

Résultats de l'étude sur l'implantation d'un distributeur automatique de produits locaux au sein du « pôle agricole » (Carrefour de la Croix Rompue)

Présentation du projet

❖ Historique du projet

La Chambre d'agriculture de la Somme souhaite proposer un projet innovant permettant d'offrir aux salariés du pôle agricole de la Croix Rompue une offre en produits locaux dans un distributeur automatique avec à la fois un système de libre service et un système drive.

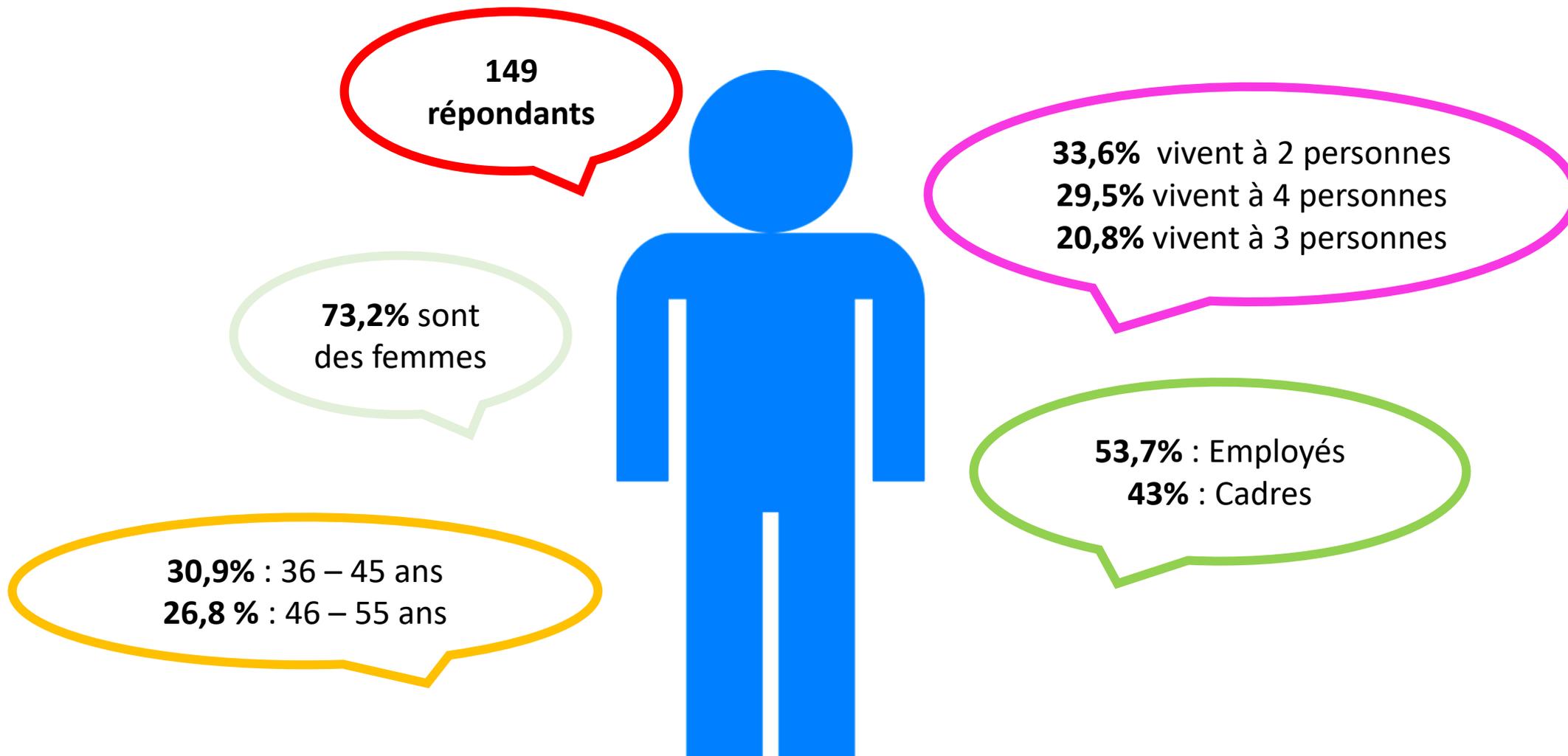
Avant de commencer le projet une enquête en ligne a été réalisée auprès des salariés du pôle.

❖ Intérêts de l'enquête :

L'enquête devait permettre de répondre aux objectifs suivants :

- Valider la consommation en produits locaux
- Connaitre le rapport des salariés avec les distributeurs automatiques
- Confirmer l'intérêt du projet
- Identifier et anticiper les attentes concernant les fonctionnalités du distributeur automatique

Profil des répondants à l'enquête



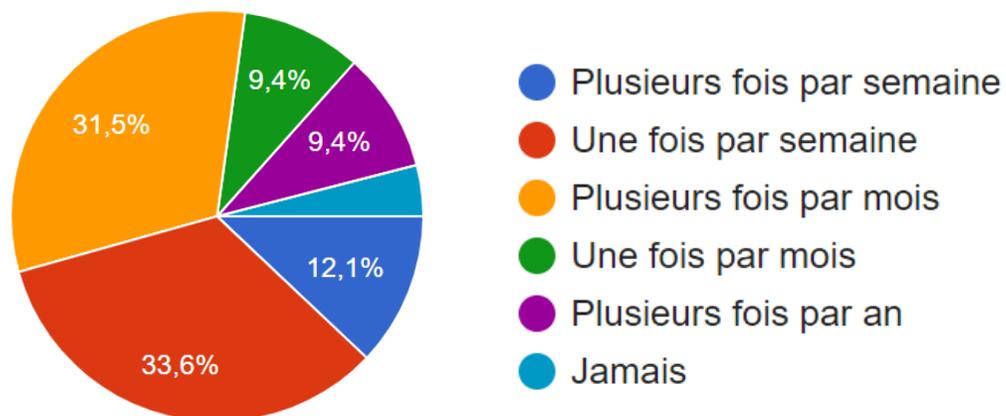
Comportements d'achats en produits locaux

La consommation en produits locaux

Q. Achetez-vous des produits locaux ?

Base : totale - 149 interviewés

149 réponses

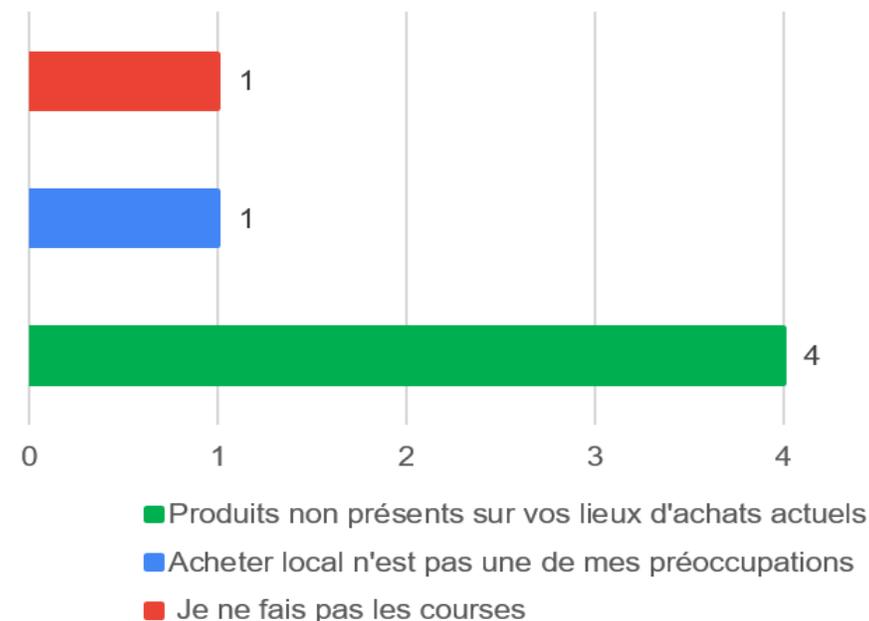


- ❖ 95% des personnes enquêtées consomment des produits locaux
- ❖ La fréquence d'achat est pour 1/3 des personnes enquêtées hebdomadaire et pour 1/3 mensuelle
- ❖ 12,1% des personnes enquêtées en achètent plusieurs fois par semaine

Q. Pourquoi ne consommez-vous pas de produits locaux ?

Base : totale - 149 interviewés

6 réponses



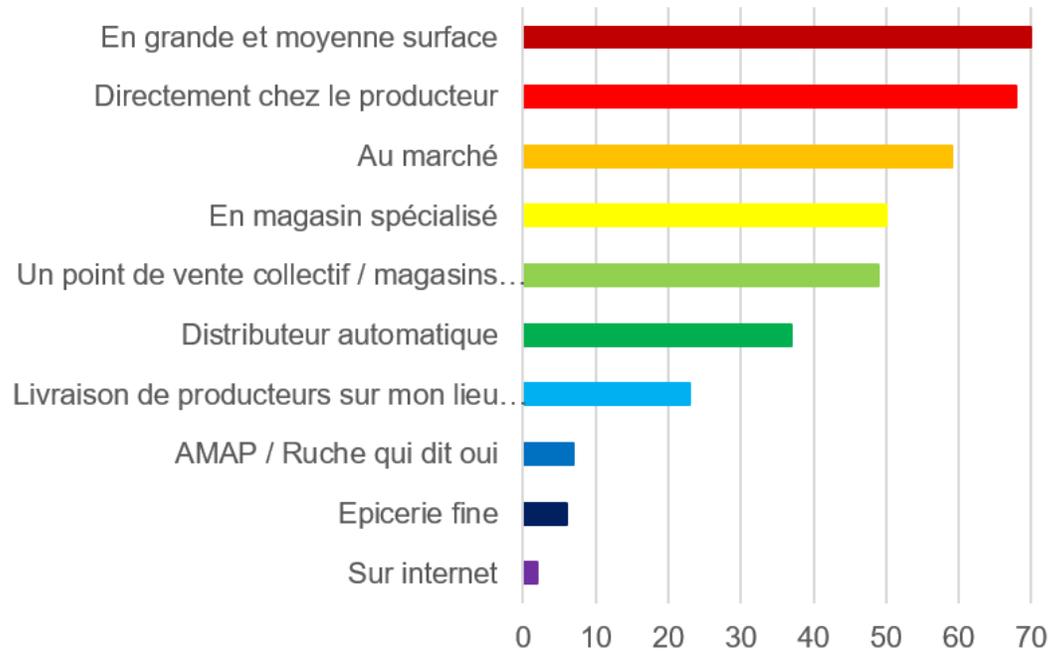
- ❖ Le manque d'accès aux produits locaux dans les lieux d'achats est la raison principale pour laquelle 5% de des personnes enquêtées n'en consomment pas

Les lieux et les raisons d'achats en produits locaux

Q. Où achetez-vous des produits locaux?

Base : totale - 149 interviewés

143 réponses

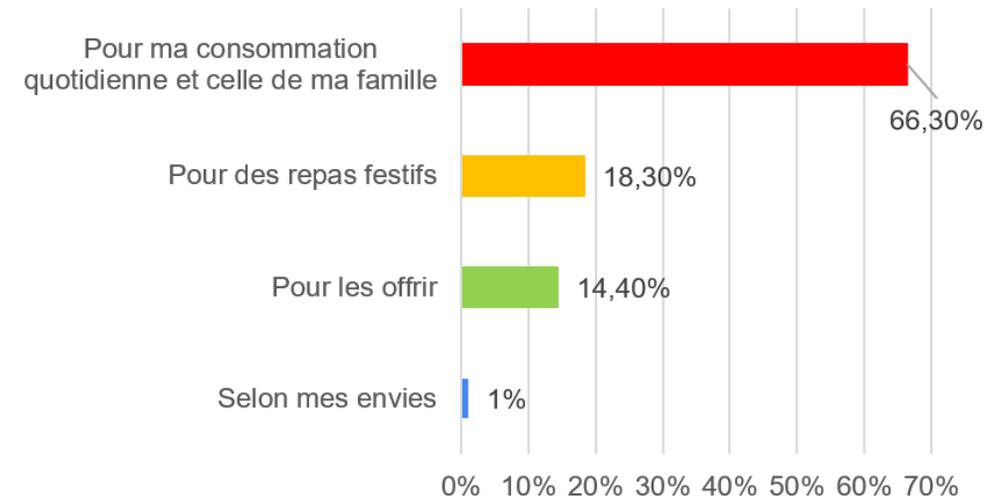


- ❖ Les achats s'effectuent principalement en grandes et moyennes surfaces, directement chez le producteur ou au marché
- ❖ L'achat en distributeur automatique est déjà rependu
- ❖ Peu d'achats se font par internet

Q. A quelle(s) occasion(s) achetez-vous des produits locaux ?

Base : totale - 149 interviewés

143 réponses

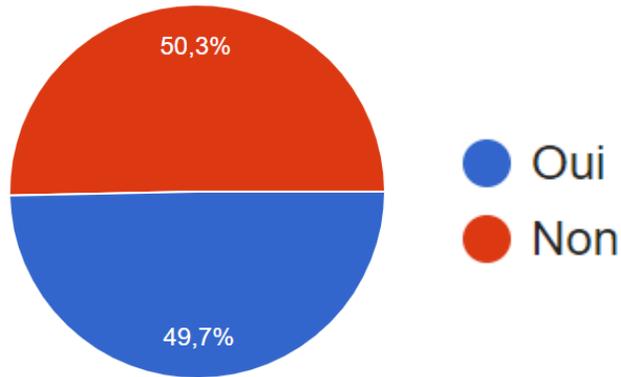


- ❖ A 66,3%, l'achat de produits locaux sert à la consommation quotidienne

Comportements d'achats dans les distributeurs automatiques

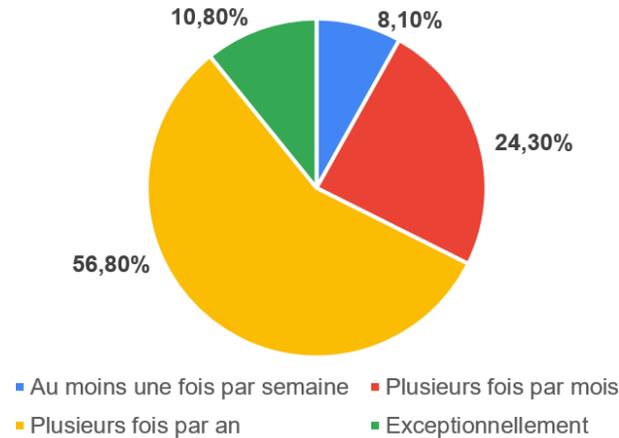
Fréquentation des distributeurs automatiques

Q. Avez-vous déjà acheté des produits alimentaires dans des distributeurs automatiques ?
Base : totale - 149 interviewés
149 réponses



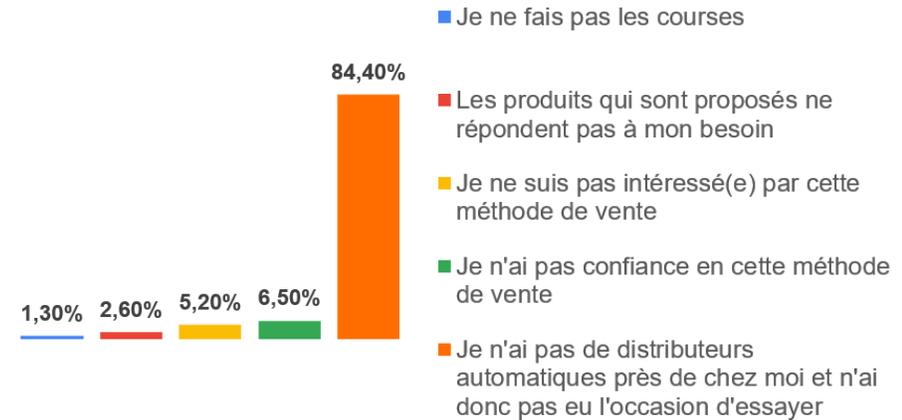
❖ 50% des personnes enquêtées n'ont jamais acheté de produits locaux en distributeur automatique

Q. A quelle fréquence achetez-vous des produits alimentaires dans des distributeurs automatiques ?
Base : totale - 149 interviewés
74 réponses



❖ Parmi les personnes ayant déjà acheté en distributeur automatique plus de 60% des achats étaient exceptionnels ou n'ont eu lieu que plusieurs fois par an. A contrario, 25% des achats ont lieu plusieurs fois par mois

Q. Pourquoi n'avez-vous jamais acheté dans un distributeur automatique ?
Base : totale - 149 interviewés
75 réponses



❖ Parmi les personnes n'ayant jamais acheté en distributeur automatique, 85% d'entre elles n'ont jamais eu l'opportunité d'en essayer un

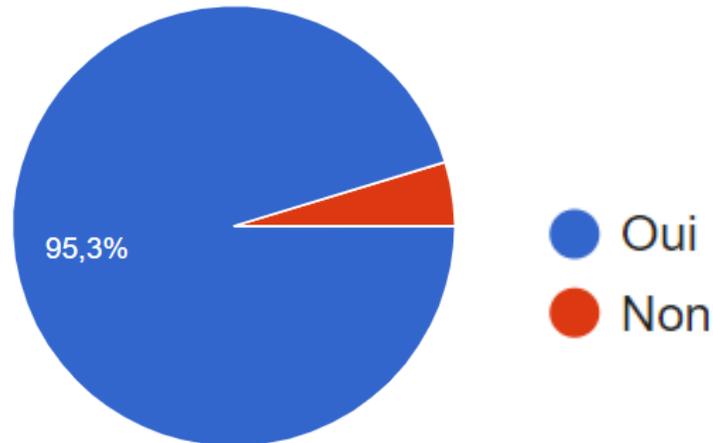
Estimation de l'intérêt et des attentes concernant l'implantation d'un distributeur automatique au sein du pôle agricole

L'intérêt du projet

Q. Seriez-vous intéressé par la mise en place d'un distributeur automatique près de votre lieu de travail ?

Base : totale - 149 interviewés

149 réponses

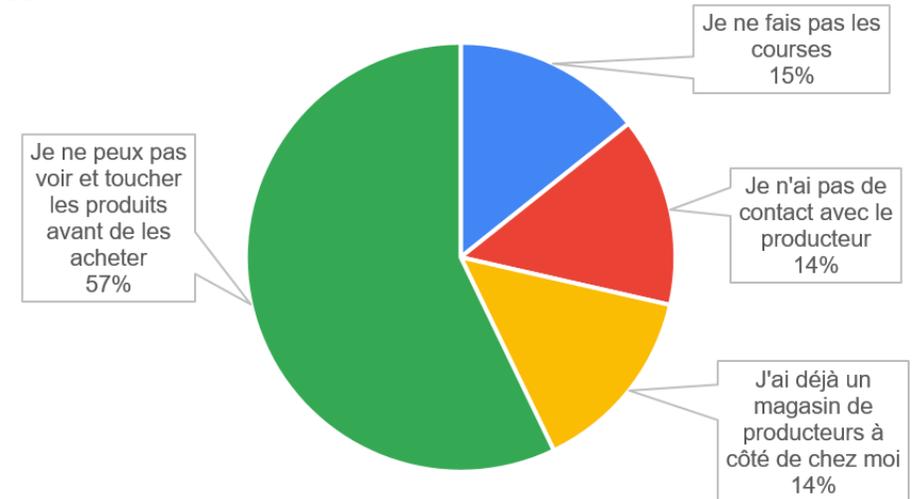


❖ 95,3% des personnes enquêtées sont intéressées

Q. Pourquoi ne seriez-vous pas intéressé(e) par la mise en place d'un distributeur automatique ?

Base : totale - 149 interviewés

7 réponses



❖ Les personnes enquêtées non intéressées l'expliquent à plus de 50% par l'impossibilité de toucher et de voir de plus près les produits, à 14% par le manque de lien avec le producteur ou encore parce qu'ils ont déjà une offre en produits locaux à côté de chez eux

Les motivations d'achats dans le distributeur

Q. Quelles seraient les raisons de votre achat ?

Base : totale - 149 interviewés

140 réponses



- ❖ Les personnes intéressées par le projet achèteraient au distributeur automatique à 58% pour réaliser leur courses quotidiennes et à 29% pour se dépanner

A la fin du questionnaire, les personnes enquêtées ont pu donner leurs suggestions. Voici celles concernant l'origine des produits et des producteurs :

- Avoir des produits ne venant que de la Somme et si possible des exploitations proches d'Amiens (2)
- Bien indiquer l'origine des produits, y compris s'il y a des plats préparés (2)
- Etre vigilant à bien mettre en avant les producteurs et à garder un lien avec eux (2)

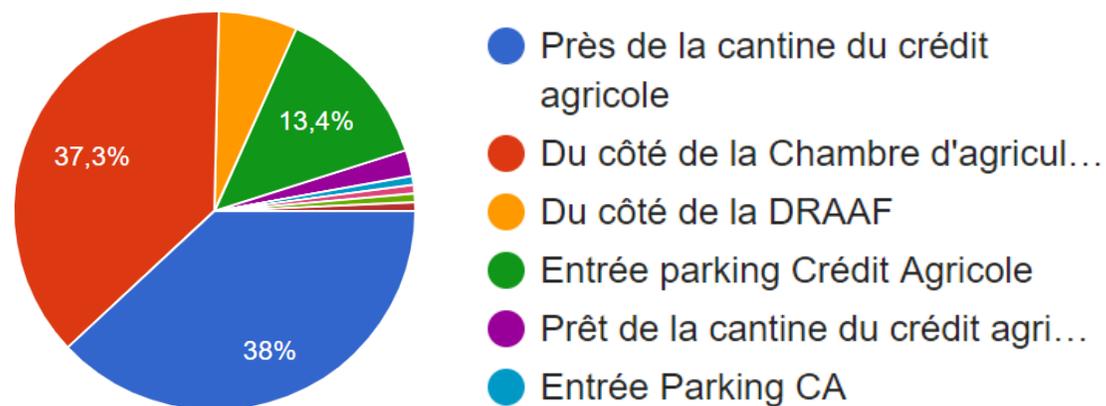
(X) = Nombre de personnes ayant donné cette suggestion

L'emplacement du distributeur privilégié

Q. A quel endroit jugeriez-vous pertinent d'installer le distributeur automatique au sein du Pôle Agricole ?

Base : totale - 149 interviewés

142 réponses



- ❖ Les emplacements privilégiés pour la mise en place du projet sont : près de la cantine du crédit agricole (38%) et à côté de la Chambre d'agriculture de la Somme (37,3%)

A la fin du questionnaire, les personnes enquêtées ont pu donner leurs suggestions. Voici celles concernant l'emplacement du distributeur:

- *Positionner sur un lieu stratégique (2)*
- *Prévoir une place de parking à côté (2)*
- *Attention au vandalisme (1)*

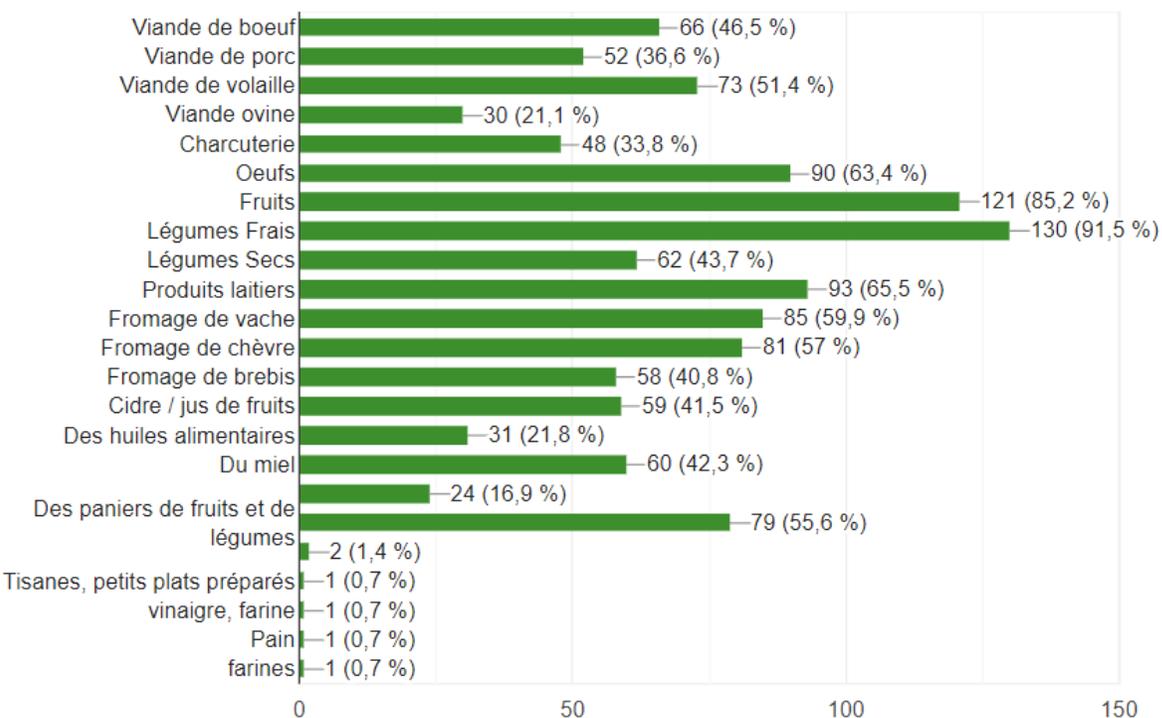
(X) = Nombre de personnes ayant donné cette suggestion

Les produits attendus

Q. Quels produits alimentaires locaux aimeriez-vous y trouver ?

Base : totale - 149 interviewés

142 réponses



❖ **Classement des 10 premiers par ordre décroissant :**

Légumes frais, Fruits, Produits laitiers, Œufs, Fromage de vache, Fromage de chèvre, Paniers de fruits et de légumes, Viande de volaille, Viande de bœuf, Légumes secs

❖ **Catégorie « autre » :**

- Pain, plats préparés, tisanes, farines

A la fin du questionnaire, les personnes enquêtées ont pu donner leurs suggestions. Voici celles concernant les produits :

- Proposer des produits bio (2)
- Déposer des produits dans des contenants recyclables (1)
- Diversifier les conditionnements (pour personne seule ou en famille) (1)
- Proposer des lots de légumes moches (1)
- Proposer du pain (1)

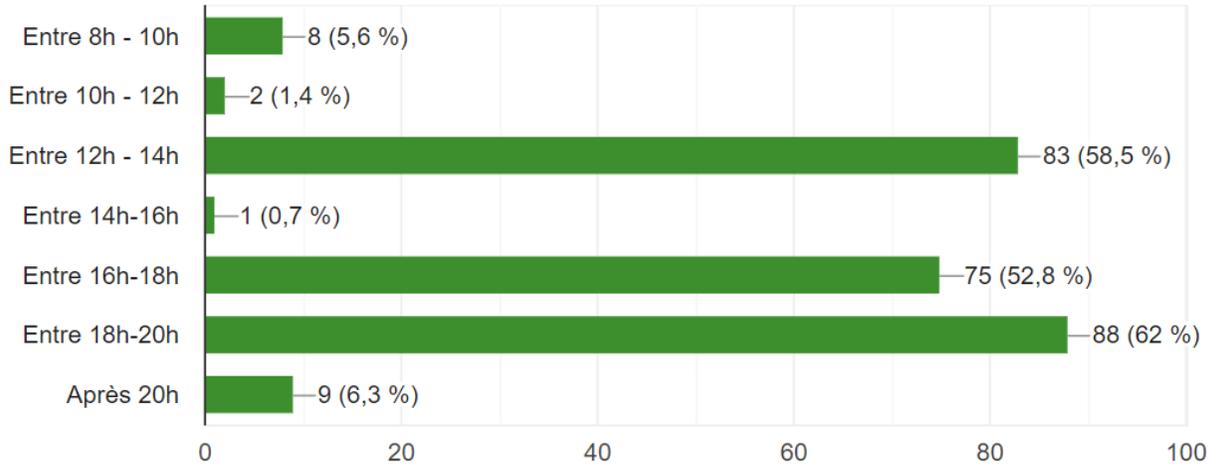
(X) = Nombre de personnes ayant donné cette suggestion

Estimation des horaires et de la fréquence de passage

Q. A quel(s) créneaux horaire feriez-vous vos achats ? (3 choix possibles)

Base : totale - 149 interviewés

149 réponses

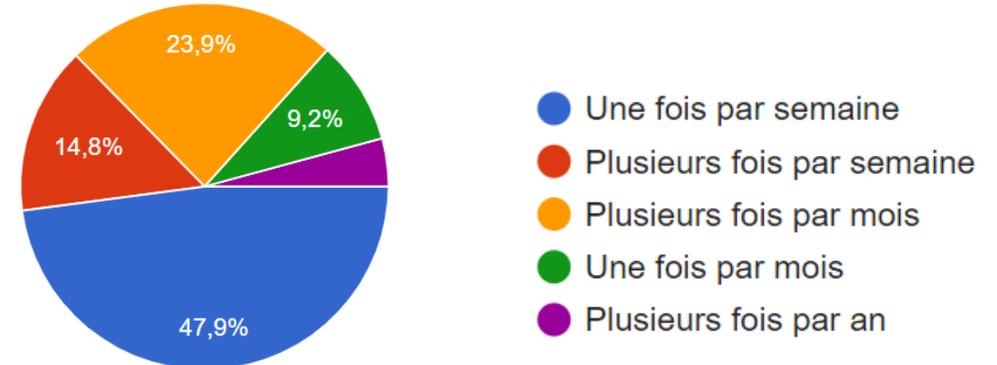


❖ Des passages prévus sur l'heure du repas et après 16h

Q. Quelle serait la fréquence de vos achats via le distributeur automatique ?

Base : totale - 149 interviewés

142 réponses



❖ 47,9% des personnes intéressées iraient au distributeur une fois par semaine

❖ 23,9% plusieurs fois par mois

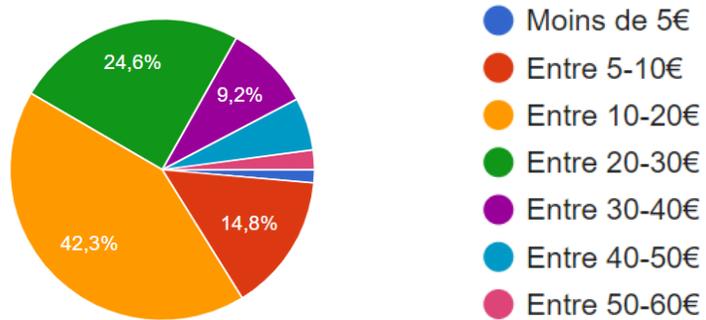
❖ 15% plusieurs fois par semaine

Estimation du budget moyen par passage et des modes de paiement à privilégier

Q. Quel budget êtes-vous prêt à consacrer à chaque utilisation du distributeur?

Base : totale - 149 interviewés

142 réponses



- ❖ A 42,3% le budget serait entre 10 – 20€
- ❖ A 24,6% entre 20 – 30€

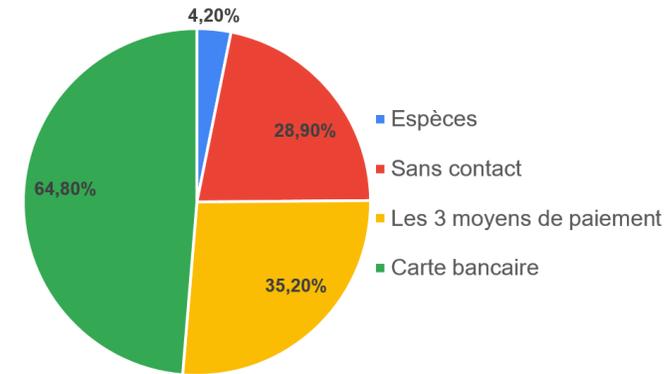
A la fin du questionnaire, les personnes enquêtées ont pu donner leurs suggestions. Voici celles concernant les prix :

- *Attractifs / compétitifs par rapport aux moyennes et grandes surfaces (2)*
 - *Pas supérieurs aux magasins bio (1)*
- (X) = Nombre de personnes ayant donné cette suggestion

Q. Quel serait votre moyen de paiement ?

Base : totale - 149 interviewés

140 réponses



- ❖ Le moyen de paiement privilégié serait à 58% la carte bancaire

Conclusion – points clés à retenir

Validation des objectifs

❖ O1 : Valider la consommation en produits locaux des salariés

95% des personnes enquêtées consomment des produits locaux. 2/3 d'entre elles en achètent au moins de manière mensuelle voir hebdomadaire. Dans l'ensemble, ces achats servent à la consommation personnelle quotidienne et ont lieu en moyennes et grandes surfaces, directement chez le producteur ou au marché.

❖ O2 : Connaitre le rapport des salariés avec les distributeurs automatiques

50% des personnes enquêtées n'ont jamais acheté dans un distributeur automatique mais l'expliquent à 85% par le manque d'opportunité pour en essayer un. Les 50% ayant déjà acheté dans un distributeur automatique le font à plus de 60% de manière exceptionnelle ou seulement plusieurs fois par an.

Validation des objectifs

❖ O3 : Confirmer l'intérêt du projet par les salariés

95% des personnes enquêtées sont intéressées par le projet. 58% utiliseraient le distributeur automatique pour leurs courses quotidiennes et 29% pour se dépanner. Les 5% de personnes enquêtées n'étant pas intéressées l'expliquent par l'impossibilité de toucher et de voir de plus près le produit (57%), le manque de lien avec le producteur (14%) et le fait d'avoir déjà à proximité de chez eux un magasin de producteurs (14%).

Points de vigilance/opportunité:

- Les produits ne doivent venir que de la Somme voir d'exploitations proches d'Amiens
- Bien afficher l'origine des produits
- Bien mettre en avant les producteurs du distributeur pour créer un lien avec les salariés
- Il est recommandé d'avoir une fonction drive pour toucher les personnes voulant réaliser leurs courses quotidiennes
- 13% des personnes enquêtées ont vu le distributeur automatique comme moyen pour se restaurer le midi, une option traiteur/plats préparés pourrait être intéressante

Validation des objectifs

❖ O4 : Identifier et anticiper les attentes concernant les fonctionnalités du distributeur automatique

L'emplacement privilégié serait près de la cantine du crédit agricole (38%) ou à côté de la Chambre d'agriculture de la Somme (37%)

Point de vigilance :

- Un accès facile avec place(s) de parking est recommandé

Les horaires de passages sont attendus sur l'heure du repas et en fin de journée avec une fréquence d'une fois par semaine à 48%, plusieurs fois par mois à 24% et plusieurs fois par semaine à 15%.

Point de vigilance :

- Le ravitaillement devrait se faire au moins deux fois par jour : avant l'heure du repas et avant la sortie du bureau en fin de journée

Validation des objectifs

❖ O4 : Identifier et anticiper les attentes concernant les fonctionnalités du distributeur automatique

Le moyen de paiement favorisé serait la carte bancaire à 58%. Un budget moyen à chaque passage entre 10 – 20€ à 43%, 20 – 30 € à 24,6% et 5 – 10 € à 14,8%

Points de vigilance :

- Avoir des prix compétitifs par rapport aux grandes et moyennes surfaces
- Avoir des prix qui ne sont pas supérieurs à ceux des magasins bio

Les produits alimentaires attendus concernent une diversité de produits en termes de fruits, de légumes frais et secs, d'œufs et de produits laitiers. La viande est moins demandée.

Points de vigilance/opportunités :

- Proposer des conditionnements différents (selon si la personne vit seule ou en famille)
- Des packaging recyclables seraient appréciés
- Des options pour limiter le gaspillage alimentaire seraient appréciées (ex: lot de légumes moches)
- Des produits spécifiques comme du pain ou des produits labellisés AB ont été demandés

Validation des objectifs

❖ O4 : Identifier et anticiper les attentes concernant les fonctionnalités du distributeur automatique

Dans les suggestions, une attention particulière était portée sur l'aspect communication avec les suggestions suivantes :

- Envoi de newsletters / lettre d'information ou site internet pour indiquer :
 - les produits de la semaine qui sont proposés
 - les ravitaillements
 - les promotions
- Mise en place de panneaux signalétiques pour toucher les personnes extérieures au pôle (habitants, salariés d'autres structures)