

WP4: Comportements des consommateurs liés à l'alimentation

Betty Chang

Camila Massri

Sophie Hieke

Camille Aouinaït

Danilo Christen



18/11/2020



Horizon 2020
European Union Funding
for Research & Innovation

The SMARTCHAIN project has received funding from the European Union's Horizon 2020 research and innovation programme under grant agreement No. 773785

Qu'est-ce qui motive les achats des consommateurs dans différents types de circuits courts ?

1. Interviews d'experts (DE, HU, NL, CH, ES, EL, EU, Ghent)
2. Focus groups consommateurs (DE, HU, ES, EL): rural vs. urbain
3. Futur : enquête consommateurs online (DE, HU, ES, EL)

Perceptions des circuits courts



Agriculture à petite échelle



- Plus biologique
- Plus naturelle
- Moins gourmand en ressources (mais pourquoi ça coûte plus cher ?)
- Plus lente
- Rendements inférieurs (c'est pourquoi cela coûte plus cher)

Communiquer aux consommateurs comment le processus de production est lié aux coûts



Qu'est-ce que les consommateurs veulent ?



Les consommateurs veulent acheter une grande partie de leur alimentation dans un seul endroit

Supermarché



Marché de producteurs



Magasin agricole



Coopérative



Plate-forme en ligne



Livraison



Canaux préférés où les consommateurs achèteraient

Qu'est-ce que les consommateurs aiment à propos des produits de circuits courts ?



Soutenir la communauté locale



Qu'est-ce que les consommateurs veulent savoir ?

- Le processus de production alimentaire : peut se faire via des visites de fermes / vidéos postées sur le site / Facebook
- Quels sont les avantages de vos produits - par exemple santé, environnement, soutien à l'économie locale
- Si vous vendez via des chaînes longues et courtes, les consommateurs aimeraient connaître le pourcentage de profit réalisé grâce à la vente directe par rapport aux chaînes longues
- Construire une relation est important pour beaucoup - par exemple communiquer en ligne

Quels consommateurs achètent les produits de circuits courts ?



Familles de la classe moyenne avec de jeunes enfants



Les personnes âgées (retraités)



En savoir plus sur vos consommateurs en utilisant Google Analytics

« Je pensais que mes clients étaient des gens plus âgés et plus riches, jusqu'à ce que j'utilise Google Analytics et découvre qu'ils étaient des hommes plus jeunes » - *Producteur néerlandais de bœuf nourri à l'herbe*

Google Analytics vous offre des outils gratuits pour trouver des informations sur les personnes qui visitent votre site Web :

- Ce que les gens font lorsqu'ils visitent votre site, combien de temps ils restent, quelles pages ils visitent
- Âge, sexe, intérêts, appareils et emplacement
- Comment ils sont venus sur votre site

Résumé

1. Les consommateurs achètent des produits de circuits courts en raison de leurs **avantages** pour la **santé** et **l'environnement**, en soutenant la **communauté locale** et en privilégiant la **tradition**.
2. Les principaux groupes de consommateurs semblent être les **familles de la classe moyenne avec de jeunes enfants** et les **personnes âgées**.
3. Le **manque de praticité** et les **prix** sont les principaux obstacles aux achats auprès de circuits courts.
4. L'aspect « manque de praticité » peut être réduit en ayant une **plus large gamme de produits** de circuits courts en un seul endroit
5. Besoin de **justifier le coût** des aliments pour les consommateurs en expliquant les processus de production et les avantages pour les consommateurs, l'environnement et le producteur / la communauté locale
6. Les études de marché peuvent être menées en **discutant** avec les consommateurs et via Google Analytics



Partenaires



Daar neem je kennis van!



UNIVERSITY
OF CRETE



UNIVERSITY OF
HOHENHEIM





Merci

betty.chang@eufic.org

