCTION 2 : TRADUCTION 3 :

2 / NOTATION

TRADUCTION 1 : TRADUCTION 2 : TRADUCTION 3 :

3 / PROPOSITION PERSONNELLE (éventuellement) :

.....
.....
.....
.....

I attempted to convince her that I really knew more about these things than she did.

TRADUCTION 1 : J'ai tenté de la convaincre que j'en savais vraiment beaucoup plus qu'elle sur la question.

TRADUCTION 2 : J'ai essayé de la convaincre que j'en savais beaucoup plus qu'elle sur ces choses.

TRADUCTION 3 : J'ai tenté de la convaincre qu'en réalité j'en connaissais davantage qu'elle sur le sujet.

1 / HIERARCHISATION DES 3 PROPOSITIONS DE TRADUCTION :

TRADUCTION 1 : TRADUCTION 2 : TRADUCTION 3 :

2 / NOTATION

TRADUCTION 1 : TRADUCTION 2 : TRADUCTION 3 :

3 / PROPOSITION PERSONNELLE (éventuellement) :

.....

.....

.....

.....

I tried to convince her that I really know the difference between the alternatives.

TRADUCTION 1 : J'ai essayé de la convaincre que je connaissais vraiment les différences entre les alternatives.

TRADUCTION 2 : J'ai essayé de la convaincre que je connaissais parfaitement les différences entre les solutions possibles.

TRADUCTION 3 : J'ai essayé de la convaincre que je connaissais vraiment la différence entre les différentes options.

1 / HIERARCHISATION DES 3 PROPOSITIONS DE TRADUCTION :

TRADUCTION 1 : TRADUCTION 2 : TRADUCTION 3 :

2 / NOTATION

TRADUCTION 1 : TRADUCTION 2 : TRADUCTION 3 :

3 / PROPOSITION PERSONNELLE (éventuellement) :

.....

.....

.....

.....

I reminded or implied to her that I have better judgment in these matters than she does.

TRADUCTION 1 : Je lui ai rappelé ou je lui ai laissé entendre, que dans ce domaine mon jugement est meilleur que le sien.

TRADUCTION 2 : Je lui ai rappelé ou je lui ai suggéré que j'ai un meilleur jugement qu'elle dans ce domaine.

TRADUCTION 3 : Je lui ai rappelé ou laissé entendre que je suis meilleur juge qu'elle en la matière.

1 / HIERARCHISATION DES 3 PROPOSITIONS DE TRADUCTION :

TRADUCTION 1 : TRADUCTION 2 : TRADUCTION 3 :

2 / NOTATION

TRADUCTION 1 : TRADUCTION 2 : TRADUCTION 3 :

3 / PROPOSITION PERSONNELLE (éventuellement) :

.....
.....
.....
.....

I promised to do some favor for her if she would go along with my decision on this.

TRADUCTION 1 : Je lui ai promis une faveur si elle se conformait à ma décision.

TRADUCTION 2 : J'ai promis de lui faire une faveur si elle se conformait à ma décision

TRADUCTION 3 : Je lui ai promis une faveur en retour si elle acceptait de s'aligner sur mon choix.

1 / HIERARCHISATION DES 3 PROPOSITIONS DE TRADUCTION :

TRADUCTION 1 : TRADUCTION 2 : TRADUCTION 3 :

2 / NOTATION

TRADUCTION 1 : TRADUCTION 2 : TRADUCTION 3 :

3 / PROPOSITION PERSONNELLE (éventuellement) :

.....
.....
.....
.....

I tried to bribe her into agreeing with me by offering (to give) her something I knew she liked.

TRADUCTION 1 : J'ai essayé de la corrompre en lui offrant ce que je savais qu'elle aimait bien afin qu'elle soit d'accord avec moi.

TRADUCTION 2 : J'ai essayé d'acheter son accord en lui offrant quelque chose que je savais qu'elle aimait bien.

TRADUCTION 3 : J'ai tenté d'acheter son accord en lui offrant quelque chose que je savais lui plaire.

1 / HIERARCHISATION DES 3 PROPOSITIONS DE TRADUCTION :

TRADUCTION 1 : **TRADUCTION 2 :** **TRADUCTION 3 :**

2 / NOTATION

TRADUCTION 1 : **TRADUCTION 2 :** **TRADUCTION 3 :**

3 / PROPOSITION PERSONNELLE (éventuellement) :

.....

.....

.....

.....

I offered to do something she wanted if she would agree to my decision on this

TRADUCTION 1 : Je lui ai proposé de faire une chose à laquelle elle tenait, si elle acceptait ma décision à ce sujet.

TRADUCTION 2 : Je lui ai proposé d'accéder à un de ses souhaits si elle acceptait ma décision sur ce point.

TRADUCTION 3 : Je lui ai proposé de faire quelque chose qu'elle souhaitait si elle était d'accord avec ma décision à ce sujet.

1 / HIERARCHISATION DES 3 PROPOSITIONS DE TRADUCTION :

TRADUCTION 1 : TRADUCTION 2 : TRADUCTION 3 :

2 / NOTATION

TRADUCTION 1 : TRADUCTION 2 : TRADUCTION 3 :

3 / PROPOSITION PERSONNELLE (éventuellement) :

.....
.....
.....
.....

I attempted to influence my wife by giving her way before we made one decision so she would be more likely to let me have my way on the next decision.

TRADUCTION 1 : J'ai essayé d'influencer ma femme en la laissant faire ce qu'elle voulait avant de prendre une décision, de sorte qu'elle soit plus susceptible de me laisser faire ce que je voulais lors de la décision suivante.

TRADUCTION 2 : J'ai tenté d'influencer ma femme en lui permettant de faire à sa guise avant que nous prenions une décision de façon à pouvoir imposer mon point de vue lors de la prochaine décision.

TRADUCTION 3 : J'ai tenté d'influencer ma femme en la laissant agir comme elle le voulait lors d'une décision antérieure, de manière à pouvoir imposer mon point de vue lors d'une prochaine décision.

1 / HIERARCHISATION DES 3 PROPOSITIONS DE TRADUCTION :

TRADUCTION 1 : **TRADUCTION 2 :** **TRADUCTION 3 :**

2 / NOTATION

TRADUCTION 1 : **TRADUCTION 2 :** **TRADUCTION 3 :**

3 / PROPOSITION PERSONNELLE (éventuellement) :

.....
.....
.....
.....

I exaggerated the disadvantages of her choices to discourage my wife from wanting them.

TRADUCTION 1 : J'ai exagéré les inconvénients que présentaient les choix de ma femme pour la dissuader de vouloir les garder.

TRADUCTION 2 : J'ai exagéré les inconvénients des choix que ma femme avait faits pour lui en ôter l'envie.

TRADUCTION 3 : J'ai grossi les inconvénients des choix qu'elle avait faits pour décourager ma femme de les souhaiter.

1 / HIERARCHISATION DES 3 PROPOSITIONS DE TRADUCTION :

TRADUCTION 1 : TRADUCTION 2 : TRADUCTION 3 :

2 / NOTATION

TRADUCTION 1 : TRADUCTION 2 : TRADUCTION 3 :

3 / PROPOSITION PERSONNELLE (éventuellement) :

.....
.....
.....
.....

I misrepresented what I knew about the other alternatives in order to convince her

TRADUCTION 1 : Je lui ai fait une description erronée de ce que je savais des autres possibilités pour la convaincre.

TRADUCTION 2 : J'ai déformé ce que je savais des autres possibilités pour la convaincre.

TRADUCTION 3 : J'ai volontairement présenté les autres solutions en les déformant, pour la convaincre.

1 / HIERARCHISATION DES 3 PROPOSITIONS DE TRADUCTION :

TRADUCTION 1 : TRADUCTION 2 : TRADUCTION 3 :

2 / NOTATION

TRADUCTION 1 : TRADUCTION 2 : TRADUCTION 3 :

3 / PROPOSITION PERSONNELLE (éventuellement) :

.....

.....

.....

.....

I exaggerated the extent to which I had investigated all of the available alternatives

TRADUCTION 1 : J'ai exagéré l'étendue de mon examen de toutes les solutions possibles.

TRADUCTION 2 : J'ai prétendu avoir analysé toutes les solutions possibles, plus que je ne l'avais fait en réalité.

TRADUCTION 3 : J'ai exagéré la profondeur de mes investigations personnelles concernant tous les choix possibles.

1 / HIERARCHISATION DES 3 PROPOSITIONS DE TRADUCTION :

TRADUCTION 1 : TRADUCTION 2 : TRADUCTION 3 :

2 / NOTATION

TRADUCTION 1 : TRADUCTION 2 : TRADUCTION 3 :

3 / PROPOSITION PERSONNELLE (éventuellement) :

.....

.....

.....

.....

I tried to soften her resistance to my opinion by buttering her up.

TRADUCTION 1 : j'ai essayé d'atténuer la résistance qu'elle manifestait devant mon opinion en l'amadouant.

TRADUCTION 2 : J'ai essayé de vaincre sa résistance en lui passant la pommade.

TRADUCTION 3 : J'ai essayé d'adoucir sa résistance à mon opinion en la flattant.

1 / HIERARCHISATION DES 3 PROPOSITIONS DE TRADUCTION :

TRADUCTION 1 : TRADUCTION 2 : TRADUCTION 3 :

2 / NOTATION

TRADUCTION 1 : TRADUCTION 2 : TRADUCTION 3 :

3 / PROPOSITION PERSONNELLE (éventuellement) :

.....
.....
.....
.....

I made a point of pleasing her prior to a decision so that she would be more likely to give in to me.

TRADUCTION 1 : J'ai fait exprès de lui plaire avant que l'on ne prenne la décision afin qu'il soit plus probable qu'elle aille dans mon sens

TRADUCTION 2 : J'ai fait en sorte de la satisfaire avant que nous fassions notre choix pour qu'elle soit plus susceptible de me céder.

TRADUCTION 3 : Je me suis arrangé pour lui faire plaisir avant que nous ayons à prendre la décision afin qu'elle soit plus susceptible de me céder.

1 / HIERARCHISATION DES 3 PROPOSITIONS DE TRADUCTION :

TRADUCTION 1 : TRADUCTION 2 : TRADUCTION 3 :

2 / NOTATION

TRADUCTION 1 : TRADUCTION 2 : TRADUCTION 3 :

3 / PROPOSITION PERSONNELLE (éventuellement) :

.....

.....

.....

.....

I made it clear to her that I would be especially nice to her if she would accept my decision.

TRADUCTION 1 : Je lui ai bien précisé que je serais particulièrement gentil avec elle si elle acceptait ma décision.

TRADUCTION 2 : Je n'ai pas caché que je serais particulièrement gentil avec elle si elle acceptait ma décision.

TRADUCTION 3 : Je lui clairement fait comprendre que je serais tout spécialement gentil avec elle si elle acceptait ma décision.

1 / HIERARCHISATION DES 3 PROPOSITIONS DE TRADUCTION :

TRADUCTION 1 : TRADUCTION 2 : TRADUCTION 3 :

2 / NOTATION

TRADUCTION 1 : TRADUCTION 2 : TRADUCTION 3 :

3 / PROPOSITION PERSONNELLE (éventuellement) :

.....

I stuck to my guns in a decision even though I knew it'd make it more complicated to reach agreement.

TRADUCTION 1 : Je n'ai pas démordu de cette décision même si je savais que ça rendrait un accord plus difficile.

TRADUCTION 2 : Je suis resté sur mes positions tout en sachant que cela rendrait un accord plus difficile.

TRADUCTION 3 : Je suis resté sur mes positions en ce qui concerne une des décisions tout en sachant que cela rendrait plus compliquée l'obtention d'un accord.

1 / HIERARCHISATION DES 3 PROPOSITIONS DE TRADUCTION :

TRADUCTION 1 : TRADUCTION 2 : TRADUCTION 3 :

2 / NOTATION

TRADUCTION 1 : TRADUCTION 2 : TRADUCTION 3 :

3 / PROPOSITION PERSONNELLE (éventuellement) :

.....

.....

.....

.....

I let my spouse have their way on a decision in order to avoid an argument.

TRADUCTION 1 : J'ai laissé mon conjoint prendre à sa guise la décision afin d'éviter une querelle.

TRADUCTION 2 : j'ai laissé mon conjoint se débrouiller comme il l'entendait afin de ne pas avoir à en débattre.

TRADUCTION 3 :J'ai laissé mon conjoint faire comme il voulait pour éviter une dispute.

1 / HIERARCHISATION DES 3 PROPOSITIONS DE TRADUCTION :

TRADUCTION 1 : TRADUCTION 2 : TRADUCTION 3 :

2 / NOTATION

TRADUCTION 1 : TRADUCTION 2 : TRADUCTION 3 :

3 / PROPOSITION PERSONNELLE (éventuellement) :

.....
.....
.....
.....

I insisted on getting my way in a decision even though I knew it'd cause a fight.

TRADUCTION 1 : J'ai insisté pour que ce soit ma décision qui soit prise tout en sachant que cela créerait une bataille.

TRADUCTION 2 : J'ai tenu à tout prix à avoir raison, tout en sachant que cela provoquerait une querelle.

TRADUCTION 3 : J'ai insité pour imposer ma décision, alors que je savais que cela mènerait à une dispute.

1 / HIERARCHISATION DES 3 PROPOSITIONS DE TRADUCTION :

TRADUCTION 1 : TRADUCTION 2 : TRADUCTION 3 :

2 / NOTATION

TRADUCTION 1 : TRADUCTION 2 : TRADUCTION 3 :

3 / PROPOSITION PERSONNELLE (éventuellement) :

.....

I yielded in a decision in order to avoid unpleasantness.

TRADUCTION 1 : J'ai cédé afin de ne pas envenimer les choses.

TRADUCTION 2 : J'ai cédé lors de la prise de décision pour être tranquille.

TRADUCTION 3 : J'ai cédé sur la décision à prendre pour éviter des désagréments.

1 / HIERARCHISATION DES 3 PROPOSITIONS DE TRADUCTION :

TRADUCTION 1 : TRADUCTION 2 : TRADUCTION 3 :

2 / NOTATION

TRADUCTION 1 : TRADUCTION 2 : TRADUCTION 3 :

3 / PROPOSITION PERSONNELLE (éventuellement) :

.....
.....
.....
.....

Annexe 7

**Questionnaire portant sur les variables d'empathie (composante affective),
d'idéologie des rôles associés aux sexes et de mode de résolution de conflits.**

- Questionnaire Homme**
- Questionnaire Femme**
- Fiche de contrôle "enquêteur"**

Madame, Monsieur,

Nous conduisons actuellement une recherche dont le but, à terme sera de mieux connaître le comportement d'achat familial. Cette recherche comporte plusieurs étapes, et ce questionnaire en est la première.

Il comprend deux parties indépendantes :

- La partie A s'intéresse à la façon dont les couples prennent leur décision d'achat en cas de désaccord sur le choix à réaliser.
- La partie B correspond à différents aspects de la vie sociale et familiale sur lesquels nous vous demandons votre avis.

Pour garantir la validité de l'étude il est fondamental que vous remplissiez ce questionnaire de façon strictement personnelle. Bien entendu, nous vous assurons la plus totale confidentialité de vos réponses.

Conscient de la relative longueur du questionnaire, d'avance nous vous remercions très sincèrement du sérieux, et de la bonne volonté avec lesquels vous vous acquitterez de cette tâche.

Dominique DOYE
Equipe de Recherche en Marketing
Université de Lille I

PARTIE A

Avant de répondre à ce questionnaire, nous vous demandons un petit effort de mémoire.

Essayez de vous rappeler, le dernier achat important (le produit acheté doit représenter une somme d'un montant supérieur à 500 francs) que vous avez réalisé conjointement avec votre épouse (ou concubine) et pour lequel vous étiez en désaccord quant à la marque finale à choisir. Il doit s'agir impérativement d'un achat récent (datant de moins de quatre mois)

Si aucune de vos situations d'achat ne réunit ces conditions (achat récent, important, réalisé avec votre "conjointe", et pour lequel vous étiez en désaccord avec elle).

Alors passez à la partie B.

1. De quel produit s'agissait-il ?

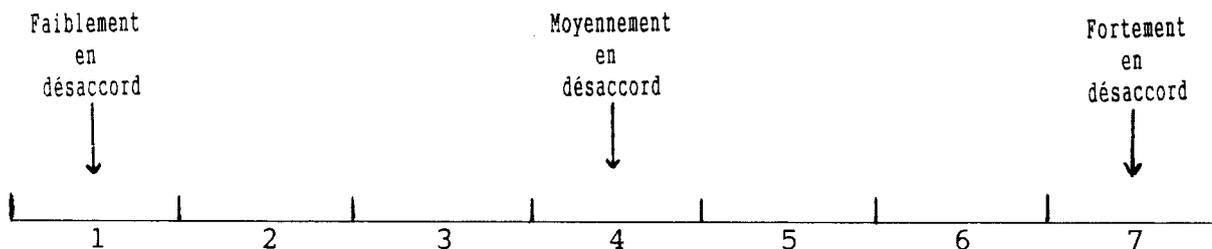
.....

2. Quelle était approximativement la date de l'achat ?

Mois :.....

Année : 19..

3. Quel était votre niveau de désaccord (mettre une croix dans la case correspondante) ?



Essayez maintenant de vous rappeler les détails, de la ou des discussions, que vous avez pu avoir avec votre épouse (ou concubine), ainsi que votre attitude et votre comportement lors de cet achat pour arriver à un accord final. Pour cela nous allons vous présenter un certain nombre de phrases. Il vous suffira en ayant bien présente à l'esprit cette "situation d'achat", de cocher l'échelle selon votre degré d'accord avec les phrases proposées.

Si par exemple vous approuvez une affirmation, sans mettre toutefois trop de conviction, vous traduirez cela en cochant l'échelle de la manière suivante :

Pas du tout d'accord	Plutôt pas d'accord	Ni d'accord Ni pas d'accord	Plutôt d'accord	Tout à fait d'accord
—	—	—	<u>X</u>	—

COCHEZ LA CASE CORRESPONDANTE

	Pas du tout d'accord	Plutôt pas d'accord	Ni d'accord Ni pas d'accord	Plutôt d'accord	Tout à fait d'accord	
1. J'ai essayé d'atténuer la résistance qu'elle manifestait devant mon opinion en l'amadouant.	—	—	—	—	—	L
2. J'ai fait le lien entre cette discussion et d'autres décisions similaires pour lesquelles j'avais fait preuve de mes compétences.	—	—	—	—	—	L
3. Je suis resté sur mes positions tout en sachant que cela rendrait un accord plus difficile.	—	—	—	—	—	L
4. J'ai montré ma colère.	—	—	—	—	—	L
5. J'ai tenu à tout prix à avoir raison, tout en sachant que cela provoquerait une querelle.	—	—	—	—	—	L
6. Je lui ai bien précisé que je serais particulièrement gentil avec elle, si elle acceptait ma décision.	—	—	—	—	—	L
7. Je lui ai franchement indiqué quelles étaient mes préférences.	—	—	—	—	—	L
8. J'ai prétendu que ses choix étaient pour moi inacceptables plus qu'ils ne l'étaient en réalité.	—	—	—	—	—	L
9. Je lui ai fait comprendre que dans mon choix, je tenais compte de ses aspirations.	—	—	—	—	—	L

COCHEZ LA CASE CORRESPONDANTE

Pas du tout d'accord	Plutôt pas d'accord	Ni d'accord Ni pas d'accord	Plutôt d'accord	Tout à fait d'accord
----------------------	---------------------	-----------------------------	-----------------	----------------------

10. J'ai tenté de l'influencer en la laissant agir comme elle le voulait lors d'une décision antérieure, de manière à pouvoir imposer mon point de vue sur cette décision.

L

11. J'ai affirmé qu'en tant que mari, c'est à moi qu'il appartenait de prendre certaines décisions.

L

12. J'ai volontairement présenté les autres solutions en les déformant pour la convaincre.

L

13. Je lui ai fait comprendre que l'expert en la matière c'est moi.

L

14. J'ai haussé le ton.

L

15. J'ai cédé sur le choix à faire pour éviter un conflit.

L

16. Plutôt que d'envisager des choix qui ne me plairaient pas, j'ai dit à ma femme qu'ils étaient inacceptables.

L

17. Je lui ai proposé d'accéder à l'un de ses souhaits si elle acceptait ma décision en la matière.

L

18. J'ai essayé de la convaincre que je connaissais parfaitement les différences entre les solutions possibles.

L

19. Je me suis contenté de décrire le plus honnêtement possible les différentes possibilités de choix.

L

20. J'ai tenté de la convaincre de se fier à mon jugement parce que "les hommes en savent plus long à ce sujet".

L

21. J'ai tenté d'acheter son accord en lui offrant quelque chose que je savais lui plaire.

L

22. J'ai prétendu avoir analysé toutes les solutions possibles plus que je ne l'avais fait en réalité.

L

23. Je lui ai donné les informations que je possédais sur le sujet "sans jouer à l'expert".

L

24. J'ai tenté de la convaincre que j'en savais vraiment beaucoup plus qu'elle sur la question.

L

25. J'ai utilisé la stratégie du silence.

L

Nous allons maintenant vous proposer une seconde série de phrases, afin d'obtenir votre avis sur divers aspects de la vie sociale et familiale. Comme précédemment nous vous demandons de vous situer sur l'échelle en fonction de votre degré d'accord avec les affirmations proposées.

Si par exemple vous approuvez une affirmation sans y mettre toutefois trop de conviction vous traduisez cela en cochant l'échelle de la manière suivante :

Pas du tout d'accord	Plutôt pas d'accord	Ni d'accord Ni pas d'accord	Plutôt d'accord	Tout à fait d'accord
—	—	—	X	—

COCHEZ LA CASE CORRESPONDANTE

	Pas du tout d'accord	Plutôt pas d'accord	Ni d'accord Ni pas d'accord	Plutôt d'accord	Tout à fait d'accord	
1. Il est souhaitable de maintenir une certaine égalité entre les époux, toutefois l'avis du mari devrait être prépondérant dans les matières familiales.	—	—	—	—	—	L
2. Si l'on dévoile trop la sexualité aux enfants, ils auront tendance à aller trop loin dans l'expérience.	—	—	—	—	—	L
3. Même si cela doit prendre du temps et demander des efforts, il faut toujours rechercher une solution qui puisse convenir à la personne avec qui l'on vit.	—	—	—	—	—	L
4. Les femmes qui estiment qu'il faut rayer le mot "obéissance" du vocabulaire conjugal méconnaissent profondément la vocation de l'épouse.	—	—	—	—	—	L
5. Les qualités les plus importantes de l'homme sont la détermination et l'ambition qui l'anime.	—	—	—	—	—	L
6. Même si l'on pense que notre solution est la meilleure, il faut être capable de la remettre en cause.	—	—	—	—	—	L
7. Un enfant ne peut répliquer à ses parents sans leur manquer de respect.	—	—	—	—	—	L

COCHEZ LA CASE CORRESPONDANTE

Pas du
tout d'
accord

Plutôt
pas d'
accord

Ni d'accord
Ni pas d'
accord

Plutôt
d'
accord

Tout à
fait d'
accord

8. On ne devrait pas s'attendre à ce qu'un homme éprouve du respect pour une femme s'ils ont eu des relations sexuelles avant le mariage.

9. Il faut savoir accepter le jugement critique de ses proches.

10. Il n'est pas naturel de placer une femme en position d'autorité vis à vis d'un homme.

11. Quand je sais une chose importante aux yeux de ma femme, j'en tiens toujours compte même si cela doit m'en coûter.

12. La famille est une institution sacrée, voulue par Dieu.

13. Une mère dont les enfants sont malpropres et négligés est une mère qui a failli à son devoir.

14. L'avis de la personne avec qui je vis, est très important pour moi lorsque je dois prendre une décision.

15. Si un enfant se distingue d'une manière ou d'une autre, ses parents devraient le forcer à ressembler aux autres.

16. Le manque d'amour de gratitude et de respect pour ses parents est l'indice d'une grande bassesse morale.

17. Si l'une de mes décisions devait un tant soit peu déranger mon conjoint, je n'insisterais pas.

18. Les statistiques concernant la délinquance et le laxisme en matière sexuelle prouvent qu'il faudra nous montrer plus sévères vis à vis des jeunes si nous voulons préserver nos valeurs morales.

19. Dans un couple il faut être attentif aux besoins de l'autre.

IDENTIFICATION

Nous désirons analyser les résultats de cette étude en fonction de certains critères familiaux et économiques des personnes que nous avons interrogées. Aussi, nous vous serions obligés de bien vouloir répondre à ces quelques questions personnelles :

- QUESTION 1 Combien avez-vous d'enfants ? (____)
- QUESTION 2 Combien avez-vous d'enfants sous votre toit ? (____)
- QUESTION 3 Parmi les enfants qui vivent sous votre toit, pouvez-vous nous indiquer :
- l'âge du plus jeune : (____)
 - l'âge du plus âgé : (____)
- QUESTION 4 Dans quelle tranche d'âge vous situez-vous ?
- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> moins de 21 ans | <input type="checkbox"/> de 41 à 45 ans |
| <input type="checkbox"/> de 21 à 25 ans | <input type="checkbox"/> de 46 à 50 ans |
| <input type="checkbox"/> de 26 à 30 ans | <input type="checkbox"/> de 51 à 55 ans |
| <input type="checkbox"/> de 31 à 35 ans | <input type="checkbox"/> de 55 à 60 ans |
| <input type="checkbox"/> de 36 à 40 ans | <input type="checkbox"/> de 61 ans et plus |
- QUESTION 5 Quel est le dernier établissement scolaire que vous avez fréquenté ?
- école primaire
 - secondaire 1er cycle (jusqu'au BEPC)
 - technique et commercial (BEP, CAP)
 - secondaire 2ème cycle (BEPC jusqu'au BAC)
 - supérieur 1er cycle (BTS, DUT, DEUG...)
 - supérieur long : 2ème et 3ème cycle (licence, maîtrise, école de commerce, d'ingénieurs, DESS, DEA...)

QUESTION 6

Quelle est votre profession	Cochez la case correspondante ←—————→	Quelle est la profession de votre conjoint
	agriculteur (exploitant ou salarié agricole)	
	petit patron, artisan, petit commerçant	
	industriel, profession libérale, professeur, gros commerçant, cadre supérieur	
	cadre moyen, technicien, instituteur, clergé, armée et police	
	employé	
	contremaitre, ouvrier qualifié	
	ouvrier spécialisé, manœuvre, personnel de service	
	femme au foyer	
	étudiant	
	retraité	

(Si vous êtes au chômage, merci de nous préciser votre activité antérieure)

Madame, Monsieur,

Nous conduisons actuellement une recherche dont le but, à terme sera de mieux connaître le comportement d'achat familial. Cette recherche comporte plusieurs étapes, et ce questionnaire en est la première.

Il comprend deux parties indépendantes :

- La partie A s'intéresse à la façon dont les couples prennent leur décision d'achat en cas de désaccord sur le choix à réaliser.
- La partie B correspond à différents aspects de la vie sociale et familiale sur lesquels nous vous demandons votre avis.

Pour garantir la validité de l'étude il est fondamental que vous remplissiez ce questionnaire de façon strictement personnelle. Bien entendu, nous vous assurons la plus totale confidentialité de vos réponses.

Conscient de la relative longueur du questionnaire, d'avance nous vous remercions très sincèrement du sérieux, et de la bonne volonté avec lesquels vous vous acquitterez de cette tâche.

Dominique DOYE
Equipe de Recherche en Marketing
Université de Lille I

PARTIE A

Avant de répondre à ce questionnaire, nous vous demandons un petit effort de mémoire.

Essayez de vous rappeler, le dernier achat important (le produit acheté doit représenter une somme d'un montant supérieur à 500 francs) que vous avez réalisé conjointement avec votre époux (ou concubin) et pour lequel vous étiez en désaccord quant à la marque finale à choisir. Il doit s'agir impérativement d'un achat récent (datant de moins de quatre mois)

Si aucune de vos situations d'achat ne réunit ces conditions (achat récent, important, réalisé avec votre "conjoint", et pour lequel vous étiez en désaccord avec lui).

Alors passez à la partie B.

1. De quel produit s'agissait-il ?

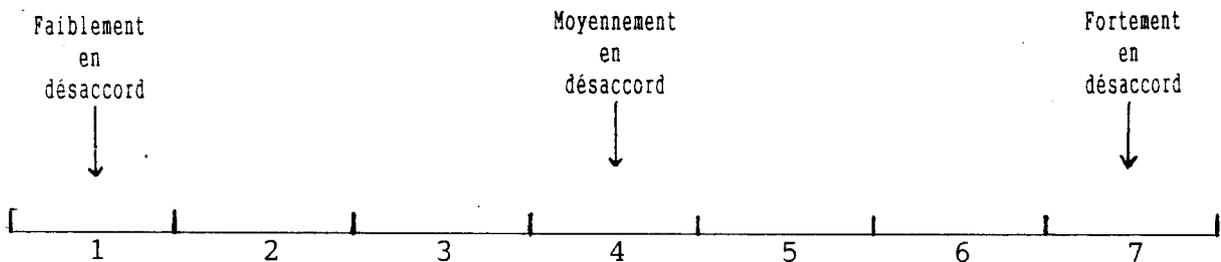
.....

2. Quelle était approximativement la date de l'achat ?

Mois :.....

Année : 19..

3. Quel était votre niveau de désaccord (mettre une croix dans la case correspondante) ?



COCHEZ LA CASE CORRESPONDANTE

Pas du
tout d'
accord

Plutôt
pas d'
accord

Ni d'accord
Ni pas d'
accord

Plutôt
d'
accord

Tout à
fait d'
accord

134

10. J'ai tenté de l'influencer en le laissant agir comme il le voulait lors d'une décision antérieure, de manière à pouvoir imposer mon point de vue sur cette décision.

11. J'ai affirmé qu'en tant qu'épouse, c'est à moi qu'il appartenait de prendre certaines décisions.

12. J'ai volontairement présenté les autres solutions en les déformant pour le convaincre.

13. Je lui ai fait comprendre que l'expert en la matière c'est moi.

14. J'ai haussé le ton.

15. J'ai cédé sur le choix à faire pour éviter un conflit.

16. Plutôt que d'envisager des choix qui ne me plairaient pas, j'ai dit à mon mari qu'ils étaient inacceptables.

17. Je lui ai proposé d'accéder à l'un de ses souhaits s'il acceptait ma décision en la matière.

18. J'ai essayé de le convaincre que je connaissais parfaitement les différences entre les solutions possibles.

19. Je me suis contentée de décrire le plus honnêtement possible les différentes possibilités de choix.

20. J'ai tenté de le convaincre de se fier à mon jugement parce que "les femmes en savent plus long à ce sujet".

21. J'ai tenté d'acheter son accord en lui offrant quelque chose que je savais lui plaire.

22. J'ai prétendu avoir analysé toutes les solutions possibles plus que je ne l'avais fait en réalité.

23. Je lui ai donné les informations que je possédais sur le sujet "sans jouer à l'expert".

24. J'ai tenté de le convaincre que j'en savais vraiment beaucoup plus que lui sur la question.

25. J'ai utilisé la stratégie du silence.

]

]

]

]

]

]

]

]

]

]

]

]

]

]

]

]

COCHEZ LA CASE CORRESPONDANTE

Pas du
tout d'
accord

Plutôt
pas d'
accord

Ni d'accord
Ni pas d'
accord

Plutôt
d'
accord

Tout à
fait d'
accord

26. J'ai cédé afin de ne pas envenimer les choses.

27. J'ai fait semblant d'être blessée.

28. Je lui ai fait comprendre qu'il devait respecter mon opinion parce que "charbonnier est maître chez lui".

29. Je me suis arrangée pour lui faire plaisir avant que nous ayons à prendre la décision afin qu'il soit plus susceptible de me céder.

30. Je lui ai rappelé ou laissé entendre que je suis meilleur juge que lui en la matière.

31. Je lui ai suggéré que certains choix étaient meilleurs que d'autres.

32. Je lui ai promis une faveur en retour s'il acceptait de s'aligner sur mon choix.

33. J'ai laissé entendre qu'étant la femme je sais ce qui est préférable.

34. Je ne lui ai pas caché que s'il ne cédait pas je me mettrais en colère.

35. J'ai exagéré les inconvénients des choix que mon mari avait faits, pour lui en ôter l'envie.

36. Je lui ai simplement donné mon opinion sans me prétendre "le spécialiste de la question".

37. J'ai laissé mon conjoint faire comme il voulait pour éviter une dispute.

38. J'ai laissé entendre que "après tout c'est vraiment à moi de prendre ce genre de décision parce que c'est moi l'épouse".

39. Je lui ai suggéré qu'en la matière nos goûts étaient plus proches qu'il n'y paraissait.

40. Pour essayer de persuader mon mari, j'ai agi comme si la situation était plus critique qu'elle ne l'était vraiment.

┌

┌

┌

┌

┌

┌

┌

┌

┌

┌

┌

┌

┌

┌

Nous allons maintenant vous proposer une seconde série de phrases, afin d'obtenir votre avis sur divers aspects de la vie sociale et familiale. Comme précédemment nous vous demandons de vous situer sur l'échelle en fonction de votre degré d'accord avec les affirmations proposées.

Si par exemple vous approuvez une affirmation sans y mettre toutefois trop de conviction vous traduisez cela en cochant l'échelle de la manière suivante :

Pas du tout d'accord	Plutôt pas d'accord	Ni d'accord Ni pas d'accord	Plutôt d'accord	Tout à fait d'accord
—	—	—	X	—

COCHEZ LA CASE CORRESPONDANTE

1. Il est souhaitable de maintenir une certaine égalité entre les époux, toutefois l'avis du mari devrait être prépondérant dans les matières familiales.

2. Si l'on dévoile trop la sexualité aux enfants, ils auront tendance à aller trop loin dans l'expérience.

3. Même si cela doit prendre du temps et demander des efforts, il faut toujours rechercher une solution qui puisse convenir à la personne avec qui l'on vit.

4. Les femmes qui estiment qu'il faut rayer le mot "obéissance" du vocabulaire conjugal méconnaissent profondément la vocation de l'épouse.

5. Les qualités les plus importantes de l'homme sont la détermination et l'ambition qui l'anime.

6. Même si l'on pense que notre solution est la meilleure, il faut être capable de la remettre en cause.

7. Un enfant ne peut répliquer à ses parents sans leur manquer de respect.

	Pas du tout d'accord	Plutôt pas d'accord	Ni d'accord Ni pas d'accord	Plutôt d'accord	Tout à fait d'accord	
1. Il est souhaitable de maintenir une certaine égalité entre les époux, toutefois l'avis du mari devrait être prépondérant dans les matières familiales.	—	—	—	—	—	L
2. Si l'on dévoile trop la sexualité aux enfants, ils auront tendance à aller trop loin dans l'expérience.	—	—	—	—	—	L
3. Même si cela doit prendre du temps et demander des efforts, il faut toujours rechercher une solution qui puisse convenir à la personne avec qui l'on vit.	—	—	—	—	—	L
4. Les femmes qui estiment qu'il faut rayer le mot "obéissance" du vocabulaire conjugal méconnaissent profondément la vocation de l'épouse.	—	—	—	—	—	L
5. Les qualités les plus importantes de l'homme sont la détermination et l'ambition qui l'anime.	—	—	—	—	—	L
6. Même si l'on pense que notre solution est la meilleure, il faut être capable de la remettre en cause.	—	—	—	—	—	L
7. Un enfant ne peut répliquer à ses parents sans leur manquer de respect.	—	—	—	—	—	L

COCHEZ LA CASE CORRESPONDANTE

Pas du
tout d'
accord

Plutôt
pas d'
accord

Ni d'accord
Ni pas d'
accord

Plutôt
d'
accord

Tout à
fait d'
accord

137

8. On ne devrait pas s'attendre à ce qu'un homme éprouve du respect pour une femme s'ils ont eu des relations sexuelles avant le mariage.

┌

9. Il faut savoir accepter le jugement critique de ses proches.

┌

10. Il n'est pas naturel de placer une femme en position d'autorité vis à vis d'un homme.

┌

11. Quand je sais une chose importante aux yeux de mon mari, j'en tiens toujours compte même si cela doit m'en coûter.

┌

12. La famille est une institution sacrée, voulue par Dieu.

┌

13. Une mère dont les enfants sont malpropres et négligés est une mère qui a failli à son devoir.

┌

14. L'avis de la personne avec qui je vis, est très important pour moi lorsque je dois prendre une décision.

┌

15. Si un enfant se distingue d'une manière ou d'une autre, ses parents devraient le forcer à ressembler aux autres.

┌

16. Le manque d'amour de gratitude et de respect pour ses parents est l'indice d'une grande bassesse morale.

┌

17. Si l'une de mes décisions devait un tant soit peu déranger mon conjoint, je n'insisterais pas.

┌

18. Les statistiques concernant la délinquance et le laxisme en matière sexuelle prouvent qu'il faudra nous montrer plus sévères vis à vis des jeunes si nous voulons préserver nos valeurs morales.

┌

19. Dans un couple il faut être attentif aux besoins de l'autre.

┌

IDENTIFICATION

Nous désirons analyser les résultats de cette étude en fonction de certains critères familiaux et économiques des personnes que nous avons interrogées. Aussi, nous vous serions obligés de bien vouloir répondre à ces quelques questions personnelles :

- QUESTION 1 Combien avez-vous d'enfants ? (____)
- QUESTION 2 Combien avez-vous d'enfants sous votre toit ? (____)
- QUESTION 3 Parmi les enfants qui vivent sous votre toit, pouvez-vous nous indiquer :
- l'âge du plus jeune : (____)
 - l'âge du plus âgé : (____)
- QUESTION 4 Dans quelle tranche d'âge vous situez-vous ?
- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> moins de 21 ans | <input type="checkbox"/> de 41 à 45 ans |
| <input type="checkbox"/> de 21 à 25 ans | <input type="checkbox"/> de 46 à 50 ans |
| <input type="checkbox"/> de 26 à 30 ans | <input type="checkbox"/> de 51 à 55 ans |
| <input type="checkbox"/> de 31 à 35 ans | <input type="checkbox"/> de 55 à 60 ans |
| <input type="checkbox"/> de 36 à 40 ans | <input type="checkbox"/> de 61 ans et plus |
- QUESTION 5 Quel est le dernier établissement scolaire que vous avez fréquenté ?
- école primaire
 - secondaire 1er cycle (jusqu'au BEPC)
 - technique et commercial (BEP, CAP)
 - secondaire 2ème cycle (BEPC jusqu'au BAC)
 - supérieur 1er cycle (BTS, DUT, DEUG...)
 - supérieur long : 2ème et 3ème cycle (licence, maîtrise, école de commerce, d'ingénieurs, DESS, DEA...)

QUESTION 6

Quelle est votre profession	Cochez la case correspondante	Quelle est la profession de votre conjoint
	← ————— →	
	agriculteur (exploitant ou salarié agricole)	
	petit patron, artisan, petit commerçant	
	industriel, profession libérale, professeur, gros commerçant, cadre supérieur	
	cadre moyen, technicien, instituteur, clergé, armée et police	
	employé	
	contremaitre, ouvrier qualifié	
	ouvrier spécialisé, manoeuvre, personnel de service	
	femme au foyer	
	étudiant	
	retraité	

(Si vous êtes au chômage, merci de nous préciser votre activité antérieure)

Annexe 8

**Questionnaire portant sur les variables de compétence relative perçue et
d'empathie (composante affective).**

Madame, Monsieur,

Nous conduisons actuellement une recherche dont le but à terme sera de mieux connaître le comportement d'achat familial en matière de meuble. Cette recherche comporte plusieurs étapes et ce questionnaire en est la première.

Il comprend deux parties indépendantes :

- la partie 1 s'intéresse à votre dernier achat de meuble.
- la partie 2 a pour but d'obtenir votre avis sur divers aspects de la prise de décision familiale concernant le salon.

Pour garantir la validité de l'étude il est fondamental que vous remplissiez ce questionnaire de façon strictement personnelle. Bien entendu, nous vous assurons la plus totale confidentialité de vos réponses.

Conscient de la relative longueur du questionnaire, d'avance nous vous remercions très sincèrement du sérieux et de la bonne volonté avec lesquels vous vous acquitterez de cette tâche.

Dominique DOYE
Equipe de Recherche en Marketing
Université de Lille I

PARTIE 1

Question 1 : Votre dernier achat de meuble a été effectué il y a combien de temps ? (cochez la case correspondante)

- moins de 3 mois
- 3 à 6 mois
- 6 à 9 mois
- 9 à 12 mois
- plus de 1 an

Question 2 : Sur quel type de mobilier a porté ce dernier achat? (cochez la case correspondante)

- meuble de chambre
- meuble de séjour
- meuble de salon
- meuble de bureau
- meuble de cuisine
- autres, précisez.....

Je ne m'en souviens plus ; alors passez à la PARTIE 2

Question 3 : Où avez-vous acheté ce meuble ? (cochez la case correspondante)

- achat direct chez un artisan
- vente par correspondance (La Redoute, 3 Suisses, ...)
- grand magasin (Le Printemps, ...)
- hypermarché-supermarché (Auchan, Cora, ...)
- grande surface spécialisée (But, Conforama, ...)
- magasin de détaillant
- autre type de magasin, précisez.....

Je ne m'en souviens plus

Question 4 : Quels sont les moyens de recherche d'informations que vous avez utilisés ? (vous pouvez cocher plusieurs cases)

- consultation de catalogues de vente par correspondance
- consultation de magazines spécialisés
- visites de magasins
- discussion avec des amis, parents, etc...
- autres, précisez.....

Je ne me souviens plus

Question 5 : Au cours de cette décision d'achat, avez vous eu des désaccords avec votre conjoint sur :

	oui	non	ne sais plus
- l'opportunité de l'achat	()	()	()
- le montant à consacrer à l'achat	()	()	()
- le mode de financement de l'achat	()	()	()
- le choix du meuble (style, couleur, ...)	()	()	()
- le choix du lieu d'achat	()	()	()

PARTIE 2

Nous allons maintenant vous proposer une série de phrases afin d'obtenir votre avis sur divers aspects de la prise de décision familiale en matière de meuble, et plus spécialement concernant LES MEUBLES DE SALON.

Nous vous demandons de vous situer sur l'échelle en fonction de votre degré d'accord avec les affirmations proposées.

Si par exemple, vous approuvez une affirmation sans y mettre trop de conviction, vous traduirez cela en cochant l'échelle de la manière suivante :

pas du tout d'accord	plutôt pas d'accord	ni d'accord ni pas d'accord	plutôt d'accord	tout à fait d'accord
—	—	—	X	—

Cochez la case correspondante

1. Je serais moins attentif (ve) aux désirs de mon conjoint, qu'aux miens dans l'achat d'un salon.

2. Les salons, je sais mieux les choisir que mon conjoint.

3. Quand on doit choisir un salon, c'est très difficile de faire un choix.

4. Le salon que j'achète reflète un peu quel genre de personne je suis.

5. Même si cela doit me prendre beaucoup de temps et d'efforts, je ferais en sorte de trouver un modèle de salon qui puisse satisfaire pleinement mon conjoint.

6. Si après avoir acheté un salon, mon choix se révèle mauvais, cela m'ennuierait énormément.

7. Il y a des modèles de salons très nettement supérieurs aux autres.

8. Quand on choisit un salon, ça n'est pas grave s'il ne correspond pas exactement à ce que voulait le conjoint.

	pas du tout d'accord	plutôt pas d'accord	ni d'accord ni pas d'accord	plutôt d'accord	tout à fait d'accord
1. Je serais moins attentif (ve) aux désirs de mon conjoint, qu'aux miens dans l'achat d'un salon.	—	—	—	—	—
2. Les salons, je sais mieux les choisir que mon conjoint.	—	—	—	—	—
3. Quand on doit choisir un salon, c'est très difficile de faire un choix.	—	—	—	—	—
4. Le salon que j'achète reflète un peu quel genre de personne je suis.	—	—	—	—	—
5. Même si cela doit me prendre beaucoup de temps et d'efforts, je ferais en sorte de trouver un modèle de salon qui puisse satisfaire pleinement mon conjoint.	—	—	—	—	—
6. Si après avoir acheté un salon, mon choix se révèle mauvais, cela m'ennuierait énormément.	—	—	—	—	—
7. Il y a des modèles de salons très nettement supérieurs aux autres.	—	—	—	—	—
8. Quand on choisit un salon, ça n'est pas grave s'il ne correspond pas exactement à ce que voulait le conjoint.	—	—	—	—	—

	pas du tout d' accord	plutôt pas d' accord	ni d'accord ni pas d' accord	plutôt d' accord	tout à fait d' accord	
9. Quand on achète un salon, on ne sait jamais très bien si c'est celui là qu'il fallait acheter.	—	—	—	—	—	—
10. En matière de salons, je m'y connais très peu par rapport à mon conjoint.	—	—	—	—	—	—
11. Le salon est un sujet qui me laisse totalement indifférent.	—	—	—	—	—	—
12. Cela m'ennuierait énormément d'acheter un salon qui ne plaise pas vraiment à mon époux (se).	—	—	—	—	—	—
13. Quand on choisit un salon, c'est facile d'en acheter un mauvais en croyant en acheter un bon.	—	—	—	—	—	—
14. Par rapport à mon conjoint, je sais tout ce qu'il faut regarder pour comparer les salons.	—	—	—	—	—	—
15. Pour choisir un salon, je n'hésite pas à passer le temps qu'il faut.	—	—	—	—	—	—
16. L'avis de mon conjoint serait pour moi prioritaire dans le choix du modèle de salon à acheter.	—	—	—	—	—	—
17. Quand j'achète un salon, je suis toujours très exigeant (e).	—	—	—	—	—	—
18. Quand on choisit un salon, ce n'est pas grave si on se trompe.	—	—	—	—	—	—
19. Je n'insisterais pas trop pour obtenir l'avis de mon époux (se) pour le choix d'un salon, si je sais qu'il (elle) n'a pas les mêmes goûts que moi sur le sujet.	—	—	—	—	—	—
20. Quand on achète un salon, on n'est jamais certain de son choix.	—	—	—	—	—	—
21. On peut se faire une idée de quelqu'un au salon qu'il (elle) choisit.	—	—	—	—	—	—
22. C'est très ennuyeux d'acheter un salon qui ne convient pas.	—	—	—	—	—	—
23. Même si je trouve que mon choix est le meilleur, je n'achèterais pas un modèle de salon qui ne plaise pas véritablement à mon conjoint.	—	—	—	—	—	—

IDENTIFICATION

Nous désirons analyser les résultats de cette étude en fonction de certains critères familiaux et économiques des personnes que nous avons interrogées. Aussi, nous vous serions obligés de bien vouloir répondre à ces quelques questions personnelles :

- QUESTION 1 Combien avez-vous d'enfants ? (____)
- QUESTION 2 Combien avez-vous d'enfants sous votre toit ? (____)
- QUESTION 3 Parmi les enfants qui vivent sous votre toit, pouvez-vous nous indiquer :

- l'âge du plus jeune : (____)
- l'âge du plus âgé : (____)

- QUESTION 4 Dans quelle tranche d'âge vous situez-vous ?

- (__) moins de 21 ans (__) de 41 à 45 ans
 (__) de 21 à 25 ans (__) de 46 à 50 ans
 (__) de 26 à 30 ans (__) de 51 à 55 ans
 (__) de 31 à 35 ans (__) de 55 à 60 ans
 (__) de 36 à 40 ans (__) de 61 ans et plus

- QUESTION 5 Quel est le dernier établissement scolaire que vous avez fréquenté ?

- (__) école primaire
 (__) secondaire 1er cycle (jusqu'au BEPC)
 (__) technique et commercial (BEP, CAP)
 (__) secondaire 2ème cycle (BEPC jusqu'au BAC)
 (__) supérieur 1er cycle (BTS, DUT, DEUG...)
 (__) supérieur long : 2ème et 3ème cycle
 (licence, maîtrise, école de commerce,
 d'ingénieurs, DESS, DEA...)

- QUESTION 6

Quelle est votre profession	Cochez la case correspondante	Quelle est la profession de votre conjoint
	agriculteur (exploitant ou salarié agricole)	
	petit patron, artisan, petit commerçant	
	industriel, profession libérale, professeur, gros commerçant, cadre supérieur	
	cadre moyen, technicien, instituteur, clergé, armée et police	
	employé	
	contremaitre, ouvrier qualifié	
	ouvrier spécialisé, manœuvre, personnel de service	
	femme au foyer	
	étudiant	
	retraite	

(Si vous êtes au chômage, merci de nous préciser votre activité antérieure)

Annexe 9

Profil des répondants aux enquêtes préliminaires

Annexe 9.1

Profil des répondants

enquête préliminaire 1

SEXE
(SEXE)

Libellé	Nb. Obs	Fréquence
MASCULIN	145	40%
FEMININ	216	60%
TOTAL	361	100%

SEXE
(SEXE)

MASCULIN
FEMININ

40%
60%

(Nb. Obs.= 362)

SEXE
(SEXE)

Libellé	Nb. Obs	Fréquence
Non réponse	1	0%
MASCULIN	145	40%
FEMININ	216	60%
TOTAL	362	100%

SEXE
(SEXE)

Non réponse
MASCULIN
FEMININ

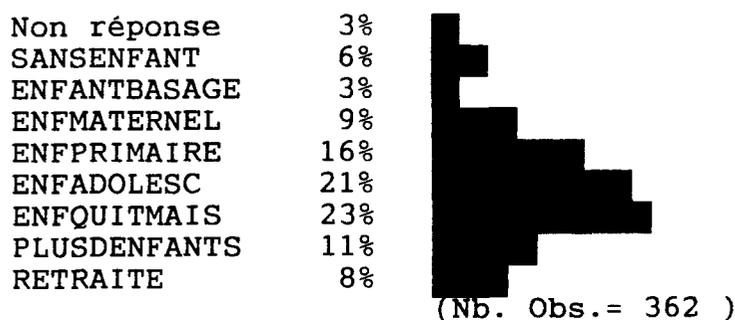
0%
40%
60%

(Nb. Obs.= 362)

CYCLE
(CYCLE DE VIE FAMILIAL)

Libellé	Nb. Obs	Fréquence
Non réponse	11	3%
SANSENFANT	21	6%
ENFANTBASAGE	11	3%
ENFMATERNEL	32	9%
ENFPRIMAIRE	59	16%
ENFADOLESC	76	21%
ENFQUITMAIS	82	23%
PLUSDENFANTS	40	11%
RETRAITE	30	8%
TOTAL	362	100%

CYCLE
(CYCLE DE VIE FAMILIAL)



4 NBRE PERS FOYE
(NOMBRE DE PERSONNES AU FOYER)

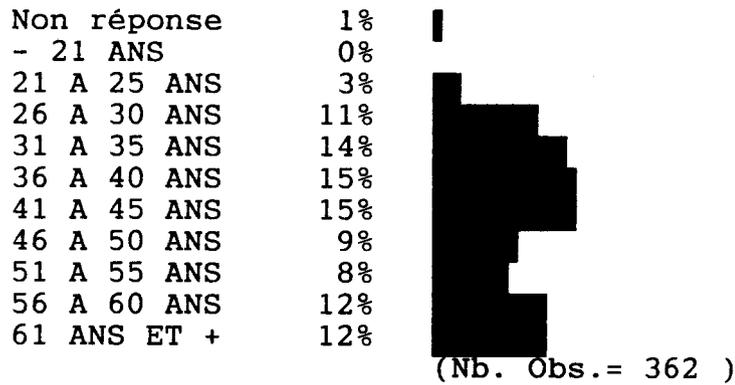
Libellé	Nb. Obs	Fréquence
Non-réponse	8	2%
>de 1	0	0%
1 à 2	0	0%
2 à 3	88	24%
3 à 4	90	25%
4 à 5	96	27%
5 à 6	66	18%
6 à 7	10	3%
7 à 8	2	1%
8 à 9	1	0%
+de 9	1	0%
TOTAL	362 ¹	100%

MOYENNE SANS NON-REPNSES : 3.53 ECART-TYPE : 1.22
 MOYENNE AVEC NON-REPNSES : 3.45

AGE
(AGE)

Libellé	Nb. Obs	Fréquence
Non réponse	4	1%
- 21 ANS	0	0%
21 A 25 ANS	11	3%
26 A 30 ANS	40	11%
31 A 35 ANS	51	14%
36 A 40 ANS	55	15%
41 A 45 ANS	53	15%
46 A 50 ANS	31	9%
51 A 55 ANS	29	8%
56 A 60 ANS	43	12%
61 ANS ET +	45	12%
TOTAL	362	100%

AGE
(AGE)



ETABLISSEMENT
(DERNIER ETABLISSEMENT FREQUENTE)
(Filtré par ECHANTILLON TOTAL)

150

Libellé	Nb. Obs	Fréquence
PRIMAIRE	52	15%
SEC CYCLE 1	49	14%
TECH ET CIAL	101	29%
SEC CYCLE 2	68	19%
SUP CYCLE 1	43	12%
SUP LONG	41	12%
TOTAL	354	100%

ETABLISSEMENT
(DERNIER ETABLISSEMENT FREQUENTE)
(Filtré par ECHANTILLON TOTAL)

PRIMAIRE 15%
SEC CYCLE 1 14%
TECH ET CIAL 29%
SEC CYCLE 2 19%
SUP CYCLE 1 12%
SUP LONG 12%



(Nb. Obs. = 362)

ETABLISSEMENT
(DERNIER ETABLISSEMENT FREQUENTE)
(Filtré par ECHANTILLON TOTAL)

Libellé	Nb. Obs	Fréquence
Non réponse	8	2%
PRIMAIRE	52	14%
SEC CYCLE 1	49	14%
TECH ET CIAL	101	28%
SEC CYCLE 2	68	19%
SUP CYCLE 1	43	12%
SUP LONG	41	11%
TOTAL	362	100%

ETABLISSEMENT
(DERNIER ETABLISSEMENT FREQUENTE)
(Filtré par ECHANTILLON TOTAL)

Non réponse 2%
PRIMAIRE 14%
SEC CYCLE 1 14%
TECH ET CIAL 28%
SEC CYCLE 2 19%
SUP CYCLE 1 12%
SUP LONG 11%



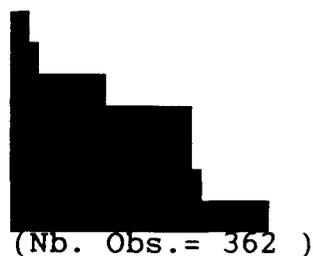
(Nb. Obs. = 362)

VOTREPROF
 (PROFESSION DE LA PERSONNE INTERROGEE)
 (Filtré par ECHANTILLON TOTAL)

Libellé	Nb. Obs	Fréquence
AGRICULTEUR	8	2%
PETIT PATRON	11	3%
PROFLIBERALE	34	10%
CADRE MOYEN	69	19%
EMPLOYE	67	19%
OUVRIER	71	20%
INACTIF	96	27%
TOTAL	356	100%

VOTREPROF
 (PROFESSION DE LA PERSONNE INTERROGEE)
 (Filtré par ECHANTILLON TOTAL)

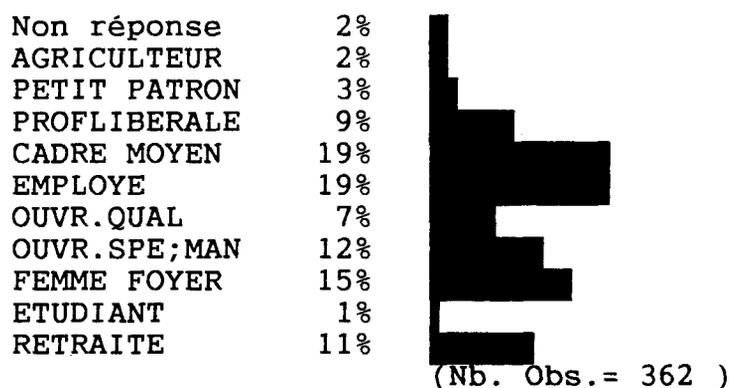
AGRICULTEUR 2%
 PETIT PATRON 3%
 PROFLIBERALE 10%
 CADRE MOYEN 19%
 EMPLOYE 19%
 OUVRIER 20%
 INACTIF 27%



VOTREPROF
(PROFESSION DE LA PERSONNE INTERROGEE)
(Filtré par ECHANTILLON TOTAL)

Libellé	Nb. Obs	Fréquence
Non réponse	6	2%
AGRICULTEUR	8	2%
PETIT PATRON	11	3%
PROFLIBERALE	34	9%
CADRE MOYEN	69	19%
EMPLOYE	67	19%
OUVR.QUAL	27	7%
OUVR.SPE;MAN	44	12%
FEMME FOYER	54	15%
ETUDIANT	3	1%
RETRAITE	39	11%
TOTAL	362	100%

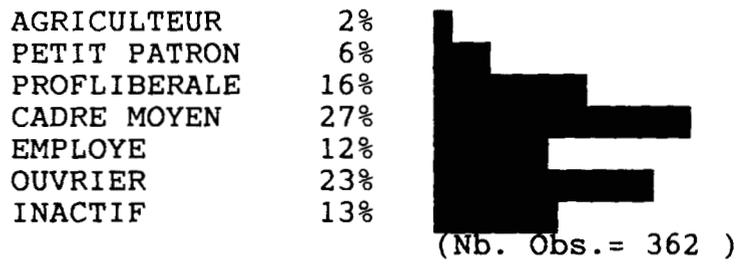
VOTREPROF
(PROFESSION DE LA PERSONNE INTERROGEE)
(Filtré par ECHANTILLON TOTAL)



PROFCHEFFAM
 (PROFESSION DU CHEF DE FAMILLE)
 (Filtré par ECHANTILLON TOTAL)

Libellé	Nb. Obs	Fréquence
AGRICULTEUR	8	2%
PETIT PATRON	22	6%
PROFLIBERALE	54	16%
CADRE MOYEN	91	27%
EMPLOYE	41	12%
OUVRIER	79	23%
INACTIF	46	13%
TOTAL	341	100%

PROFCHEFFAM
 (PROFESSION DU CHEF DE FAMILLE)
 (Filtré par ECHANTILLON TOTAL)



Annexe 9.2

Profil des répondants

enquête préliminaire 2

1 dernierachat

(Votre dernier achat de meuble a été effectué il y a combien de temps ?)

Libellé	Nb. Obs	Fréquence
Non réponse	2	1%
- de 3 mois	31	19%
3 à 6 mois	17	10%
6 à 9 mois	9	5%
9 à 12 mois	16	10%
+ de 1 an	92	55%
TOTAL	167	100%

2 typedemeuble

(Sur quel type de mobilier a porté ce dernier achat ?)

Libellé	Nb. Obs	Fréquence
Non réponse	16	10%
meub. chambr	50	30%
meub. séjour	21	13%
meub. salon	42	25%
meub. bureau	8	5%
meub. cuisin	19	11%
autres	5	3%
nesaisplus	6	4%
TOTAL	167	100%

3 lieu

(Où avez-vous acheté ce meuble ?)

Libellé	Nb. Obs	Fréquence
Non réponse	12	7%
artisan	18	11%
vpc	6	4%
gd magasin	9	5%
hyp.sup.marc	8	5%
gd surf spé.	64	38%
détaillant	23	14%
autres	25	15%
souviens plu	2	1%
TOTAL	167	100%

4 information

Quels sont les moyens de recherche d'informations que vous avez utilisés ?)

Libellé	Nb. Cit	Fréquence
Non réponse	10	6%
catalog. VPC	26	16%
magazin. spé	23	14%
visite maga.	121	72%
disc.ami.par	19	11%
autres	14	8%
souviens plu	2	1%
TOTAL OBS	167	

La somme des CITATIONS est supérieure au TOTAL OBS
du fait des réponses multiples (5 au maximum)

5 opportunité

cours de cette décision d'achat avez-vous eu des désaccords avec votre
njoint sur : l'opportunité de l'achat)

Libellé	Nb. Obs	Fréquence
Non réponse	17	10%
oui	4	2%
non	145	87%
ne sais plus	1	1%
TOTAL	167	100%

6 montantachat

(Sur le montant à consacrer à l'achat :)

Libellé	Nb. Obs	Fréquence
Non réponse	15	9%
oui	10	6%
non	139	83%
ne sais plus	3	2%
TOTAL	167	100%

7 financement

(Sur le mode de financement de l'achat :)

Libellé	Nb. Obs	Fréquence
Non réponse	18	11%
oui	4	2%
non	145	87%
ne sais plus	0	0%
TOTAL	167	100%

8 choixmeuble

(Sur le choix du meuble (style;couleur ...))

Libellé	Nb. Obs	Fréquence
Non réponse	14	8%
oui	27	16%
non	126	75%
ne sais plus	0	0%
TOTAL	167	100%

9 lieuachat

(Sur le choix du lieu d'achat :)

Libellé	Nb. Obs	Fréquence
Non réponse	15	9%
oui	8	5%
non	144	86%
ne sais plus	0	0%
TOTAL	167	100%

10 Sexe

(Sexe)

Libellé	Nb. Obs	Fréquence
Non réponse	0	0%
Masculin	77	46%
Feminin	90	54%
TOTAL	167	100%

11 cycle

(Cycle de vie familiale :)

Libellé	Nb. Obs	Fréquence
Non réponse	0	0%
1	17	10%
2	10	6%
3	14	8%
4	41	25%
5	47	28%
6	17	10%
7	8	5%
8	13	8%
TOTAL	167	100%

12 nbre personne
(Nombre de personnes vivant sous votre toit ?)

Libellé	Nb. Obs	Fréquence
Non-réponse	0	0%
-de 1.07	0	0%
1.07 à 2.38	38	23%
2.38 à 3.69	39	23%
3.69 à 5	45	27%
5 à 6.31	39	23%
+de 6.31	6	4%
TOTAL	167	100%

MOYENNE SANS NON-REPONSES : 3.69 ECART-TYPE : 1.31
MOYENNE AVEC NON-REPONSES : 3.69

13 Age
(Age)

Libellé	Nb. Obs	Fréquence
Non réponse	0	0%
- de 21 ans	1	1%
21 à 25 ans	9	5%
26 à 30 ans	23	14%
31 à 35 ans	39	23%
36 à 40 ans	30	18%
41 à 45 ans	28	17%
46 à 50 ans	11	7%
51 à 55 ans	6	4%
55 à 60 ans	7	4%
61 et plus	13	8%
TOTAL	167	100%

14 Ets fréquent
(Dernier établissement fréquenté :)

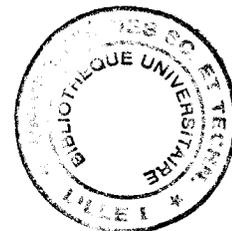
Libellé	Nb. Obs	Fréquence
Non réponse	1	1%
école primair	12	7%
jusque BEPC	16	10%
BEP ; CAP	32	19%
jusqu'au BAC	24	14%
BTS/DUT/DEUG	39	23%
2é/3é cycle	43	26%
TOTAL	167	100%

15 prof enquêté
(Profession de l'enquêté)

Libellé	Nb. Obs	Fréquence
Non réponse	1	1%
agriculteur	0	0%
ptit patron	2	1%
industriel	30	18%
cadre moyen	39	23%
employé	44	26%
contremaitre	8	5%
ouvrier spé.	8	5%
femme foyer	16	10%
étudiant	3	2%
retraité	16	10%
TOTAL	167	100%

16 prof conjoint
(Profession du conjoint)

Libellé	Nb. Obs	Fréquence
Non réponse	8	5%
agriculteur	0	0%
ptit patron	8	5%
industriel	34	20%
cadre moyen	38	23%
employé	25	15%
contremaitre	10	6%
ouvrier spé.	8	5%
femme foyer	16	10%
étudiant	4	2%
retraité	16	10%
TOTAL	167	100%



17 PCF
(Profession du chef de famille :)

Libellé	Nb. Obs	Fréquence
Non réponse	6	4%
agriculteur	0	0%
ptit patron	7	4%
industriel	45	27%
cadre moyen	42	25%
employé	30	18%
contremaitre	12	7%
ouvrier spé.	7	4%
femme foyer	0	0%
étudiant	1	1%
retraité	17	10%
TOTAL	167	100%