

## Profil Type du consommateur Anglais dans les Factory Outlet Centers (FOC)

Une récente enquête de MINTEL, démontre que :

- Plus de 28% des clients considèrent que faire des achats est un loisir, et privilégient, de ce fait, les FOC offrant des perspectives ludiques, en plus des boutiques elles-mêmes ;
- 67% de clients visitent un FOC pour des marques spécifiques ;
- Le profil dominant des clients de FOC est une femme, âgée de plus de 45 ans, mariée, ne travaillant pas et sans enfant à la maison ;
- 60% de clients de FOC ont plus de 45 ans.

### Exemple de « Lakeside Village »

Ce FOC attire traditionnellement des femmes, essentiellement âgées de 25 à 55 ans et provenant de groupes socio-économiques relativement aisés.

Le profil de la clientèle s'est sensiblement élargi : les clients parcouraient en moyenne 30 minutes pour venir. Mais le centre, nouvellement requalifié, répond désormais à une dynamique d'achats pour des clients plus jeunes, tout en continuant à satisfaire les attentes de ses clients traditionnels.

La zone d'attraction du village a alors sensiblement augmenté, pour couvrir un rayon de près de 60 minutes, avec une durée moyenne de séjour dans le centre atteignant près de 90 minutes.

### Exemple de « Clarks Village »

Ce FOC attire principalement des femmes âgées entre 30 et 54 ans.

Selon l'enquête de juillet 2002 d'un bureau d'études (RBA), la zone de chalandise atteint 90 minutes, ce qui représente approximativement 2,5 millions d'habitants.

Etant l'une des destinations touristiques les plus populaires de la région de Somerset, le « Clarks Village » attire également des milliers de nouveaux visiteurs tous les ans, avec 22 % de touristes sur le total de visiteurs par an du FOC.

Les principales motivations des consommateurs sont :

- La renommée du centre ;
- Le nombre de marques présentes ;
- La surface de vente ;
- L'aménagement du centre et son environnement.

Profil courant de la clientèle de « Clarks Village » :

- Femmes de catégories socioprofessionnelles aisées ;
- Âgées de 30 à 54 ans ;
- Durée moyenne du séjour : 98 minutes ;
- Panier moyen : £54.24 (environ 81€) ;
- Temps de trajet moyen: 44 minutes ;
- 22% de touristes parmi les clients.

## Exemple de « Atlantic Village »

Il attire principalement des femmes, entre 30 et 54 ans, avec toutefois une nuance considérable, due à la position géographique du centre : l'influence de familles de touristes extrêmement forte durant la saison estivale.

Selon une enquête récente de RBA (juillet 2002), la catégorie socio-économique principale des clients de ce FOC est assez moyenne.

La zone de chalandise atteint 90 minutes. Cependant, c'est dans le périmètre immédiat du FOC, dans les 20 premières minutes, que le pouvoir d'attraction est le plus important. La population immédiate du secteur est approximativement de 500 000.

Comptant parmi les destinations touristiques les plus populaires de la région Devon, « Atlantic Village » attire également des milliers de nouveaux visiteurs tous les ans, comptant plus de 24% de touristes dans sa clientèle.

Profil du client courant d' « Atlantic Village » :

- Femme de catégorie socio-professionnelle moyenne, souvent accompagnée ;
- Mariée, mère de famille ;
- Âgée de 30 à 54 ans ;
- Durée moyenne du séjour : 60 minutes ;
- Le temps de trajet moyen est de 20 minutes, ce qui traduit la forte influence constatée durant la période estivale
- Presque 1 sur 4 est un touriste.