**Interviews**

**B2C**

## **Prénom de l’interviewé: Samia** **Age: 34**

|  |  |
| --- | --- |
| **Ce qu’il a dit/fait** | * Elle consomme des produits alimentaires et cosmétiques bio. * Achat une fois par mois * Accès aux informations bouche à oreilles * Son principal problème est le prix des produits bio |
| **Ce que vous avez observé** | * Manque des informations sur les produits achetées. * Difficulté de trouver ses produits * Longue recherche sur chaque produit. |
| **Ce qui vous a surpris** | * Aucun |
| **Ce dont vous voulez vous rappeler** | * Il faut bien expliquer les produits avec leurs ingrédients et ses effets. * Certaines personnes ne fait confiance qu'aux produits qui ont été utilisés par son entourage. (Rating produits). * Filtration des produits par prix. |

## **Prénom de l’interviewé : Hind** **Age: 23**

|  |  |
| --- | --- |
| **Ce qu’il a dit/fait** | * Elle consomme des produits cosmétiques biologiques (sans sulfate, sans parabène, sans silicone). * Elle ne fait pas confiance aux produits alimentaires biologiques en raison de sa faible popularité en Tunisie. * Achat une/deux fois par mois * Elle ne sait pas exactement quels ingrédients à éviter. * Accès aux informations à travers bouche à oreilles, une recherche sur internet et recherche de recommandations sur des groupes FB. * Son principal problème est la disponibilité des produits biologiques internationaux. |
| **Ce que vous avez observé** | * Il n’y a pas beaucoup de choix pour les produits bio des cheveux. |
| **Ce qui vous a surpris** | * Certaines applications ne montrent pas les vrais ingrédients et mentent sur la plupart d'entre eux. |
| **Ce dont vous voulez vous rappeler** | * Variété de produits |

## **Prénom de l’interviewé : Rym** **Age: 25**

|  |  |
| --- | --- |
| **Ce qu’il a dit/fait** | * Elle consomme des produits cosmétiques biologiques (sans parabène, sans silicone, sans colorant). * Achat une/deux fois par mois. * Accès aux informations à travers bouche à oreilles, une recherche sur internet et recherche de recommandations sur des groupes FB. * Ne connaisse pas les produits biologiques locaux. * Packs (sains valentins …) |
| **Ce que vous avez observé** | * Il n’y a pas des offres des packs pour certains évènements. |
| **Ce qui vous a surpris** | * Aucun |
| **Ce dont vous voulez vous rappeler** | * Une application qui gère les produits avec les ingrédients et leurs disponibilités avec des offres des packs. |

**B2B**

**Retaille: Le Coin du Bio**

|  |  |
| --- | --- |
| **Ce qu’il a dit/fait** | * Elle a fait ses études sur l’agro-alimentaire. * Choix des marques: il faut choisir un produit biologique qui est en même temps un produit d’appel. (Rapport qualité/prix). Un produit dans les normes, avec les certifications biologiques et en même temps commercialisé. * Une bonne hygiène de vie commence par l’alimentation. Il faut tout d’abord consommer des produits biologiques ou naturels, et il faut sélectionner quoi manger. * Les fournisseurs : Il y quelques qui livres leur produits, d’autres fait des livraisons avec une sélection online…, même produit et diffèrent prix d’achat. * Demande : Un fournisseur qui a un produit biologique certifié avec un prix d’achat logique. * Deux marchés frais : Sans gluten et sans sucres. |
| **Ce que vous avez observé** | * Certains clients consultant les produits puis ils comparent les prix avec d’autres épiceries * L’importance de l’épicerie n’a boosté que les deux dernières années |
| **Ce qui vous a surpris** | * La vendeuse est bien former et investi dans le domaine |
| **Ce dont vous voulez vous rappeler** | * Il faut bien expliquer les produits avec leurs ingrédients et ses effets. * Certaines personnes ne fait confiance qu'aux produits qui ont été utilisés par son entourage. (Rating produits). * Filtration des produits par prix. |