

# Quelques faits sur les Pages Jaunes

---

## Fait 1: RCI (rendement du capital investi) de 400 %

Une publicité par grande annonce locale moyenne génère 12 \$ de ventes et 4 \$ de profit pour chaque dollar investi dans les Pages Jaunes. Les publicités à l'échelle nationale procurent des résultats encore meilleurs.



## Fait 2: Taux d'achat de 89 %

Les Pages Jaunes constituent le moyen le plus efficace pour toucher les personnes disposées à acheter : presque tous les utilisateurs des Pages Jaunes (89 %) effectueront un achat. Aucun autre média ne peut se vanter d'obtenir un tel résultat.



## Fait 3: 16 milliards de consultations annuelles

Le nombre de consultations annuelles des Pages Jaunes en ligne et sur papier atteint 16 milliards.



# Quelques faits sur les Pages Jaunes

---

## Fait 4: 300 ventes par publicité

L'entreprise type conclut plus de 300 ventes par année, pour chaque publicité.



## Fait 5: 800 appels par année

Les publicités dans les Pages Jaunes génèrent des clients potentiels – une publicité moyenne par grande annonce génère plus de 800 appels par année.



## Fait 6: Économie de temps, d'argent et d'énergie

89 % des personnes interrogées considèrent que les Pages Jaunes leur font économiser du temps, de l'argent et de l'énergie.



# Quelques faits sur les Pages Jaunes

## Fait 7: Pénétration de 60 % du marché

L'utilisation accrue des services en ligne a entraîné un déclin de celle des médias traditionnels; toutefois, les Pages Jaunes Internet n'empiètent pas sur le marché des Pages Jaunes sur papier, puisque 85 % des utilisateurs des Pages Jaunes Internet consultent également les versions imprimées. Lorsqu'ils sont combinés, les deux médias pénètrent plus de 60 % du marché actif.



## Fait 8: Les utilisateurs consultent 4,6 publicités

Selon un sondage portant sur la consultation moyenne auprès de 2 571 utilisateurs en 2002 et en 2003, 62 % de ceux-ci ont consulté une publicité ou plus. Les personnes qui consultent les publicités en regardent 4,6 en moyenne.



## Fait 9: Augmentation de l'utilisation

L'utilisation des Pages Jaunes devrait probablement augmenter au cours des 10 à 15 prochaines années en raison de la démographie et des schémas d'utilisation éprouvés. Le groupe des 26 ans et moins (génération Y) comporte environ 79 millions de personnes; la partie la plus importante de ce groupe (les personnes âgées de 18 à 24 ans) utilise actuellement les Pages Jaunes 38 % plus souvent que la moyenne.



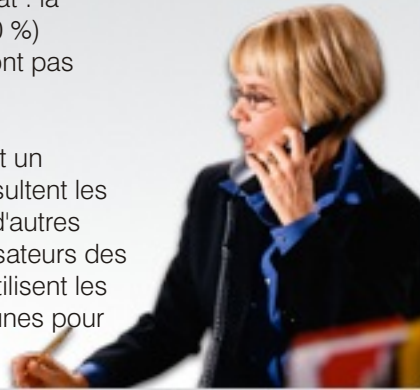
# Quelques faits sur les Pages Jaunes

---

## Fait 10: 60 % de magasinage actif

Les publicités des Pages Jaunes aident les consommateurs à prendre une décision d'achat : la majorité des utilisateurs des Pages Jaunes (60 %) recherche activement une entreprise (ils n'en ont pas encore choisi une).

Plus de la moitié des utilisateurs ont seulement un magasin ou une marque en tête lorsqu'ils consultent les Pages Jaunes, mais ils finissent par regarder d'autres publicités. Ainsi, près des trois quarts des utilisateurs des Pages Jaunes sont des consommateurs qui utilisent les renseignements que renferment les Pages Jaunes pour faciliter la prise d'une décision d'achat.



## Fait 11: Toucher les consommateurs avertis

Les utilisateurs des Pages Jaunes ont tendance à être des meneurs et des consommateurs avertis, qui souhaitent essayer de nouvelles marques et qui sont disposés à payer le juste prix pour un bien de bonne valeur.



## Fait 12: Les entreprises dépensent 80 % de plus

La proportion des consultations commerciales des Pages Jaunes représente environ un cinquième de toutes les consultations; ces utilisateurs dépensent approximativement 80 % de plus que les autres consommateurs.



# Quelques faits sur les Pages Jaunes

---

## Fait 13: Les utilisateurs recherchent des renseignements

Les utilisateurs des Pages Jaunes recherchent activement des renseignements dans les publicités. 100 % des publicités sont regardées attentivement. Il n'existe pas de meilleur moment pour toucher le consommateur que lorsque celui-ci a un besoin, qu'il est intéressé et qu'il recherche activement des renseignements sur les entreprises et leurs produits pour prendre des décisions d'achat.



## Fait 14: Les Pages Jaunes attirent de nouveaux clients

Les Pages Jaunes constituent le meilleur moyen pour attirer de nouveaux clients : la majorité des ventes (54 %) découlant des Pages Jaunes provient de nouveaux clients des entreprises.

