



Étude sur l'iPhone et ses utilisations

29 juin 2009

Ce document fait suite au questionnaire diffusé entre le 25 mai et le 15 juin 2009 par KenaGard. Les différents résultats sont présentés sous forme de graphique éventuellement commentés dans un premier temps. Par la suite une analyse approfondie est effectuée : en détaillant les résultats pour les différentes classes d'utilisateurs et ensuite en appliquant des techniques de fouilles de données (data-mining) aux données retraitées.

Introduction

La présente étude fait suite à un questionnaire qui a été réalisé par KenaGard. L'objectif de cette étude était de caractériser de manière efficace le marché des applications pour iPhone.

Cette étude n'a pas pour vocation d'être représentative de l'ensemble des utilisateurs d'iPhone, en revanche elle a pour objectif de fournir une meilleure compréhension autour de la consommation des applications ayant pour environnement d'exécution l'iPhone OS.

Une partie de l'analyse est consacrée à une restitution brute des données sous forme graphique tandis que la seconde partie mettra ces données en corrélation les unes par rapport aux autres afin de faire émerger des informations plus consistantes sur les utilisations de l'iPhone.

Ambition

L'ambition de cette étude est de fournir de meilleures bases pour la conception d'applications pour iPhone.

Notre objectif est de fournir une meilleure connaissance des attentes des utilisateurs mais aussi de leurs comportements d'achats. Cette connaissance est nécessaire pour faciliter la conception de l'application, mais également sa distribution en identifiant par exemple quels sont les moyens d'informations préférés des consommateurs et quels sont les seuils de prix auxquels ils sont sensibles.

Méthodologie

Diffusion

Le questionnaire a été principalement diffusé à travers Internet via :

- Les réseaux sociaux : Facebook, Viadeo et Twitter, à destination de nos réseaux personnels et professionnels majoritairement des étudiants, des jeunes diplômés et des professionnels de l'informatique ou du management ;
- Des forums communautaires spécialisés autour de l'iPhone et des produits Apple.

Considérations autour de l'échantillonnage

Ainsi, il est clair que notre échantillonnage n'est pas nécessairement représentatif des utilisateurs d'iPhone puisque le questionnaire a touché des populations plus fortement utilisatrices d'Internet que la moyenne des utilisateurs d'iPhone.

Cependant, nous pouvons supposer que l'échantillonnage est acceptable au niveau des populations consommant des applications iPhone puisque celles-ci sont par définition plus proches des nouveautés informatiques et donc de l'univers du web, le biais est donc restreint sur ce plan.

Relecture et prétraitement

Les données ont été relues afin de corriger les erreurs de saisies en particulier autour des nombres. Les valeurs incohérentes ont été corrigées à la valeur la plus probable, e.g: les nombres d'applications installées dépassant 148 ont été ramenés à cette valeur maximum de 148.

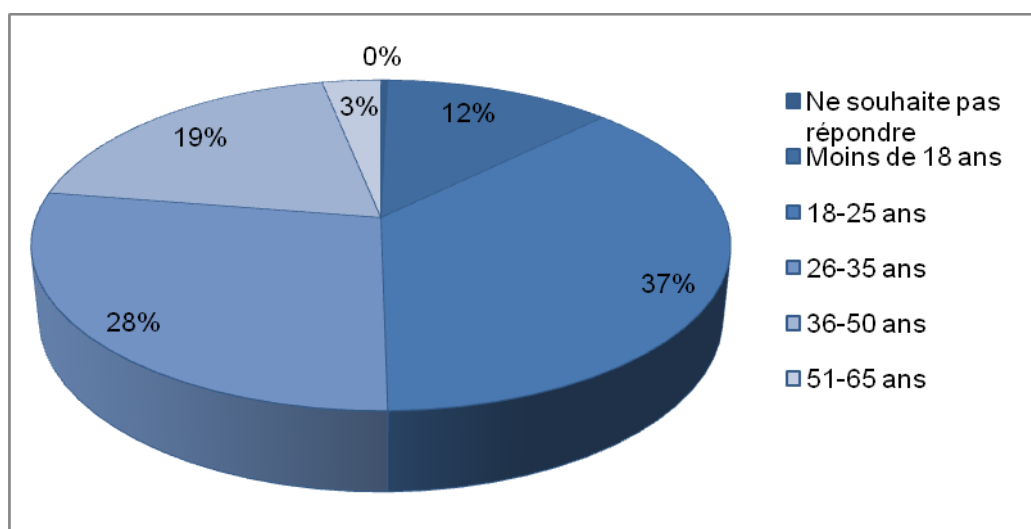
Certains formulaires ayant été envoyés deux fois, un prétraitement visant à détecter et supprimer les entrées redondantes a été mis en place. Une entrée a été considérée comme une redondance si tous les champs avaient les mêmes valeurs que ceux de l'entrée précédente et que la différence entre l'envoi des deux était inférieure à une minute.

Analyse des données brutes

Cette partie de l'étude contient des représentations graphiques des résultats. Nous avons choisi de ne commenter ceux-ci que lorsque nous estimions que le commentaire apportait une valeur supplémentaire par rapport au graphique.

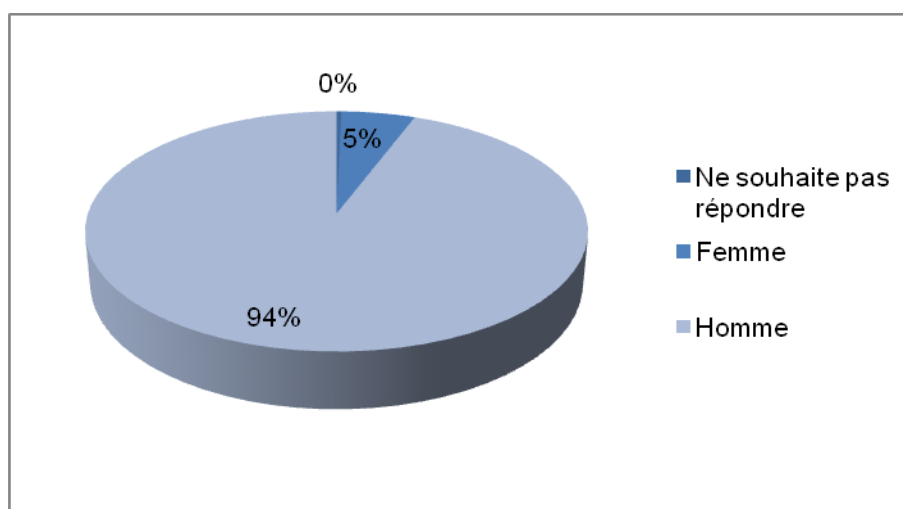
L'échantillon est composé de 566 réponses.

Votre âge ?



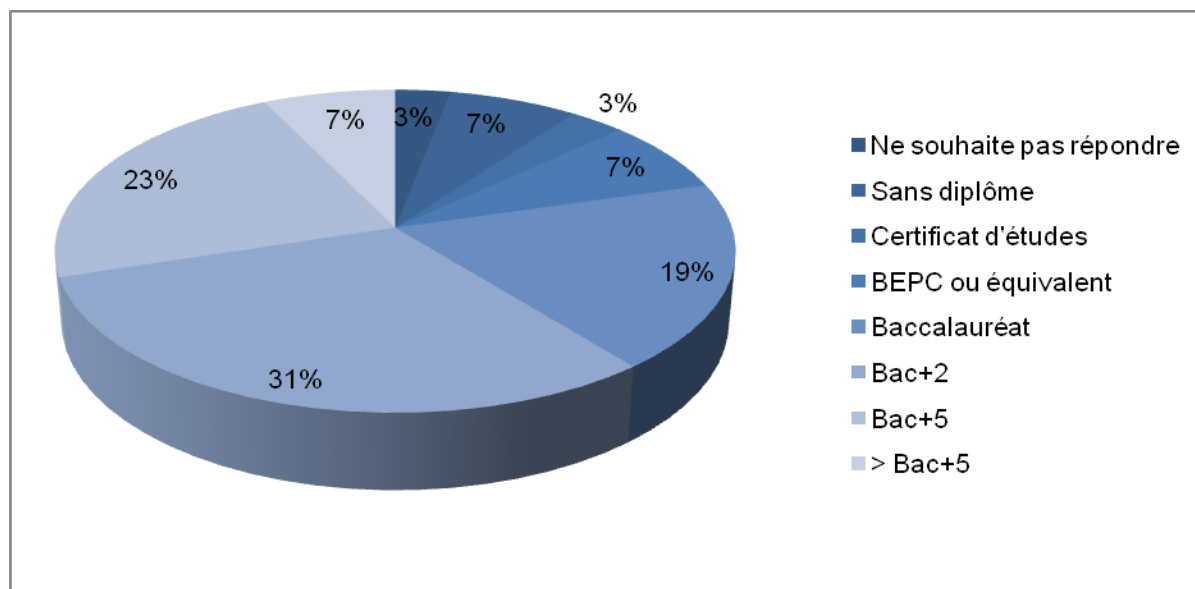
Notons que la classe d'âge 18-35 ans représente 65% des utilisateurs. L'absence de la classe d'âge « plus de 66 ans » est due au fait que nous n'avons eu qu'une seule réponse de ce type et le pourcentage n'apparaît donc pas sur le graphique.

Votre sexe ?



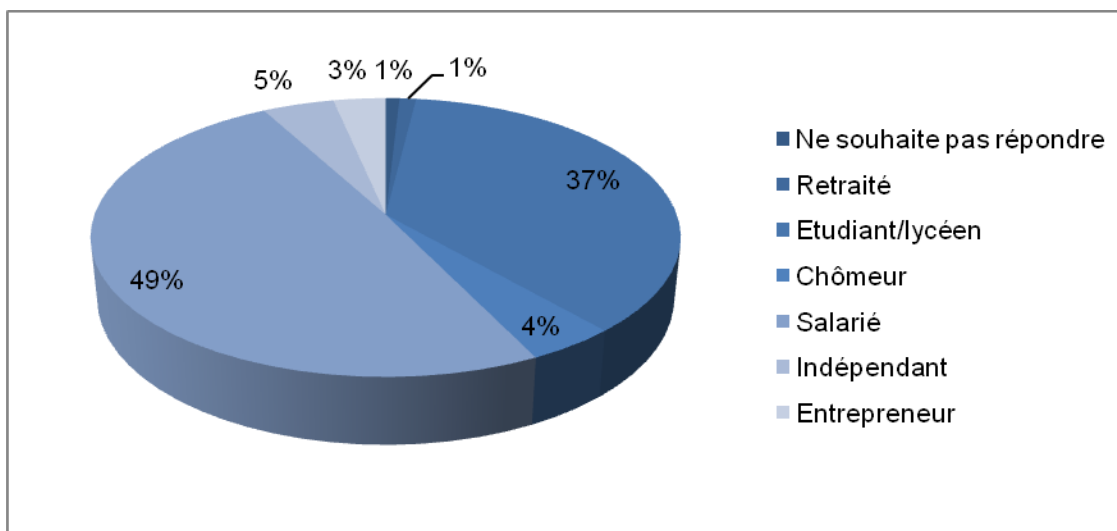
Comme certains sites l'avaient déjà constaté l'iPhone est un produit typiquement masculin, bien qu'il soit souvent vue comme un accessoire de mode, ce n'est pas l'attribut féminin du XXIème siècle.

Quel est le niveau d'étude maximum que vous ayez atteint ?

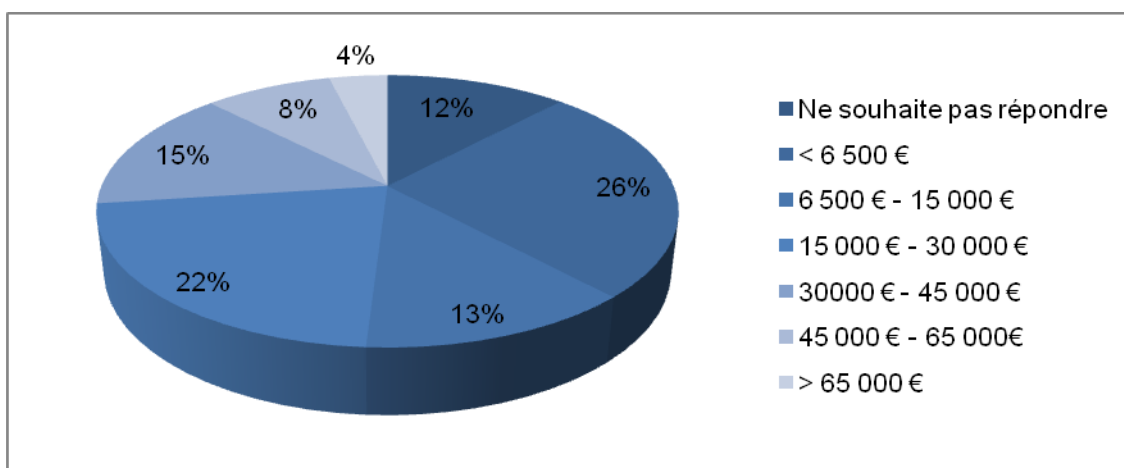


La population ayant suivi des études après le baccalauréat représente plus de 61% des utilisateurs.

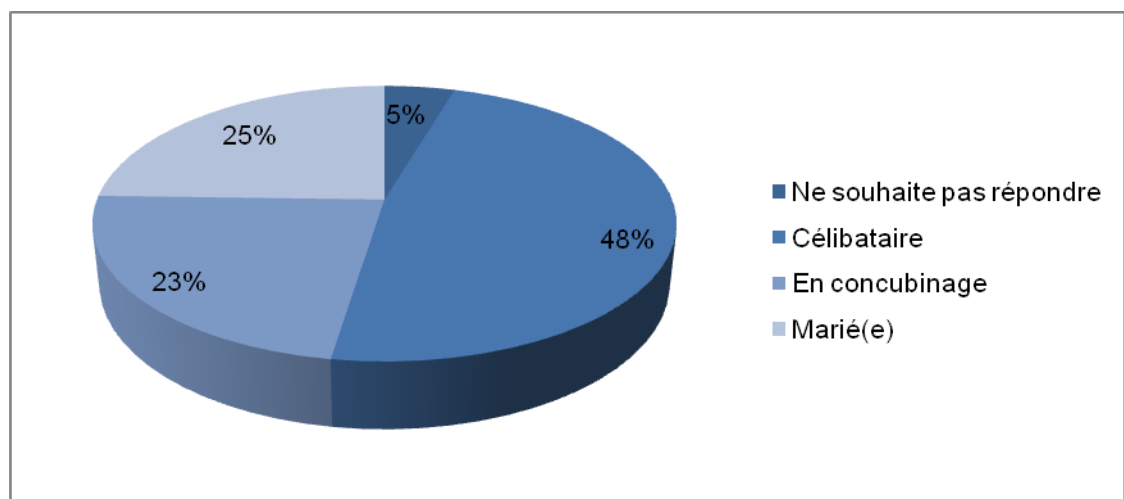
Quelle est votre situation professionnelle ?



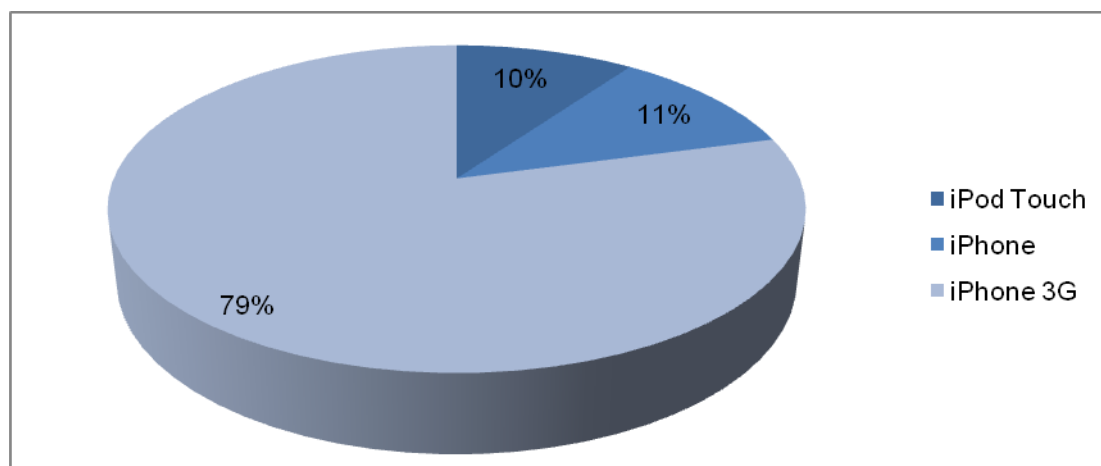
Quels sont vos revenus annuels ?



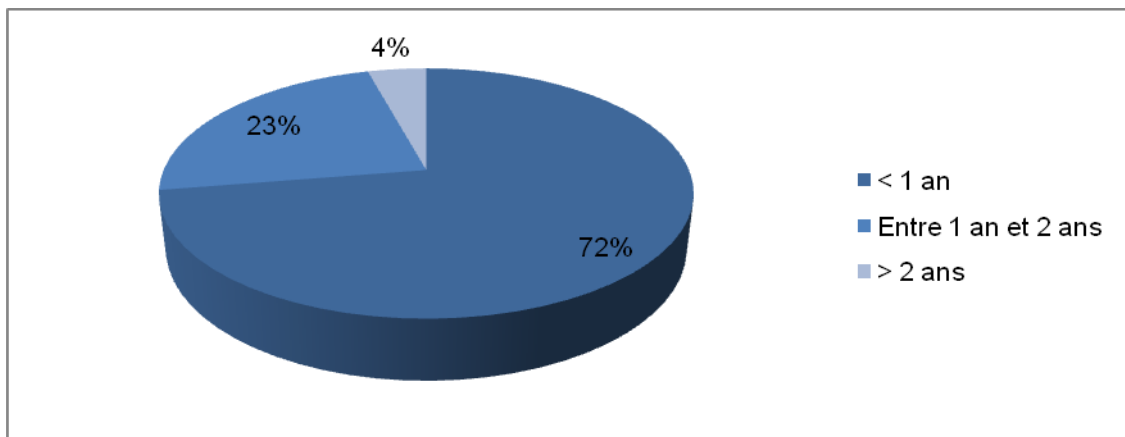
Quelle est votre situation maritale ?



Lequel de ces trois produits possédez-vous ?

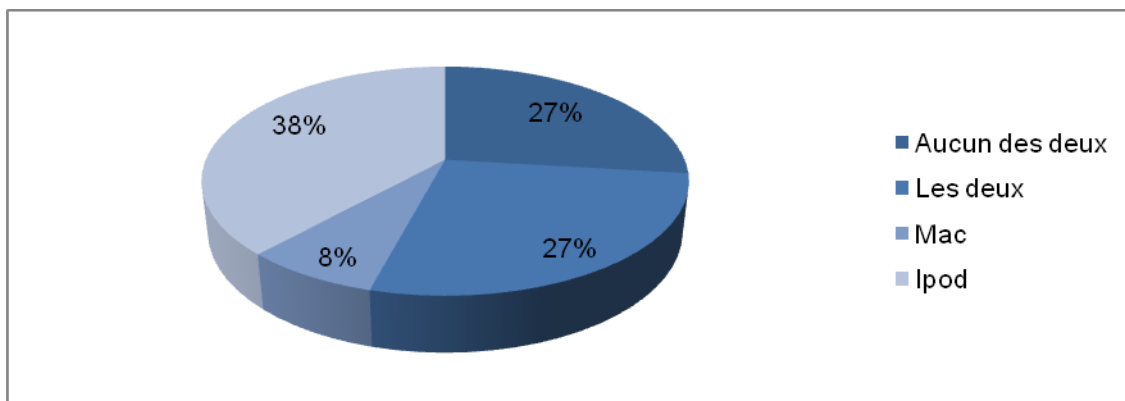


Depuis combien de temps le possédez-vous ?



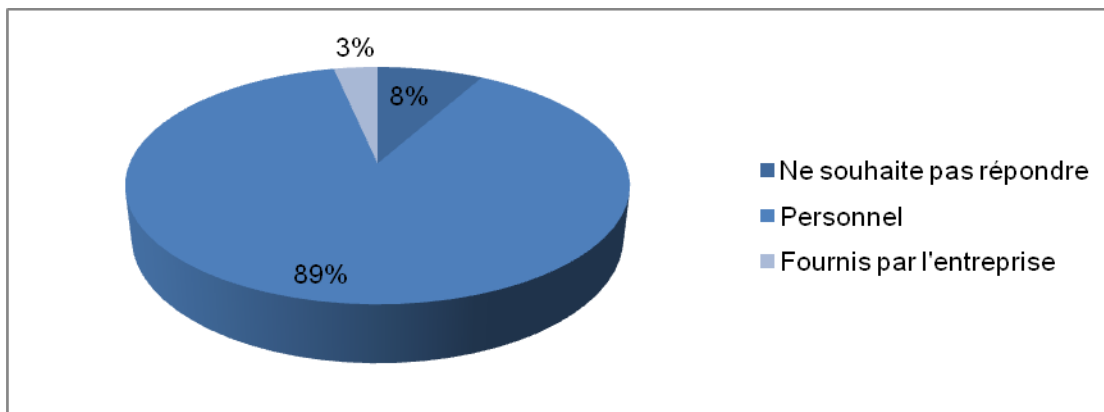
Peu d'utilisateurs d'iPhone ont leur produit depuis longtemps. Ce chiffre doit être considéré avec attention. En effet, si un biais a été introduit dans notre enquête il a favorisé l'expression des personnes ayant un lien fort avec la technologie et donc a priori des personnes ayant propension à être parmi les premiers utilisateurs de l'iPhone.

Avant celui-ci, avez-vous déjà possédé un autre produit Apple ?

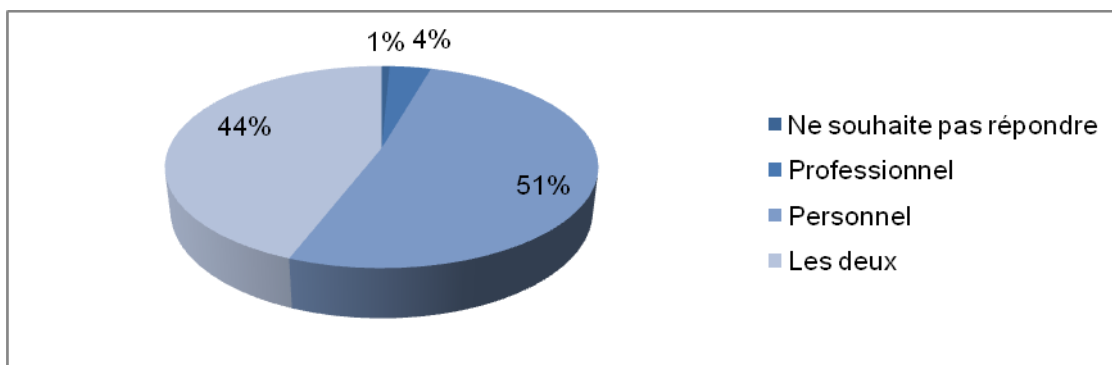


On constate que dans une large majorité des cas, les utilisateurs d'iPhone avaient déjà un lien avec Apple. Pour plus d'un tiers d'entre eux, ce lien avait eu lieu à travers le produit traditionnel d'Apple : Macintosh.

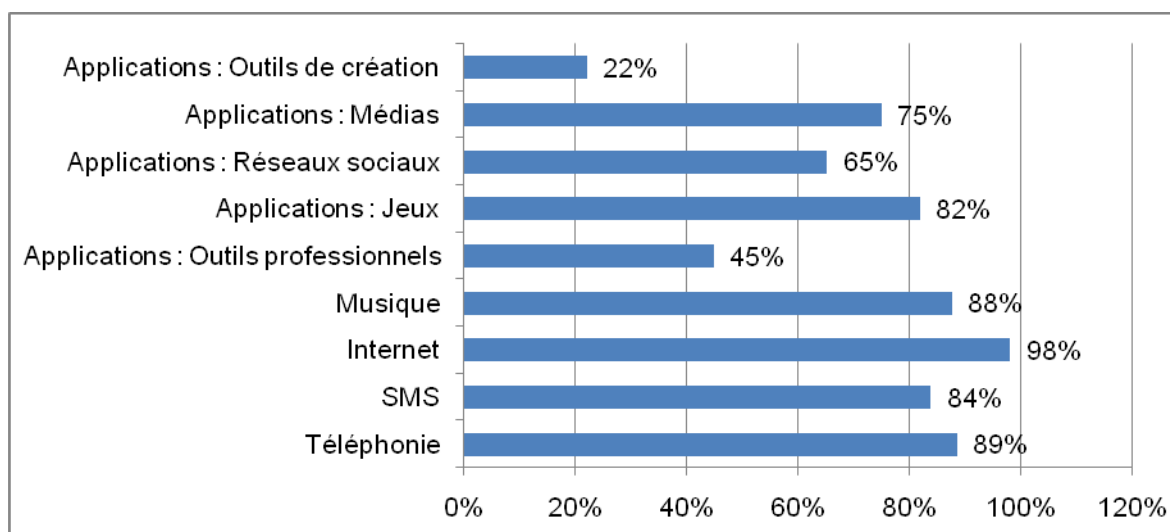
S'il s'agit d'un iPhone, est-il le vôtre ou est-il fourni par votre entreprise ?



Dans quels buts utilisez-vous ce produit ?



Quelles utilisations en avez-vous ?

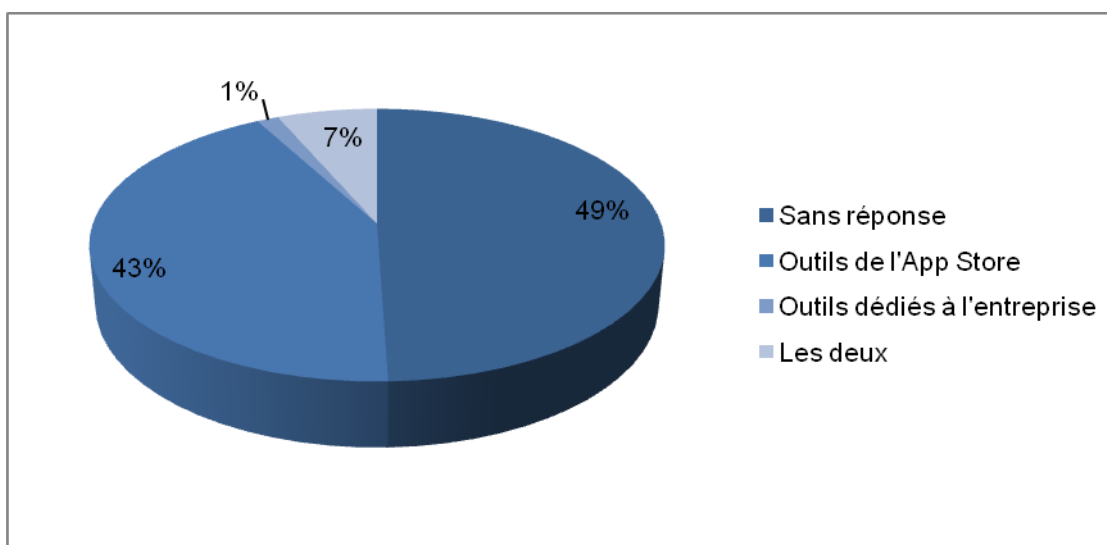


Nous n'avons que 89% d'utilisateurs qui utilisent leur produit pour faire de la téléphonie, mais il faut garder en tête que nous avons inclus des utilisateurs d'iPod Touch dans notre échantillon.

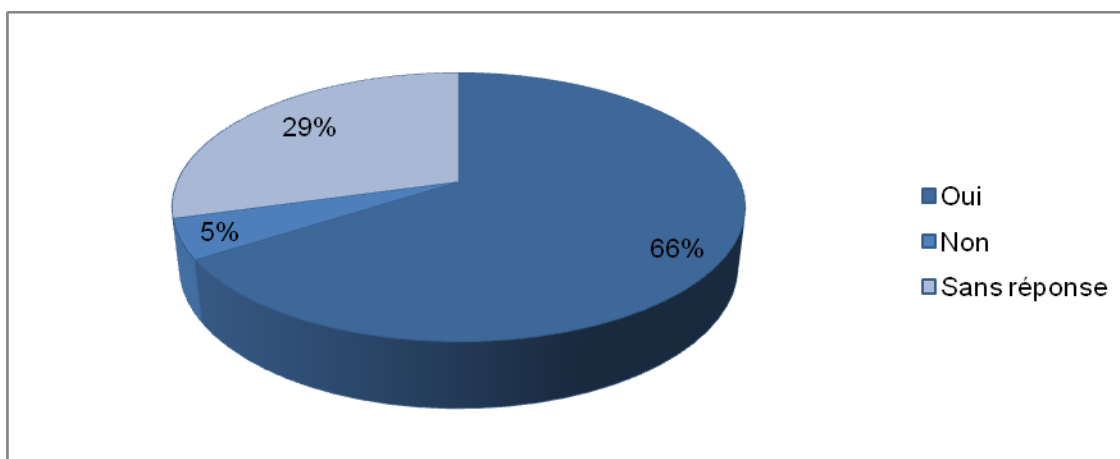
Néanmoins, le fait marquant c'est qu'internet ressort avant la téléphonie et qu'il concerne un quasi 100 % des utilisateurs.

Nous ne détaillerons pas par la suite les résultats pour les personnes ayant indiqués comme utilisation : musique, internet, SMS et téléphonie. En effet, ces utilisations sont majoritaires et répandues de manière homogène dans l'échantillon, ainsi les différences par rapport à l'échantillon de départ ne sont pas significatives.

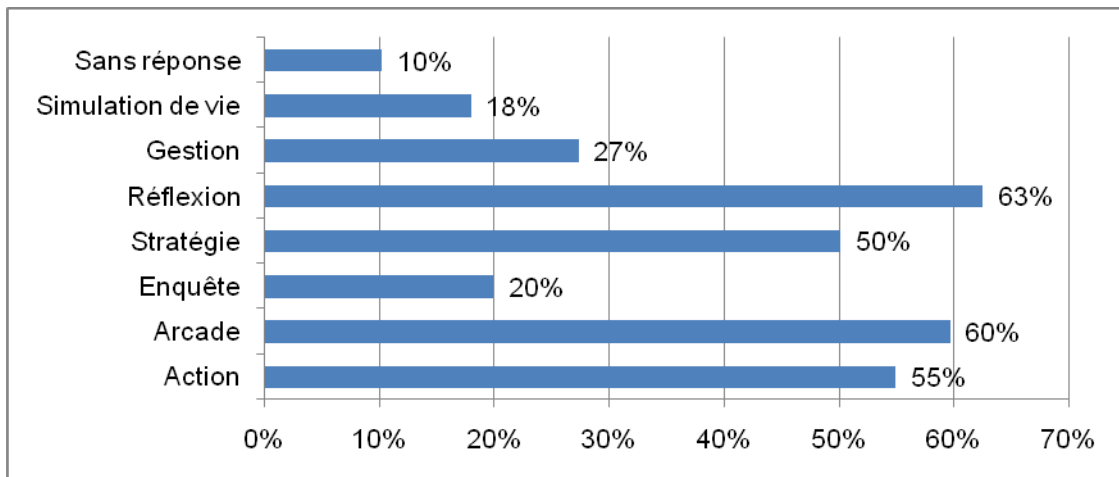
Outils professionnels : si vous utilisez des outils professionnels, s'agit-il d'outils accessibles à tous sur l'AppStore ou d'outils dédiés à votre entreprise ?



Outils professionnels : est-ce que l'iPhone est selon vous un support adapté à une application professionnelle ?

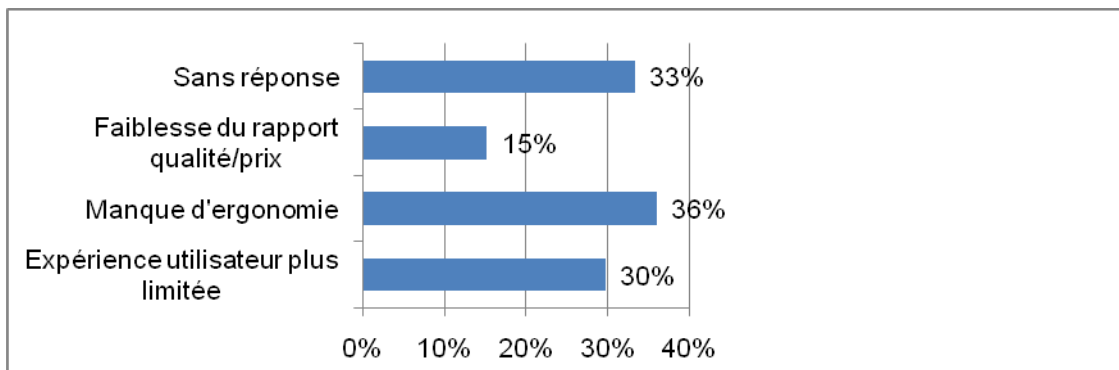


Jeux : si vous jouez, à quels types de jeux jouez-vous ?



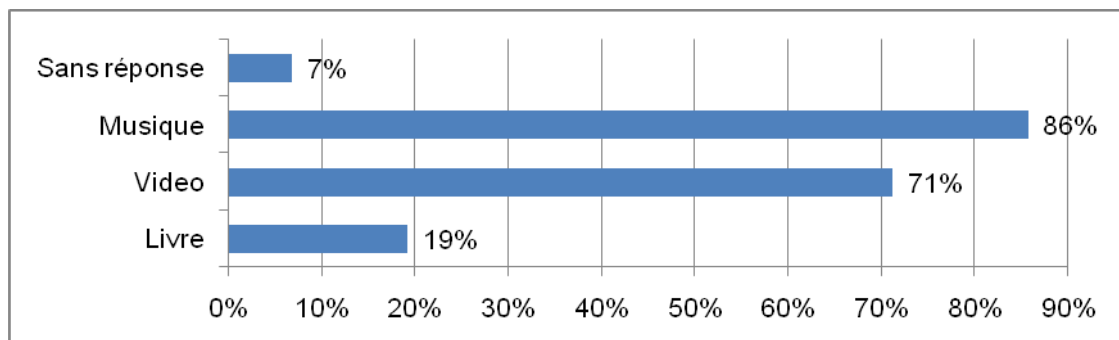
D'après ces résultats, on constate que l'iPhone est devenu une console de jeu polyvalente. L'élargissement du public met en avant les jeux de réflexion car ceux-ci sont plus accessibles.

Jeux : s'il y a des types de jeux qui vous intéressent sur d'autres supports mais pas sur iPhone, quelles en sont les raisons ?



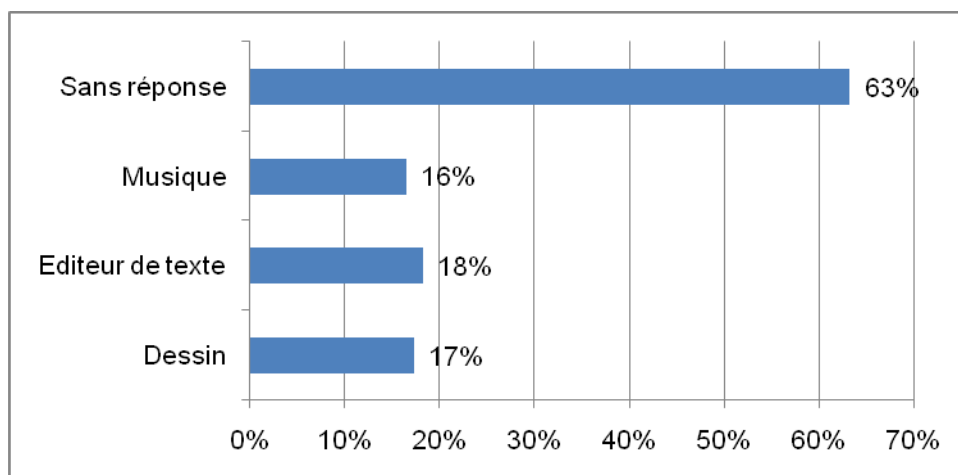
Parmi les réponses autres, nous pouvons citer principalement des lacunes techniques : faiblesse de la puissance de l'appareil ou de son autonomie.

Médias : si vous consommez des médias sur iPhone, quel type de médias consommez-vous ?

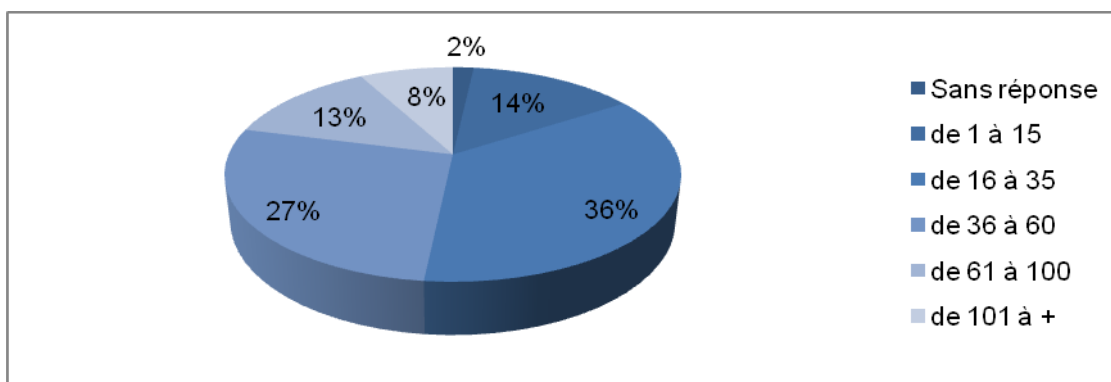


Fortement influencé par le passif d'Apple, l'iPhone reste un périphérique d'amateurs de musique. Le lien étroit avec iTunes n'est certainement pas étranger à cet état de fait.

Outils de création : si vous utilisez des outils de création de quels types sont-ils ?

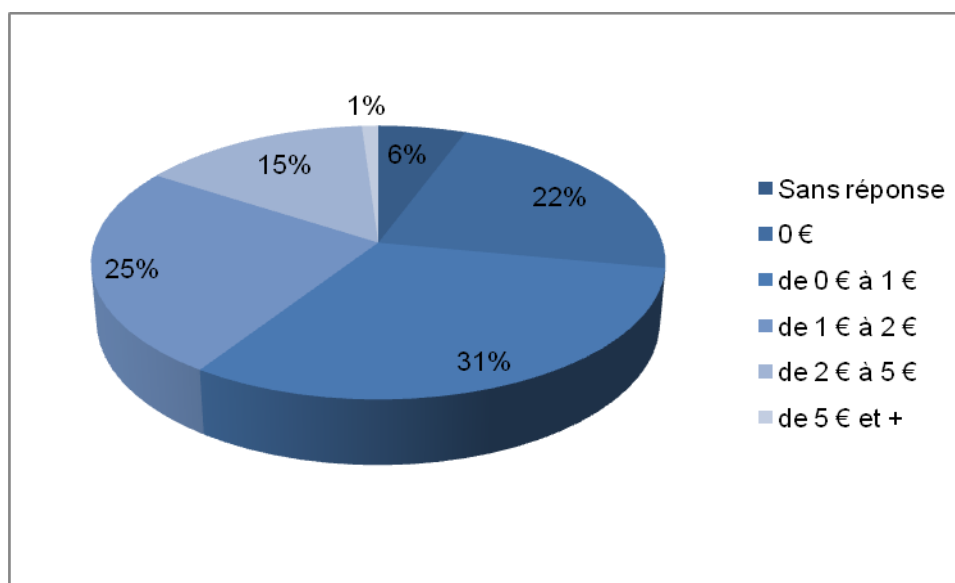


Approximativement combien d'applications avez-vous d'installées sur votre iPhone ?



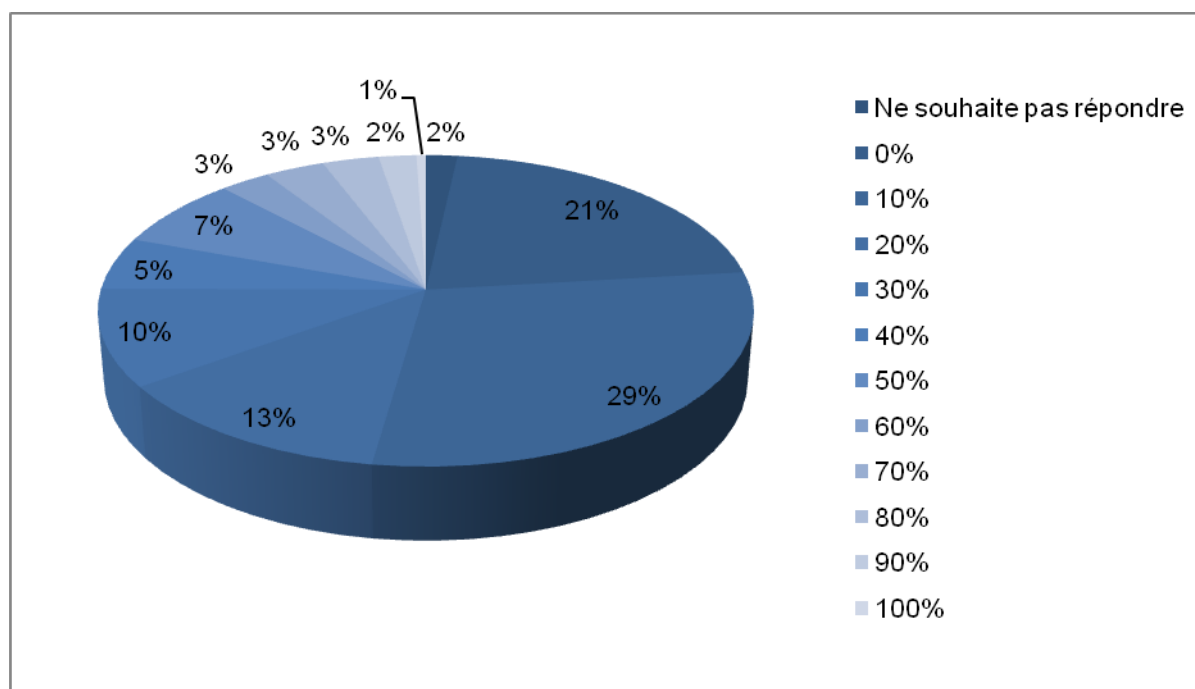
Plus de 50% des utilisateurs sont très sélectifs sur leur applications en n'en ayant moins de 36 installées sur leurs périphériques.

Quand vous achetez une application sur iPhone, combien dépensez-vous en moyenne ?



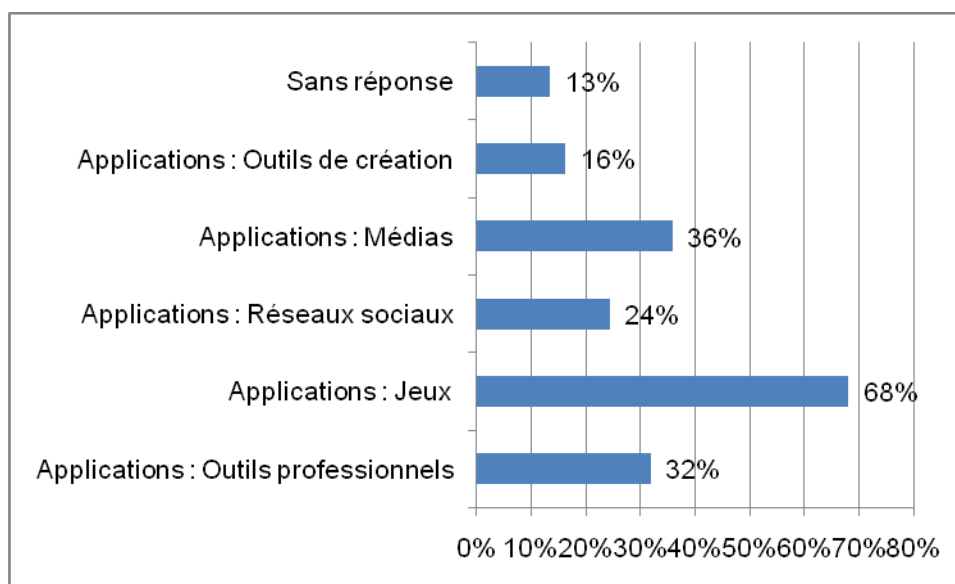
Acheter des applications pour iPhone, la réponse est clairement oui pour plus des deux tiers des utilisateurs, néanmoins l'importance du micro paiement à sa part dans ce succès.

Quels est le pourcentage d'applications payantes parmi toutes vos applications ?



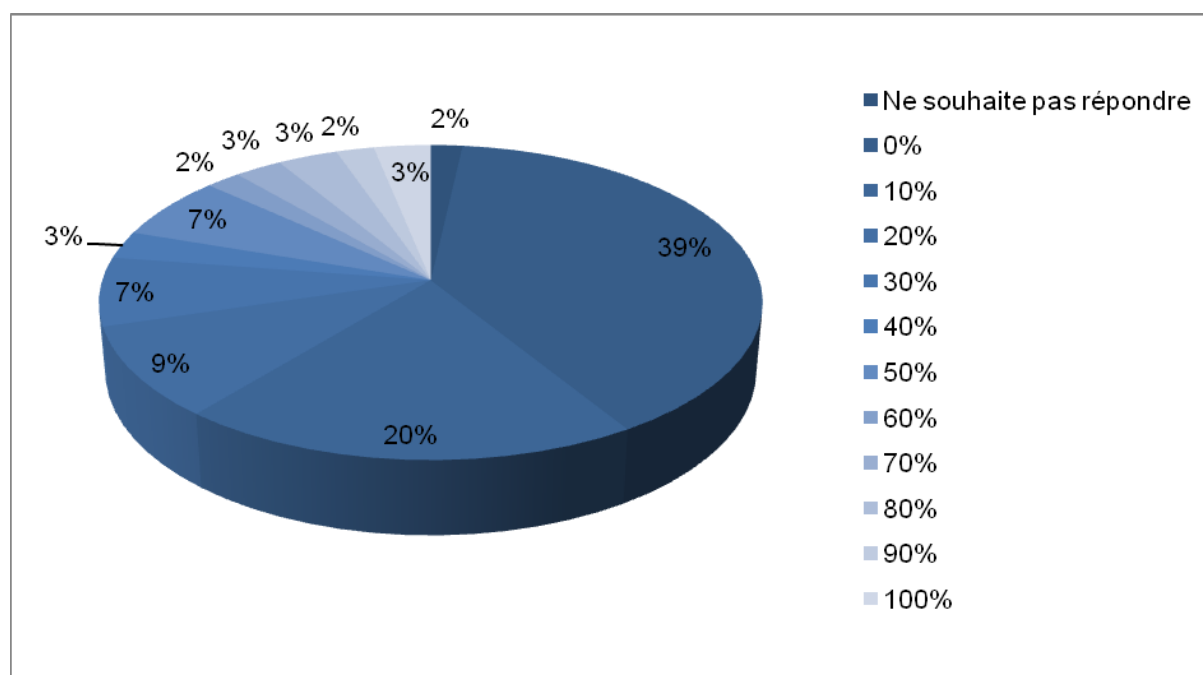
Ce chiffre vient renforcer deux idées : celle du triomphe de l'applicatif et celle de la sélectivité. Presque 80 % des utilisateurs ont des applications payantes, et ses applications ne représentent qu'une part minoritaire de l'applicatif installé.

Quelle est l'utilité de ces applications achetées ?



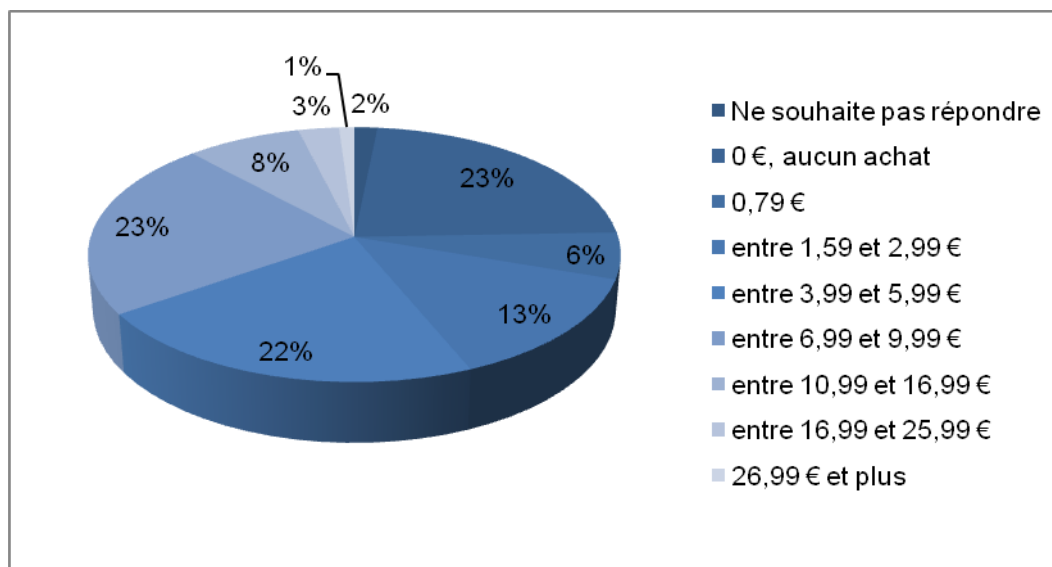
Notons la prééminence des jeux par rapport aux autres types d'application.

Parmi vos applications, quel est le pourcentage que vous avez évalué sur iTunes ?

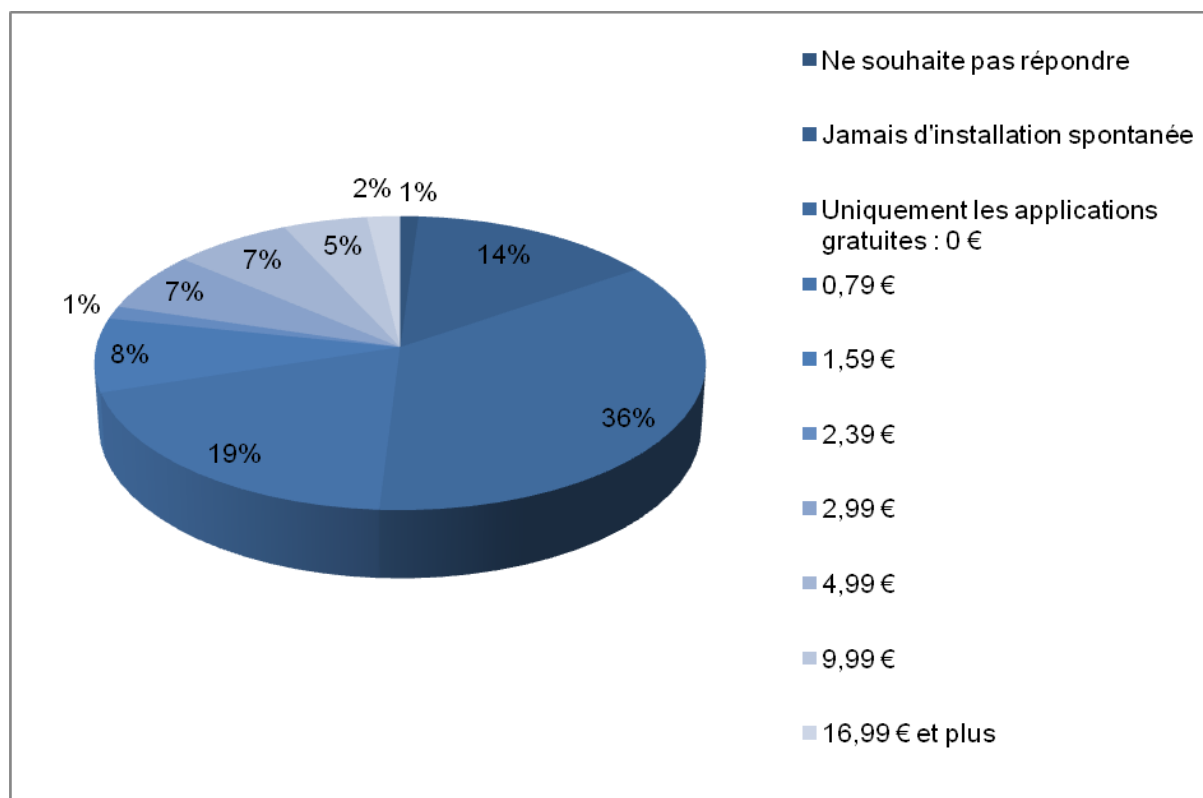


D'après ce chiffre, en moyenne, 21 % des installations d'applications entraînent une évaluation. Notons néanmoins que pour un questionnaire auto-administré sur Internet, nous avons naturellement dans notre population échantillonnée des personnes plus promptes à donner leur avis.

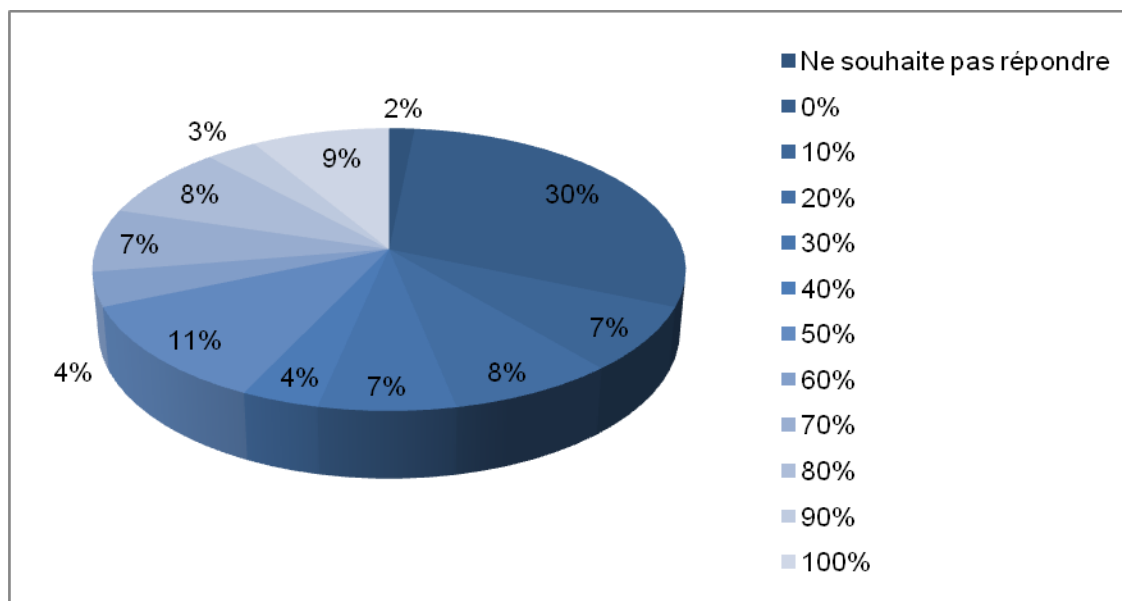
Quel est le montant maximum que vous ayez déjà dépensé dans une application ?



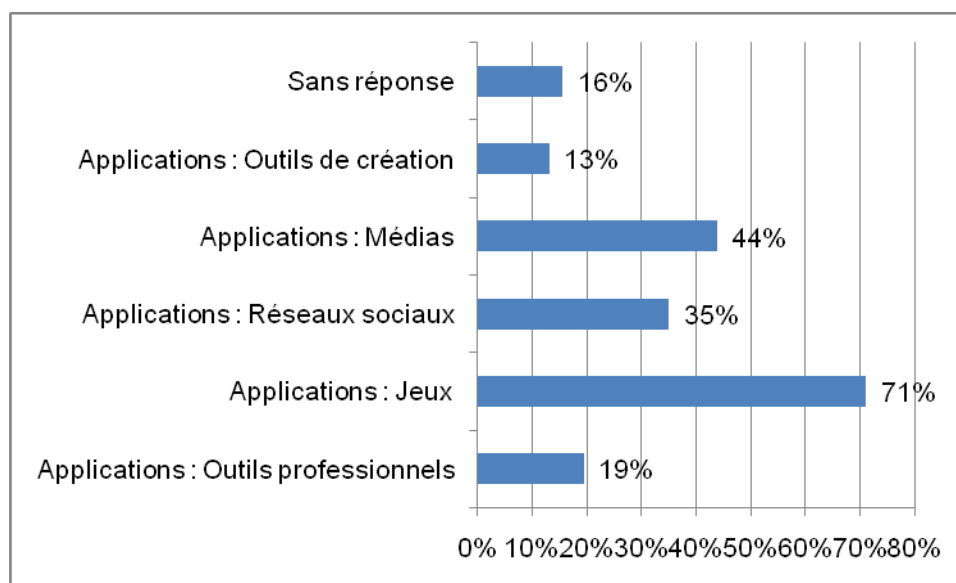
Jusqu'à quel prix maximum installez-vous une application de manière spontanée ?



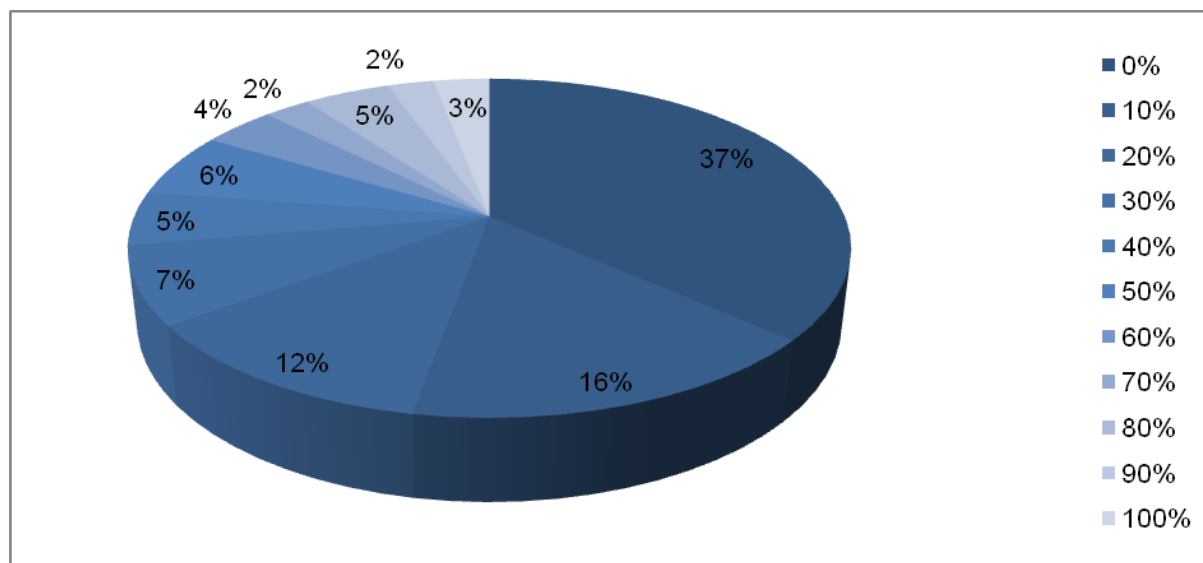
Parmi vos applications achetées, quel pourcentage a été installé spontanément ?



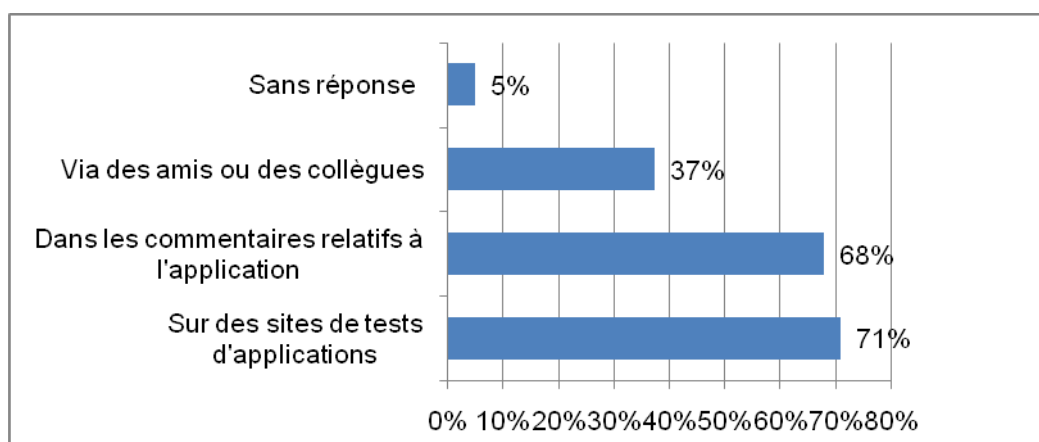
Quel est l'utilité de ces applications installées spontanément ?



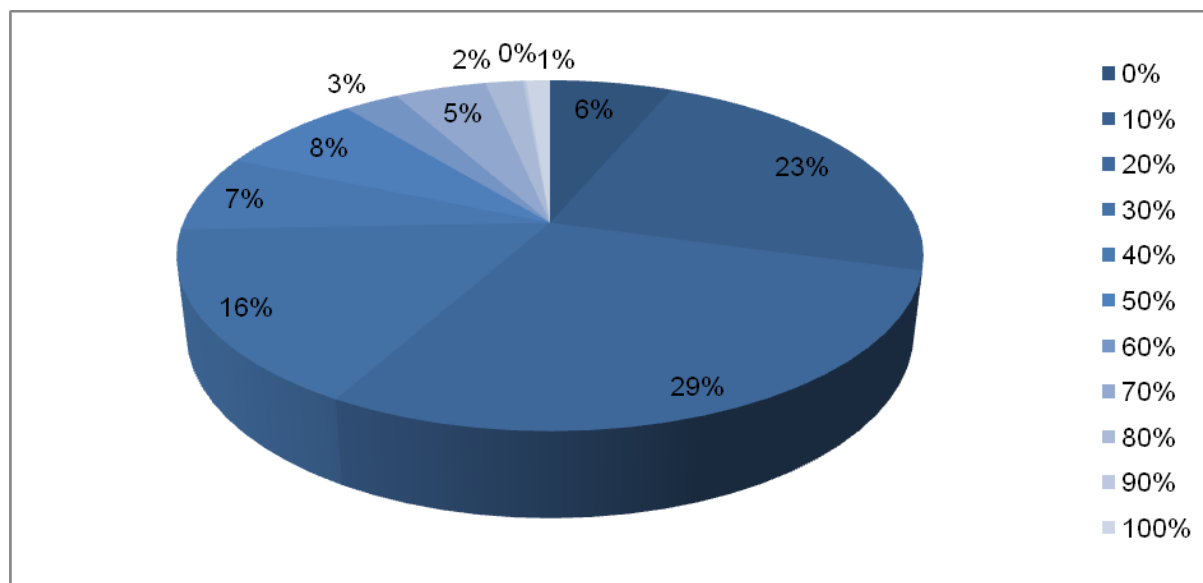
Si vous achetez des applications de manière spontanée, quel pourcentage de vos applications représentent-elles ?



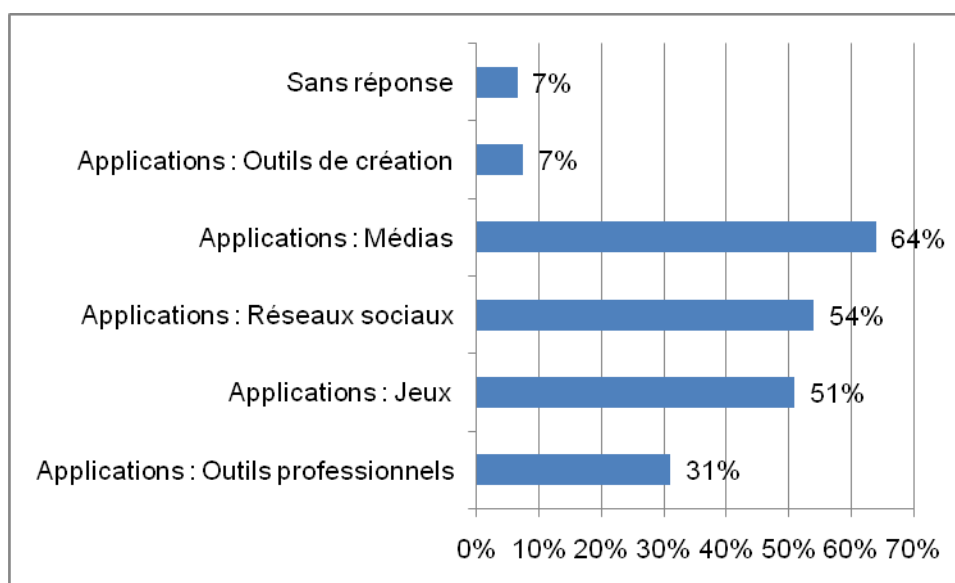
Où vous renseignez-vous sur vos applications avant de les acheter ou de les installer ?



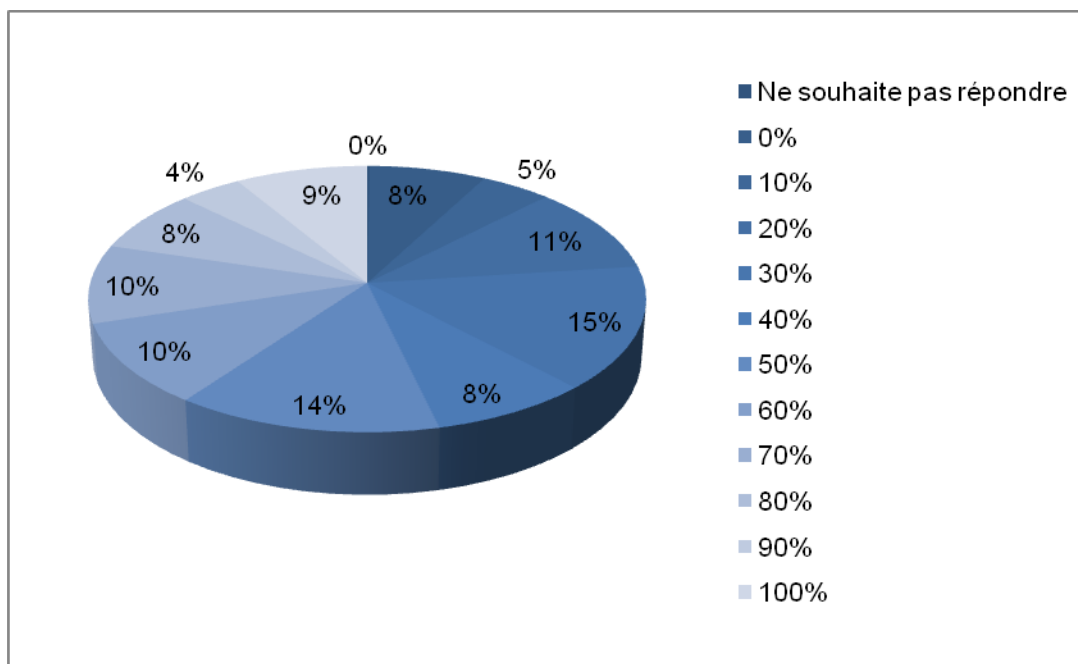
Parmi vos applications quel pourcentage utilisez-vous au moins une fois par jour ?



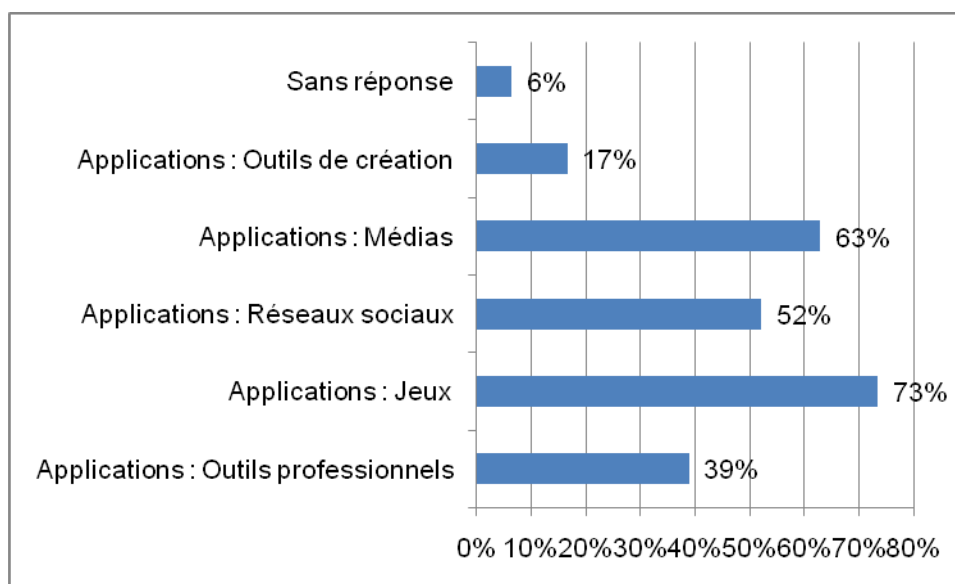
Quelle est l'utilité de ces applications à usage quotidien ?



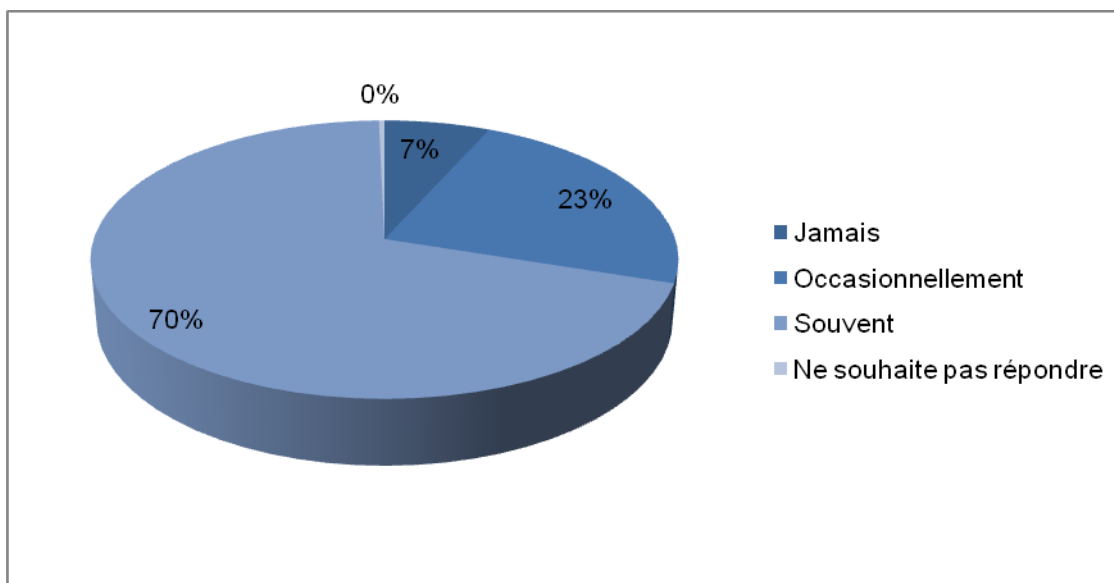
Parmi vos applications, quel pourcentage utilisez-vous au moins une fois par semaine ?



Quelle est l'utilité de ces applications à usage hebdomadaire ?



A quelle fréquence effectuez-vous les mises à jour de vos applications ?



Contrairement aux idées reçues que nous avons, la majorité des utilisateurs effectuent des mises à jour régulières. Néanmoins pour ce point, le biais introduit par la méthode de diffusion nous invite à nuancer nos propos.

Caractérisation des marchés

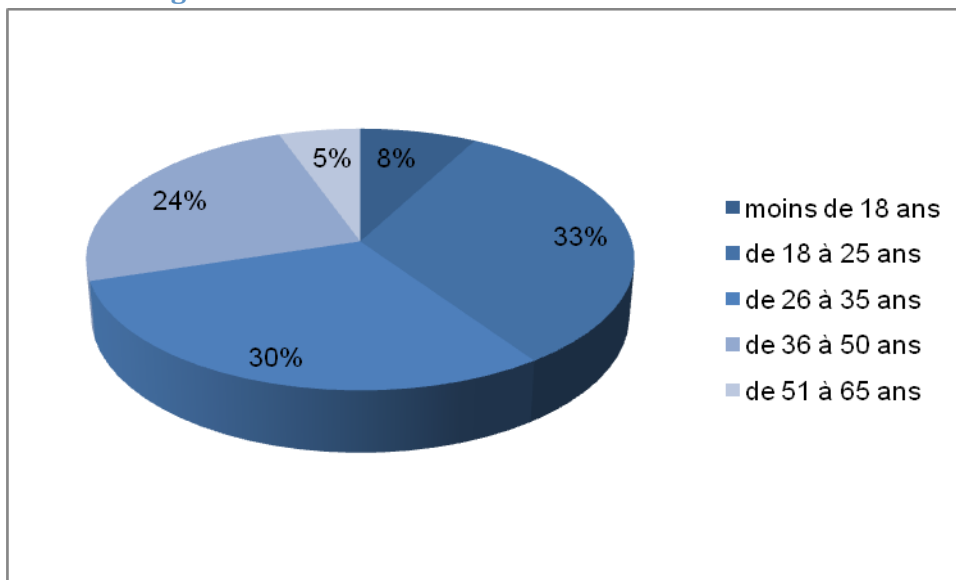
Dans cette partie, nous nous proposons de caractériser les consommateurs pour les différents segments d'utilisation de l'iPhone.

Nous avons choisi de ne pas présenter tous les graphiques, deux familles d'indicateurs seront présentées : ceux aidant à caractériser l'utilisateur et ceux aidant à comprendre son comportement d'achat.

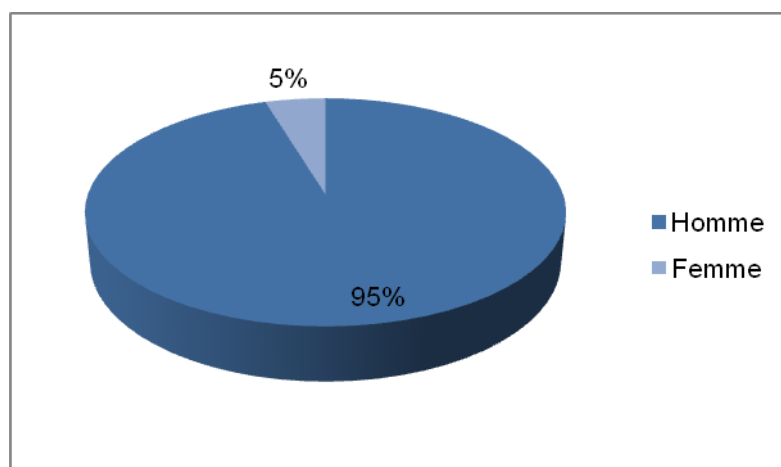
Application : outils professionnels

Taille de l'échantillon : 255

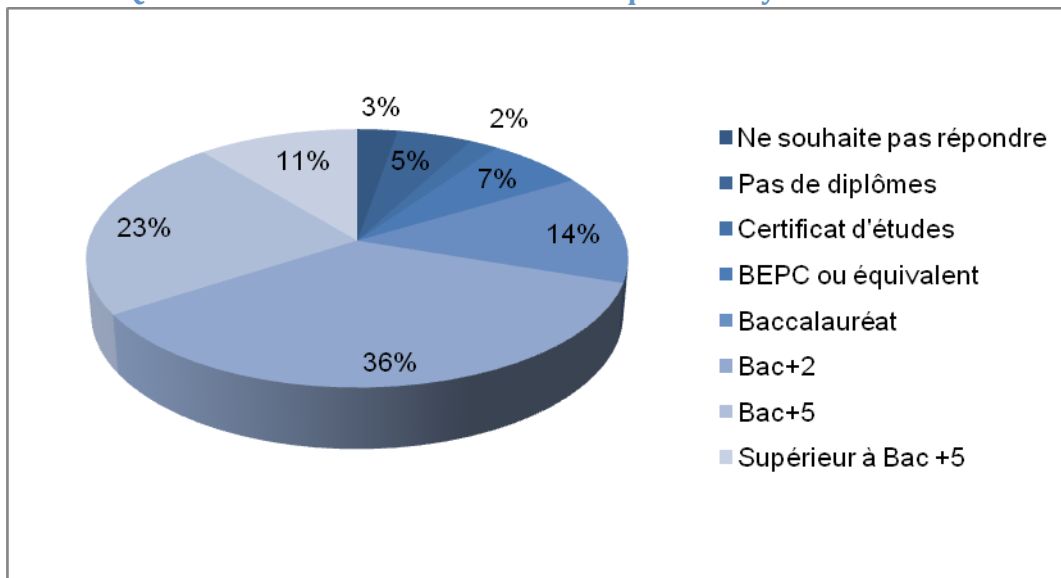
Votre âge ?



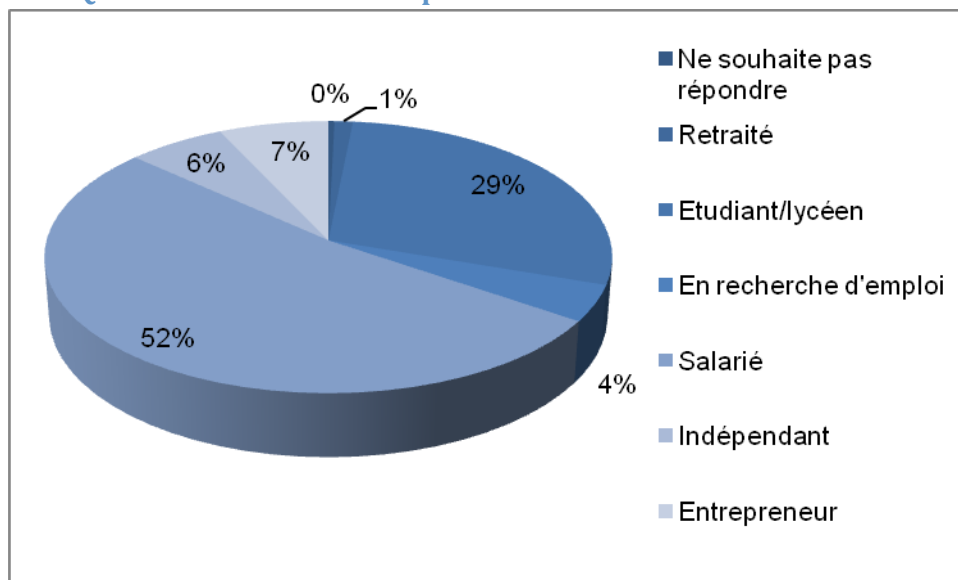
Votre sexe ?



Quel est le niveau d'étude maximum que vous ayez atteint ?

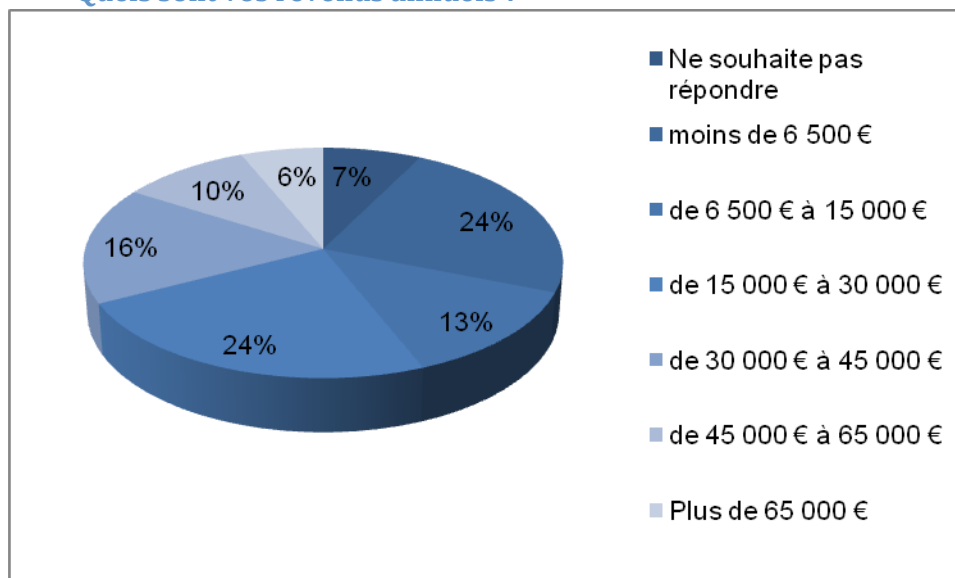


Quelle est votre situation professionnelle ?



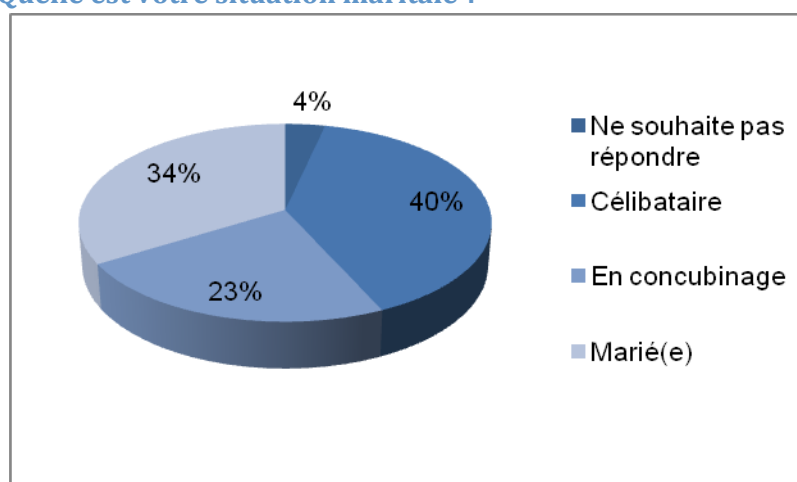
Même si on note une diminution significative du nombre d'étudiant/lycéen, la catégorie « productivité » de l'AppStore est l'une des plus populaires et n'est donc pas réservée aux seuls professionnels.

Quels sont vos revenus annuels ?



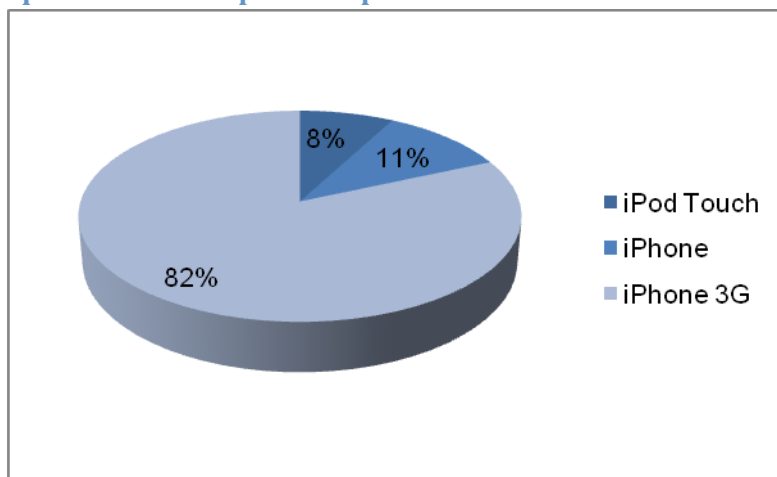
On note un glissement de l'ensemble des classes vers des revenus plus élevés.

Quelle est votre situation maritale ?

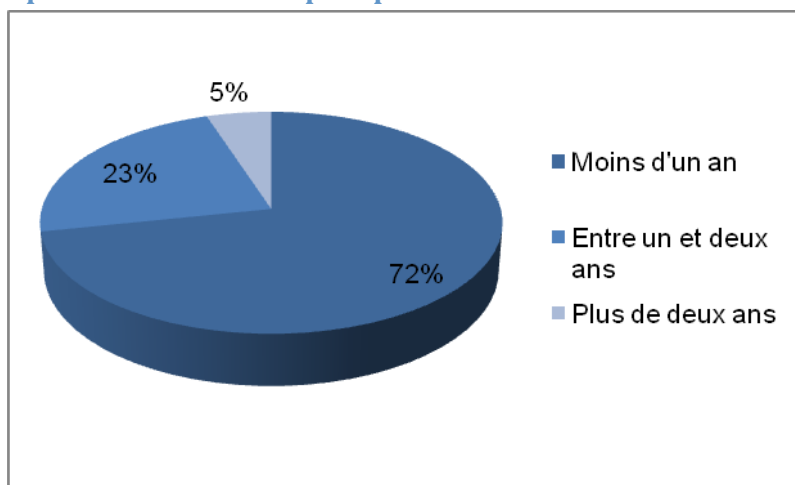


Diminution de la part de célibataire, au profit des personnes mariées ayant une vie familiale plus développée et donc certainement des contraintes de temps supplémentaires.

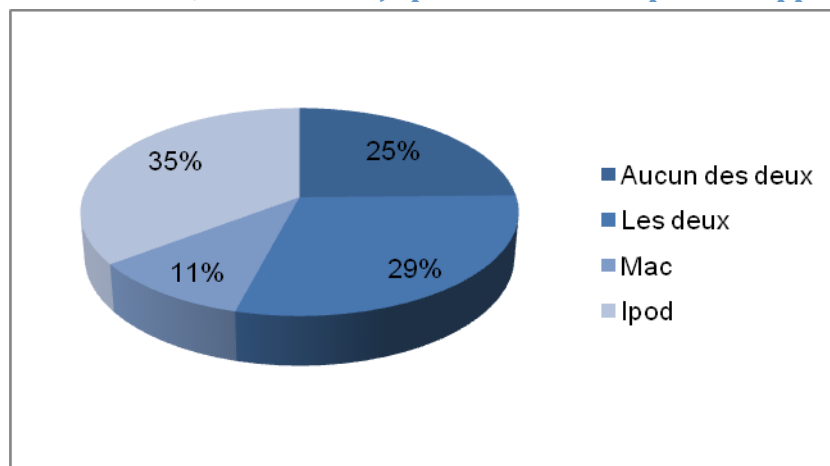
Lequel de ces trois produits possédez-vous ?



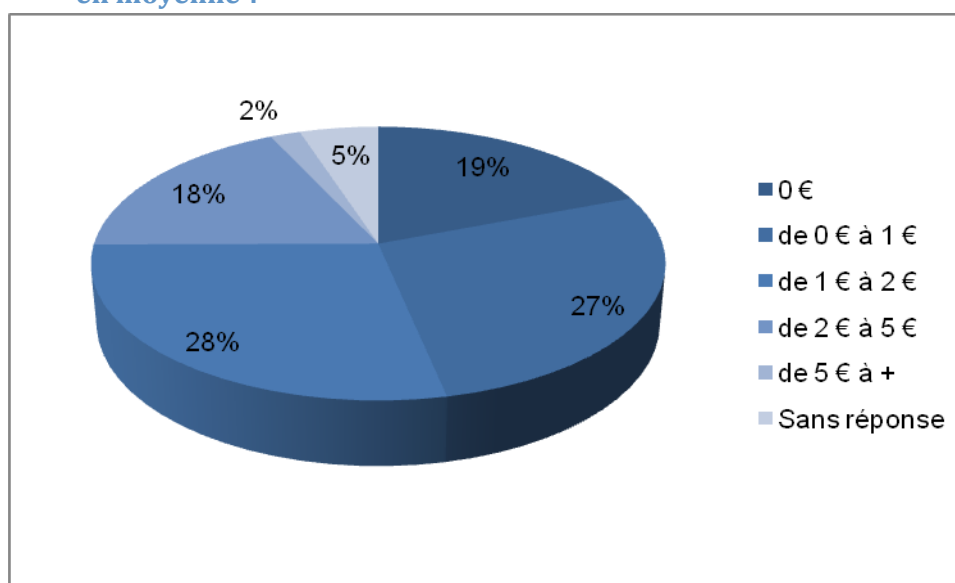
Depuis combien de temps le possédez-vous ?



Avant celui-ci, avez-vous déjà possédé un autre produit Apple ?

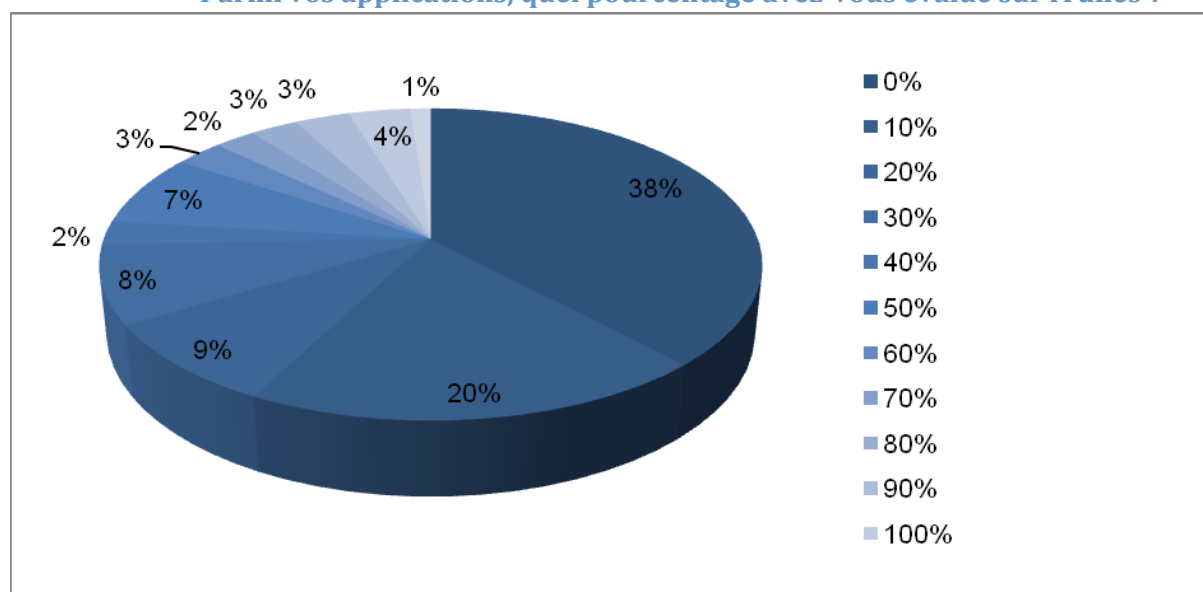


Quand vous achetez une application pour iPhone, combien dépensez-vous en moyenne ?

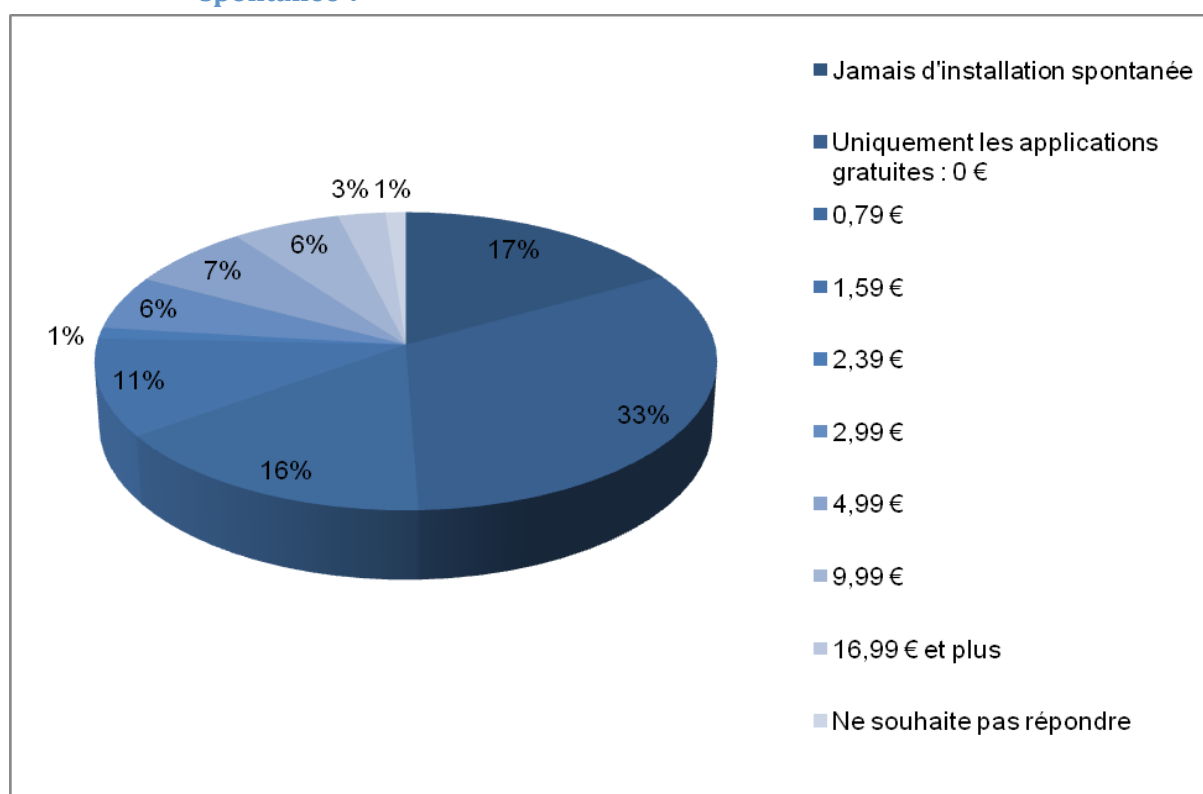


Les dépenses moyennes s'éloignent des extrêmes et se regroupent entre 1 et 5 € qui représentent plus de 50 % de l'échantillon.

Parmi vos applications, quel pourcentage avez-vous évalué sur iTunes ?

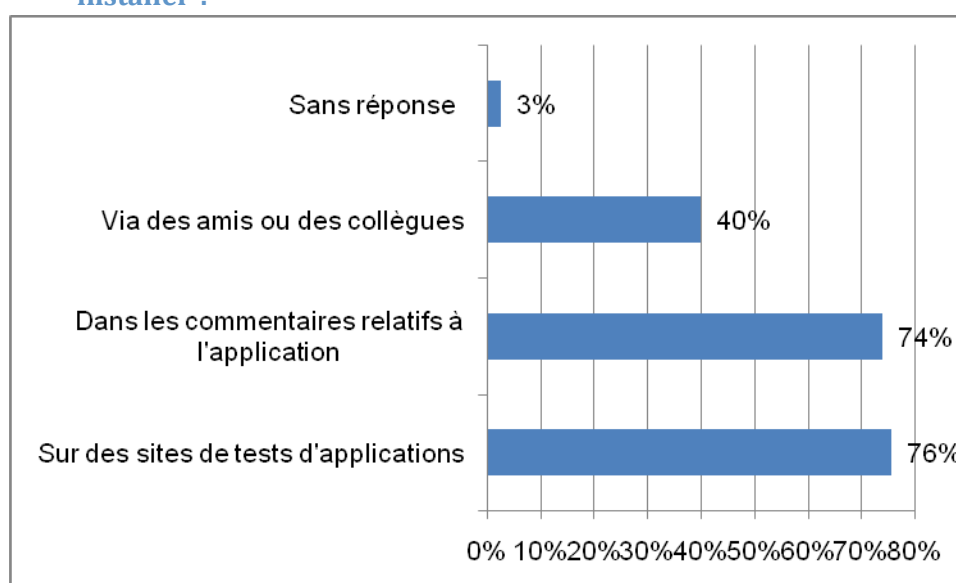


Jusqu'à quel prix maximum installez-vous une application de manière spontanée ?



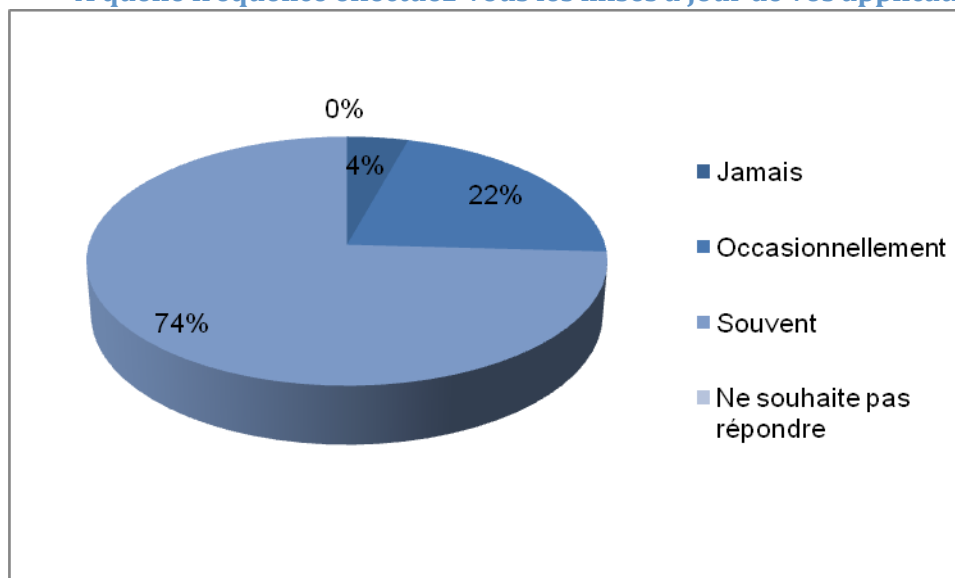
On n'observe pas de différence sur le pourcentage d'individu ne dépensant pas d'argent dans des installations spontanées (deux premières réponses), mais une légère variation vers un prix plus élevé pour ceux achetant de manière spontanées.

Où vous renseignez-vous sur les applications avant de les acheter ou de les installer ?



Par rapport à la population globale, les utilisateurs d'outils professionnels se renseignent plus.

A quelle fréquence effectuez-vous les mises à jour de vos applications ?

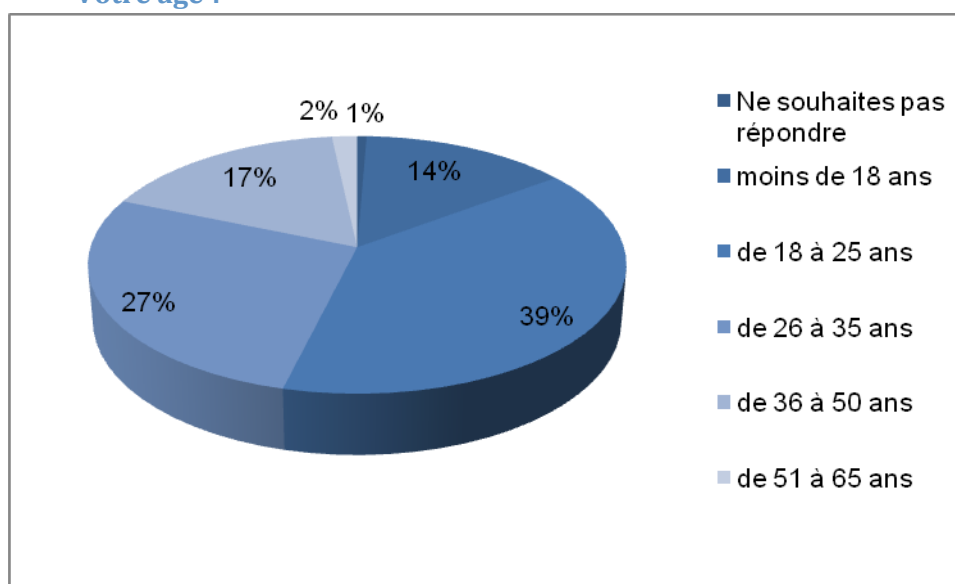


Glissement par rapport à l'échantillon général vers des mises à jour plus fréquentes.

Application : jeux

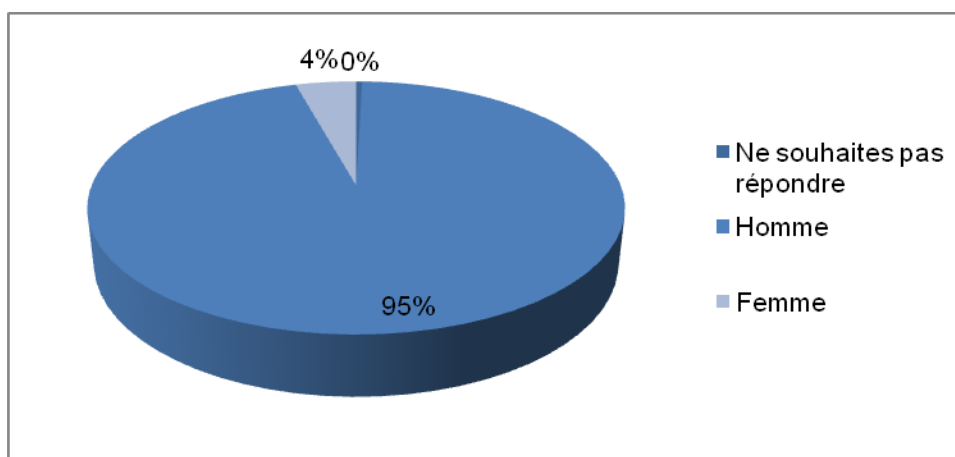
Taille de l'échantillon : 464

Votre âge ?

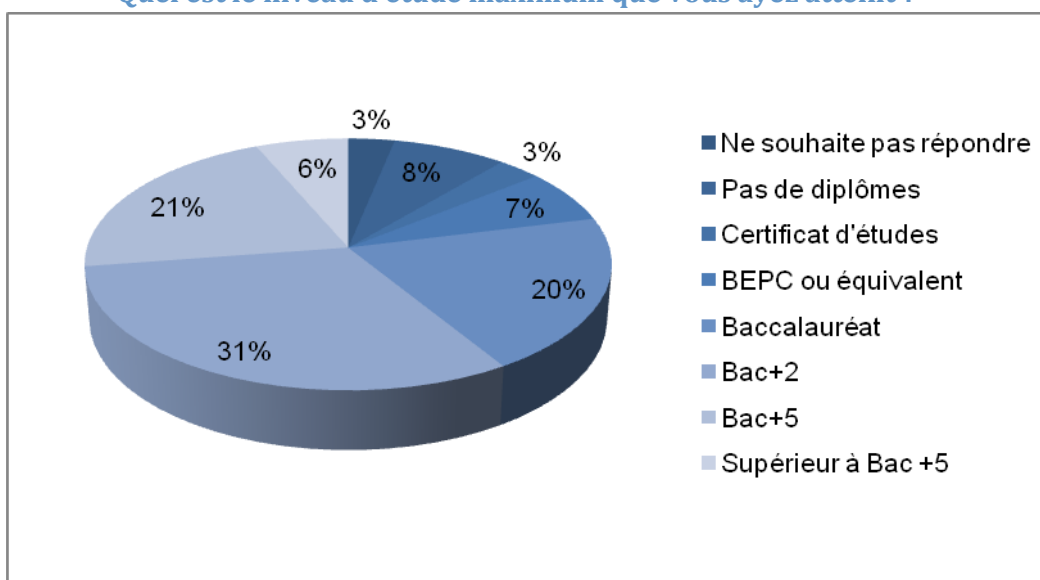


Même si on note quelques changements (au profit des moins de 18 ans et des 26-35 ans), on note une quasi représentativité de la population générale. Le jeu sur iPhone touche tous les utilisateurs et non pas seulement l'archétype du consommateur de jeux vidéos.

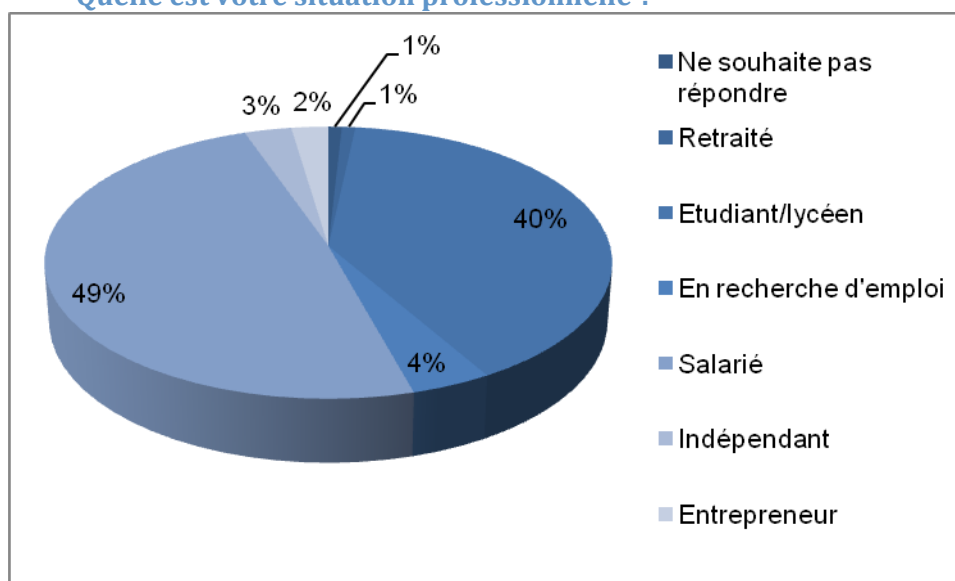
Votre sexe ?



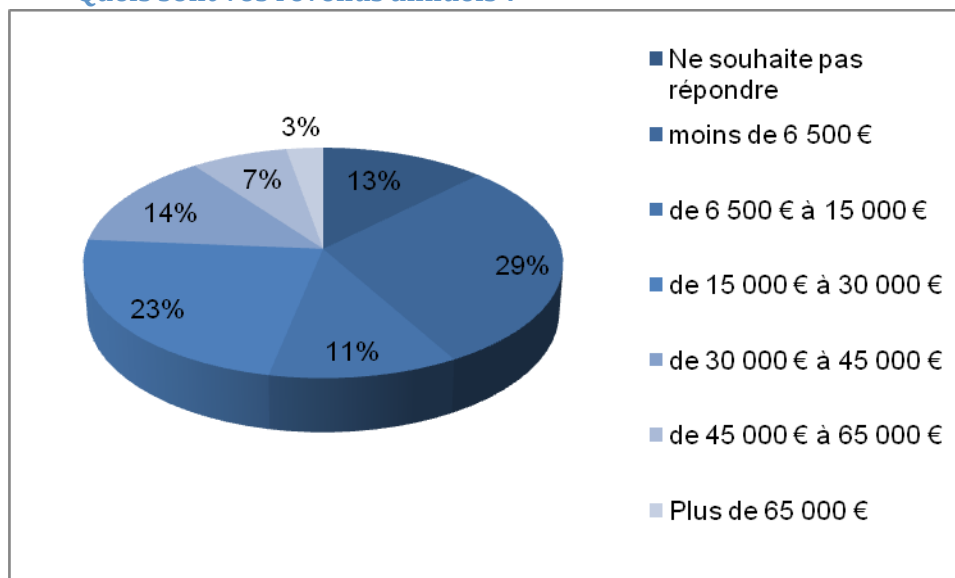
Quel est le niveau d'étude maximum que vous ayez atteint ?



Quelle est votre situation professionnelle ?

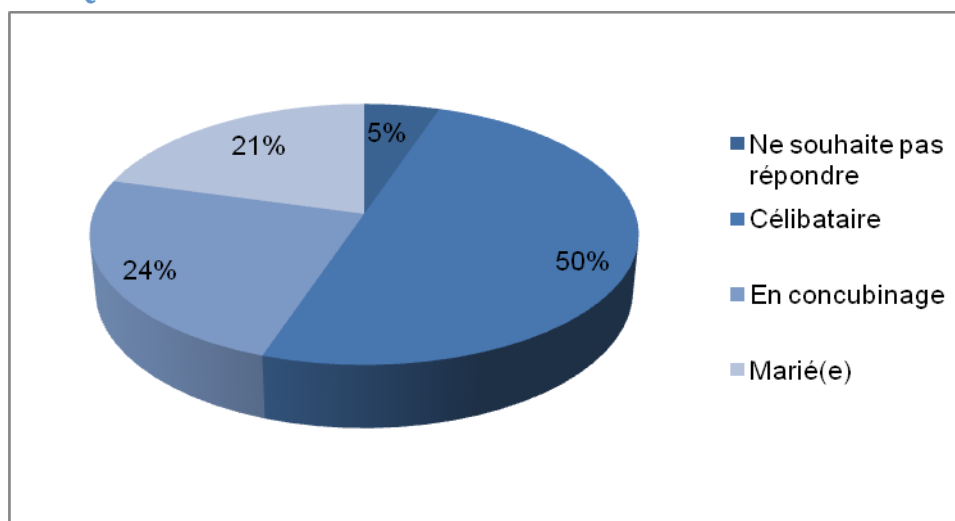


Quels sont vos revenus annuels ?



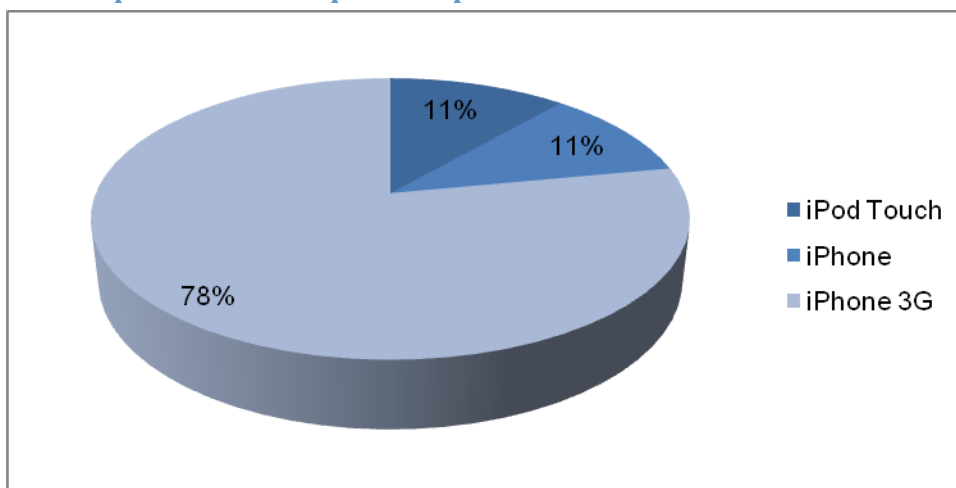
On note cette fois un glissement vers des revenus plus modestes de la population consommant des jeux vidéo par rapport à la population générale.

Quelle est votre situation maritale ?

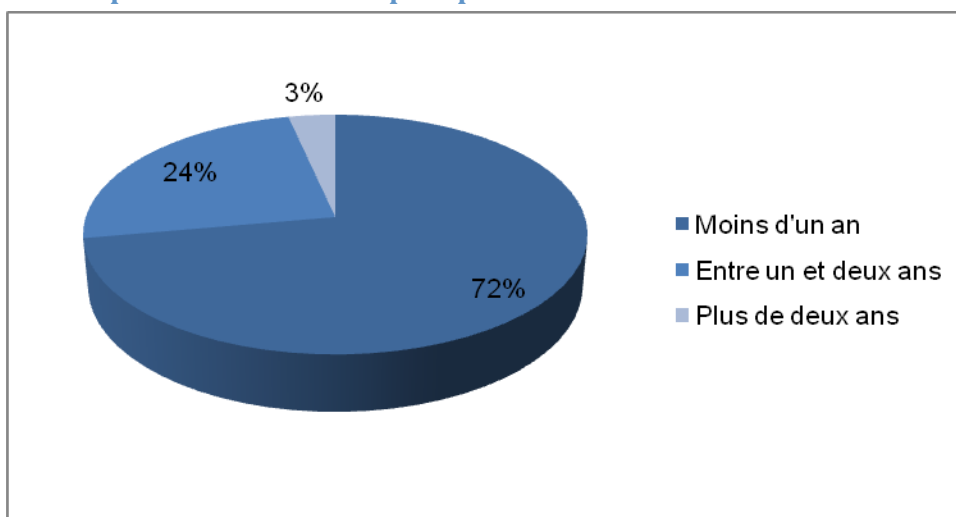


Diminution de la part de la population mariée, l'idée de la contrainte de temps revient pareillement au parallèle décrit pour les utilisateurs d'outils professionnels.

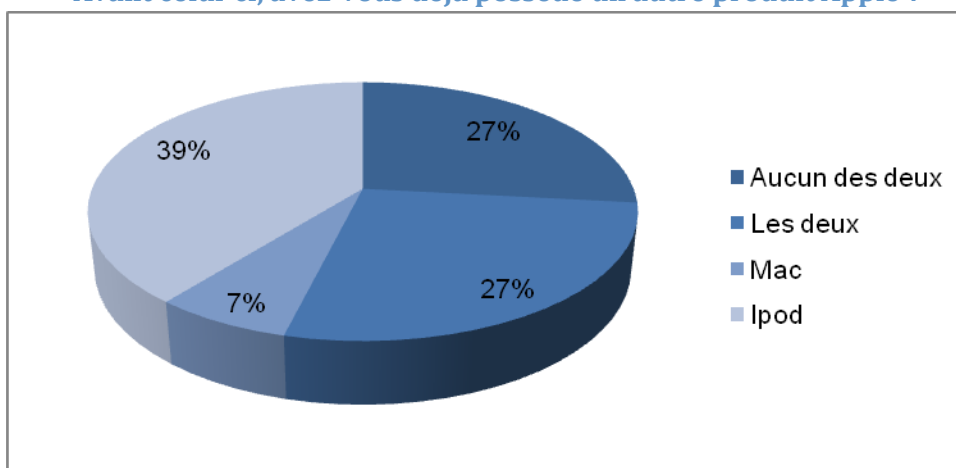
Lequel de ces trois produits possédez-vous ?



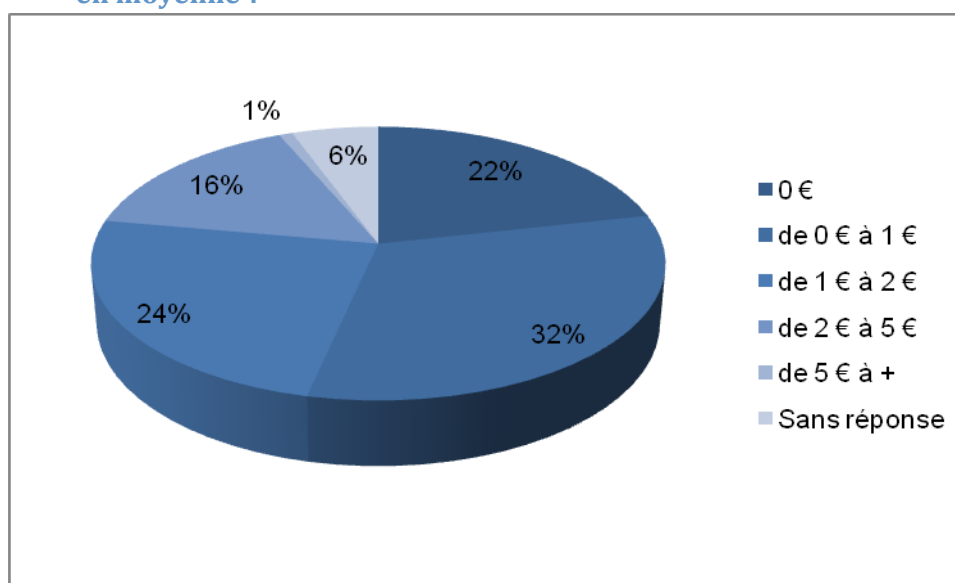
Depuis combien de temps le possédez-vous ?



Avant celui-ci, avez-vous déjà possédé un autre produit Apple ?

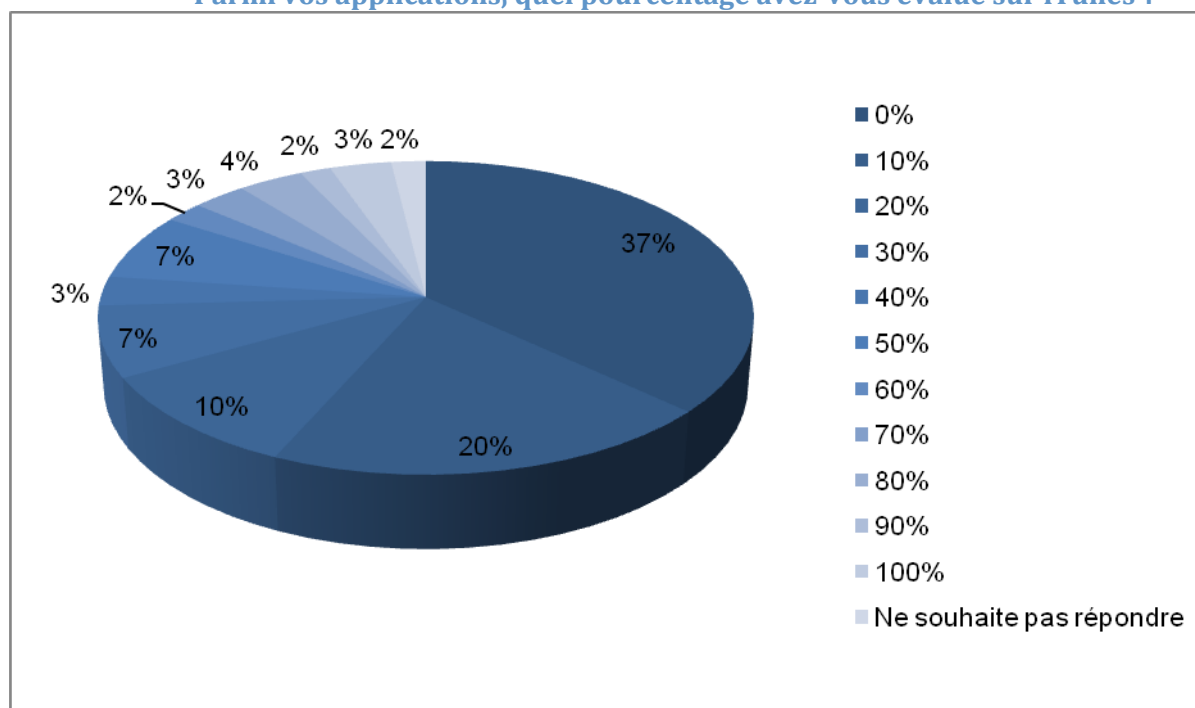


Quand vous achetez une application pour iPhone, combien dépensez-vous en moyenne ?

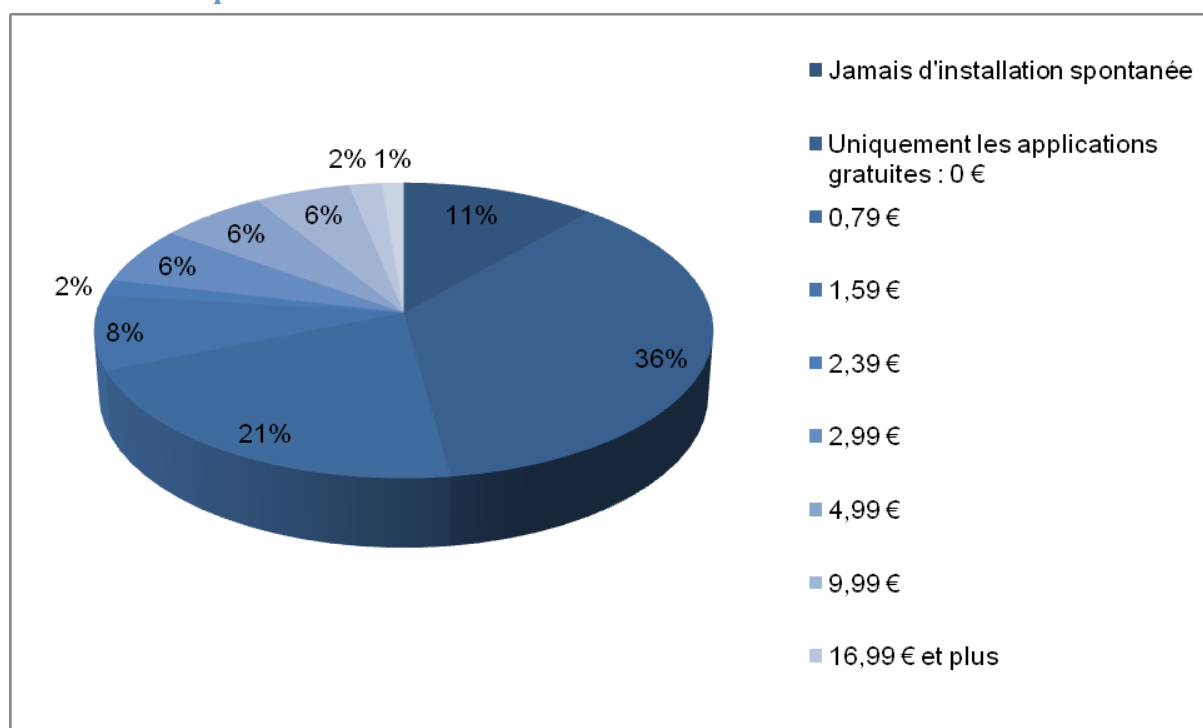


Très légère augmentation des sommes dépensées. Ceci est à mettre en corrélation avec le fait que les applications les plus chers du top 100 de l'AppStore sont généralement des jeux.

Parmi vos applications, quel pourcentage avez-vous évalué sur iTunes ?

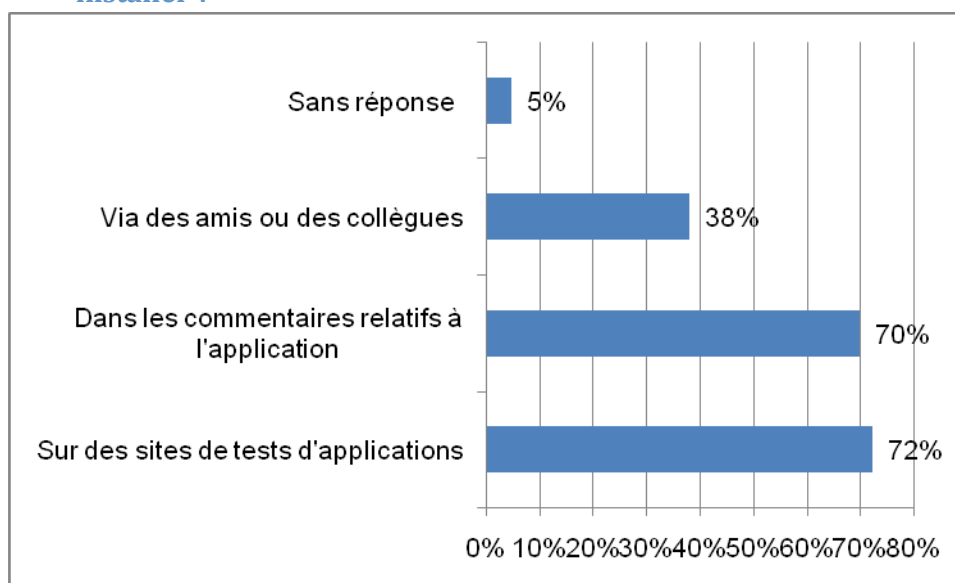


Jusqu'à quel prix maximum installez-vous une application de manière spontanée ?



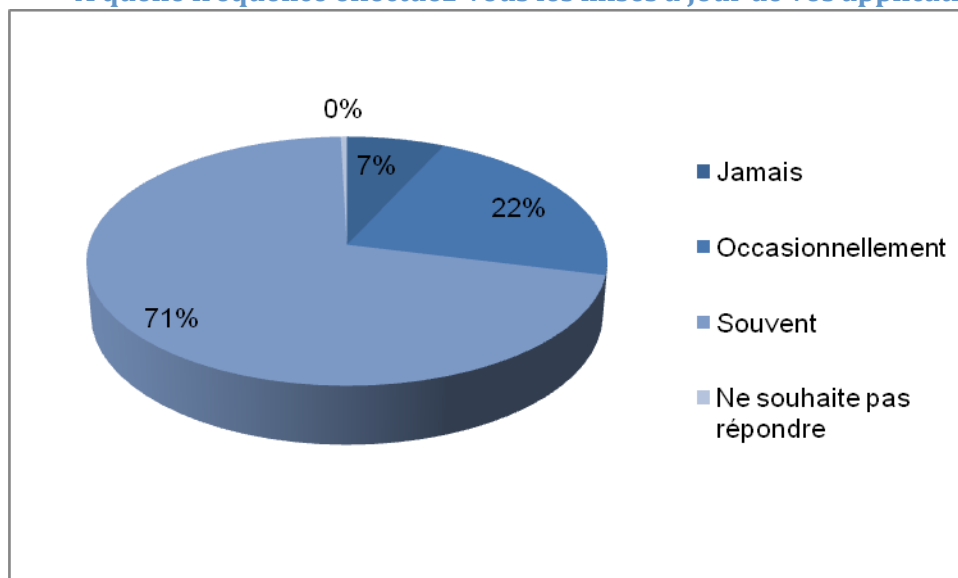
Propension plus importante de ces utilisateurs à des installations spontanées, néanmoins cette augmentation se fait au privilège d'un achat spontané à un prix maximum de 0,79 €.

Où vous renseignez-vous sur les applications avant de les acheter ou de les installer ?



La part de sans réponses reste la même, mais néanmoins les personnes s'informant le font sur des sources plus nombreuses que la population générale.

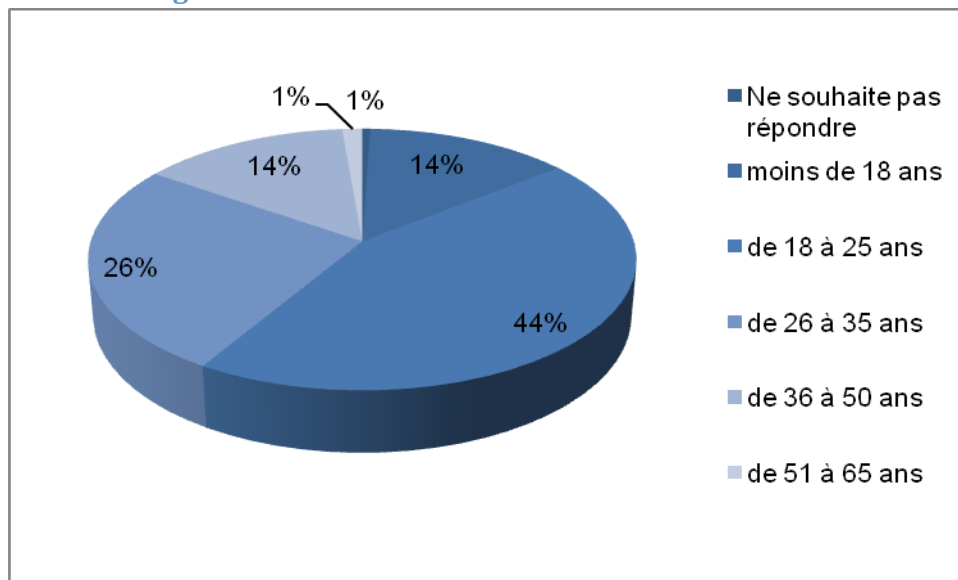
A quelle fréquence effectuez-vous les mises à jour de vos applications ?



Application : réseaux sociaux

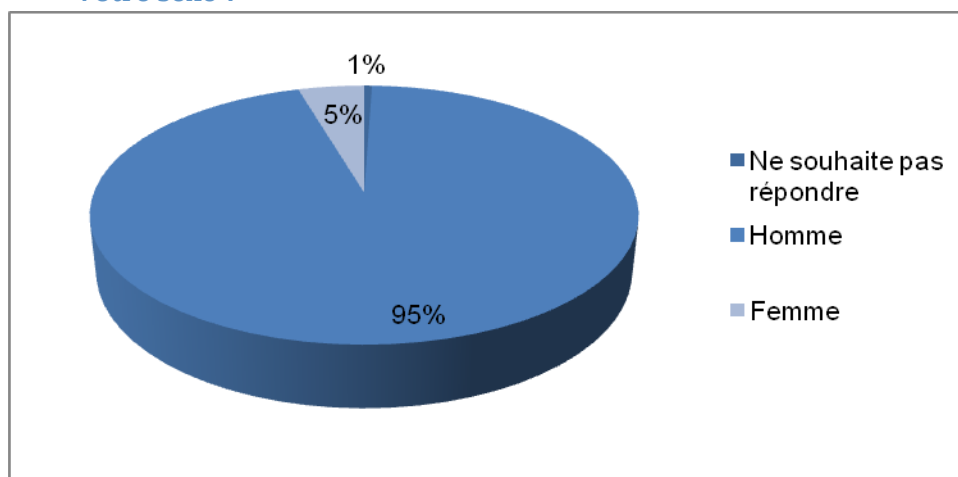
Taille de l'échantillon : 370

Votre âge ?

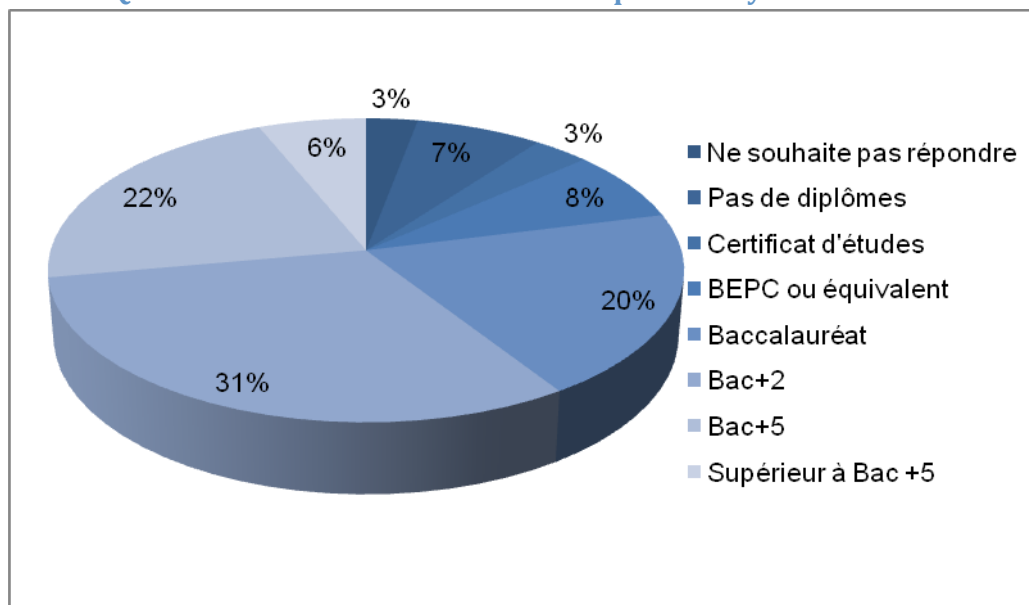


La population consommant du réseau social à travers l'iPhone est globalement plus jeune que la population générale.

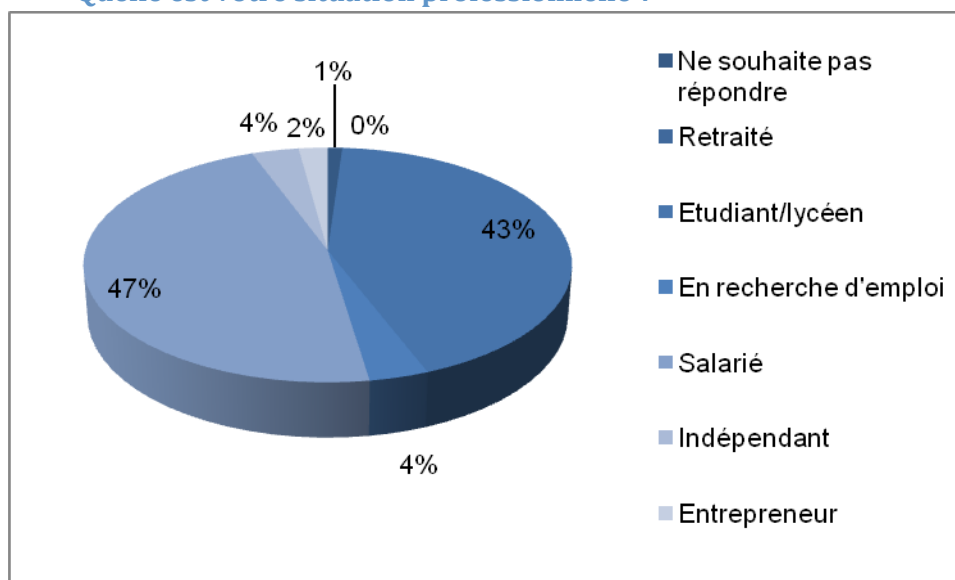
Votre sexe ?



Quel est le niveau d'étude maximum que vous ayez atteint ?

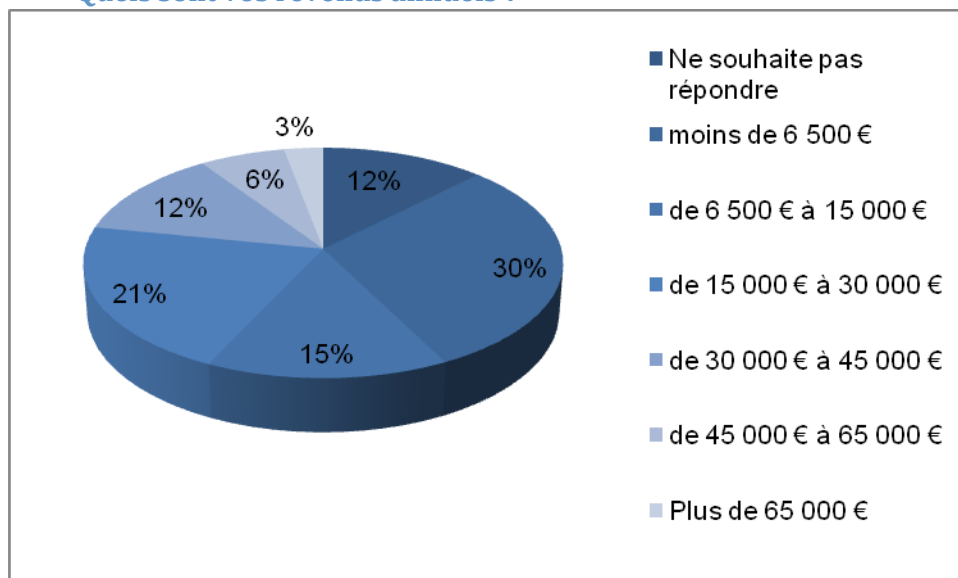


Quelle est votre situation professionnelle ?



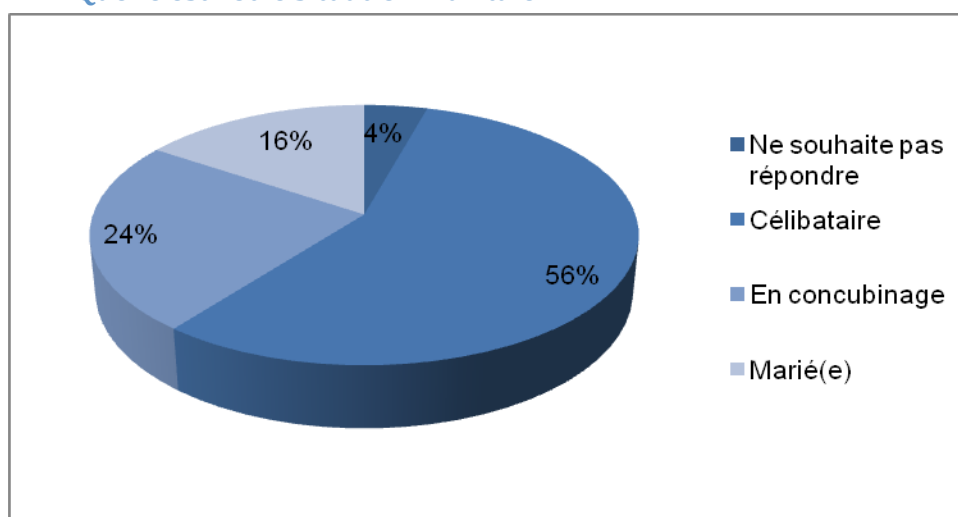
La part de la population active diminue énormément parmi les consommateurs de réseaux sociaux, et de manière étonnante : plus que dans l'échantillon de consommateurs de jeux vidéo.

Quels sont vos revenus annuels ?



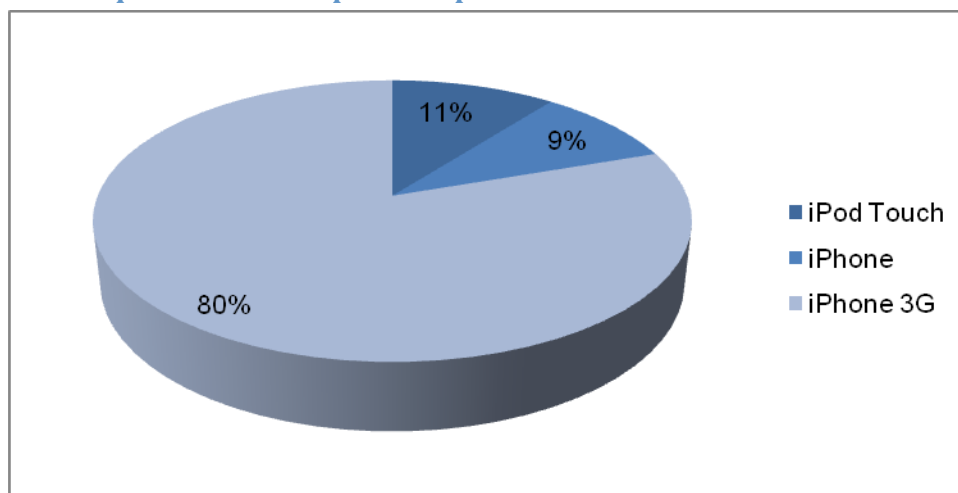
La diminution importante de la part des salaires est à mettre en lien avec le commentaire précédent.

Quelle est votre situation maritale ?

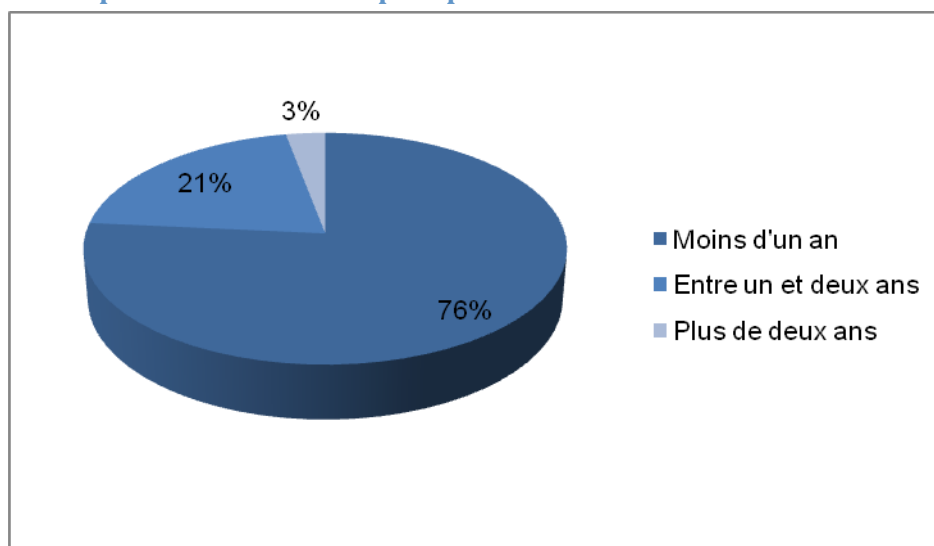


Augmentation de la part de célibataire, ce qui est logique si l'on considère que le réseau social est souvent considéré comme un vecteur de rencontres amoureuses.

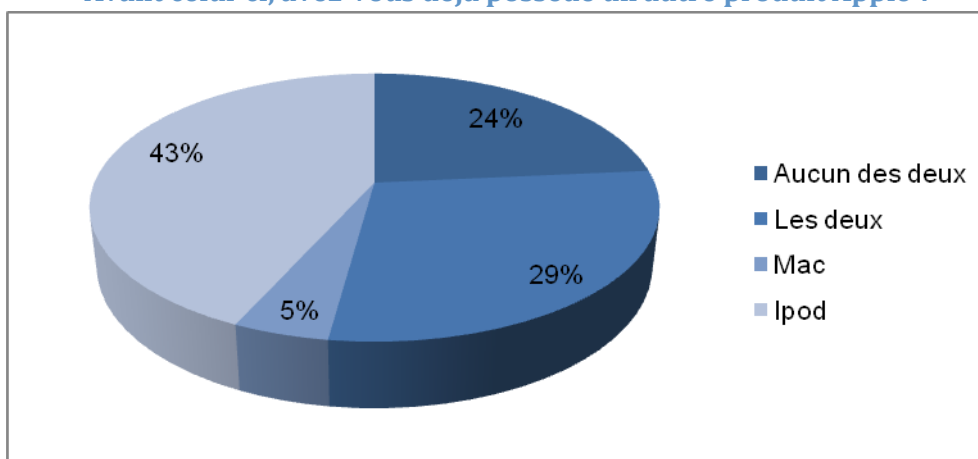
Lequel de ces trois produits possédez-vous ?



Depuis combien de temps le possédez-vous ?

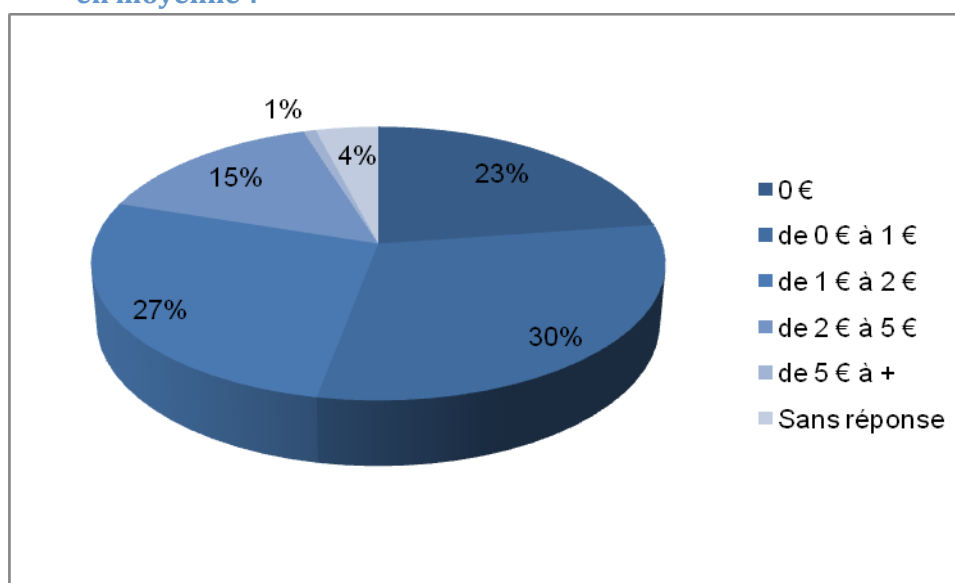


Avant celui-ci, avez-vous déjà possédé un autre produit Apple ?

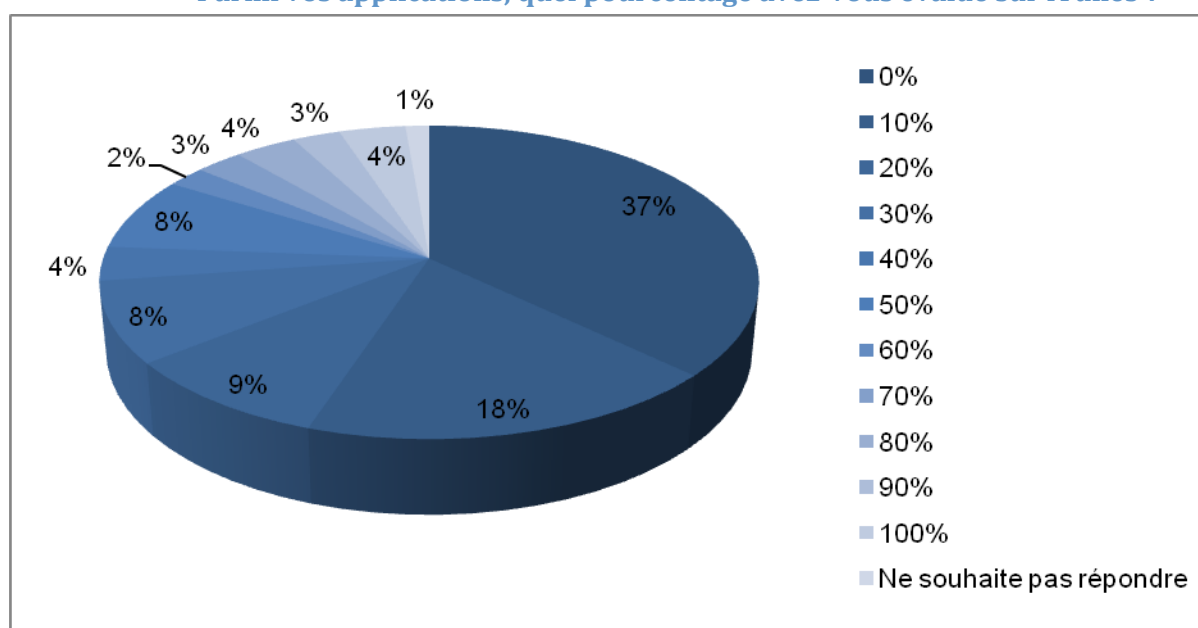


Augmentation importante de la proportion d'utilisateur d'iPod.

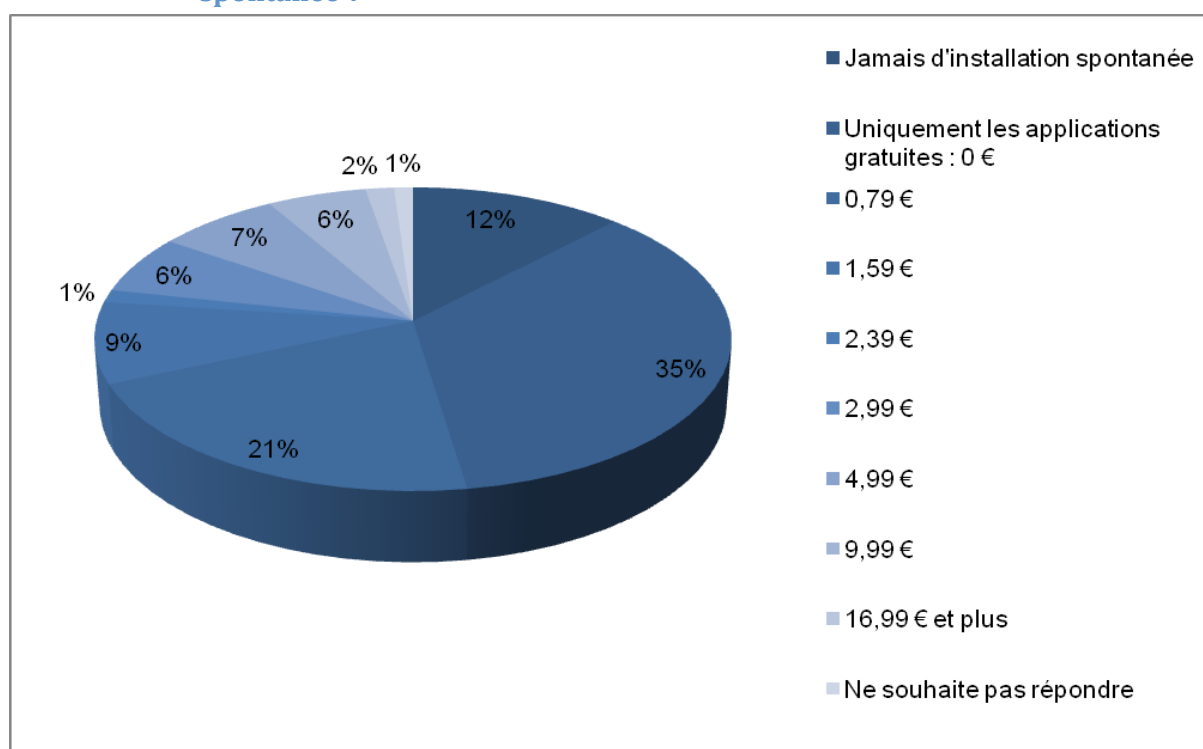
Quand vous achetez une application pour iPhone, combien dépensez-vous en moyenne ?



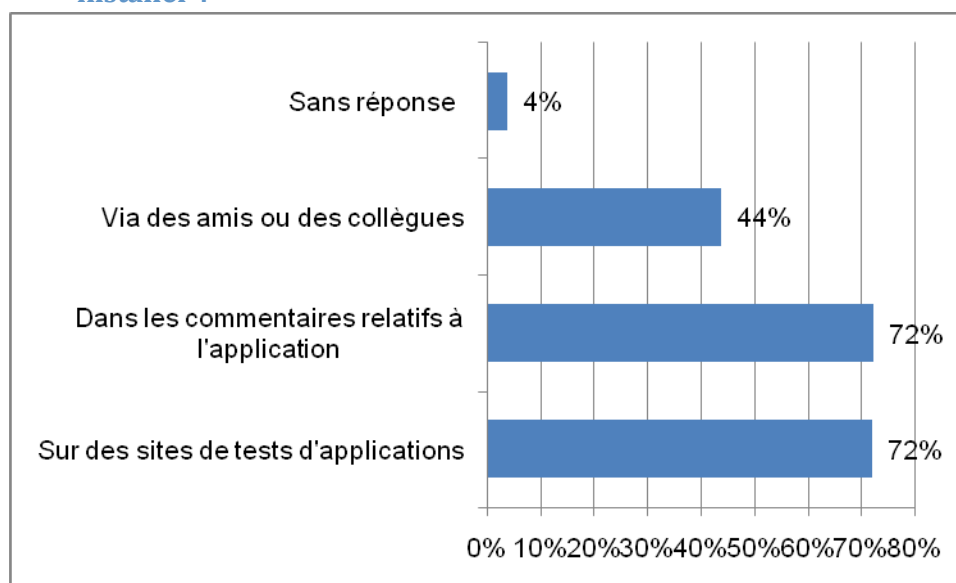
Parmi vos applications, quel pourcentage avez-vous évalué sur iTunes ?



Jusqu'à quel prix maximum installez-vous une application de manière spontanée ?

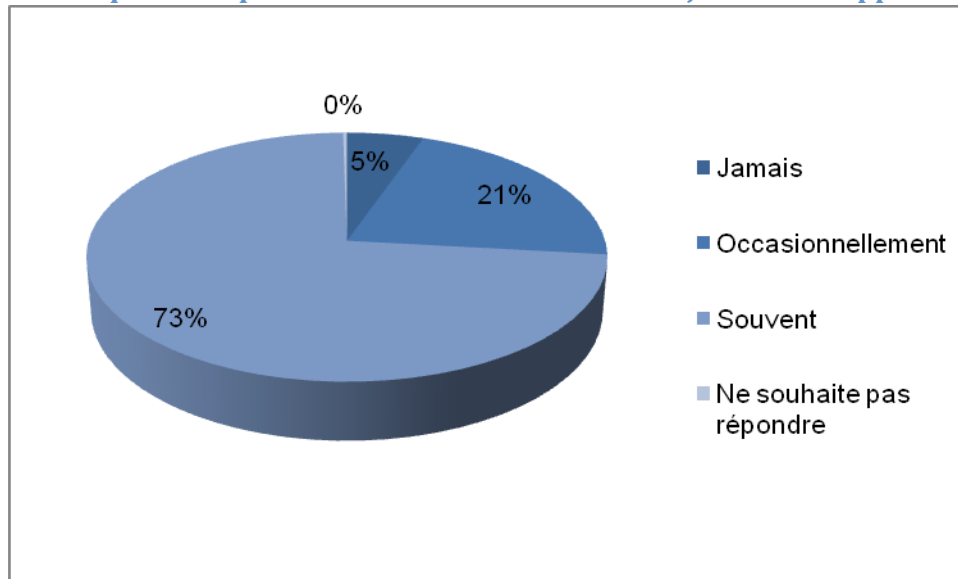


Où vous renseignez-vous sur les applications avant de les acheter ou de les installer ?



Globalement, nous avons une population qui s'informe plus via les outils du web 2.0 que la population générale. Ce point est à mettre en lien avec le fait que nous étudions ici une population qui s'intéresse aux réseaux sociaux.

A quelle fréquence effectuez-vous les mises à jour de vos applications ?



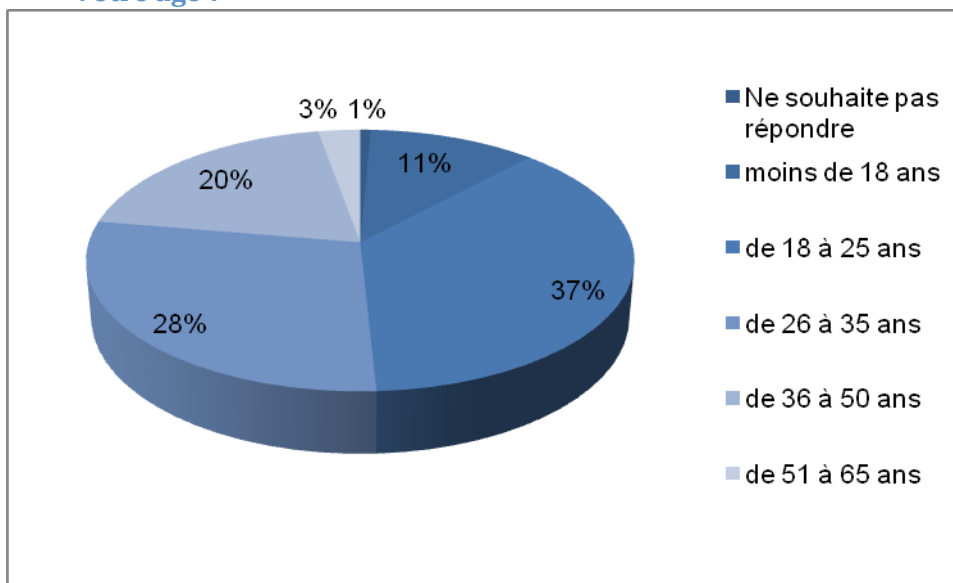
Notons que les utilisateurs de réseaux sociaux effectuent plus de mises à jour que la population générale.

Application : médias

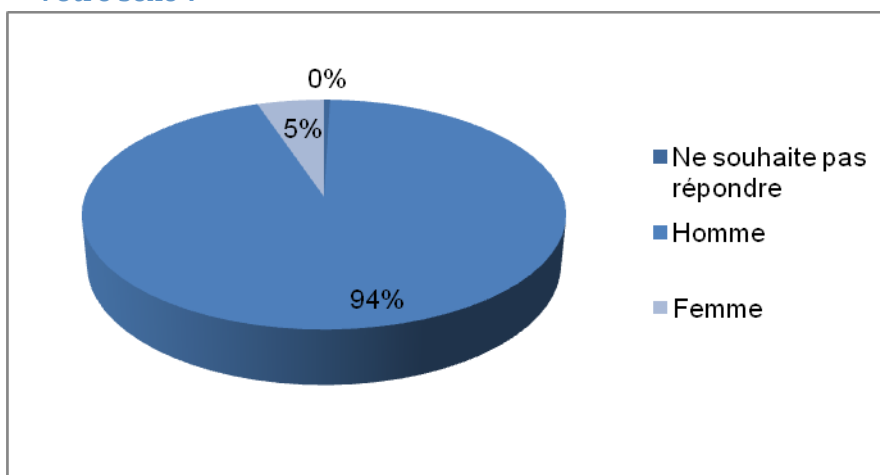
On notera une quasi absence de commentaires pour cette partie, l'échantillon considéré présentant des similarités importantes avec l'échantillon général.

Taille de l'échantillon : 425

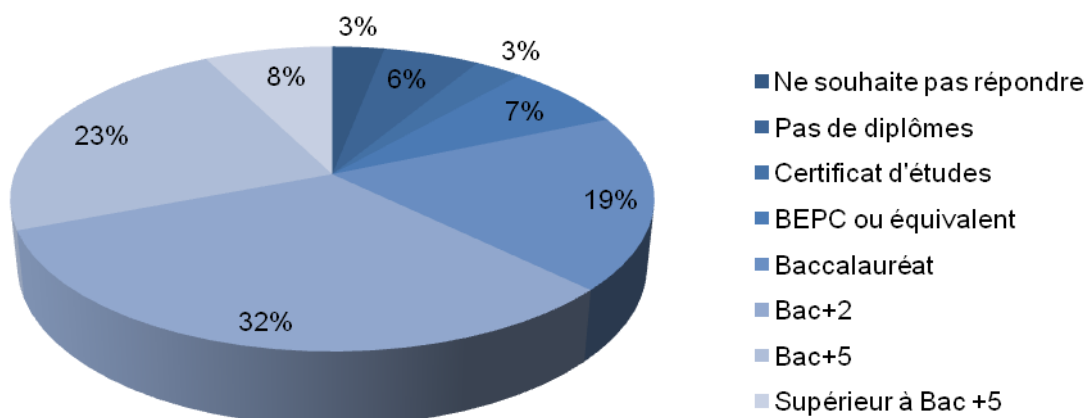
Votre âge ?



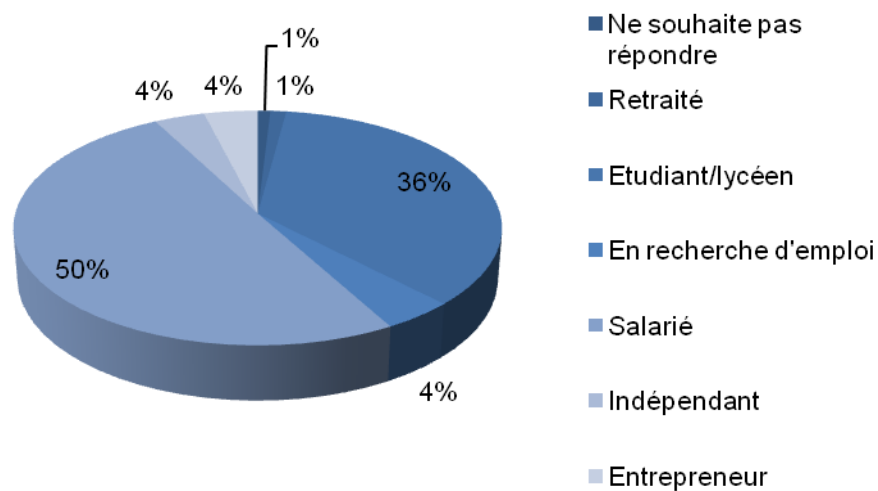
Votre sexe ?



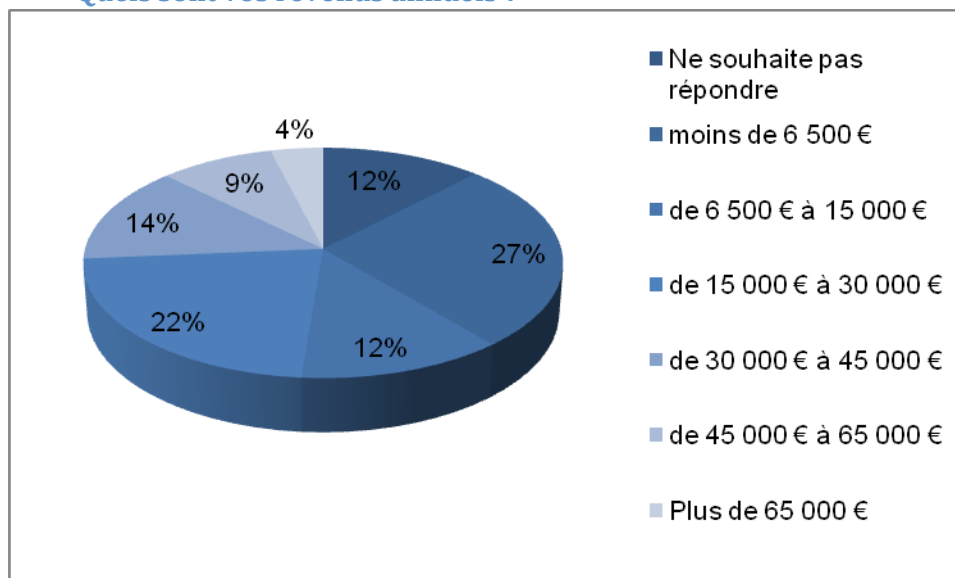
Quel est le niveau d'étude maximum que vous ayez atteint ?



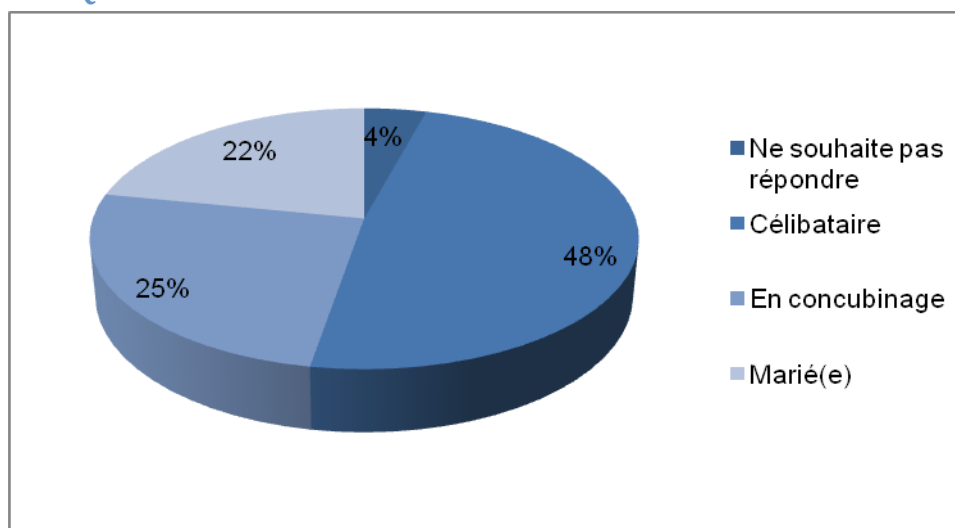
Quelle est votre situation professionnelle ?



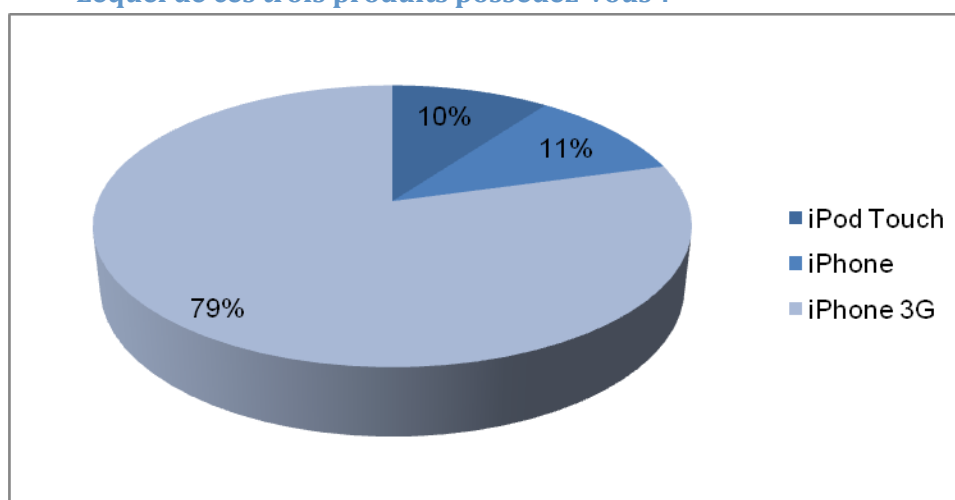
Quels sont vos revenus annuels ?



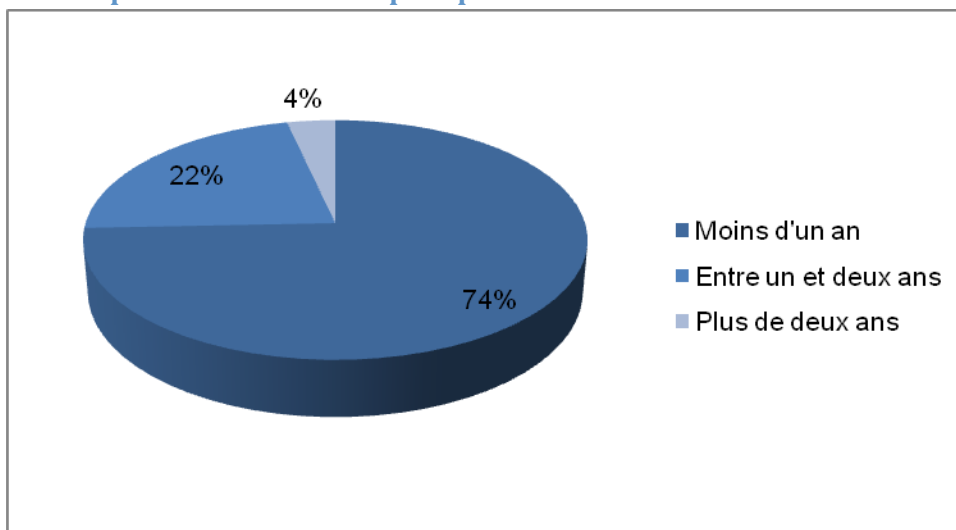
Quelle est votre situation maritale ?



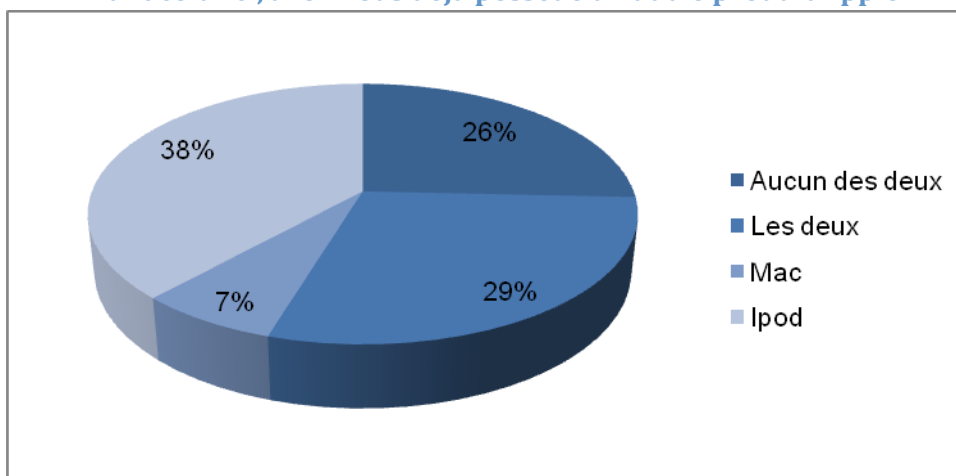
Lequel de ces trois produits possédez-vous ?



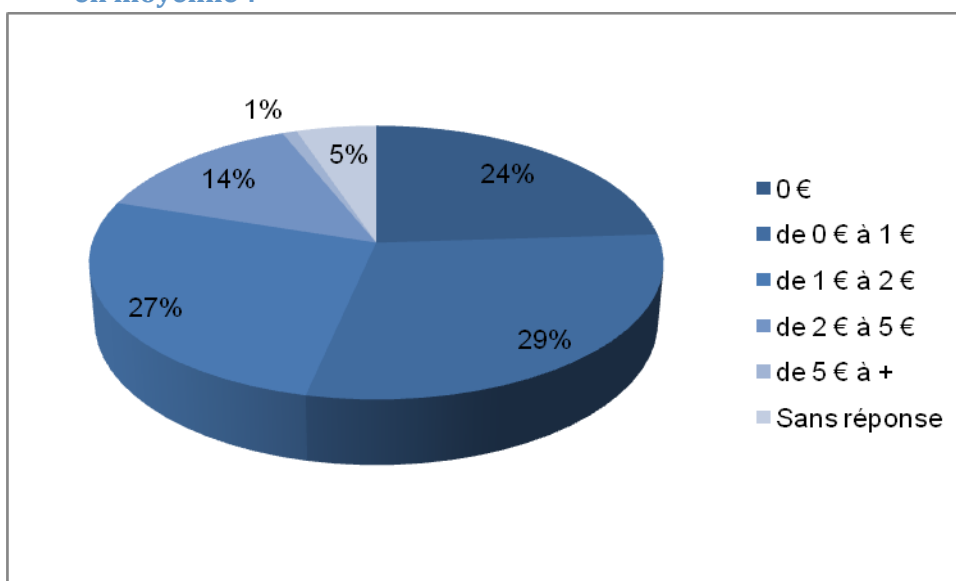
Depuis combien de temps le possédez-vous ?



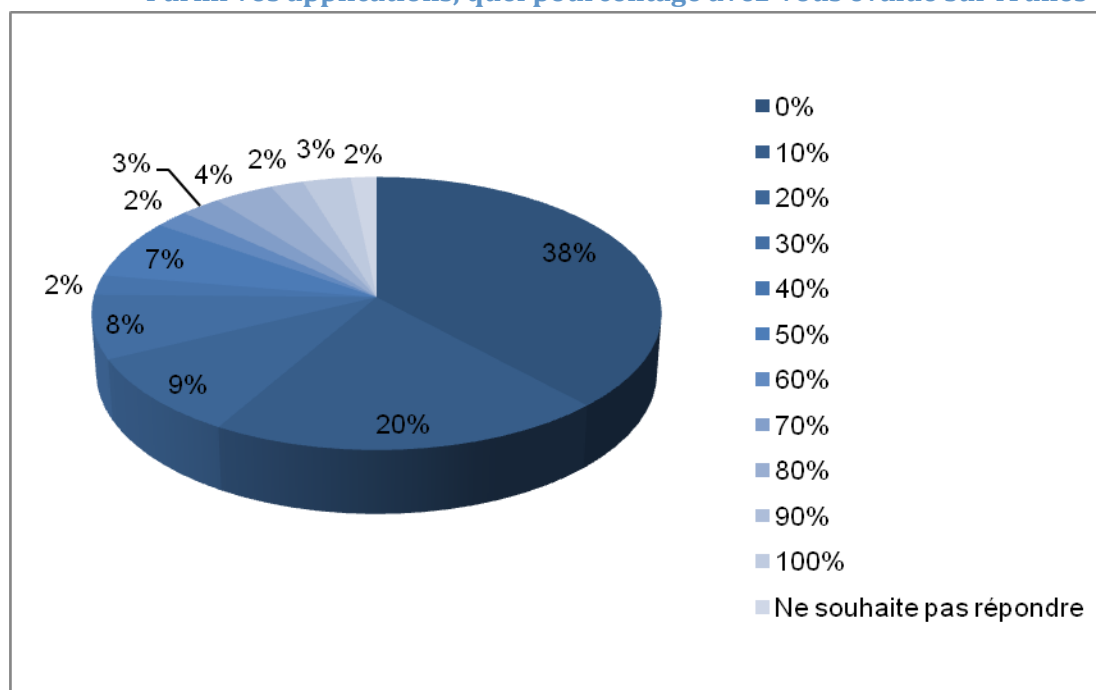
Avant celui-ci, avez-vous déjà possédé un autre produit Apple ?



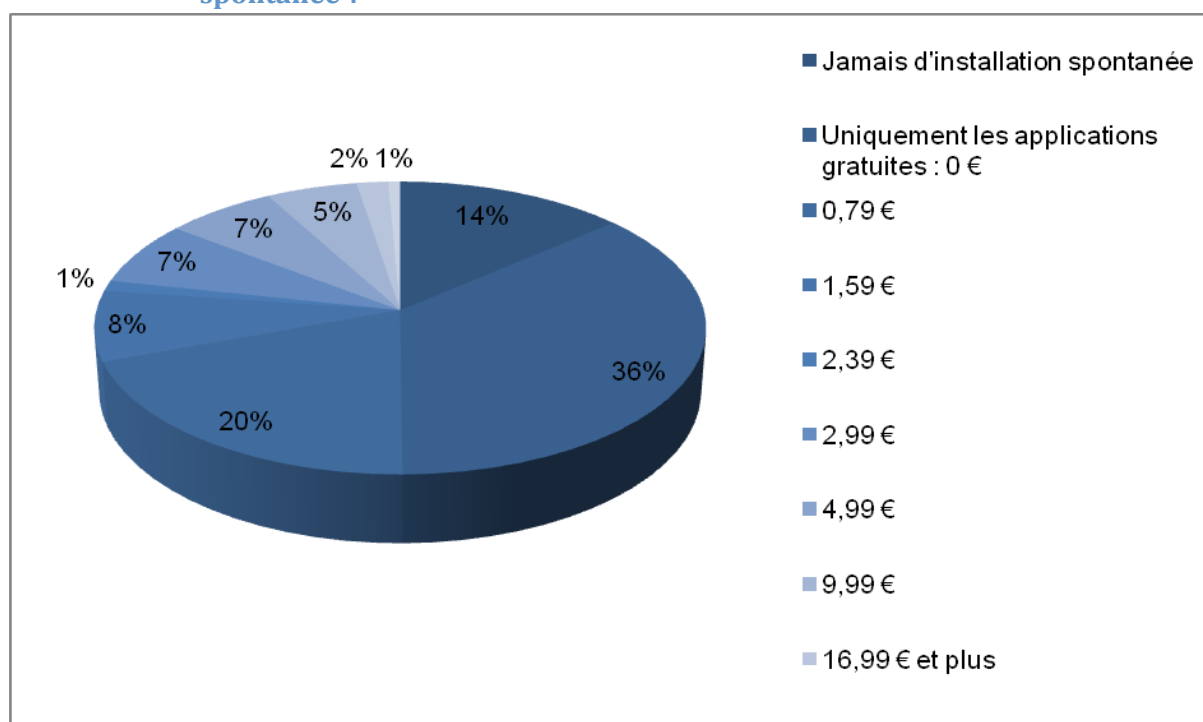
Quand vous achetez une application pour iPhone, combien dépensez-vous en moyenne ?



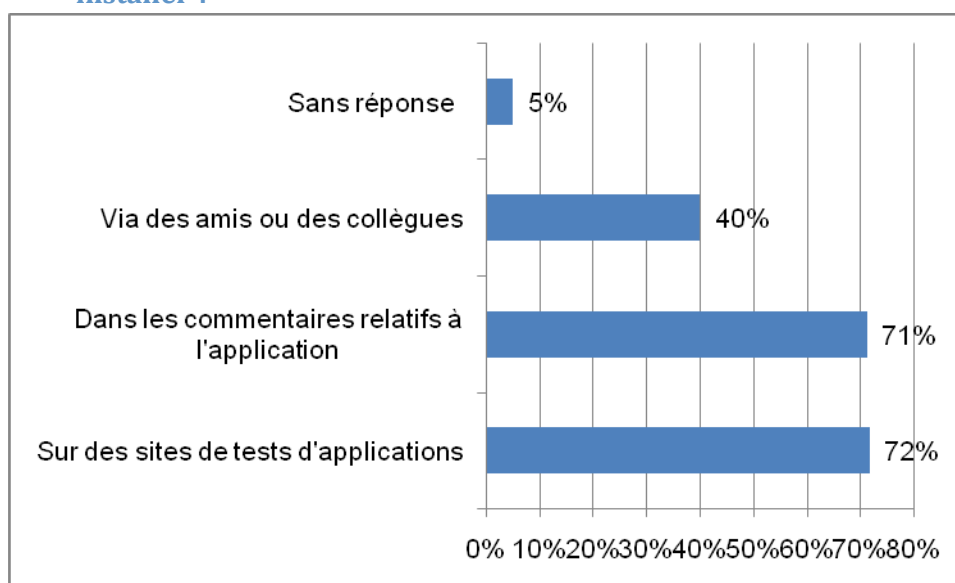
Parmi vos applications, quel pourcentage avez-vous évalué sur iTunes ?



Jusqu'à quel prix maximum installez-vous une application de manière spontanée ?

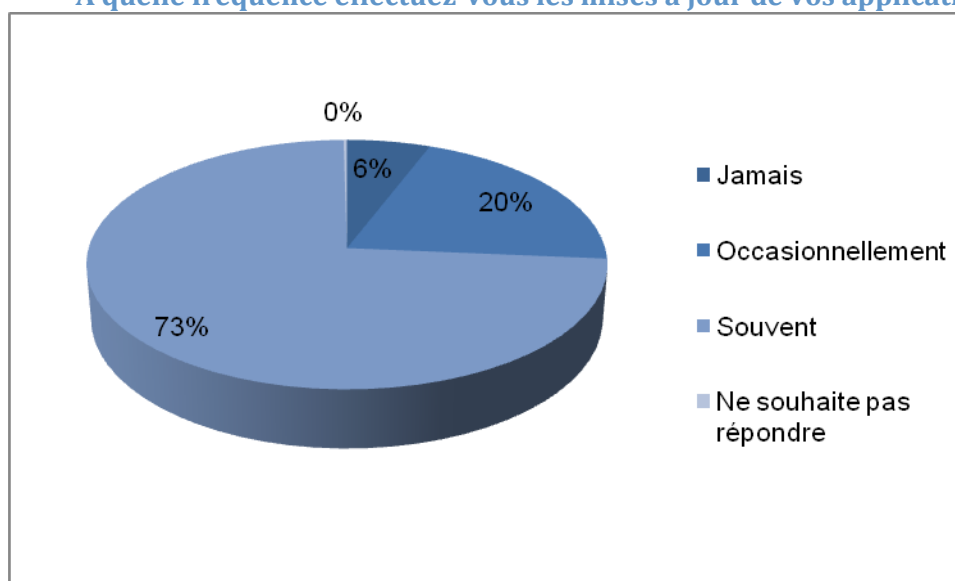


Où vous renseignez-vous sur les applications avant de les acheter ou de les installer ?



Ici encore, on constate une propension plus importante à se renseigner sur diverses sources.

A quelle fréquence effectuez-vous les mises à jour de vos applications ?

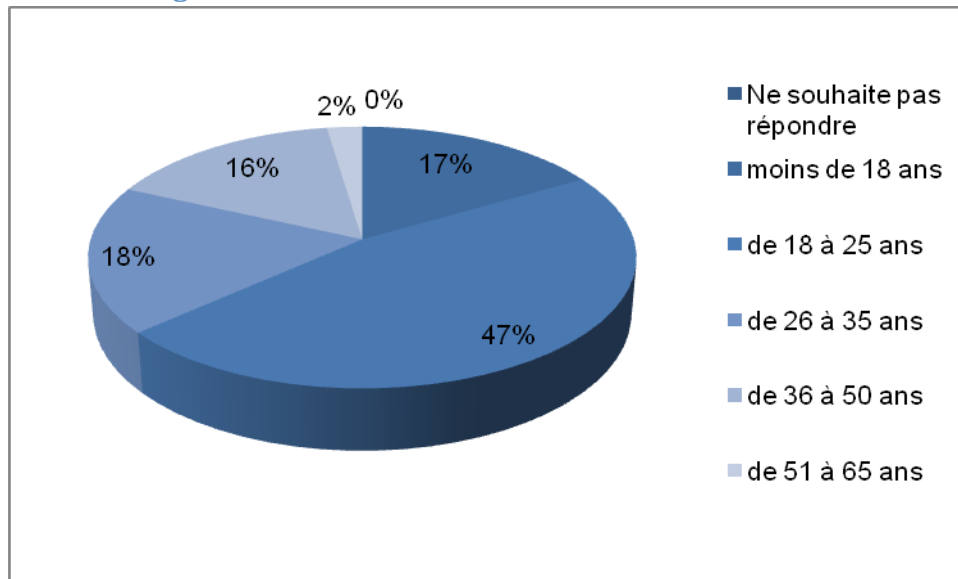


Application : outils de création

La taille limitée de l'échantillon pour ce type d'utilisateur, nous invite à considérer les résultats obtenus avec une réserve plus grande que les autres.

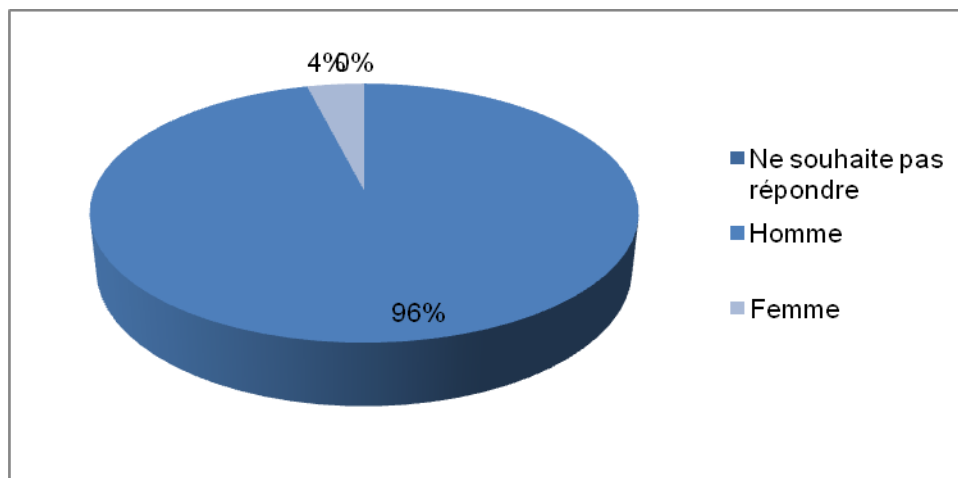
Taille de l'échantillon : 126

Votre âge ?

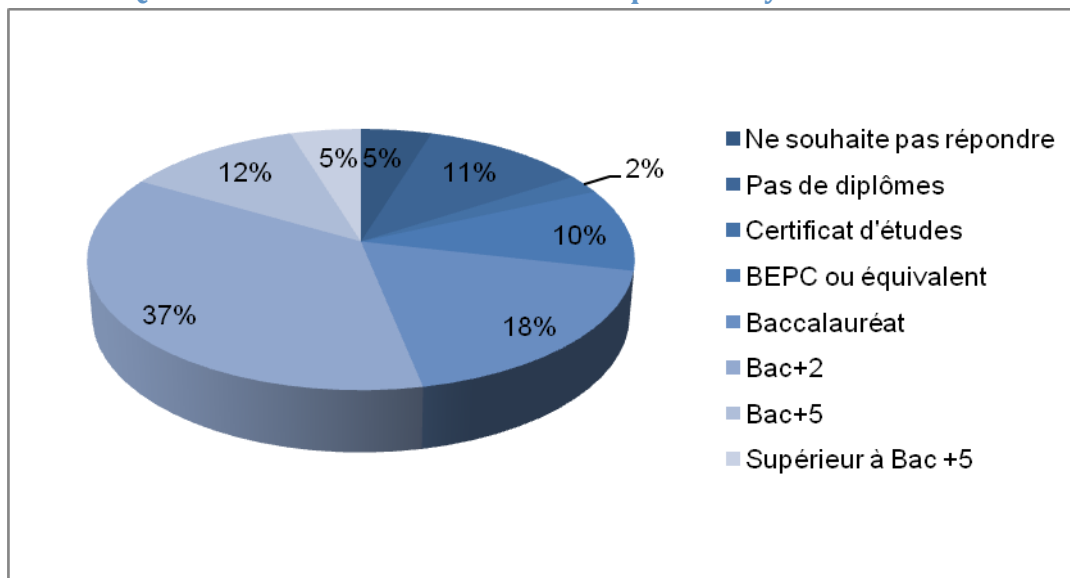


On note une population beaucoup plus jeune que la population globale.

Votre sexe ?

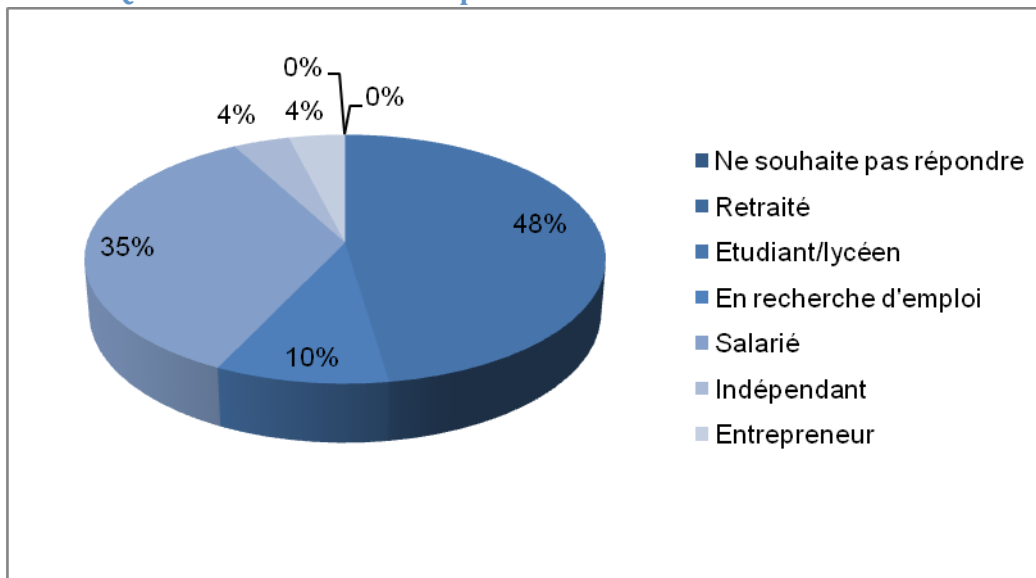


Quel est le niveau d'étude maximum que vous ayez atteint ?



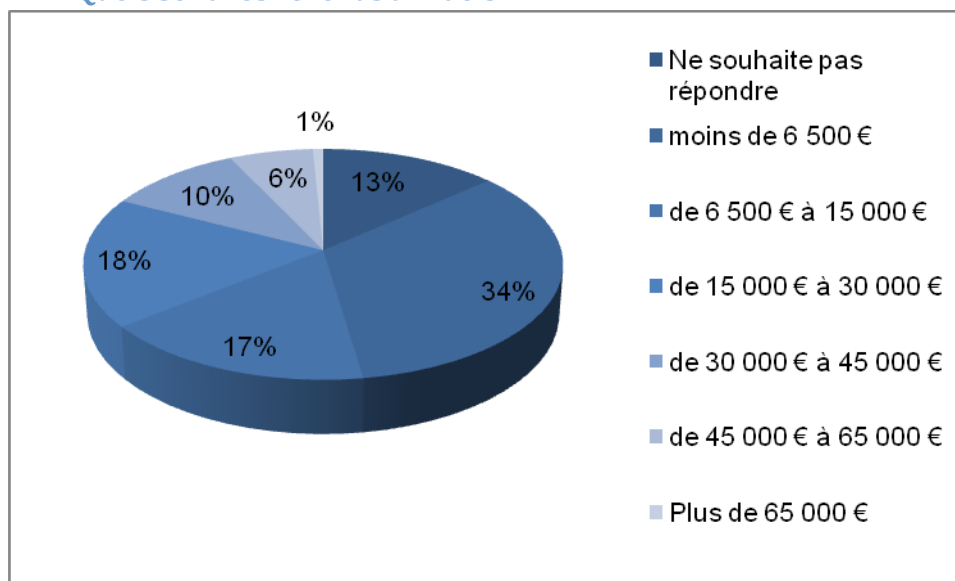
La population étant plus jeune, on constate de manière logique qu'elle possède un niveau de diplômes moindre.

Quelle est votre situation professionnelle ?



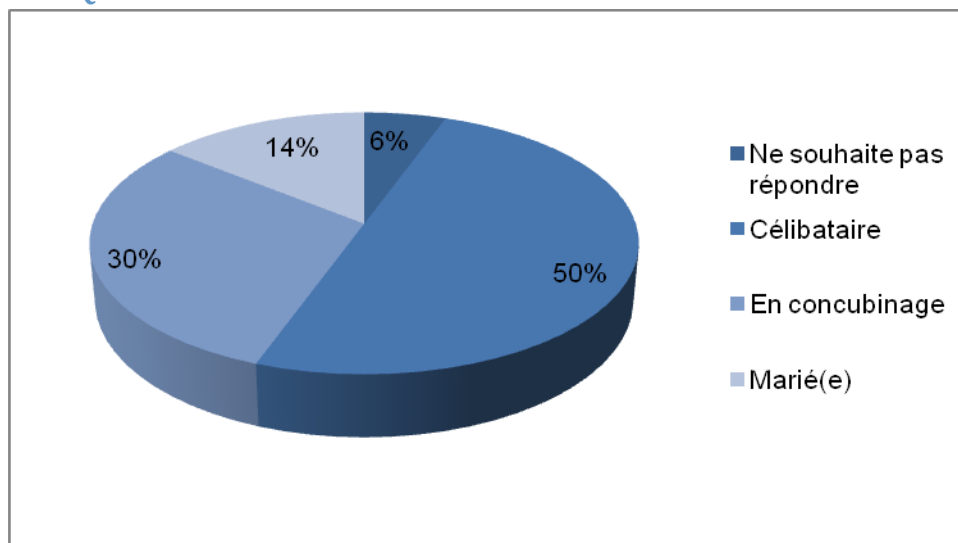
La répartition s'équilibre par rapport à la population générale, à mettre éventuellement en lien avec la taille limitée de l'échantillon.

Quels sont vos revenus annuels ?



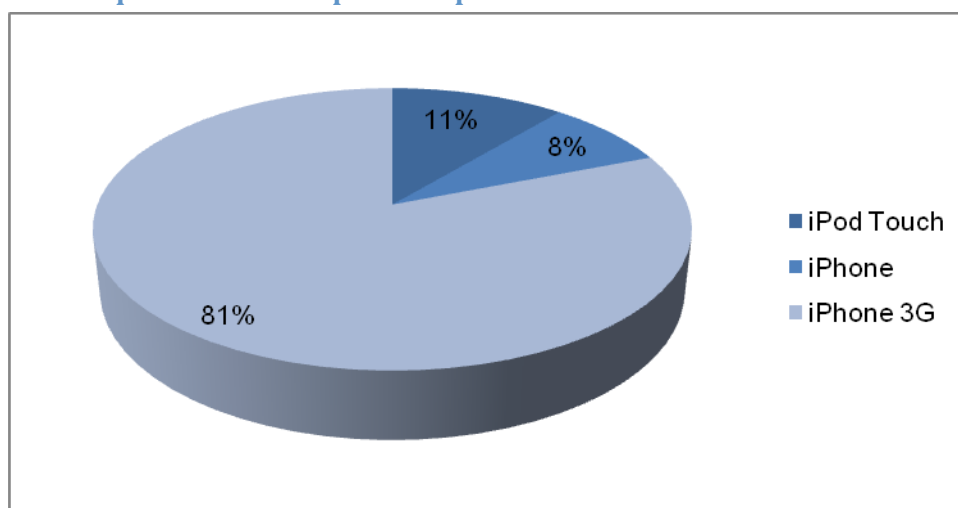
Diminution des revenus à mettre en rapport avec l'âge.

Quelle est votre situation maritale ?

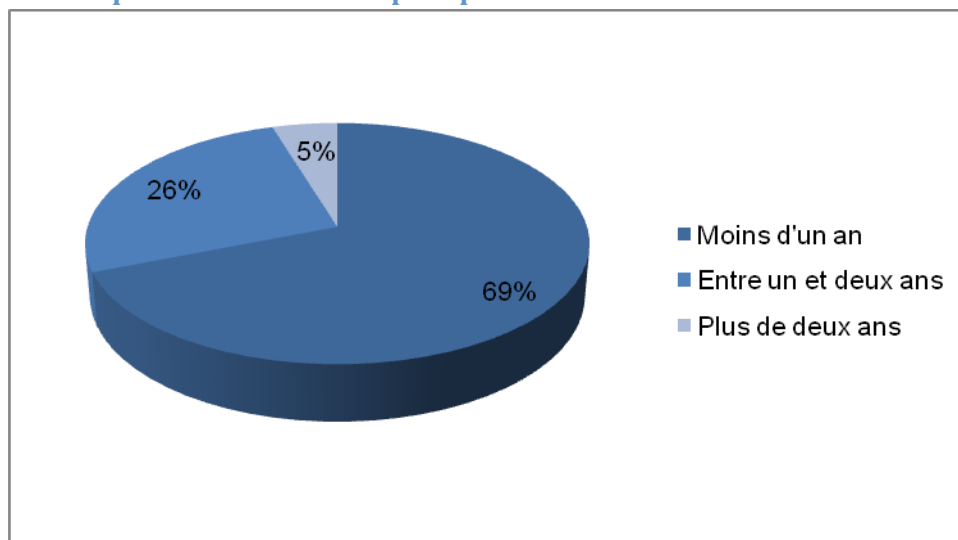


Relatif équilibre autour des célibataires, et la diminution de l'âge explique la faible part des personnes mariées.

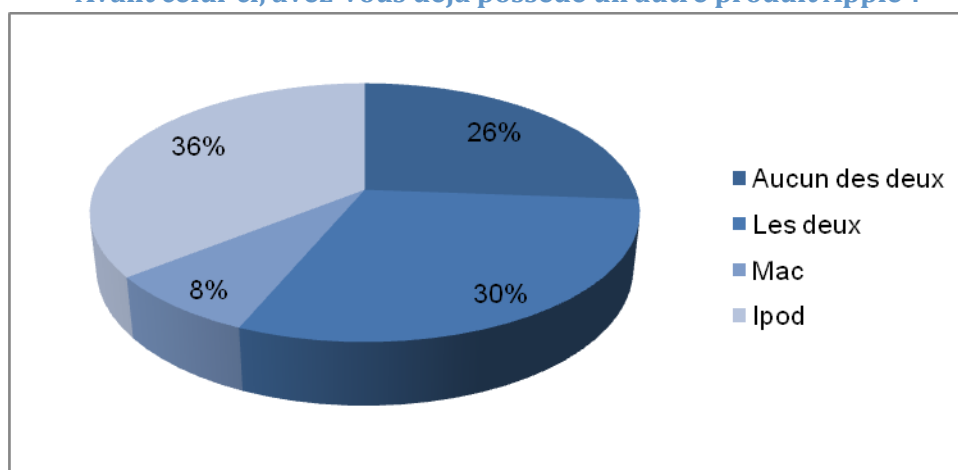
Lequel de ces trois produits possédez-vous ?



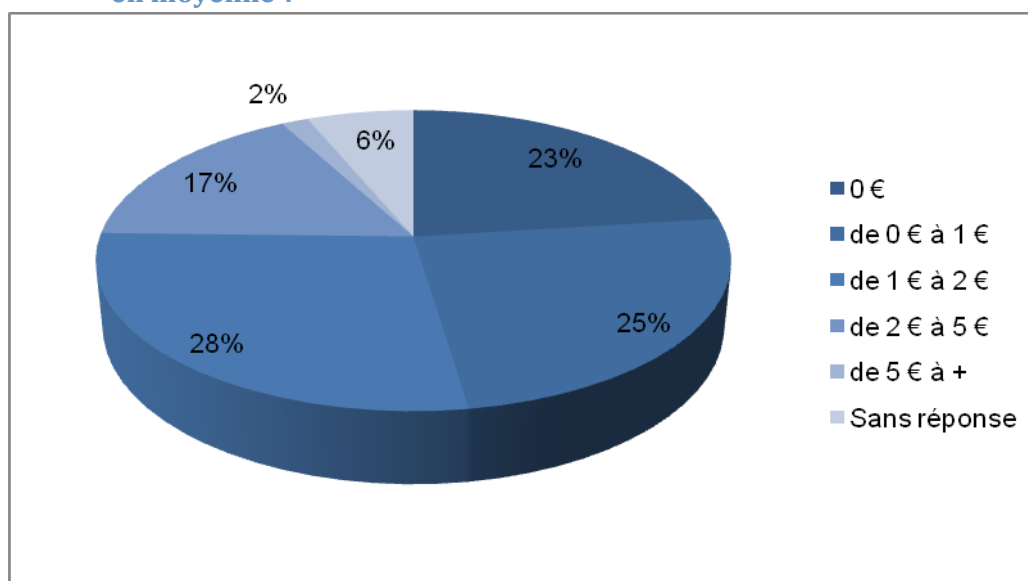
Depuis combien de temps le possédez-vous ?



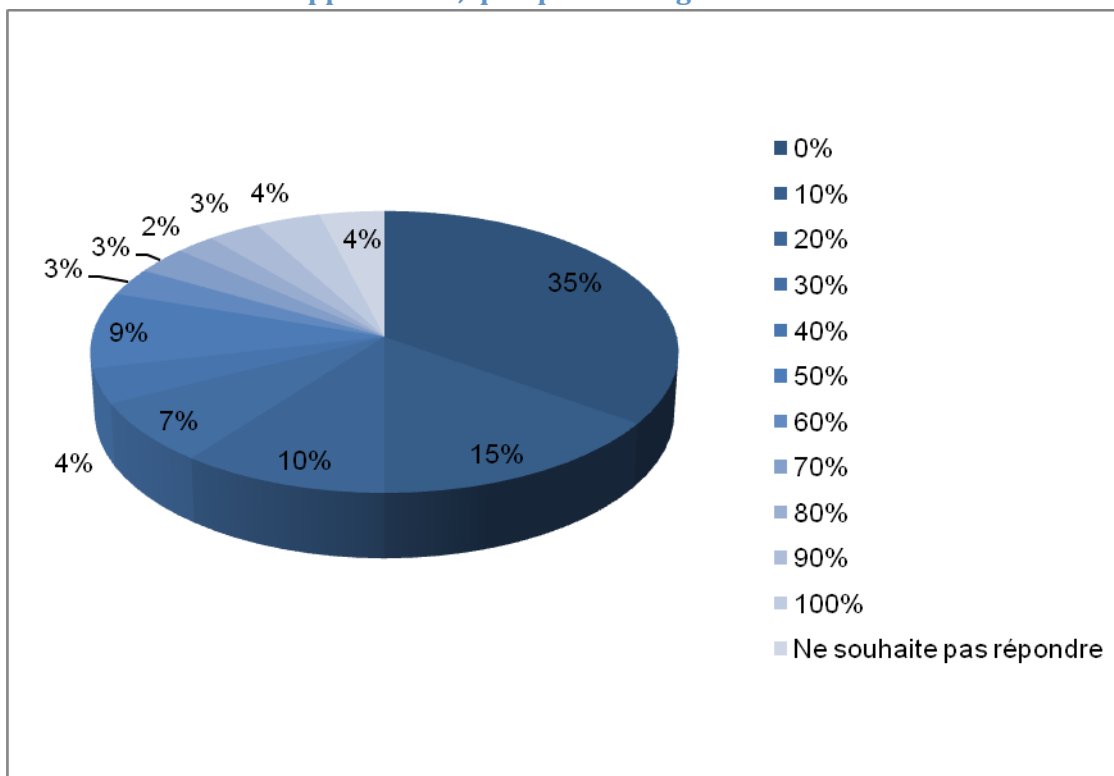
Avant celui-ci, avez-vous déjà possédé un autre produit Apple ?



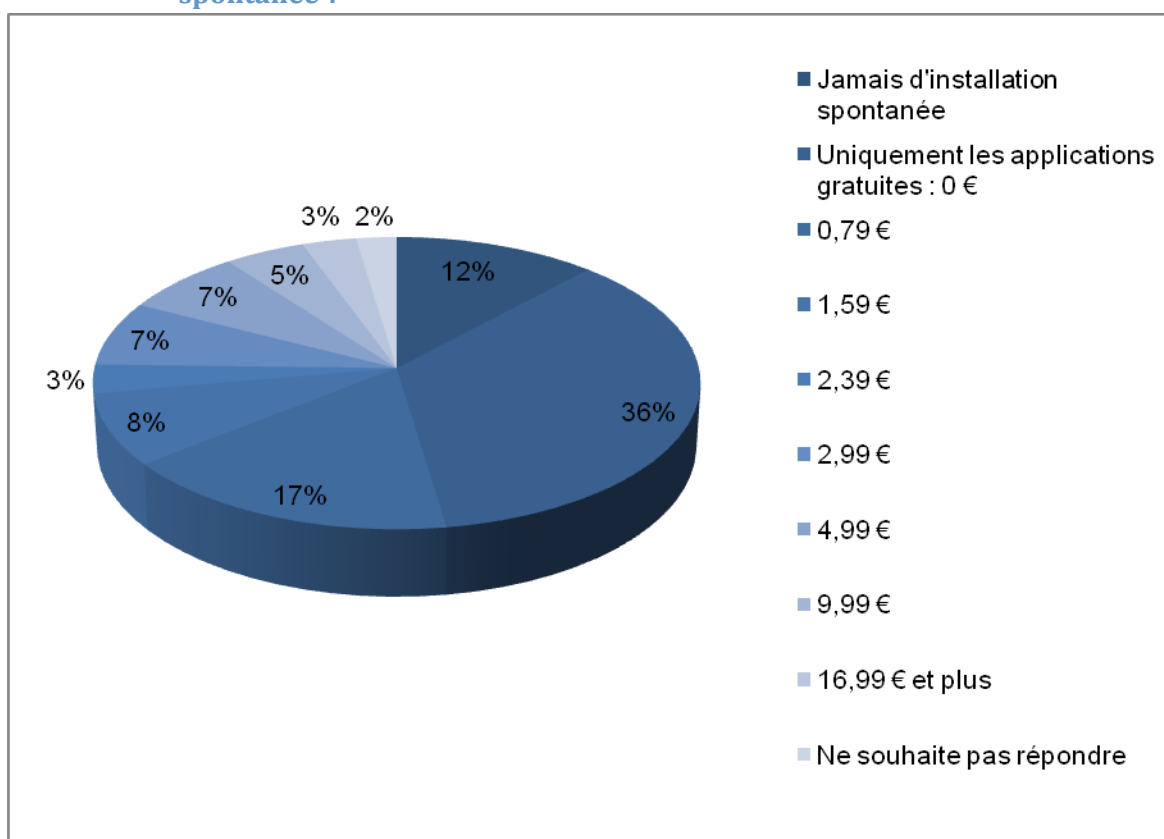
Quand vous achetez une application pour iPhone, combien dépensez-vous en moyenne ?



Parmi vos applications, quel pourcentage avez-vous évalué sur iTunes ?

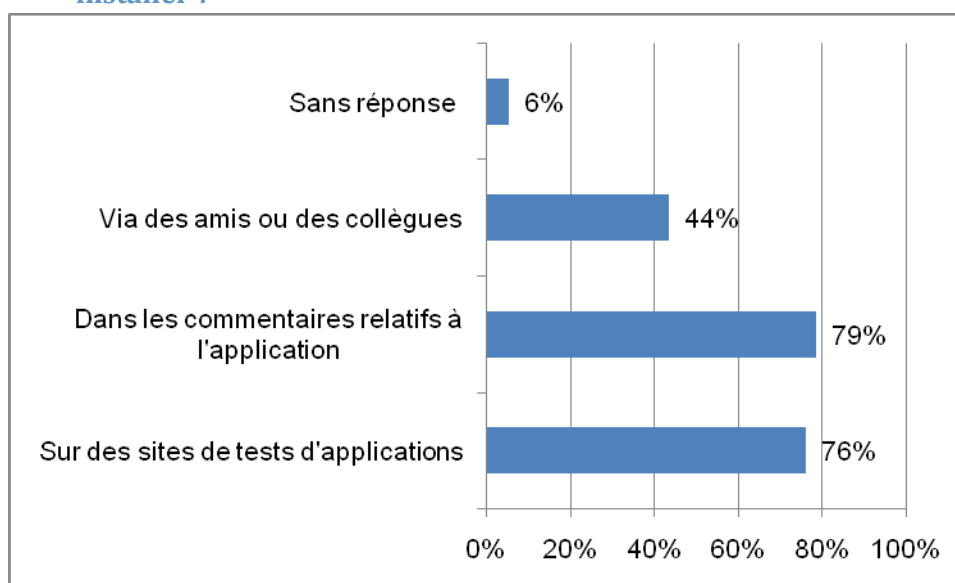


Jusqu'à quel prix maximum installez-vous une application de manière spontanée ?



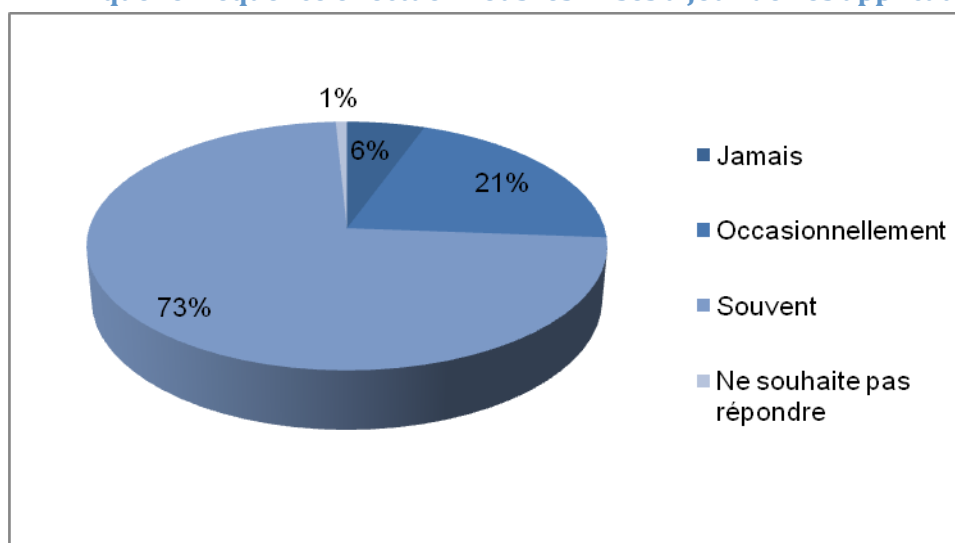
Nous observons une légère augmentation du prix admis lors d'une installation spontanée.

Où vous renseignez-vous sur les applications avant de les acheter ou de les installer ?



Une population qui s'informe plus que la moyenne.

A quelle fréquence effectuez-vous les mises à jour de vos applications ?



Une population qui effectue plus de mise à jours que la moyenne des sondés.

Conclusion

La vraie force de l'iPhone est d'avoir gagné sa place en tant que support d'application à part entière. C'est le seul smart-phone à pouvoir revendiquer une telle pénétration de l'applicatif parmi ses utilisateurs.

Des différences sont néanmoins identifiables entre les consommations d'applications sur l'AppStore et le contenu de cette étude qui donne des bases de choix pour les concepteurs.

Parmi ces choix, celui du micro paiement voir du nano paiement peut s'avérer un choix gagnant. Les chiffres concernant les achats spontanés indiquent en effet que le passage de 0,79 € à la tranche de prix supérieur entraine immédiatement une perte d' « utilisateurs spontanés » de 36 %.

Remerciements

Nous tenons à remercier toutes les personnes qui nous ont aidés en répondant et/ou diffusant cette étude.

En particulier aux animateurs de communautés autour de la technologie et de l'iPhone qui nous ont permis de relayer le message auprès de leurs utilisateurs.

Nous remercions particulièrement Mlle Julia Collura qui a participé activement au traitement et à l'analyse des données.

Licence

Le présent document est diffusé sous licence libre [Creative Commons : by-nc-nd](#).

Vous avez le droit de reproduire, distribuer et communiquer ce document sous réserve :

- d'en indiquer la paternité par un lien vers notre site : www.kenagard.com ;
- de ne pas en faire d'utilisation commerciale ;
- de ne pas y apporter de modifications.