

- Mission 2 -

SAE MARKETING

The Magnum logo, featuring a gold-colored heart-shaped swirl above the word 'MAGNUM' in a gold, serif, all-caps font.

AADOUCH Fatima

AMERY Salma

BLEYKASTEN Renaud

RAOELY MANANJARA Fabrice

YAKACHE Jihane

GROUPE D2

Table des matières

Introduction	1
I. Problématique d'enquête, problématique managériale et objectifs.....	1
II. Stratégie d'enquête	2
1. Entretien individuel	2
2. Discussion de groupe	3
III. Entretien semi-directif	4
1. Introduction	4
2. Centrage du sujet	4
3. Approfondissement.....	6
4. Conclusion	8
IV. Technique du groupe nominal.....	8
1. TGN pour le nom	8
2. TGN pour le packaging	10
V. Echantillonnage	10
1. L'Âge.....	10
2. Les habitudes de consommation.....	11
3. Le plan socio-culturel	11
4. La CSP/Profession.....	11
5. Le niveau de revenu	12
6. La position géographique	12
7. Le sexe.....	12
VI. Traitement des données des entretiens individuels	13
VII. Traitement des données de la discussion de groupe	15
VIII. Synthèse du produit retenu :.....	17
Conclusion générale.....	18
Annexes	19

Introduction

Après avoir effectué une étude de marché sur la marque Magnum et avoir proposé 6 produits innovants, nous nous penchons à présent plus en profondeur sur la pertinence de ces 6 produits, en adéquation avec les goûts du consommateur. Nous cherchons dans cette étude à savoir lequel d'entre eux est le plus susceptible de plaire à un large public de consommateurs aux profils variés.

Pour rappel, lors de notre première étude, nous avons imaginé les produits suivants :

Glaces Magnum aux noix de Pécan	Boisson en poudre
Mousse au chocolat	La Magnum Iced bar
Bûche de Noël	Les Glaces spécial Jeux Olympique

Les résultats de notre première étude nous ont poussé à avoir une discussion qui avait pour but de garder trois produits et d'éliminer le reste, afin de maximiser les chances que notre cible apprécie le produit. Voici les résultats :

Premièrement, la *"Magnum Iced Bar"*, une tablette de chocolat fourrée de glace à la vanille. Ensuite, la *"Bûche de Noël"*, qui joue sur la saisonnalité et le goût savoureux de Magnum. Et enfin, la *"boisson en poudre"*, au goût des français permettant de réaliser des chocolats chauds ou des milkshakes.

I. Problématique d'enquête, problématique managériale et objectifs

Notre stratégie et notre méthode d'enquête se basent sur notre problématique managériale et notre problématique d'enquête.

Notre problématique managériale, tournée vers l'action, serait donc : « **Parmi nos innovations, laquelle devrions-nous développer, afin de la commercialiser ?** »

Notre problématique d'enquête, quant à elle, axée sur l'information serait : « **Quelles seraient les préférences et attentes des consommateurs vis-à-vis de nouveaux produits Magnum ?** »

Notre principal objectif est d'isoler l'innovation la plus pertinente et la plus appréciée par les consommateurs. Notre étude est qualitative, elle cherche donc à comprendre un phénomène en interrogeant un nombre restreint de personnes. Ainsi, notre étude comporte

plusieurs objectifs bien précis.

Tout d'abord, nos trois produits retenus faisant partie de la catégorie « Gourmandise », nous devons prendre en compte le fait qu'ils ne soient pas forcément prioritaires dans l'esprit du consommateur. Nous cherchons donc principalement à savoir ce qui motiverait les potentiels consommateurs à acheter le produit ou non. De cet objectif principal découlent plusieurs autres objectifs :

Nous devons savoir si le consommateur a des habitudes de consommation qui pourrait favoriser l'achat d'un des 3 produits : Est-ce que le consommateur s'accorde souvent de petits plaisirs gourmands, ou est-ce qu'il se limite ? Dans quel contexte il consomme ? Est-ce qu'il consomme beaucoup de sucre ? Quels sont ses goûts ? De ces réponses, nous pourrions déjà imaginer lequel des trois produits sera retenu.

Nous devons également connaître l'occasion idéale afin de commercialiser le produit, ce qui se fera à partir des habitudes des consommations du répondant vis-à-vis de Magnum, et des glaces plus généralement.

De plus, nous avons besoin de connaître l'image de Magnum dans l'esprit du consommateur, afin de voir si nos produits peuvent être à la hauteur de la concurrence, et surtout comment représenter une menace pour la concurrence.

Après que le produit innovant soit choisi, notre objectif sera d'établir l'identité du produit : son nom, son prix et son packaging/format. Il sera donc nécessaire de connaître le budget des consommateurs, et leurs critères de création de nom et de packaging. Cela nous amènera à éliminer les produits estimés peu intéressants au profit d'un produit phare qui respectera les attentes des consommateurs.

II. Stratégie d'enquête

Notre problématique managériale et d'enquête étant définie, ainsi que nos objectifs, nous devons établir une stratégie d'enquête qui repose sur l'obtention de données qualitatives.

Notre stratégie est composée de 2 étapes successives. Nous commencerons par 10 entretiens individuels pour savoir à l'avance à quoi s'attendre lors de notre discussion de groupe. Chacun d'entre nous aura deux personnes à interviewer. Cela nous permettra de mettre en commun nos réponses et de faire un brainstorming avant la discussion de groupe, composée de 10 personnes. Nos répondants seront des bénévoles car il s'agira sûrement de proches à nous. Il n'y a donc aucune dépense à envisager.

1. Entretien individuel

Si nous procédons à une étude des différents entretiens individuels, nous ne pensons pas adopter l'entretien **non-directif**, du fait d'un risque de perte de temps dû aux réponses non exploitables. Concernant l'**entretien directif**, il permet au répondant de pouvoir répondre plus précisément en développant ses réponses. Cependant, il ne pourra pas autant

développer qu'avec les autres entretiens et ses réponses pourraient être superficielles. Ainsi, cela redirige notre choix vers l'**entretien semi-directif**, qui permet au répondant d'avoir une grande réflexion structurée grâce au guide d'entretien construit à partir de l'effet de l'entonnoir. En effet, l'entretien semi-directif est cadré par des thèmes pour guider le répondant. Les réponses seront donc orientées vers l'objectif de l'étude.

Cet entretien, plus facile à organiser, permettra aux répondants de se sentir en confiance, et de révéler des informations plus personnelles. Cela inclut le budget des consommateurs, souvent tabou. Ici, le but principal est de savoir spontanément le produit idéal en leur proposant directement la liste des produits, ensuite de cerner ce qu'ils attendent d'un produit innovant Magnum en comparant les trois produits entre eux. Mais avant cela, il sera nécessaire de connaître les habitudes de consommation du répondant et l'image qu'il porte envers Magnum pour comprendre réellement son choix.

2. Discussion de groupe

L'avantage indéniable des discussions de groupe est sa rapidité en termes de récolte d'informations, ce qui permet de recueillir un grand nombre d'informations et d'étudier les interactions entre les individus. Si nous évaluons les différentes discussions de groupe, on observe que **le groupe de créativité** ne serait pas le plus efficace car notre but n'est pas d'apporter une innovation mais plutôt de récolter des avis.

Ensuite, **le groupe de réflexion** (focus group) rappelle le principe d'une discussion semi-structurée. Il est vrai qu'il limite l'effet de leadership, mais le temps de récolte d'informations est très long et les répondants risquent de trop s'étaler, donc les réponses risquent d'être inexploitable.

Enfin, **le groupe nominal** se base sur la Technique du Groupe Nominal (TGN). Il s'agit d'une technique à utiliser lorsque notre objectif est de trouver une liste structurée d'informations. Il y a des phases de réflexion collectives et individuelles, qui mènent à une mise en commun d'idées. Plus court, concis et structuré, les répondants pourront librement exposer leurs idées et évaluer celles des autres et les hiérarchiser. Cela nous permettrait de cerner toute l'identité du produit que ça soit son nom ou encore son packaging, mais aussi d'étudier le dynamisme créé lors d'une discussion autour de la marque Magnum, pour connaître son image. C'est pour ces raisons que **le groupe nominal nous paraît être la meilleure option.**

Ainsi, au terme de nos entretiens individuels et nos discussions de groupe, nous connaissons clairement et précisément lequel des 3 produits choisir et son identité complète, qui la distinguerait de la concurrence

III. Entretien semi-directif

Lors d'un entretien semi- directif, le support est un guide d'entretien. Ce guide va se dérouler en quatre étapes : l'introduction, le centrage du sujet, l'approfondissement et la conclusion. Pour rappel, notre objectif principal ici sera de connaître le produit innovant le plus apprécié, ainsi que son prix.

1. Introduction

Lors de notre présentation, il est nécessaire de préciser certains points, comme notre statut d'étudiant, le sujet et la durée de l'étude, veiller à préciser l'anonymat des réponses de notre interlocuteur et lui demander son consentement pour un éventuel enregistrement vocal. Cela se traduirait par :

" Bonjour, je suis (Nom Prénom), étudiant(e) en BUT TC à l'IUT de Montpellier. Nous sommes à l'initiative d'un projet d'innovation pour la marque Magnum pour lequel nous souhaiterions vous interroger, cela durera environ 1 heure. Pour la suite de notre étude, nous voudrions savoir si vous nous accordez le droit d'enregistrer vos réponses, en vous garantissant que ces dernières resteront totalement anonymes."

Notre introduction, qui durera entre 5 à 10 min, a pour but de mettre à l'aise le répondant. Pour ce faire, nous avons besoin d'établir une consigne de départ qui doit être large, simple, ouverte et qui dépasse le cadre de l'étude. En effet, il est plus facile pour un répondant de s'intéresser à un thème plus large et graduellement rentrer dans une perspective plus profonde. Ainsi, notre consigne de départ serait :

"Quel est le dernier plat que vous avez consommé ?".

Nous devons lui prouver qu'il est écouté et compris afin qu'il soit mis dans les meilleurs conditions et dans une atmosphère de confiance.

2. Centrage du sujet

Nous passons à cette étape lorsque le répondant est bien mis à l'aise et échauffé. Les propos deviendront davantage personnels, et intéressants pour l'étude. Nous aborderons alors le premier thème du guide : **Les plaisirs gourmands**.

Pour ce faire, nous avons pensé à une première question de relance : **"Si je vous dis '*plaisirs gourmands*', qu'est-ce que cela vous évoque ?"**.

Ce premier thème permettra de connaître ce qu'ils considèrent comme un plaisir gourmand. Nous devons connaître la fréquence à laquelle ils les consomment. Les répondants seront alors facilement conduits à nous faire part de leur rapport au sucre. Il sera donc nécessaire de connaître leurs habitudes de consommation de produits sucrés.

Ce premier thème est assez vaste et permet d'effectuer une transition avec un thème plus centré sur le sujet, selon la méthode de l'entonnoir.

Synthèse du thème 1 :

Thèmes	Sous-thèmes
Les plaisirs gourmands	<ul style="list-style-type: none"> ○ Leur définition (Exemple : Qu'est-ce que vous considérez comme un plaisir gourmand ? Quelles expériences associez-vous aux plaisirs gourmands ? Pensez-vous qu'un plaisir gourmand est substituable ? Si oui, par quoi ?) ○ Fréquence de consommation (Exemple : Votre consommation de plaisirs gourmands se mesurerait en jours, en semaines, en mois, en années ? Pour vous, un plaisir gourmand est nécessaire au quotidien ? Quels sont les acteurs/ facteurs qui influencent votre consommation de plaisirs gourmands ?) ○ Leur rapport aux aliments sucrés (Exemple : Avez-vous des régimes alimentaires particuliers vis-à-vis du sucre ? Quelle est votre relation avec les aliments sucrés, et dans quelles circonstances les consommez-vous le plus souvent ?)

Le deuxième thème se spécialise un peu plus sur le sujet de l'étude mais reste cependant large. Comme première question de relance, nous leur demanderons :

" A quelle occasion mangez-vous des glaces ?"

Nous découvrirons davantage quel est leur rapport avec les glaces, tant au niveau du goût que des marques de glaces.

Afin d'introduire le dernier sous-thème "Marques", nous utiliserons une méthode de projection afin que le répondant expulse de lui-même des faits qu'il méconnaît en lui. Cela apportera du dynamisme et un rythme différent dans la discussion. Ainsi, nous procéderons par la méthode de citation directe. C'est une méthode qui nous permettra de connaître les croyances les plus saillantes, appelées "*top of mind*". Le répondant évoquera alors ce qu'il pense de Magnum. Ainsi, grâce au dernier sous-thème qui est la marque, nous basculerons facilement sur le prochain thème, celui de la marque Magnum.

Synthèse du thème 2 :

Thèmes	Sous-thèmes
Glaces	<ul style="list-style-type: none"> ○ Occasions (<i>« A quelle occasion mangez-vous des glaces ? »</i> <i>« La consommation de glaces lors de ces occasions, rend-elle l'expérience plus spéciale ? »</i> <i>« Quels sont les acteurs/facteurs qui influencent votre consommation de glaces ? »</i>) Goûts (<i>« Quelle(s) saveurs(s) recherchez-vous dans une glace ? »</i> <i>« Quelle importance a le goût de la glace sur votre expérience gustative ? »</i> <i>« Quels aspects du goût est le plus important lors de la dégustation de glaces ? »</i>) ○ Marque (<i>Méthode de citation directe : Si je vous dis Magnum, qu'est-ce que cela vous évoque ?</i>)

3. Approfondissement

C'est l'étape centrale de l'entretien autour de laquelle nous allons aborder les thèmes les plus importants pour l'étude.

Afin de débiter ce troisième thème, nous utiliserons à nouveau une méthode de projection, cela permettra de connaître l'image qu'ont les répondants vis-à-vis de la marque Magnum. Cela inclut le prix, la qualité des produits, les gammes, les points de ventes, mais avant tout les préjugés. Nous avons par conséquent décidé d'utiliser la méthode des phrases à compléter. Le répondant aura une série de phrases à compléter avec ses propres mots. A travers cette méthode, nous inciterons également le répondant à nous faire part de ses habitudes concernant la marque ainsi que ses attentes. Il sera d'autant plus important que notre interlocuteur approfondisse ses propos, ainsi nous l'inciterons à approfondir avec 4 méthodes différentes : La répétition en écho, la reformulation, l'interrogation spécifique et la relance silencieuse (ces méthodes pourront bien entendu être utilisées lors du centrage du sujet). Le dernier sous-thème concernant les attentes du consommateur vis-à-vis de la marque Magnum permettra d'introduire le dernier thème : "Produit innovant".

Synthèse du thème 3 :

Thèmes	Sous-thèmes
La marque Magnum	<p>Images (<i>méthode des phrases à compléter</i>) <i>"Si je devais décrire Magnum en un mot, ce serait..."</i> <i>"Ce que j'apprécie le plus chez Magnum, c'est..."</i> <i>Si le répondant n'est pas réceptif avec cette méthode, nous pouvons transformer les phrases à compléter en simples questions.</i></p> <p>○ Habitudes de consommation <i>(Quand/Où achetez-vous des glaces Magnum ?)</i></p>

Nous clôturons la phase d'approfondissement avec le dernier thème qui traitera du choix du répondant d'un des produits innovants parmi les trois que nous avons conservés. Par la suite, nous établirons ensemble un prix. Il s'agit du thème le plus important de notre étude car il nous permettra de conclure sur le produit que nous retiendrons.

Synthèse du thème 4 :

Thèmes	Sous-thèmes
Produit innovant	<p>- Présentation des produits innovants : <i>(Voici une liste de 3 produits innovants : La buche de Noel made by Magnum, le cacao en poudre Magnum, Le magnum iced bar. Spontanément, lequel de ces produits préférez-vous ?)</i></p> <p>- Questions à propos du produit préféré : <i>(Pourquoi ce produit et pas un autre parmi les 3 ?)</i> <i>(Après réflexion, conservez-vous ce choix de produit ?)</i></p> <p>- Prix <i>(Selon vous, quel serait le budget que vous pourriez consacrer à ce produit ?) (Auriez-vous un budget minimum et maximum à consacrer pour ce produit ?)</i></p>

4. Conclusion

Cette étape ultime ne durera que 5 min mais permettra au répondant de décompresser. Il y a deux manières de procéder : soit demander au répondant de nous résumer l'entretien ou bien de nous faire part de ses intentions post-entretien, qui sont ici inutiles. Lors de cette étape, le répondant décrira à nouveau comment il imagine son produit idéal.

IV. Technique du groupe nominal

Nous avons retenu grâce aux différents entretiens individuels un produit innovant. Cette seconde récolte d'informations se fera cette fois-ci sous la forme d'une discussion de groupe structurée de 12 personnes idéalement (cf. échantillon idéal). Il durera aux alentours d'une heure et son objectif sera de connaître le nom du produit et son packaging.

L'avantage de la Technique du Groupe Nominal (TGN) est qu'il permet à la fois un temps de réflexion individuelle, où les participants ne sentiront pas de pression vers la conformité, mais également des temps de réflexions collectives dont la dynamique sera intéressante à étudier. Ainsi, il faudra connaître d'abord les attentes des consommateurs pour avoir un nom accrocheur et un packaging attractif, pour qu'ils expliquent leur choix plus explicitement par la suite.

La discussion se déroulera en 5 étapes :

- ✓ **La phase individuelle de génération d'idées.**
- ✓ **La phase collective d'exposition des idées**
- ✓ **La phase de regroupement des idées.**
- ✓ **La phase individuelle d'évaluation des idées.**
- ✓ **La phase collective de confrontation des résultats**

Nos objectifs étant au nombre de deux, déterminer le nom et le packaging, nous mettrons en place deux discussions de groupe successives pour chacun des deux objectifs, afin de rendre notre étude plus claire et structurée.

1. TGN pour le nom

Introduction :

Comme nous l'avons fait lors de notre entretien individuel, il y a certains points à évoquer impérativement. Tout d'abord, nous nous présentons (nom et occupation). Nous évoquons brièvement notre projet. Nous indiquons la durée, qui sera d'une heure environ. Et enfin, nous demanderons le consentement des répondants afin d'enregistrer la conversation. Cela se traduirait par : *" Bonjour, je suis (Nom Prénom), étudiant(e) en BUT TC à Montpellier. Nous sommes à l'initiative d'un projet d'innovation pour la marque Magnum, cela durera environ 1 heure. Pour la suite de notre étude, nous souhaiterions savoir si vous nous accordez le droit d'enregistrer vos réponses, en vous garantissant que ces dernières resteront totalement anonymes."*

1ère étape : Afin de débiter l'entretien, nous allons établir la mise en situation suivante : “Vous êtes une recrue chez Magnum et vous êtes chargés de la création artistique de la toute nouvelle sortie de Magnum : une poudre en chocolat. C’est une poudre que vous mettez dans votre lait, et cela vous donne un milkshake ou un chocolat chaud selon la température du lait. Vous devez trouver un nom qui sonnerait bien.”.

C'est la phase individuelle de génération d'idées, au cours de laquelle les répondants réfléchissent de leur côté au nom selon leur critères. Un temps d'environ 3 minutes leur sera donné avant de mettre en commun, et devront écrire leur idée sur une feuille.

2ème étape : Cette fois-ci, il s'agit d'une première discussion collective où on rassemble toutes les idées. Les répondants montrent leur feuille et disent à voix haute leur proposition. **C'est la phase collective d'exposition des idées**

3ème étape : L'animateur regroupe les idées et les synthétise en créant plusieurs catégories présentant les mêmes caractéristiques : Peut-on observer des phénomènes ou des éléments qui se répètent ? Comment les regrouper ? Quels critères sont à retenir ? Le débat commence. Le but de l'animateur ici sera de comprendre tout d'abord ce qui est important pour les répondants de mentionner dans le nom du produit, selon leur vision de ce qu'est un nom accrocheur. Ensuite, l'animateur devra chercher à comprendre les choix de création des répondants, en leur demandant des questions type : “Pourquoi tel critère ?”, “Préférez-vous tel critère ou un autre ?”. Cela aidera à faire un choix lors de la comparaison des idées. C'est la **phase de regroupement des idées**.

Thèmes	Questions de relance
Attentes	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Qu'est-ce qu'un nom accrocheur pour vous ? ✓ Avez-vous des exemples de noms accrocheurs ? ✓ Qu'est-ce qui est important pour vous de mentionner ?
Explications des choix	<ul style="list-style-type: none"> ✓ “Pourquoi [tel critère] ?” ✓ “Préférez-vous tel ou tel nom ?”

4ème étape : S'en suit une nouvelle étape individuelle, où les participants vont évaluer ce qui leur semble le plus pertinent selon les critères présentés à l'étape 3 en faisant un top 3 des meilleurs idées de nom. Trois minutes leur seront données de nouveau. C'est la **phase individuelle d'évaluation des idées**.

5ème étape : Cette dernière étape rassemble de nouveau tous les répondants. On expose les idées de manière synthétique et hiérarchisée. C'est la **phase collective de confrontation des résultats**. C'est lors de cette dernière étape que nous serons fixés de manière définitive sur le nom du produit.

2. TGN pour le packaging

1ère étape : La même mise en situation sera utilisée mais nous remplacerons la fin par “Vous devez trouver un packaging qui serait attractif.”

2ème étape : Les répondants montrent leur feuille et disent à voix haute leur proposition, comme pour le nom.

3ème étape : Le but de l’animateur ici sera de comprendre ce que les répondants considèrent comme un packaging attractif, et qu’ils expliquent ensuite leur choix.

Thèmes	Questions de relance
Attentes vis-à-vis d’un packaging	<ul style="list-style-type: none">✓ Qu’est-ce qu’un packaging attractif pour vous ?✓ Avez-vous des exemples de packaging attractif ?✓ Quel critère ?
Explications des choix	<ul style="list-style-type: none">✓ “Pourquoi [tel critère] ?”✓ “Préférez-vous telle ou telle idée ?”

4ème étape : Les participants vont évaluer ce qui leur semble le plus pertinent selon les critères présentés à l’étape 3, en faisant un top 3 des meilleurs idées de packaging. Trois minutes leur seront données de nouveau. C'est la phase individuelle d'évaluation des idées.

5ème étape : C’est lors de cette dernière étape que nous serons fixés de manière définitive sur le packaging du produit.

V. Echantillonnage

Concernant nos échantillons idéals pour les entretiens individuels (entretiens semi-directifs) ainsi que la discussion de groupe (Technique du Groupe Nominal) nous avons décidé de procéder de la manière suivante :

Nous expliquerons, selon nous, quels sont les critères que nous souhaiterions retenir dans la création de nos échantillons en vue d’obtenir notre liste de répondants idéals. Nous développerons différents critères, certains étant plus importants que d’autres. Nous avons veillé à choisir un assez grand nombre de ces derniers du fait de notre volonté de recevoir des répondants aux profils variés. Ces critères se suivent dans un ordre d’importance décroissant.

1. L'Âge

Le premier critère retenu et pas des moindres dans la création de l’échantillon sera

celui de l'âge. En effet, le nom Magnum vient du latin et signifie "grand". C'est une marque de glace qui, comme son nom l'indique, vend des glaces pour "les grands", le nom même de la marque fait référence à la cible de Magnum, naturellement l'âge est donc un critère majeur. Ainsi les produits Magnum sont dédiés principalement aux adultes comme le souhaite la marque. Dans l'échantillon, nous retrouverons donc des adultes d'une tranche d'âge assez large allant de 18 à 65 ans. La raison de la taille de cette dernière est qu'en réalité il n'y a pas d'âge imposé pour consommer ces glaces, elles sont simplement grandes et parfois pas adaptées aux goûts des plus jeunes. Les enfants préfèrent souvent les glaces à l'eau, ce que Magnum ne fait pas. Ensuite, lorsque les personnes vieillissent trop elles deviennent parfois sensibles au froid et consomment moins de glaces.

2. Les habitudes de consommation

Connaître les habitudes de consommation de chacun d'entre nous sera primordial, grâce à ce critère, nous pouvons créer des profils de non-consommateur absolu, non consommateur relatif et bien d'autre tels que "consommateur habituel de glace non-Magnum", "non consommateur de glace" et "consommateur de glace uniquement Magnum" afin de créer un échantillon varié le plus représentatif de notre cible.

Il faut cependant noter que nous avons besoin de tous ces profils pour la Technique du Groupe Nominal (cela va créer des interactions entre les différents profils), mais nous avons uniquement besoin de personnes qui connaissent Magnum pour l'entretien individuel, puisque pour recueillir des informations le répondant doit avoir un avis bâti sur la marque.

3. Le plan socio-culturel

Ici, le critère socio-culturel englobe le niveau d'éducation, notamment par rapport à la santé et le rapport avec l'environnement. Concernant la santé nous cherchons à étudier des profils qui font plus ou moins attention à ce qu'ils consomment, en particulier ici : le sucre. Ces dernières années la préoccupation de leur santé venant des consommateurs est montée en flèche, ainsi Magnum, bien qu'utilisant des produits naturels en partie dans leurs productions, reste une grande entreprise industrielle dont les produits ne sont pas forcément sains et recommandés. Ainsi nous chercherons des personnes dont les préoccupations propres à leur santé sont plus ou moins élevées.

Par rapport à l'environnement, c'est également un sujet qui aujourd'hui est au cœur des enjeux de consommation, beaucoup de personnes évitent les produits de grandes industries sachant pertinemment que ces dernières polluent. Les avis varient sûrement en fonction des dispositions prises pour l'environnement, notamment au niveau des saveurs désirées et des emballages proposés.

4. La CSP/Profession

Pour ce quatrième critère de sélection, la catégorie socio-professionnelle (CSP) nous apparaît importante. En effet, au sein de notre échantillon nous souhaitons obtenir des réponses détaillées et nous posons des questions qui peuvent nécessiter une certaine réflexion de la part du répondant.

Ainsi, nous veillerons à ce qu'une partie de notre échantillon soit qualifiée professionnellement, tandis qu'une autre partie le serait bien moins et une pas du tout ou pas encore. Encore une fois dans cette optique de diversification des profils de répondants dans le but d'obtenir un avis qui sera le moins biaisé possible.

5. Le niveau de revenu

Souvent, le niveau de revenu est un critère important que l'on souhaite prendre en compte en priorité chez un répondant car il peut nous apporter bien des informations. Les glaces Magnum ont cette volonté de transmettre une image "premium" de leurs produits avec des emballages esthétiques et une certaine revendication en tant que glaces de luxe.

Cependant cela ne reste que des glaces, certes plutôt qualitatives en apparence mais dont le prix n'est pas bien différent de celui de la concurrence, contrairement à des produits dont les prix seraient bien plus élevés comme les voitures ou le critère du revenu chez un répondant risquerait d'influencer sa réponse en grande partie. Les glaces Magnum, peut en acheter qui le souhaite, ainsi nous ne chercherons pas de répondants aux revenus spécifiques, de plus cela se fera "naturellement" si l'on diversifie les profession et CSP.

6. La position géographique

Idéalement dans cet échantillon on retrouverait des personnes issues des 4 coins de la France pour être sûr que la consommation ne soit pas favorisée par le climat en fonction des régions de provenance de chacun. Seulement, il se trouve que les pays nordiques sont en réalité les plus gros consommateurs de glaces du monde, les zones de provenance des répondants risquent alors de ne rien nous apprendre de plus.

7. Le sexe

Le sexe est en dernière position des critères que nous souhaiterions valoriser dans cet échantillon idéal tout simplement du fait qu'il n'y a pas de disposition plus chez les femmes ou les hommes à la consommation de glaces Magnum. Les femmes comme les hommes en consomment.

Ainsi, à la suite de l'étude détaillée des critères divers que nous avons retenus nous disposons d'une base solide dans le but de répondre de la manière la plus efficace à notre étude. Ces critères sont classés dans un ordre de préférence et de pertinence allié à chacun. Cependant, ces derniers restent tous importants dans le cadre d'un échantillon idéal.

Finalement, voici une synthèse de la manière dont nous choisirions nos échantillons pour les entretiens individuels ainsi que la discussion de groupe :

Pour rappel, les entretiens individuels semi-directifs ont pour but de nous faire une idée du produit innovant à retenir mais aussi de connaître son identité. Ainsi, nous aimerions que l'échantillon soit composé de 30 personnes, dans le but de pouvoir collecter un maximum d'informations en vue de les généraliser par la suite. Cela nous permettrait de pouvoir varier certains critères en fonction des personnes interrogées tels que leurs âge, leurs CSP mais aussi de connaître différents regards par rapport aux glaces et plus particulièrement aux glaces Magnum. C'est aussi pour cette raison que nous veillerons à réunir au sein de notre

échantillon des clients réguliers de la marque Magnum, des consommateurs occasionnels de ces glaces ainsi que des non-consommateurs. Nous veillerons également à varier les niveaux de revenus, la provenance géographique ou encore le sexe de chacun, bien que leur importance soit mineure dans le cadre de notre étude.

Pour l'entretien de groupe en TGN, dont l'objectif est de connaître le point de vente et l'occasion idéale pour commercialiser le produit (lieu, période...) et aussi de savoir-faire pour donner suite aux résultats obtenus aux entretiens individuels. Nous souhaitons idéalement interroger un groupe de 12 personnes. Des adultes de 18 à 65 ans, 6 femmes et 6 hommes afin qu'aucun des deux sexes ne se sente sous-représenté. Nous veillerons à équilibrer les différences socioculturelles, les CSP, leur niveau de revenus, leurs habitudes de consommation et leur position géographique pour maximiser la représentativité des réponses obtenues.

Pour conclure, pour donner suite à l'étude détaillée des critères divers que nous avons retenus, nous disposons d'une base solide dans le but de répondre de la manière la plus efficace à notre étude. Ces critères sont encore une fois classés dans un ordre de préférence, ces derniers restent donc tous importants dans le cadre d'un échantillon idéal. Cette imagination d'un "échantillon parfait" nous fait aussi comprendre que ce qui prime est avant tout la diversité au sein de notre groupe de répondant.

VI. Traitement des données des entretiens individuels

1) Transcription des données

La première étape de l'analyse du contenu, qui fait suite à la réalisation des entretiens individuels et de la discussion de groupe, c'est la transcription des données obtenues au cours de ces interactions.

L'objectif étant de retranscrire de la manière la plus précise ce qui s'est dit, nous avons pris soin d'écrire tout ce qui a pu être entendu et sous-entendu, nous avons également inclus les erreurs de langages ou encore les temps d'attentes entre une question et une réponse en les matérialisant avec des points de suspension. Le but de cette retranscription étant qu'elle soit la plus juste possible afin que l'analyse des données qui suivra ne soit pas erronée.

2) Définition de l'unité de codage

Parmi les 3 unités de codage existantes, le codage par les mots, la phrase et le thème, nous avons décidé de choisir l'analyse thématique. En effet notre objectif étant d'analyser les groupes de phrases parlant de la même chose au sein différents entretiens c'était l'unité correspondant le plus à nos choix.

3) Construction de la grille

La transcription des données et la définition de l'unité de codage étant établies, nous pouvons construire notre grille de codage. Nous l'avons basé les thèmes et sous-thèmes du guide d'entretien.

Catégorie 1 : Les plaisirs gourmands

- Définition d'un plaisir gourmand
- Fréquence et occasions de consommation
- Rapport aux aliments sucrés

Catégorie 2 : Les glaces

- Occasions de consommation
- Les préférences gustatives
- Connaissances sur Magnum

Catégorie 3 : La marque Magnum

- Evocation à propos de Magnum
- La consommation de Magnum
- Ce qu'ils pensent des glaces Magnum

Catégorie 4 : Le produit innovant

- Le produit retenu spontanément
- Les raisons de ce choix
- Le prix qu'ils seraient prêts à payer

4) Codage des données

cf. Tableau en annexe. Fatima n'ayant pas participé aux entretiens, nous n'avons pu faire que 8 entretiens individuels au lieu de 10.

5) Analyse des données

En analysant les données de manière horizontale, c'est-à-dire en comparant les réponses de chacun des répondants nous avons pu obtenir de ces entretiens individuels les objectifs qui leurs étaient attribués.

- La période à laquelle les gens souhaiteraient voir notre nouveau produit commercialisé
- Le produit innovant retenu parmi ceux que nous avons gardés
- Le prix auquel commercialiser le produit

6) Rapport de synthèse

En observant chacun des entretiens, on se rend compte qu'un plaisir gourmand est dans l'ensemble quelque chose de plutôt sucré, un plaisir que l'on peut s'accorder de temps en temps et qui est parfois un plaisir coupable. Souvent, ce plaisir n'est pas très bon pour le corps mais il est nécessaire pour le moral. Les fréquences de consommation de ces plaisirs varient en fonction de chacun, quotidiennement, de manière journalière. Cependant, un point commun

parmi les répondants est celui du contexte de consommation, souvent quand le moral ne va pas, la gourmandise sera là pour rassurer.

Concernant le sucre, chacun se dit attentif à sa consommation et conscient des risques qu'il peut comporter, pour autant personne ne prend des mesures radicales concernant ce dernier.

L'introduction du second thème nous permet déjà de répondre à un premier point qui serait la période à laquelle les gens souhaiteraient voir notre produit commercialisé.

En demandant les occasions de consommation de glaces de chacun, cela nous permet par extension de savoir quand les gens consomment les produits Magnum et ce qui en ressort c'est : Lorsqu'il fait chaud, en été et pas en hiver.

Ainsi notre premier objectif fut rempli.

Ensuite le fait de demander les goûts de chacun, bien qu'ici ils ne soient pas directement liés à notre étude, nous a permis de faire le lien avec les glaces Magnum, savoir ce que les gens pensent de la marque et de ses produits existants. Ici, nous réalisons que pour la plupart, Magnum n'est pas une marque de cœur, pour 6 des 8 répondants c'est une glace industrielle, assez grosse et parfois trop sucrée. 2 autres aiment mais personne ne semble séduit totalement.

De cette manière, nous avons pu nous diriger vers les produits innovants en les présentant comme des produits de « réconciliation » avec la marque. Et c'est ici que nous avons pu obtenir la réponse à notre second objectif ; savoir quel produit retenir. Ce fut la poudre de cacao pour milk-shakes et chocolats chauds qui gagnât ce concours, 5 personnes ont choisi la poudre, 3 la bûche de Noël.

Ce qui nous permet de comprendre aussi que le besoin de changement dans ce que Magnum fait est présent avec un produit inhabituel l'emportant sur la Magnum Iced Bar bien moins étonnante pour la marque de glaces. Ce produit a été retenu pour 2 autres raisons : le libre dosage du cacao qui permettrait d'éviter l'excès de sucre reproché à Magnum et tous simplement les préférences gustatives avec 3 répondants qui justifient leur choix par leur appréciation de produits de ce type. Enfin, concernant le prix, un prix proche des 4 euros est à retenir, ce dernier dépendant aussi du format du produit.

Il faudra aussi veiller à ne pas dépasser excessivement les tarifs de la concurrence, 3 répondants soulignant tout de même une certaine sensibilité au prix sur ce type de produits.

VII. Traitement des données de la discussion de groupe

1) Transcription des données

Nous avons retranscrit à partir de la présentation de l'animateur pour le TGN du nom, jusqu'au vote final du packaging.

2) Définition de l'unité de codage

Nous avons décidé de choisir l'analyse thématique de nouveau, car notre objectif est le même.

3) Construction de la grille

Nous avons basé notre grille de codage selon les thèmes et sous-thèmes du guide d'entretien, comme nous l'avons fait pour l'entretien individuel. Il y a deux grilles, une pour le nom et une pour le packaging.

Grille pour le nom :

Catégorie 1 : Attentes

- Définition d'un nom accrocheur
- Exemples
- Mentions importantes dans le nom

Catégorie 2 : Explications des choix

- Justification
- Préférences

Grille pour le packaging :

Catégorie 1 : Attentes vis-à-vis d'un packaging

- Définition d'un packaging attractif
- Exemples de packaging attractifs
- Critères

Catégorie 2 : Explications des choix

- Justification
- Préférences

4) Codage des données

cf. Tableau en annexe. Les phases individuelles n'y sont pas intégrées. Nous n'avons pu trouver que 7 répondants au lieu de 12.

5) Analyse des données

Nous avons de nouveau analysé les données de manière horizontale afin de comparer les réponses des répondants, ce qui nous a permis d'atteindre nos objectifs :

- Les critères pour un nom accrocheur
- Le nom du produit
- Les critères pour un packaging attractif
- Le packaging idéal

6) Rapport de synthèse

Lors de la première partie de recherche du nom, nous pouvons observer que les répondants à l'unanimité cherchent un nom qui mentionnent les composantes du produits, son origine ou la marque. Cela relève donc de la cohérence avec la marque et ses valeurs. Il doit être mémorisable et doit attirer l'attention.

100% des répondants ont mis leur produit en anglais, 80% pour le style et pour le rendre attractif, et 20% pour le côté international de la marque. Deux phénomènes ont été observés 30% des répondants ont opté pour un nom mentionnant le mot « powder », signifiant poudre en anglais, et les 70% restants ont préféré mentionner l'ajout de chocolat. Cependant, à l'unanimité, les répondants privilégient un nom plus court, en un mot.

Le vote final s'est joué entre « Cocoa Magnum » et « Magchoc ». D'un côté, nous avons Cocoa Magnum qui est en deux mots, mais qui a été souvent vu comme esthétique grâce au mot « cocoa », et d'un autre côté nous avons « Magchoc », un seul mot qui rappelle une des composantes, le chocolat. Ainsi, Magchoc respecte tous les critères des répondants et a été choisi à 70%.

Concernant le packaging, 30% des répondants étaient d'accord qu'un packaging attrayant se devait d'être flashy et joli pour donner faim. 70% privilégient la cohérence des couleurs avec la marque.

On pourrait penser qu'un packaging écologique serait au goût, mais 2 sur 7 personnes sont d'accord pour dire que Magnum est une grande marque qui ne fait pas attention au côté-responsable. Ainsi, selon elles, il vaudrait mieux mettre nos efforts sur la cohérence avec la marque, en termes de couleurs, de luxe, de prestige, plutôt que de se focaliser sur le côté éco-responsable. Cela dit, une majorité préfère un packaging éco-responsable.

A propos de la forme, 70% souhaiteraient une boîte de type Nesquik, ce qui renterait vraiment en concurrence avec Nesquik. Cette vision des choses n'est pas forcément partagée par tous, car justement, nous ne devrions pas ressembler à la concurrence.

Enfin, pour le format, 100% est d'accord sur le fait de faire de créer une boîte de 300 à 500 grammes.

VIII. Synthèse du produit retenu :

Les différents entretiens et discussions que nous avons pu avoir nous ont permis de définir le produit innovant à retenir parmi les trois que nous avons gardé, ainsi que son identité complète.

Le produit retenu est la boisson en poudre ou poudre au chocolat, appelée Magchoc. Elle sera vendue dans une boîte de format similaire aux autres marques de poudre au chocolat, telles que Nesquik. Pour un poids d'environ 400g, nous privilégions un emballage en plastique recyclé, qui permettrait d'apporter une image éco-responsable à Magnum. Quant

aux couleurs, nous devons restés cohérents avec l'identité de la marque, ainsi des couleurs sombres, marron avec une touche de beige, pour rester dans un objectif cognitif.

Concernant le prix, nous devons rester dans l'alignement avec la concurrence, en ne dépassant pas un prix de 4€.

Notre poudre sera vendue en supermarché, là où la majorité des répondants achètent leur glace Magnum.

Et enfin, il serait bien d'établir une campagne publicitaire en été, en mettant en avant l'aspect Milkshake du produit, et établir une nouvelle campagne en hiver pour mettre l'accent sur le côté chocolat chaud



Conclusion générale

Les entretiens individuels ainsi que la discussion de groupe que nous avons menés et analysés nous ont permis de bien atteindre les différents objectifs que nous nous sommes fixés.

Cette SAE nous a avant tout permis à tous de prendre conscience de toutes les étapes qui précèdent et suivent ce genre d'études qualitatives qui sont bien plus complexes et détaillées qu'elles ne puissent paraître. En réalisant les entretiens et discussions nous-même nous avons pu véritablement nous mettre à la place d'un cabinet d'étude et mieux comprendre le travail qui nous a été demandé. Elle nous a permis de vivre le travail et d'apporter une vraie partie pratique à ce dernier.

Annexes

Tableau 1. Grille de codage des entretiens individuels	20
Tableau 2. Grille de codage du TGN partie 1.....	25
Tableau 3. Grille de codage TGN partie 2	27
4. Interview n°1.....	29
5. Interview n°2	32
6.Entretien n°3.....	37
7. Entretien n°4.....	42
8.Entretien n°5.....	46
9. Entretien n°6.....	49
10. Entretien n°7.....	54
11.Entretien n°8.....	59

Tableau 1. Grille de codage des entretiens individuels Catégories et sous thèmes	Interview 1 (avec Irintsoa, 19 ans, étudiante, Non-consommatrice relative)	Interview 2 (avec Mirindra, 25 ans, travailleuse, consommatrice actuelle)	Interview 3 (Entretien avec Cécile 49 ans Non-consommatri ce relative)	Interview 4 (Entretien avec François 49 ans Non-consommateur absolu)	Interview 5 (Entretien avec Clément 18 ans non-consommateur absolue)	Interview 6 (Entretien avec Fatima 56 ans Non-consommatri ce relative)	Interview 7 (Kaoutar, étudiante, 21 ans, consommatrice actuelle)	Interview 8 (Kaoutar, étudiante, 21 ans, consommatrice actuelle)
Catégorie 1 : Les plaisirs gourmands <ul style="list-style-type: none"> • Définition d'un plaisir gourmand • Fréquence et occasions de consommation 	<p>« Nourriture qui est bonne pour le moral mais pas forcément pour la santé »</p> <p>« Envie de manger une glace »</p> <p>« Autant sucré que salé »</p>	<p>« Sucrerie »</p> <p>« En vrai [salé aussi] mais en ce moment je pense beaucoup à des gâteaux et tout »</p> <p>« Chips »</p> <p>« Quelque chose qu'on ne mange pas parce qu'il faut manger mais pour avoir le plaisir dans sa bouche »</p>	<p>« Quelque chose de sucré »</p> <p>« Quelque chose de dégoulinant, de chaud et froid en même temps »</p> <p>« Un plaisir gustatif »</p> <p>« Un moment agréable à partager. »</p> <p>« Il y a plusieurs sortes de plaisirs gourmands et que cela dépend des goûts de chacun »</p>	<p>« Le chocolat »</p> <p>« Manger des bonnes choses quoi, de manière générale. »</p> <p>« Un bon fromage ! »</p>	<p>« Ça m'évoque un bon petit déjeuner »</p> <p>« Des viennoiseries, du pain avec du beurre, du Nutella de la confiture, du chocolat chaud, des céréales et du lait. »</p>	<p>« Un bon gâteau plein de sucre. »</p> <p>« Plein de gâteaux avec plein de saveur. Tout plein de petits gâteaux que je peux croquer à volonté. »</p>	<p>"dessert, pâtisseries, quelque chose de sucré"</p>	<p>"quelque chose de sucrée "</p> <p>"pas forcément bon pour la santé."</p>
	<p>« En vrai, par semaine [...] mais je peux m'en passer »</p> <p>« Je fais des économies du coup je me limite »</p> <p>« Dépend de mon humeur, quand je suis stressé, ou que j'ai mes règles »</p>	<p>« La nourriture grasse m'aide quand je traverse des trucs difficiles »</p> <p>« [Nécessaire au quotidien] en ce moment, le moral et l'argent influencent ma consommation »</p>	<p>« Les « vrais » plaisirs gourmands on serait plus à une ou 2 fois par mois. »</p> <p>« Ça n'est pas nécessaire au quotidien »</p> <p>« À la fin d'un repas »</p> <p>« Si j'ai quelqu'un chez moi ou si je fais la fête »</p>	<p>« Au moins un par jour ! »</p> <p>« Un plaisir quotidien. »</p> <p>« Après une journée stressante »</p> <p>« Avec des gens que l'on aime. »</p> <p>« Assez »</p>	<p>« "[Ça se mesurerait] en semaine. »</p> <p>« "Je dirais mes émotions. Si je suis triste ou heureux j'aurais plus envie de plaisir gourmand. »</p> <p>« Oui, Plutôt [important au quotidien] »</p>	<p>« C'est difficile à dire, pas de moments en particulier »</p> <p>« Dès que je peux ! On va dire en jours. Quand je veux" me faire plaisir, je me fais plaisir. Bon je n'en fais pas tous les jours donc on va dire en semaine mais bien 2 à 3 fois par semaine »</p>	<p>"4 à 5 fois par mois je pense."</p> <p>" si j'ai envie d'un plaisir gourmand j'irai l'acheter"</p> <p>" ça dépend plus de mon budget"</p>	<p>" tous les jours"</p> <p>" chaque repas"</p>

Rapport aux aliments sucrés sucre	« A part au petit déjeuner très rarement, peut être un bonbon de temps en temps ». « Je n'aime pas quand c'est trop sucré »	« Je ne fais pas particulièrement attention [au sucre], mais je n'en mange pas tant que ça » « [Je mange du sucre] au petit déjeuner » « Je ne mange pas de sucreries »	« Pas pour moi toute seule » « Je ne mange pas trop de choses sucrées »	<i>régulièrement.</i> »	« J'en consomme de manière normale et modérée. » « Pas en consommer excessivement » « Au petit déjeuner. »	« Oui, c'est nécessaire au quotidien » « Influencé par le visuel, le souvenir des saveurs, l'odeur si je passe devant une boulangerie. » « J'essaie d'en manger moins » « [J'en mange] Quand j'ai une pulsion, c'est souvent très peu réfléchi »	« Même si j'essaie de réduire ma consommation de sucre, j'aime beaucoup le sucre » « [J'en mange] pendant les occasions, comme les fêtes, les sorties avec mes copines, »	« J'aime trop trop, c'est trop réconfortant » « quand je suis triste » « devant une série » « Durant mes révisions »
Catégorie 2 : Les glaces • Occasions de consommation	« Les glaces c'était cher à Madagascar du coup je n'en mangeais pas souvent » « En été ou quand j'ai mal au cœur. »	« [En fonction de la saison tes plaisirs changent], par exemple en été, je cherche la fraîcheur » « Quand il fait chaud, pas en hiver » « [Les facteurs	« Avec mes enfants » « En dessert » « Ah bah l'été » « quand on est en vacances » « quand je me promène »	« <i>Uniquement en été.</i> » « Parce qu'il fait chaud et que la glace rafraîchit. »	« J'en mange souvent quand je grignote ou bien au petit déjeuner. » « Souvent chez mes grands- parents l'été. »	« Rarement. » « "Oui, J'en mange quand j'ai envie, n'y a pas tellement d'occasions spéciales. » « Moment spéciale car rare »	" pendant les fêtes" " en été forcément et quand j'en ai envie" " s'il fait chaud je suis plus susceptible d'en consommer"	"tous les jours en été mais pas du tout en hiver." "s'il y en a chez moi ou pas "

		d'achat sont] l'envie mais vraiment le fait que ça soit frais »	« Soit chez moi des glaces que j'ai achetées et mises au congélateur »					
• Les préférences gustatives	« J'aime quand c'est acide » « Je n'aime pas trop le chocolat » « Il faut que ça m'incite à manger »	« Je dirais fruités et vanille » « Glace au chocolat c'est non » « Auchan, les sous marques » « Quand je travaillais ça m'arrivait d'acheter des magnum ou des mister freeze »	« J'aime surtout aussi quand ce n'est pas trop sucré. » « J'aime vraiment les glaces artisanales » « J'aime les glaces au café, à la noisette et à la pistache. » « J'aime le coté crèmeux, j'aime beaucoup moins le sorbets » « j'aime bien quand il y a des petits ajouts de texture »	« J'aime bien les saveurs authentiques. » « La glace au fromage blanc, ou sinon un glace au chocolat pas trop sucrée aussi. » « Goût et texture. C'est souvent l'ensemble qui fait que c'est bon. »	« Des glaces en cornet au chocolat. »	« Les glaces ne m'attirent pas spécialement, je reste souvent sur les mêmes : des vacherins, Des pots Häagen daaz, Et des mystères. J'en mange de temps en temps, disons que ça peut se mesurer en semestre. » « Vanille. »	"Chocolat"	"Chocolat"
• Connaissances sur Magnum	« Pas grand- chose, ce sont des glaces un peu chères c'est tout »	« Une des plus grandes marques de glace de chocolat et vanille, mais avec de la variété, tout avec une image classe »	« Magnum pour moi, c'est une marque de glaces, d'esquimaux » « Les glaces sur des bâtonnets, pas des glaces en cornets »	« C'est des glaces. »	« Une glace un peu ovale avec un petit batônnet. »	« Le nom « Magnum » représente quelque chose de géant, ce n'est pas quelque chose que je prendrai spontanément. »	"des glaces."	"grosse glace"

Catégorie 3 : La marque Magnum								
<ul style="list-style-type: none"> Evocation à propos de Magnum 	<p>« Si je devais décrire magnum en un mot je dirais : Glace »</p> <p>« Quand je vois une glace Magnum j'ai envie de la manger »</p> <p>« Ce que j'apprécie le plus chez magnum, c'est la vanille »</p>	<p>« Si je devais décrire magnum en un mot : un plaisir aisé »</p> <p>« Quand je vois une glace Magnum j'ai envie de la savourer »</p> <p>« Ce que j'apprécie le plus chez magnum c'est la diversité des parfums »</p>	<p>« Je n'ai pas vraiment envie de la manger »</p> <p>« Des esquimaux très gros. »</p> <p>« Glaces industrielles »</p> <p>« Je pense pas vraiment que la marque Magnum m'attire plus que ça »</p>	« Des glaces industrielles »	« Médiocre. »	<p>« J'ai beaucoup pensé à la couleur marron. Je l'ai associé au chocolat, au noisette, au caramel, tout ça je suppose ? »</p>	«Glace, vanille, chocolat et framboise.»	«une grosse glace avec des amandes dessus" "un prix élevé." »
La consommation de Magnum	<p>« [Je] ne mange pas tellement de Magnum en France »</p> <p>« [J'en mange] quand je ne pense pas à mes économies en été et que je passe au supermarché. »</p>	<p>« Au supermarché »</p> <p>« Auchan carrefour Monoprix »</p>	<p>« Je préfère plutôt les glaces artisanales »</p> <p>« je n'en mange pas trop des Magnum »</p> <p>« sinon je ne consomme pas trop de glaces industrielles de ce type. »</p> <p>« Il y a bien de quoi manger »</p>	« Honnêtement j'en consomme jamais. »	<p>« Non, je n'achète pas de Magnum. »</p> <p>« J'en mangeais quand je vivais chez ma mère, il me semble qu'elle s'appelait la Pink Magnum. Elle était bonne, mais je crois qu'elle existe plus. »</p>	<p>« Comme je l'ai dit, j'ai une petite sélection de glace que j'aime bien. Le reste ne m'intéresse pas trop. »</p> <p>« Peut-être d'en acheter à mes enfants, mais pas plus. »</p> <p>« Dans les centres commerciaux quand je fais des courses mais il n'y a pas de période spéciale. »</p>	«pendant l'été»	«en été" "entre 2 et 3 fois par semaine." »
<ul style="list-style-type: none"> Ce qu'ils 	« Les glaces super chères à	« Le luxe, j'abuse un peu	« Je dirais avant tout	« Je trouve toujours les	« Ce ne sont	« Des grosses	«bonnes	«j'aime bien" »

pensent des glaces Magnum	Madagascar »	mais vraiment l'aisance financière »	que c'est des grosses glaces » « Pour les gourmands » « Je trouve ça trop sucré » « c'est industriel et trop sucré »	glaces industrielles trop sucrées » « Souvent je sais que Magnum font des produits enrobés avec du caramel ou des choses comme ça et ça fait presque trop quoi, c'est plus forcément agréable. »	pas des glaces que je trouve spécialement bonne. Je n'aime pas trop le concept en fait, ça coule partout, c'est embêtant, et puis il faut croquer dans le froid. » « Le bâtonnet n'est pas pratique vous devriez faire des glaces en cornet. »	glaces, beaucoup trop grosse pour moi, je ne les prendrais que peut être si c'est au goût des glaces que j'aime. » « Je n'apprécie pas le fait que ce soit basique »	glaces" " grande glaces"	
Catégorie 4 : Le produit innovant								
• Le produit retenu	« La bûche »	« La bûche »	« Je pense que le chocolat en poudre serait mon choix »	« Le chocolat en poudre. »	« La bûche de Noel »	« Le chocolat en poudre. »	" le cacao en poudre"	"la poudre"
• Les raisons de ce choix	« Mes parents ont l'habitude d'acheter des bûches à Noël et j'en garde un bon souvenir » « Ça équilibrerait [les ventes] »	« C'est ce qui m'intéresse le plus, je ne bois pas de chocolat chaud » « [La tablette au chocolat] c'est ça qui m'intéresse, mais ce n'est pas très innovant »	« Le cacao en poudre [...] notamment puisque je serais plus libre du dosage. »	« Je pense que le chocolat on peut mieux doser et donc moins de risque que ça soit trop sucré » « à tester. »	« Parce que la bûche est plus Magnum, elle est plus cohérente avec la marque et les produits glacée. »	« Parce que j'adore le lait au chocolat »	" Trop bon"	"je bois pratiquement que du chocolat chaud"
• Le prix qu'ils seraient	« Je ne connais pas tellement les prix de bûche mais je dirais 10-15€ »	« Je dirais 3€ à 10€, mais je ne sais pas au vu de l'inflation »	« Moins je paye et mieux je me porte » « Je sais après que les produits	« Je regarde le prix des articles et en général je compare »	« Je dirais 12€. » « Je ne pense pas dépasser	« Eh bien ça dépend de son goût, je m'en fiche de le payer cher s'il est bon. »	« 3.50 euros...enfin pas plus de 4euros"	"3euros...{hésitation} non, 3.50 euros."

prêts à payer			Magnum sont un peu plus cher que les autres glaces » « Le prix que l'on m'impose tant qu'il n'est pas démesuré »	« Si c'est bien plus cher que la concurrence je risque de ne pas acheter »	15 € pour la bûche mais je n'ai pas de minimum. »			
---------------	--	--	---	--	---	--	--	--

Tableau 2. Grille de codage du TGN partie 1

Catégories et sous catégories	Répondant 1	Répondant 2	Répondant 3	Répondant 4	Répondant 5	Répondant 6	Répondant 7
Phase collective d'exposition des idées <ul style="list-style-type: none"> NOM 	Magchocola te Powder	Mag'cocola	Choco'ngum	Magnum Powder	Cocoa Magnum	Magchoc	Chocolat e magnum
Phase de regroupement des idées. (Selon des critères) <p>Catégorie 1 : Attentes</p> <p>Définition d'un nom accrocheur</p>	« Un nom qu'on retient facilement »	« Un nom qui mentionne suffisamment le plus ce qu'est c'est »	« Un nom qui attire l'attention aussi en vrai »	« Un nom qui décrit le produit, son origine ou ses composantes »			« Un nom qui permet de faire monter la notoriété »

Exemples	« Magnuch oco »	« Cacolac »		« Iphone »			
Important pour vous de mentionner		« Les gens savent ce qu'ils vont consommer »	« Les personnes puissent savoir ce qu'ils consomment »		« Ça ne sert à rien de préciser [la poudre] »	Expliciter ce que la personne va consommer, un chocolat chaud ou froid »	
Catégorie 2 : Explications des choix							
<ul style="list-style-type: none"> Justification - Pourquoi en anglais ? 	« Nom qui collait bien »	« Magnum ce n'était pas une marque française »	« C'est hype »			« Plus stylé en anglais »	«Choco» ça parlerait plus à l'international
<ul style="list-style-type: none"> Préférences - Privilégier un nom court comme magcocoa ou tenter long et préciser que c'est une poudre ? 	« Un nom court qu'on retient direct »		« Oui plus court je dirais comme ça, c'est ancré dans l'esprit »				
Phase collective de confrontation des résultats.	1. Cocoa magnum 2. Magcocoa 3. Chocongum	1. mag'cocoa 2. cocoa magnum 3. magchoc	1. magchoc 2. cocoa magnum et 3. magnum powder	1. Cocoa magnum 2. Magcocoa 3. Chocongum	1 : magchoc ; 2 : mag'cocoa ; 3 : cocoa magnum	1. magchoc 2. mag'cocoa 3. cocoa magnum	1. magchoc 2. mag'cocoa 3. Chocongum

Tableau 3. Grille de codage TGN partie 2

Catégories et sous catégories	Répondant 1	Répondant 2	Répondant 3	Répondant 4	Répondant 5	Répondant 6	Répondant 7
Phase collective d'exposition des idées Packaging	« 300g et 500g » « boîtes comme Nesquik avec du plastique recyclé »	« Une boîte en plastique avec des couleurs marron foncé comme Magnum » « 200g »	Une boîte classique de chocolat en poudre » « avec ses couleurs et son côté luxueux. »	« 300g et 500g », « pas trop Nesquik »	« Cohérence avec la marque pour l'aspect écologique »	Plastique recyclé, « 250g »	« 300-500, donc 400 » « similaire à Nesquik. » « Packaging recyclable mais qui met vraiment la marque en valeur avec ses couleurs »
Phase de regroupement des idées. (Selon des critères) Catégorie 1 : Attentes vis-à-vis d'un packaging <ul style="list-style-type: none"> Définition d'un packaging attractif Exemples de packaging attractifs Critères - Aspect écologique ou cohérence avec l'image de la marque ? 	« Bien flashy bien joli qui donne faim » « Différents trucs de bonbons. »	« Sobre mais classe » « Marron foncé comme Magnum »	« Brets » « La cohérence avec la marque »		[Bien joli qui donne faim] « De ouf ! » « La cohérence avec la marque »		« Bouteilles de whiskey »

28

4. Interview n°1

Fabrice - Bonjour, je suis Fabrice RAOELY, étudiant en BUT TC à Montpellier. Nous sommes à l'initiative d'un projet d'innovation pour la marque Magnum, cela durera environ 1 heure, probablement moins. Pour la suite de notre étude, j'aimerais savoir si tu m'accordes le droit d'enregistrer tes réponses, en vous garantissant que ces dernières resteront totalement anonymes.

Répondant 1 — Oui, pas de soucis

Fabrice — Parfait, pour démarrer cet entretien, je vais te demander quel est le dernier plat que tu as consommé.

Répondant 1 — (Réflexion) Il me semble que j'ai mangé des pâtes.

Fabrice — Cela remonte à quand ?

Répondant 1 — Hier soir

Fabrice — Tu n'as pas mangé depuis hier soir ?

Répondant 1 — Si, j'ai mangé des sandwichs ce midi.

Fabrice — Ah j'ai eu peur ! Des sandwichs faits maison ou achetés ?

Répondant 1 — C'est mon amie qui les a faits pour nous

Fabrice — Pour une occasion particulière ou juste pour passer du temps ensemble

Répondant 1 — Oui pour une occasion, on est allés faire une randonnée au Pic Saint Loup et on avait besoin d'un pique-nique

Fabrice — Oh c'était comment ?

Répondant 1 — La vue était trop magnifique c'était trop bien !

Fabrice - Super alors ! J'imagine que vous avez pris à manger, autre que des sandwichs, chips bonbons etc... Si je te parle de plaisirs gourmands en général, ça t'évoque quoi ?

Répondant 1 - J'ai envie de manger une glace

Fabrice - Glace directement ?

Répondant 1 — Oui c'est le premier truc qui m'est venu en tête

Fabrice — Qu'est-ce que tu appelles plaisirs gourmands ?

Répondant 1 — C'est de la nourriture qui est bonne pour le moral mais pas forcément pour la santé

Fabrice — Quelle expérience tu associes aux plaisirs gourmands différents, glaces en particulier vu que tu en parles ?

Répondant 1 - Que j'ai vécues ?

Fabrice - Oui

Répondant 1 - Quand j'étais petite, les glaces c'était cher à Madagascar du coup je n'en mangeais pas souvent, du coup j'étais vraiment contente quand j'en mangeais. Ce n'est vraiment pas un truc de fou.

Fabrice - Mais si, ça reste une expérience. Selon toi, est-ce qu'un plaisir gourmand est substituable ? Est-ce que tu peux le remplacer ?

Répondant 1 - Avec tout type d'aliments ?

Fabrice — Oui, par exemple en été est ce que tu pourrais manger autre chose que de la glace ?

Répondant 1 - Oui en vrai oui, il y a tellement de variétés.

Fabrice — D'accord, à quelle fréquence tu manges des plaisirs gourmands ? En jours, semaines, mois ?

Répondant 1 - En vrai par semaine. Mais ça dépend si je fais des économies, mais je peux m'en passer.

Fabrice - Du coup, le budget influence ta consommation de plaisirs gourmands.

Répondant 1 - Oui vraiment parfois je veux manger du saucisson mais je fais des économies du coup je me limite.

Fabrice - Ah du coup pour toi un plaisir gourmand peut être salé

Répondant 1 - Oui vraiment ça peut être autant sucré que salé, mais instinctivement j'ai pensé au sucré

Fabrice - Quels facteurs influencent ta consommation de plaisirs gourmands ?

Répondant 1 - Ça dépend de mon humeur, quand je suis stressé, ou que j'ai mes règles, des fois aussi je n'ai pas envie de manger

Fabrice - Même si tu as mentionné tout à l'heure le fait qu'un plaisir gourmand peut être sale, on va rester sur le sucré. T'as un régime alimentaire particulier vis-à-vis du sucre ? Peut-être à cause du diabète par exemple ?

Répondant 1 - Non sincèrement je n'y prête pas attention.

Fabrice - Tu manges beaucoup d'aliments sucrés ?

Répondant 1 - A part au petit déjeuner très rarement, peut être un bonbon de temps en temps mais sinon pas trop.

Fabrice - Tu m'as dit tout à l'heure que tu as pensé direct aux glaces, il y a des moments où tu en manges plus souvent ?

Répondant 1 - En été ou quand j'ai mal au cœur.

Fabrice — (Rire) Du coup les seuls facteurs c'est été et mal au cœur ?

Répondant 1 - En vrai j'en mange en hiver mais pas autant

Fabrice - T'as des saveurs spéciales ou goûts ?

Répondant 1 - J'aime quand c'est acide, je n'aime pas quand c'est trop sucré, j'aime le petit côté acidulé, je n'aime pas trop le chocolat.

Fabrice — Oh je ne savais pas que tu n'aimais pas trop le chocolat, du coup quelle importance a le goût de la glace pour toi ?

Répondant 1 - Le fait que ce soit bon, il faut que ça m'incite à manger, si ça n'a pas de goût ça ne donne pas envie.

Fabrice — Oui, plutôt logique. A présent, est-ce que tu peux citer des marques de glaces :

Répondant 1 — (Réflexion) Je dirais Magnum, sinon je n'en connais pas, quand je vais au supermarché je ne regarde pas la marque, après peut-être HaagenDazs ou Ben & Jerry.

Fabrice — Vu que tu as dit Magnum en premier, si je te dis Magnum du coup qu'est-ce que cela t'évoque ?

Répondant 1 - Les glaces super chères à Madagascar, c'est tout ce que je peux dire.

Fabrice — (rire) Qu'est-ce que tu connais sur Magnum ?

Répondant 1 — Pas grand-chose, ce sont des glaces un peu chères c'est tout

Fabrice — (Rire) Je vais citer quelques phrases tu vas les compléter :
Quand je vois une glace Magnum j'ai envie de la ...

Répondant 1 - Manger

Fabrice - Si je devais décrire magnum en un mot je dirais :

Répondant 1 - Glace

Fabrice - Ce que j'apprécie le plus chez magnum, c'est

Répondant 1 - La vanille

Fabrice - Tu manges des magnum en France

Répondant 1 - Pas tellement

Fabrice - Quand et où est-ce que tu manges

Répondant 1 - Quand je ne pense pas à mes économies en été et que je passe au supermarché.

Fabrice — Ok très bien, je vais te présenter maintenant trois produits : Une bûche de Noël, Cacao en poudre lait chaud ou froid.

Répondant 1 — Un peu comme le Nesquik

Fabrice - Oui plutôt similaire, et enfin une tablette de chocolat fourrée à la glace

Répondant 1 - Oh pas mal aussi, comme les kinder esquimaux.

Fabrice - A peu près oui, spontanément lequel des 3 t'intéresse ?

Répondant 1 — La bûche

Fabrice - Pourquoi ?

Répondant 1 - Mes parents ont l'habitude d'acheter des bûches à Noël et j'en garde un bon souvenir

Fabrice — Oh c'est mignon, je comprends. Selon toi, quel budget tu mettrais ? Minimum et maximum ?

Répondant 1 — Je ne connais pas tellement les prix de bûche mais je dirais 10-15€

Fabrice - Toi qui manges des glaces plutôt en été tu trouves ça bien que la bûche soit hivernale ?

Répondant 1 - Ouais franchement ça équilibrerait.

Fabrice - Ok ça marche, l'entretien est fini, je vais juste te demander de résumer brièvement l'entretien.

Répondant 1 - Du coup, on a parlé de ma consommation de plaisirs gourmands, plus particulièrement du sucre. Après on a parlé de magnum et j'ai choisi la bûche.

Fabrice - Super merci beaucoup

5. Interview n°2

Fabrice - Bonjour, je suis Fabrice RAOELY, étudiant en BUT TC à Montpellier. Nous sommes à l'initiative d'un projet d'innovation pour la marque Magnum, cela durera environ 1 heure, probablement moins. Pour la suite de notre étude, j'aimerais savoir si tu m'accordes le droit d'enregistrer tes réponses, en vous garantissant que ces dernières resteront totalement anonymes.

Répondant 2 — Bonjour, oui on peut enregistrer.

Fabrice - Pour s'échauffer un peu avant tout simplement je vais te demander ce que tu as mangé en dernier

Répondant 2 — (Réflexion) Un burger de Burger King

Fabrice — Tu apprécies beaucoup Burger King ou c'était juste comme ça

Répondant 2 — Oui j'apprécie beaucoup

Fabrice — Pourquoi pas un autre ?

Répondant 2 — C'est mon fast-food préféré et ce n'est pas trop cher.

Fabrice - Pas cher par rapport à ?

Répondant 2 — Par rapport à d'autres fast-foods, ou d'autres burgers gourmets.

Fabrice - ça t'a fait plaisir ?

Répondant 2 — Oui vraiment.

Fabrice — On va rentrer un peu plus dans le sujet, si je te dis plaisir gourmand ça t'évoque quoi

Répondant 2 — Sucrierie

Fabrice - Direct sucré ? Pas salé

Répondant 2 — Si, en vrai si mais en ce moment je pense beaucoup à des gâteaux et tout

Fabrice - Autre que gâteaux tu penserais à quoi ?

Répondant 2 — Fromage, après je ne sais pas.

Fabrice - Qu'est-ce que tu considères comme un plaisir gourmand ?

Répondant 2 — Chips

Fabrice — (rire) Une définition si possible

Répondant 2 — Quelque chose qu'on ne mange pas parce qu'il faut manger mais pour avoir le plaisir dans sa bouche

Fabrice - Justement tu as des expériences associées au plaisir gourmands ?

Répondant 2 — Dans quel sens ?

Fabrice - Par exemple, l'entretien juste avant, Irintsoa avait mentionné que le fait que les glaces étaient chères et que ça renforçait le moment. Tu as déjà vécu quelque chose d'intense et un plaisir gourmand t'a aidé ?

Répondant 2 — La nourriture grasse m'aide quand je traverse des trucs difficiles

Fabrice - Plus salé que sucré du coup

Répondant 2 — En vrai oui

Fabrice — Par rapport à tes plaisirs gourmands et ta consommation, tu la mesures en jours en semaine en années ?

Répondant 2 — Ça dépend de ce que je traverse en ce moment

Fabrice - En ce moment ça va du coup ?

Répondant 2 — (rire) On en a déjà parlé ce matin

Fabrice - Un plaisir gourmand est donc nécessaire au quotidien ?

Répondant 2 — En ce moment oui, le moral et l'argent influencent ma consommation

Fabrice - Tu as un régime particulier vis à vis du sucre ? Par rapport au diabète par exemple

Répondant 2 — Il y a du diabète dans ma famille mais ça ne me fait pas peur mais je devrais faire attention

Fabrice — Du coup tu manges du sucre quand tu veux

Répondant 2 — Je ne fais pas particulièrement attention mais je n'en mange pas tant que ça, par exemple je ne mange pas de sucreries

Fabrice — Dans quelle circonstance tu manges le plus de sucre

Répondant 2 — Au petit déjeuner

Fabrice — Pas de goûter ?

Répondant 2 — En vrai 60/40, entre salé et sucré. Après ma consommation de sucre se fait surtout dans le café et bubble tea

Fabrice — Quand tu sors dehors du coup tu achètes quoi en termes de produits sucrés.

Répondant 2 — Des gâteaux ou des fruits, ça dépend des jours parfois je skip des repas et je mange des fruits à la place

Fabrice — Tu penses qu'en fonction de la saison tes plaisirs changent ?

Répondant 2 — Oui, par exemple en été, je cherche la fraîcheur

Fabrice — Glaces par exemple ?

Répondant 2 — Oui, pas de trucs salés

Fabrice — Quand est-ce que tu manges des glaces ?

Répondant 2 — Quand il fait chaud, pas en hiver

Fabrice — Vraiment pas du tout ?

Répondant 2 — Non, même mes bubble tea je les prends chauds en hiver

Fabrice — Donc pour toi la période rend la chose spéciale ?

Répondant 2 — Bien sûr, ça change tout comme les soupes qu'en hiver

Fabrice — Quels sont les facteurs du coup, juste le chaud, peut-être l'envie non ?

Répondant 2 — Oui l'envie mais vraiment le fait que ça soit frais

Fabrice — D'accord, t'as des saveurs préférées en termes de glaces

Répondant 2 — (réflexion) Je dirais fruités et vanille

Fabrice — Fruités ?

Répondant 2 — Oui je dirais tout type de fruits

Fabrice — Du coup tu accordes de l'importance à la saveur

Répondant 2 — Oui parce que glace au chocolat c'est non

Fabrice — Ah d'accord, il y a des marques de glace tu manges le plus ?

Répondant 2 — Auchan, les sous marques

Fabrice - Ça ne t'arrive jamais de manger des vrais marques

Répondant 2 — Quand je travaillais ça m'arrivait d'acheter des magnum ou des mister freeze mais mtn le budget me limite

Fabrice — Vu que tu as évoqué Magnum, si je te dis magnum ça t'évoque quoi ?

Répondant 2 — Le luxe, j'abuse un peu mais vraiment l'aisance financière

Fabrice - Les moyens

Répondant 2 — Oui voilà

Fabrice — Qu'est-ce que tu connais sur Magnum ?

Répondant 2 — (Réflexion) Une des plus grandes marques de glace de chocolat et vanille, mais avec de la variété, tout avec une image classe

Fabrice - On va rester sur Magnum, complète les phrases suivantes : « Si je devais décrire magnum en un mot :

Répondant 2 — un plaisir aisé »

Fabrice — « Ce que j'apprécie le plus :

Répondant 2 — La diversité des parfums »

Fabrice — Maintenant on va parler de ta consommation de magnum tu en achètes où ?

Répondant 2 — Au supermarché

Fabrice - Jamais sur la plage ?

Répondant 2 — Non jamais

Fabrice - D'autres lieux comme Picard ?

Répondant 2 — Non vraiment supermarché

Fabrice - Lesquels

Répondant 2 — Auchan carrefour Monoprix

Fabrice — Très bien, nous sommes à l'initiative de 3 produits innovants et notre but est de savoir lequel est le plus attractif : une bûche, une poudre en cacao pour lait chaud ou froid et la Magnum iced bar, une tablette au chocolat fourrée à la glace

Répondant 2 — kinder penguin quoi

Fabrice — Pas vraiment mais pas loin

Répondant 2 — C'est ça qui m'intéresse, mais ce n'est pas très innovant, c'est quoi déjà les 2 premiers ?

Fabrice - La bûche ...

Répondant 2 — (M'a coupé) la bûche, je trouve que c'est le plus innovant, ça n'existe pas ?

Fabrice — Non ça n'existe pas. Tu restes dessus ?

Répondant 2 — Oui

Fabrice — Quel budget maximum et minimum tu y mettrais ?

Répondant 2 — (réflexion) Je dirais 3€ à 10€, mais je ne sais pas au vu de l'inflation

Fabrice — Pourquoi la bûche et pas les 2 autres ?

Répondant 2 — C'est ce qui m'intéresse le plus, je ne bois pas de chocolat chaud

Fabrice — Ok ça marche, l'entretien est fini. Tu peux du coup juste résumer un peu l'entretien

Répondant 2 — Alors on a cherché à savoir quels sont mes habitudes de consommation surtout par rapport aux gourmandises au sucre, et après j'ai choisi la bûche.

Fabrice — Très bien, merci beaucoup

6. Entretien n°3

avec Cécile 49 ans

Renaud - Bonjour, je suis Renaud Bleykasten , étudiant en BUT TC à l'IUT de Montpellier. Nous sommes à l'initiative d'un projet d'innovation pour la marque Magnum pour lequel nous souhaiterions vous interroger, cela durera environ 1 heure. Pour la suite de notre étude, nous voudrions savoir si vous nous accordez le droit d'enregistrer vos réponses, en vous garantissant que ces dernières resteront totalement anonymes.

Répondant - Oui je suis d'accord

Renaud - Très bien, pour commencer je vais vous demander quel est le dernier plat que vous avez consommé ?

Répondant - euh... mon petit déjeuner.

Renaud - Pourriez vous être un peu plus précise ?

Répondant - Alors, c'était des tartines avec du beurre et de confiture

Renaud - ok très bien. Si je vous parle de « plaisirs gourmands », qu'est ce que cela vous dit ?

Répondant - hmmm ... quelque chose de sucré

Renaud - Et avez vous des idées de ce que cela peut être comme aliments ?

Répondant - Quelque chose de dégoulinant, de chaud et froid en même temps... une gourmandise quoi.

Renaud - Et vous y associez quoi comme expériences à ce type de plaisirs ?

Répondant - Eh bien... un plaisir gustatif, un moment agréable. Vous parlez des aliments que j'y associe ici ou plutôt des émotions ?

Renaud - Plutôt des émotions.

Répondant - Alors oui un moment agréable à partager .

Renaud - et pensez vous que cela peut être « substituable », remplaçable avec autre chose ?

Répondant - je dirais qu'il y a plusieurs sortes de plaisirs gourmands et que cela dépends des goûts de chacun .

Renaud - A quelle fréquence estimez vous votre consommation de plaisirs gourmands ?
Plutôt jours, semaines, mois ou années ...

Répondant - ça dépend du plaisir gourmands mais les « vrais » plaisirs gourmands on serait plus à une ou 2 fois par mois.

Renaud - d'accord très bien, et donc pour vous un plaisir gourmands n'est pas nécessaire au quotidien si j'ai bien compris ?

Répondant - non ça n'est pas nécessaire au quotidien puisque comme je vieillit je suis obligée de faire un petit peu attention.

Renaud - Hmm d'accord, et quels pensez vous être les facteurs qui peuvent influencer cette consommation de plaisirs gourmands ?

Répondant - Je pense que être avec quelqu'un d'autre peut beaucoup jouer, par exemple si j'ai quelqu'un chez moi ou si je fais la fête, je ne le ferais peut être pas pour moi toute seule.

Renaud - d'accord je vois bien. Et avant vous m'avez parlé du sucre, des plaisirs gourmands qui seraient pour vous plutôt sucrés, avez vous des régimes alimentaires particuliers vis-à-vis du sucre ?

Répondant - Moi non, mais je fais attention car je sais que le sucre il ne faut pas en abuser.

Renaud - Et quelle est votre relation avec les aliments sucrés, quand les consommez vous ?

Répondant - Plutôt à la fin d'un repas, je ne mange pas trop de choses sucrées en milieu de journée, c'est assez rare. Aussi je sais qu'il est meilleur de manger le sucre à la fin des repas par rapport aux pics de glycémie.

Renaud - D'accord merci beaucoup. Maintenant nous allons avancer un petit peu et je vais vous demander à quelle occasion mangez vous des glaces ?

Répondant - Ah bah l'été ! Soit chez moi des glaces que j'ai achetées et mises au congélateur, en dessert. Soit des très bonnes glaces que on achète quand on est en vacances et que l'on se promène sur les coups de 16 17 heures.

Renaud - Et quand vous consommez une glace, appréciez vous plus le moment présent ?

Répondant - Euh alors, quand c'est de très bonnes glaces artisanales , par exemple en vacances, quand elles sont très bonnes et euh artisanales, oui, parce que j'aime vraiment les glaces artisanales.

Quand c'est une glace que j'ai achetée chez Picard et que je mange à la fin du repas, c'est moins le cas.

Renaud - Donc il y a vraiment des facteurs qui influencent votre consommation de glaces ?

Répondant - Alors bien sur les saisons et puis aussi du coup les vacances, quand je me promène avec mes enfants par exemple j'aime leur acheter une glace et partager ce moment avec eux.

Renaud - Maintenant par rapports à vos goûts, quelles seraient les saveurs que vous recherchez dans une glace ?

Répondant - Alors c'est très simple, j'ai des goûts qui sont assez « monomaniaques », j'aime les glaces au café, à la noisette et à la pistache.

Renaud - Ok très bien, mais alors pour vous quels sont les aspects les plus important dans une glace lors de sa dégustation ?

Répondant - j'aime le coté crémeux, j'aime beaucoup moins le sorbets. Je préfère les crèmes glacées aux sorbets. J'aime surtout aussi quand ce n'est pas trop sucré. Enfin j'aime bien quand il y a des petits ajouts de texture par exemple des petits morceaux de noisettes c'est bon.

Renaud - Et maintenant si je vous dis Magnum, cela vous évoque quoi ?

Répondant - Magnum pour moi, c'est une marque de glaces, d'esquimaux

Renaud - D'esquimaux ?

Répondant - Bah il me semble que Magnum vend des esquimaux, les glaces sur des bâtonnets, pas des glaces en cornets ou quoi.

Renaud - Ok très bien merci. Je vais maintenant vous énoncer des phrases et vous devrez les compléter comme vous le souhaitez. « Quand je vois une glace Magnum j'ai envie de... »

Répondant - Euh... je n'ai pas vraiment envie de la manger. Comme je vous l'ai dit auparavant je préfère plutôt les glaces artisanales et pas trop sucrées. Vous voyez ?

Renaud - Oui d'accord je vois bien pas de problèmes, passons alors à une autre phrase. « Si je devais décrire Magnum en un mot ça serait : ? »

Répondant - Alors euh... Des esquimaux très gros.

Renaud - D'accord, très gros... Et si vous pouviez me dire « Ce que j'apprécie le plus chez Magnum c'est... »

Répondant - Alors en fait moi comme je vous ai dit je n'en mange pas trop des Magnum donc c'est compliqué de vous répondre. Mais si j'aimais ça je dirais avant tout que c'est des grosses glaces, il y a bien de quoi manger pour les gourmands.

Renaud - D'accord merci beaucoup. Pour cette dernière partie de notre entretien je vais vous nommer 3 produits qui pourraient être commercialisés par la marque Magnum. Même si vous ne consommez pas de Magnum vous pouvez me dire spontanément lequel de ces 3 produits vous attirerait le plus.

Répondant - D'accord je vous écoute.

Renaud - Alors tout d'abord il y a la bûche de Noël made by Magnum, ensuite le cacao en poudre Magnum avec lequel on pourrait faire des Milkshakes comme des chocolats chauds. Et enfin il y aurait la Magnum Iced Bar qui serait une barre glacée comme il existe déjà dans le commerce mais faite par Magnum.

Répondant - (à propos de la barre) ah oui je vois, comme les Snickers et les mars glacés.

Renaud - C'est ça !

Répondant - Hmm... je pense que le chocolat en poudre serait mon choix car sinon je ne consomme pas trop de glaces industrielles de ce type. Donc spontanément le chocolat en poudre, sauf s'il est trop sucré !

Renaud - Et pourquoi alors ce chocolat en poudre plutôt que par exemple la barre glacée, puisque cela sort un petit peu de habitudes de Magnum du coup ?

Répondant - Oui c'est ça, et puis d'ailleurs comme je vous l'avais dit les glaces Magnum c'est quelque chose que je ne consomme pas en temps normal surtout parce que je trouve ça trop

sucré. Alors les barres glacées et la bûche je pense que ça serait des produits que j'aimerais pas.

Renaud - Ok je vois bien cela.

Répondant - Parce que oui c'est industriel et trop sucré.

Renaud - Donc après réflexion vous conserveriez le cacao en poudre Magnum.

Répondant - Je pense puisque très sincèrement je pense pas vraiment que la marque Magnum m'attire plus que ça. Le cacao en poudre serait peut-être un moyen pour me familiariser avec notamment puisque je serais plus libre du dosage.

Renaud - D'accord je vois très bien. Et concernant la poudre, auriez vous alors un budget minimum ou maximum à lui consacrer.

Répondant - Alors je pense que moins je paye et mieux je me porte. Je sais après que les produits Magnum sont un peu plus cher que les autres glaces mais pour donner un prix je dirais je sais pas... le prix que l'on m'impose tant qu'il n'est pas démesuré puisque cela dépendrait aussi de la quantité et puis de mon envie.

Renaud - D'accords je comprends bien merci beaucoup. Bon pour conclure cet entretien vous pourriez peut être me décrire le produit idéal que Magnum pourrait créer pour vous, avec vos préférences.

Répondant - Eh bah soit un esquimaux sur une barre, aux goûts que j'apprécie donc euh pistache, noisette ou café ou même un mélange de ces saveurs. Et surtout avec le vrai goût des noisettes de la pistache ou du café ET surtout surtout, pas de produits additifs ni trop de sucre, donc avoir une glace qui a le goût d'un vraie glace artisanale sans forcément en être une.

Renaud - D'accord eh bien c'est parfait ? Je vous remercie pour le temps que vous m'avez accordé !

Répondant - Eh bien je vous en prie !

7. Entretien n°4

avec François 49 ans

Renaud - Bonjour, je suis Renaud Bleykasten , étudiant en BUT TC à l'IUT de Montpellier. Nous sommes à l'initiative d'un projet d'innovation pour la marque Magnum pour lequel nous souhaiterions vous interroger, cela durera environ 1 heure. Pour la suite de notre étude, nous voudrions savoir si vous nous accordez le droit d'enregistrer vos réponses, en vous garantissant que ces dernières resteront totalement anonymes.

Répondant - Euh oui

Renaud - Alors pour commencer je vais vous poser une question assez simple: Quel est le dernier plat que vous avez consommé ?

Répondant - Alors euh laissez moi réfléchir... De la salade de riz.

Renaud - De la salade de riz d'accord. Et si je vous parle de plaisirs gourmands, qu'est ce que cela vous évoque ?

Répondant - Euh...Le chocolat

Renaud - Le chocolat, d'accord. Et à part le chocolat qu'est ce que vous considérez comme un plaisir gourmand.

Répondant - Eh bah manger des bonnes choses quoi, de manière générale.

Renaud - Très bien et pourriez vous alors me citer un autre de ces plaisirs que vous vous accordez ?

Répondant - Un bon fromage !

Renaud - D'accord je vois. Auriez vous idée d'à combien se mesure votre fréquence de consommation de ces plaisirs gourmands, plutôt par jour, semaine ou par mois ?

Répondant - Oh bah au moins un par jour !

Renaud - Un par jour d'accord ! C'est à dire que pour vous s'accorder ce genre de plaisir est nécessaire au quotidien ?

Répondant - Oui oui c'est bien ça, un plaisir quotidien.

Renaud - Et y a-t-il des facteurs qui peuvent influencer cette consommation de plaisirs gourmands ?

Répondant - Boh oui, par exemple après une journée stressante ça peut faire du bien, ou sinon simplement avec des gens que l'on aime.

Renaud - Très bien merci. Et par rapport au chocolat que vous m'avez cité précédemment qui est donc un aliment sucré, comme plaisir gourmand. Auriez-vous un régime particulier concernant le sucre ?

Répondant - Non.

Renaud - Et est-ce que vous consommez quotidiennement alors des aliments sucrés ?

Répondant - Oui on peut dire ça, assez régulièrement.

Renaud - Ok très bien. Alors maintenant nous allons passer à un second thème qui traite des glaces, et e voudrais d'abord vous demander si vous pourriez me dire à quelle occasion mangez-vous des glaces ?

Répondant - Boh, uniquement en été.

Renaud - Uniquement l'été ok. Et est-ce que le fait de manger une glace à ce moment là le rends meilleur ?

Répondant - Oui parce qu'il fait chaud et que la glace rafraîchit.

Renaud - D'accord je vois. Et par rapport à vos goûts maintenant, quelles sont les saveurs que vous y recherchez ?

Répondant - Moi j'aime bien les saveurs authentiques.

Renaud - Authentiques, avez vous des exemples ?

Répondant - La glace au fromage blanc, ou sinon un glace au chocolat pas trop sucrée aussi.

Renaud - Et pour vous, quand vous dégustez une glace, quels sont les éléments qui vous importent le plus dans cette dernière, plutôt goût ou bien texture... ?

Répondant - Boh les 2 y participe hein, goût et texture. C'est souvent l'ensemble qui fait que c'est bon. Je préfère une glace à un sorbet par exemple, surtout au niveau de la texture.

Renaud - Très bien je vois. Et si maintenant je vous parle de la Magnum, qu'est ce que cela vous évoque ?

Répondant - Boh c'est des... des glaces industrielles

Renaud - Simplement des glaces industrielles ?

Répondant - Oui.

Renaud - Et maintenant toujours à propos de Magnum, pourriez vous me dire en un mot ce qu'est pour vous Magnum ?

Répondant - C'est des glaces.

Renaud - D'accord, des glaces tout simplement. Et y a-t-il des choses que vous appréciez en particulier chez Magnum ?

Répondant - Alors honnêtement j'en consomme jamais.

Renaud - D'accord eh bien merci pour votre honnêteté. Alors maintenant j'aimerais tout de même vous demander, bien que vous ne consommiez pas de Magnum au quotidien ça n'est pas un problème, parmi une liste de 3 produits qui seraient susceptibles d'être faits par Magnum, lequel choisiriez vous spontanément ?

Répondant - Très bien j'écoute.

Renaud - Tout d'abord la bûche de Noël made by Magnum, ensuite le cacao en poudre Magnum, pour faire des Milkshakes comme des chocolats chauds, ou alors la Magnum iced bar, une barre glacée comme on peut les connaître mais faite par Magnum.

Répondant - Euh... le chocolat en poudre.

Renaud - Le chocolat en poudre ?

Répondant - Oui

Renaud - Ok parfait et pourquoi alors ce choix là et pas par exemple la bûche de Noël ou la barre glacée ?

Répondant - Alors moi je trouve toujours les glaces industrielles trop sucrées et donc je pense que le chocolat on peut mieux doser et donc moins de risque que ça soit trop sucré, je sais pas, à tester.

Renaud - D'accord très bien merci. Et auriez vous une idée du budget que vous seriez prêt à consacrer à ce produit ?

Répondant - Ah non là j'ai vraiment pas d'idée.

Renaud - Aucune idée ?

Répondant - Non parce qu'en fait je regarde le prix des articles et en général je compare, si c'est bien plus cher que la concurrence je risque de ne pas acheter quoi.

Renaud - Très bien je comprends merci. Et maintenant pour conclure cet entretien, est-ce que vous pourriez me décrire, si Magnum créait un produit qui pourrait vous satisfaire, comment il serait ce produit ?

Répondant - Quelque chose de pas trop sucré... quelque chose de pas trop sucré et puis avec des arômes assez naturel quoi. Souvent je sais que Magnum font des produits enrobés avec du caramel ou des choses comme ça et ça fait presque trop quoi, c'est plus forcément agréable.

Renaud - Donc quelque chose de pas trop sophistiqué ?

Répondant - Exactement

Renaud - Très bien, alors merci beaucoup de m'avoir accordé votre attention.

Répondant - Je vous en prie, ce fut un plaisir.

8. Entretien n°5

Jihane - Bonjour, je suis étudiante en BUT TC à l'IUT de Montpellier. Nous sommes à l'initiative d'un projet d'innovation pour la marque Magnum pour lequel nous souhaiterions vous interroger, cela durera environ 1 heure. Pour la suite de notre étude, nous voudrions savoir si vous nous accordez le droit d'enregistrer vos réponses, en vous garantissant que ces dernières resteront totalement anonymes.

Répondant - Oui, j'accepte

Jihane - Super. L'enregistrement est lancé. Commençons maintenant l'entretien. Nous allons d'abord aborder votre alimentation. D'ailleurs, quel est le dernier plat que vous avez consommé ?

Répondant - des pâtes en sauces.

Jihane - Accompagné de quoi ?

Répondant - Avec du beurre, de l'emmental et un peu de crème Fraîche, du sel et du poivre.

Jihane - Et vous avez pris un dessert avec ?

Répondant - Non, pas de dessert.

Jihane - Je comprends, et si je vous dis plaisir gourmand, qu'est-ce que cela vous évoque ?

Répondant - Ça m'évoque euh (hésite)... Ça m'évoque un bon petit déjeuner

Jihane - Qu'est-ce qui compose un bon petit déjeuner selon vous ?

Répondant - Des viennoiseries, du pain avec du beurre, du Nutella de la confiture, du chocolat chaud, des céréales et du lait. Voilà.

Jihane - Et c'est ce que vous considérez comme un plaisir gourmand ?

Répondant - Oui, Effectivement

Jihane - Est-ce que vous pensez qu'un plaisir gourmand c'est substituable par autre chose ?

Répondant - Oui, puisque je pense que c'est le plaisir avant tout, pas forcément gourmand. Par exemple, si j'ai soif, mon plaisir sera de boire un verre d'eau et je pourrais très bien remplacer ce petit déjeuner par un verre d'eau.

Jihane - Très Bien. D'après vous, votre consommation de plaisirs gourmands, ça se mesurerait en jour, en semaine, en mois ou en année.

Répondant - Mmh, Je dirais en semaine.

Jihane - Pour vous c'est un plaisir qui est important au quotidien ?

Répondant - Oui, Plutôt.

Jihane - Quels sont les acteurs, les facteurs qui influencent votre consommation de ces plaisir gourmands ?

Répondant - Je dirais mes émotions. Si je suis triste ou heureux j'aurais plus envie de plaisir gourmand.

Jihane - Je comprends. D'ailleurs, j'ai pu comprendre par votre description que votre représentation d'un plaisir gourmands est beaucoup lié au sucre, c'est ça ?

Répondant - Oui, c'est un peu ça.

Jihane - Un peu ?

Répondant - Oui, ce n'est pas l'essentiel mais ça joue beaucoup

Jihane - Entendue. Est-ce que vous avez des régimes alimentaires particuliers vis-à-vis du sucre ?

Répondant - J'en consomme de manière normale et modérée. Je ne pense pas en consommer excessivement.

Jihane - Oui, je vois. Dans quelles circonstances vous voulez consommer des aliments sucrés ?

Répondant - J'en mange souvent quand je grignote ou bien au petit déjeuner.

Jihane - Et lors de ces grignotages, vous arrive-t-il de manger des glaces ?

Répondant - Non, Je ne suis pas un grand fan de glace.

Jihane - D'accord, je comprends donc une consommation assez rare de glace, à quelle occasion vous en mangez ?

Répondant - Souvent chez mes grands-parents l'été.

Jihane - Et quand vous, quand vous mangez de la glace chez vos grands-parents cet été, est-ce que ça rend ça rend le moment chez vos grands-parents un peu plus spécial ?

Répondant - Non, pas du tout. Ça reste un moment familial classique

Jihane - C'est quel genre de glace que vous mangez à ces occasions ?

Répondant - Souvent des glaces en cornet au chocolat.

Jihane - Très bien, et si je vous dis Magnum qu'est-ce que ça vous évoque ?

Répondant - Un pistolet. (rire)

Jihane - Et si je vous parle en termes de glace ?

Répondant - Une glace un peu ovale avec un petit bâtonnet.

Jihane - Très bien. Maintenant je vais vous proposer autre chose, c'est que je vais vous donner des phrases à trou. Que je vais vous demander de compléter le plus spontanément possible. Voici la première : "Quand je vois un Magnum, j'ai envie de..."

Répondant - Une glace au café ? (hésite)

Jihane - Si je devais décrire la marque Magnum en un mot, ce serait

Répondant - Médiocre.

Jihane - Pourquoi ce choix de mots ?

Répondant - Parce que ce ne sont pas des glaces que je trouve spécialement bonne. Je n'aime pas trop le concept en fait, ça coule partout, c'est embêtant, et puis il faut croquer dans le froid.

Jihane - Donc pour vous, Magnum ce n'est pas une glace que vous appréciez particulièrement ?

Répondant - Non, je n'achète pas de Magnum.

Jihane - Très Bien passons à la phrase suivante alors, Ce que vous appréciez le moins chez Magnum, c'est

Répondant - C'est, je pense, la manière de consommer. Le bâtonnet n'est pas pratique vous devriez faire des glaces en cornet.

Jihane - Ensuite, du coup ça, est-ce que ça ait déjà arrivé d'acheter des glaces Magnum ?

Répondant - Oui il me semble, quand je vivais chez ma mère, il me semble qu'elle s'appelait la Pink Magnum. Elle était bonne, mais je crois qu'elle existe plus.

Jihane - C'était une glace en bâtonnet ?

Répondant - Oui.

Jihane - Qu'est-ce qui fait que vous la mangiez alors que vous n'aimez pas la méthode de consommation ?

Répondant - Ma mère aimait bien l'acheter donc je me suis habitué.

Jihane - Entendue. Je vais maintenant vous proposer une liste de 3 produits innovants qui souhaite être commercialisé par Magnum. Donc on a Premièrement, La buche de Noël made by Magnum. Ensuite, le cacao en poudre Magnum qui peut servir à la fois dans les boissons

chaudes en tant que chocolat au lait ou dans les boissons froides en tant que milkshakes au chocolat. Et enfin, la Magnum Ice Bar qui est une tablette de chocolat fourrée à la glace, qui peut se découper et se manger comme une barre glacée. Spontanément, lequel de ces produits préférez-vous ?

Répondant - Je pense que le produit qui est le plus en accord avec la marque, même si je ne suis pas fan je dirais la buche.

Jihane - Pourquoi la bûche et pas un des 2 autres ?

Répondant - Bah parce que la bûche est plus Magnum, elle est plus cohérente avec la marque et les produits glacée.

Jihane - Super ! Et selon vous, quel budget vous vous consacriez à cette bûche de Noël ?

Répondant - Ça dépend de la taille, et pour combien de personne ?

Jihane - Elle fait 600 g pour 6 personnes.

Répondant - Je dirais 12€.

Jihane - Est-ce que vous auriez un maximum ou un minimum de prix que vous ne souhaiteriez pas dépasser pour cette bûche ?

Répondant - Je ne pense pas dépasser 15 € pour la buche mais je n'ai pas de minimum.

Jihane - Cette entretien s'approche maintenant de la fin, en une ou deux phrases que reprenez-vous de cette entretien ?

Répondant - Euh, que Magnum devrait faire des cornets glacés.

Jihane - Super ! je vous remercie et vous souhaite une bonne fin de journée !

Répondant - Pareil pour vous au revoir.

9. Entretien n°6

Jihane - Bonjour, je suis étudiante en BUT TC à l'IUT de Montpellier. Nous sommes à

l'initiative d'un projet d'innovation pour la marque Magnum pour lequel nous souhaiterions vous interroger, cela durera environ 1 heure. Pour la suite de notre étude, nous voudrions savoir si vous nous accordez le droit d'enregistrer vos réponses, en vous garantissant que ces dernières resteront totalement anonymes.

Répondant - Oui, j'accepte

Jihane - Super commençons l'entretien, Nous allons premièrement aborder votre alimentation. D'ailleurs quel est le dernier plat que vous avez consommé ?

Répondant - Euh c'était un sandwich tunisien, il me semble.

Jihane - Il y avait quoi comme aliment à l'intérieur ?

Répondant - Oh, il y avait tout, du thon, des légumes, des sauces.

Jihane - Et vous avez pris un dessert avec ça ?

Répondant - Non.

Jihane - Vous ne prenez pas souvent des desserts ?

Répondant - Si, mais en dehors des repas (rire).

Jihane - D'ailleurs si je vous dis plaisir gourmand qu'est-ce que ça vous évoque ?

Répondant - Un bon gâteau plein de sucre.

Jihane - Vous imaginez quelle saveur exactement ?

Répondant - Plein de saveurs parce que j'imagine plein de gâteaux. Tout plein de petit gâteau que je peux croquer à volonté.

Jihane - Donc pour vous tous ces petits gâteaux, c'est ce que vous vous représentez, comme un plaisir gourmand ?

Répondant - Oui, c'est ça.

Jihane - Quelles expériences vous associez au plaisir gourmand ?

Répondant - Quelle expérience ? Euh, le bien-être, la détente.

Jihane - Y a-t-il une circonstance ou un événement auquel vous associez les plaisirs gourmands ?

Répondant - C'est difficile à dire, pas de moments en particulier.

Jihane - Et est-ce que vous pensez qu'un plaisir gourmand c'est substituable ? Que vous pouvez le remplacer par autre chose ?

Répondant - Oui.

Jihane - Par quoi ?

Répondant - Une séance de spa.

Jihane - Donc pour vous c'est l'aspect bien-être le plus important d'un plaisir gourmand ?

Répondant - Oui.

Jihane - Je vois, d'ailleurs votre consommation de plaisirs gourmands se mesure-t-elle en jours, en semaines, en mois ou en années ?

Répondant - Dès que je peux ! On va dire en jours. Quand je veux me faire plaisir, je me fais plaisir. Bon je n'en fais pas tous les jours donc on va dire en semaine mais bien 2 à 3 fois par semaine

Jihane - Donc pour vous, c'est quelque chose qui est nécessaire au quotidien ?

Répondant - (longue pause) Oui.

Jihane - Et vous diriez que votre consommation de plaisir gourmand, elle est influencée par quoi ?

Répondant - le visuel, le souvenir des saveurs, l'odeur si je passe devant une boulangerie.

Jihane - Du coup vous consommez assez souvent du sucre non ?

Répondant - Oui, malheureusement, depuis peu, c'est arrivé avec l'âge.

Jihane - Du coup, est-ce que vous avez des régimes alimentaires particuliers vis-à-vis du sucre

Répondant - Non, pas tellement, j'essaie d'en manger moins, mais je n'ai pas de régime particulier, non.

Jihane - Dans quelles circonstances vous mangez le plus d'aliment sucrés ?

Répondant - Quand j'ai une pulsion, c'est souvent très peu réfléchi

Jihane - Et ça vous arrive à manger des glaces ?

Répondant - Rarement.

Jihane - Rarement ?

Répondant - Oui, J'en mange quand j'ai envie, n'y a pas tellement d'occasions spéciales.

Jihane - Du coup, quand vous mangez de la glace, est-ce que pour vous le moment devient plus spécial ?

Répondant - Oh oui, puisqu'il est rare. (rire)

Jihane - Et quels sont, selon vous, les facteurs qui influencent votre envie de manger une

glace ou non ?

Répondant - Les glaces ne m'attirent pas spécialement, je reste souvent sur les mêmes : des vacherins, Des pots Häagen daaz, Et des mystères. J'en mange de temps en temps, disons que ça peut se mesurer en semestre.

Jihane - **Quelle saveur vous recherchez le plus dans une glace ?**

Répondant - La vanille.

Jihane - **Et quelle importance vous accordez au goût dans votre expérience gustative ?**

Répondant - Oh, je dirais l'importance maximale. Le goût, c'est primordial.

Jihane - **Et si je vous dis Magnum ? Qu'est-ce que cela vous évoque ?**

Répondant - Des grosses glaces, beaucoup trop grosse pour moi, je ne les prendrais que peut être si c'est au goût des glaces que j'aime.

Jihane - **C'est quoi qui fait que vous les trouvez trop grosse, c'est la taille ?**

Répondant - Oui et puis déjà, Le nom « Magnum » représente quelque chose de géant, ce n'est pas quelque chose que je prendrai spontanément.

Jihane - **Et si je vous en proposais de plus petites tailles, est-ce que vous serez plus à même à en acheter ?**

Répondant - Je ne sais pas tellement. Comme je l'ai dit, j'ai une petite sélection de glace que j'aime bien. Le reste ne m'intéresse pas trop.

Jihane - **Très bien. Maintenant je vais vous proposer autre chose, c'est que je vais vous donner des phrases à trou. Que je vais vous demander de compléter le plus spontanément possible. Voici la première : "Quand je vois un Magnum, j'ai envie de..."**

Répondant - Passer ma route, peut-être d'en acheter un mes enfants, mais pas plus.

Jihane - **"Si je devais décrire Magnum en un mot, ce serait..."**

Répondant - Grand (rire)

Jihane - **"Ce que j'apprécie le moins chez Magnum, c'est..."**

Répondant - Le fait que ce soit basique

Jihane - **Et concernant vos habitudes d'achat, quand et où achetez-vous des glaces Magnum ?**

Répondant - Dans les centres commerciaux quand je fais des courses mais Il n'y a pas de période spéciale.

Jihane - **Entendue. Je vais maintenant vous proposer une liste de 3 produits innovants qui**

souhaite être commercialisé par Magnum. Donc on a Premièrement, La buche de Noël made by Magnum. Ensuite, le cacao en poudre Magnum qui peut servir à la fois dans les boissons chaudes en tant que chocolat au lait ou dans les boissons froides en tant que milkshakes au chocolat. Et enfin, la Magnum Ice Bar qui est une tablette de chocolat fourrée à la glace, qui peut se découper et se manger comme une barre glacée. Spontanément, lequel de ces produits préférez-vous ?

Répondant - Euh (hésite), le chocolat en poudre.

Jihane - Pourquoi celui-là et pas un des autres ?

Répondant - Parce que j'adore le lait au chocolat (rire)

Jihane - Et pensez-vous que ce serait une bonne innovation ? Vous qui n'aimez pas les glaces magnum, cela vous pousserait-il à acheter un produit Magnum ?

Répondant - Oui, je l'essaierai

Jihane - Et quel Budget consacreriez-vous à ce produit, disons pour 500 grammes ?

Répondant - Eh bien ça dépend de son gout, je m'en fiche de le payer cher s'il est bon.

Jihane - Cette entretien s'approche maintenant de la fin, en une ou deux phrases que reprenez-vous de cette entretien ?

Répondant - La grandeur des glaces Magnum (rire) j'ai beaucoup pensé à la couleur marron.

Jihane - La couleur marron ?

Répondant - Oui c'est une couleur que j'ai associée à la marque

Jihane - Vous savez pourquoi ?

Répondant - Je l'ai associé au chocolat, au noisette, au caramel, tout ça je suppose ?

Jihane - Oui c'est logique ! En tout cas je vous remercie pour cette entretien et je vous souhaite une bonne fin de journée.

Répondant - Également, au revoir !

10. Entretien n°7

- **Salma:** Bonjour, je suis AMERY Salma, étudiante en BUT TC à l'IUT de Montpellier. Nous sommes à l'initiative d'un projet d'innovation pour la marque Magnum pour lequel nous souhaiterions vous interroger, cela durera environ 1 heure. Pour la suite de notre étude, nous voudrions savoir si tu nous accorde le droit d'enregistrer tes réponses, en te garantissant que ces dernières resteront totalement anonymes.

- **Répondant 1:** Oui, sans problème.

- **Salma:** Très bien merci, alors commençons. Si je te dis plaisirs gourmands, qu'est-ce que cela t'évoque ?

- **Répondant 1:** bah desserts, pâtisseries, enfin quelque chose de sucrée quoi.

- **Salma:** D'accord, as-tu des expériences que t'associes aux plaisirs gourmands?

- **Répondant 1:** heu...là comme ça rien de particuliers me vient à l'esprit pour être honnête.

- **Salma:** Pas de soucis. Sinon tu penses qu'un plaisir gourmand est substituable?

- **Répondant 1:** hum, oui je dirais.

- **Salma:** Peux-tu me donner quelques exemples?

- **Répondant 1:** Par des fruits, enfin quelque chose de naturelle mais sucrée.

- **Salma:** Et cette consommation se mesurerait plutôt en jours, en semaines, en mois ou en années?

- **Répondant 1:** Ça dépend, mais en général c'est en semaines, voir en mois.

- **Salma:** Combien de fois par mois à peu près?

- **Répondant 1:** Hum, 4 à 5 fois par mois je pense, mais ça peut varier selon mes envies { rire }.

- **Salma:** Et pour toi, un plaisir gourmand est nécessaire quotidiennement ?

- **Répondant 1:** Hum non, pas forcément...

- **Salma:** Pourquoi?

- **Répondant 1:** Bah comme je l'ai dit tout à l'heure, pour moi un plaisir gourmand c'est quelque chose de sucrée qui est assez, bon, transformé etc... Donc je sais que c'est pas bon d'en consommer tous les jours et j'ai pas forcément les moyens non plus de toujours en acheter. Donc, voilà, ça reste un plaisir de consommation heu... d'assez exceptionnelle quoi.

- **Salma:** Si j'ai bien compris, selon toi un plaisir gourmand c'est forcément un aliment qui est transformé ?

- **Répondant 1:** En grande partie, oui.

- **Salma:** Et quels sont les acteurs ou bien les facteurs qui influencent ta consommation de plaisirs gourmands?

- **Répondant 1:** Bah je pense l'envie déjà, si j'ai envie d'un plaisir gourmand j'irai l'acheter. Mais ça dépend plus de mon budget, même si parfois, j'avoue je m'autorise quelques écarts { rire }.

- **Salma:** Ok je comprend, et sinon as-tu des régimes alimentaires particuliers vis-à-vis du sucre?

- **Répondant 1:** Pas spécialement.

- **Salma:** Du moins, quelle est ta relation avec les aliments sucrés, et dans quelles circonstances les consommes- tu le plus souvent?

- **Répondant 1:** Alors même si j'essaye de réduire ma consommation de sucre, il est vrai que j'aime beaucoup le sucre mais j'essaye d'en consommer très rarement pour justement ressentir le goût du sucre.

- **Salma:** Tu dis très rarement, mais pour quelle occasion tu en consommes ?

- **Répondant 1:** Hum, pendant les occasions, comme les fêtes, les sorties avec mes copines, mais rarement quand je suis seule.

- **Salma:** Ok, et pour ce qui est des glaces, tu en consommes pour quelles occasions ?

- **Répondant 1:** Heu...pendant les fêtes, en été forcément et quand j'en ai envie.

- **Salma:** Durant ces occasions, la consommation de glaces rend-elle l'expérience plus spéciale?

- **Répondant 1:** heu...non {rire } honnêtement non. J'en profite juste pour manger.

- **Salma:** Et y aurait t-il des acteurs ou facteurs qui influencent ta consommation de glaces?

- **Répondant 1:** Déjà le temps, s'il fait chaud je suis plus susceptible d'en consommer... et aussi si je suis avec mes amies j'hésiterai pas à en acheter.

- **Salma:** Recherches-tu des saveurs particulières dans une glace ?

- **Répondant 1:** Même si j'aime beaucoup les glaces au chocolat, je ne pense pas rechercher une saveur en particulier.

- **Salma:** Donc ça n'a pas tant d'importance pour toi ?

- **Répondant 1:** Ce n'est pas ce que je dis, seulement le but d'une glace est de rafraîchir donc à moins que l'on soit allergique à quelques saveurs, selon moi ce n'est pas le plus important. Cependant j'aime tester de nouvelles saveurs!

-**Salma:** tu sais quoi à propos de Magnum sinon?

-**Répondant 1:** heu...C'est des glaces.

- **Salma:** Très bien, maintenant si je te dis Magnum, qu'est-ce que cela t'évoque?

- **Répondant 1:** Glace, vanille, chocolat et framboise.

- **Salma:** Bien, ce que je te propose maintenant c'est une sorte de petit jeu, je vais commencer une phrase et tu vas devoir la compléter avec ce qui te viens en la tête, d'accord.

- **Répondant 1:** Oui .

- **Salma:** Quand je vois un Magnum, j'ai envie de...

- **Répondant1:** Manger

- **Salma:** Si je devais décrire Magnum en un mot, ce serait...

- **Répondant 1:** heu, un chocolat

- **Salma:** Ce que j'apprécie le plus chez Magnum, c'est...

- **Répondant 1:** La bonne qualité de chocolat et la variété de glaces au chocolat.

- **Salma:** C'est à dire?

- **Répondant 1:** bah ils font des glaces au chocolat blanc, noir et chocolat au lait.

- **Salma:** Tu achètes généralement tes glaces Magnum quand et où?

- **Répondant 1:** hum, pendant l'été et quand il y a des promotions. J'en achète dans les grandes surfaces comme Casino, Carrefour ou bien Leclerc.

- **Salma:** Et t'en penses quoi des glaces Magnum en général?

- **Répondant 1:** bah c'est de bonnes glaces et de de grande glaces aussi je trouve.

- **Salma:** Parfait, maintenant je vais te présenter trois produits innovant Magnum et spontanément tu vas me dire celui que tu préfères s'il te plaît.

- **Répondant 1:** Bien sur, je suis là pour ça!

- **Salma:** Parfait merci, alors tout d'abord nous avons La bûche de Noël made by Magnum, ensuite le cacao en poudre Magnum, et enfin le magnum iced bar.

- **Répondant 1:** hum, je dirais la bûche de Noël!

- **Salma:** Pourquoi ce produit et pas un autre parmi les trois?

- **Répondant 1:** Parce que j'aime trop les bûches, mais le problème c'est que c'est un produit saisonnier donc bon.

- **Salma:** Après réflexion, conserves-tu ce choix de produit ?

- **Répondant 1:** Je pense que je vais plus m'orienter vers le cacao en poudre ça m'a l'air d'être une bonne idée, et puis c'est trop bon.

- **Salma:** Pour ce qui est du prix, selon toi, quel serait le budget que tu pourrais consacrer à ce produit ?

- **Répondant 1:** Je pense que j'y mettrai 3euros, voir 3.50 euros...enfin pas plus de 4euros quoi.

- **Salma:** Très bien, merci beaucoup pour tes réponses l'entretien touche malheureusement à sa fin, et juste je voulais te demander ce que tu comptes faire après?

- **Répondant 1:** j'aimerais bien prendre une petites glace, mais je pense que ça va attendre { rire }.

- **Salma:** {rire } merci, au revoir.

11. Entretien n°8

- **Salma:** Bonjour, je suis AMERY Salma, étudiante en BUT TC à l'IUT de Montpellier. Nous sommes à l'initiative d'un projet d'innovation pour la marque Magnum pour lequel nous souhaiterions vous interroger, cela durera environ 1 heure. Pour la suite de notre étude, nous voudrions savoir si tu nous accorde le droit d'enregistrer tes réponses, en te garantissant que ces dernières resteront totalement anonymes.

- **Répondant 2:** Oui c'est bon

- **Salma:** Très bien merci, pour commencer j'aimerais savoir ce que t'évoque les plaisirs gourmands?

- **Répondant 2:** Ça m'évoque quelque chose de sucrée et qui n'est pas forcément bon pour la santé.

- **Salma:** D'accord, as-tu des expériences que t'associes aux plaisirs gourmands?

- **Répondant 2:** Alors, heu { rire} dans un anniversaire quand j'ai mangé un paquet de bonbon tout entier par exemple.

- **Salma:** { rire} sérieusement?

- **Répondant 2:** Oui, oui vraiment.

- **Salma:** Et tu penses que ces plaisirs sont remplaçables?

- **Répondant 2:** je pense que oui, mais c'est compliqué, par exemple pour moi c'est impossible d'arrêter de manger des sucreries du jour au lendemain.

- **Salma:** Et tu as des exemples de produits avec lequel tu peux les remplacer?

- **Répondant 2:** Je dirais, par des fruits ou bien par des gâteaux fait maison .

- **Salma:** Et cette consommation se mesurerait plutôt en jours, en semaines, en mois ou en années?

- **Répondant 2:** Sincèrement, j'en consomme tous les jours.

- **Salma:** Combien de fois par jour à peu près?

- **Répondant 2:** A chaque repas, j'aime trop ça

- **Salma:** C'est-à-dire?

- **Répondant 2:** Bah à chaque repas généralement je mange soit des gâteaux, des bonbons, des chips ou des boissons.

- **Salma:** Donc pour toi, un plaisir gourmand est nécessaire quotidiennement ?

- **Répondant 2:** Bien sur

- **Salma:** Pourquoi?

- **Répondant 2:** Parce que une vie sans gourmandise c'est fade quoi, il faut en manger même s'il faut pas en abusé.

- **Salma:** Et quels sont les acteurs ou bien les facteurs qui influencent ta consommation de plaisirs gourmands?

- **Répondant 2:** Je pense que c'est les réseaux sociaux

- **Salma:** Peux-tu développer s'il te plaît?

Répondant 2: bah pour ce qui est des réseaux en ce moment il y a plein de vidéo de combinaison de nourriture et du coup j'essaye de les faire chez moi, je pense que les réseaux influencent beaucoup sur notre consommation en général.

- **Salma:** Et sinon as-tu des régimes alimentaires particuliers vis-à-vis du sucre?

- Répondant 2: non, j'en ai pas même si je sais que je devrais en avoir {rire}.

- **Salma:** Sinon quelle est ta relation avec les aliments sucrés, et dans quelles circonstances les consommes- tu le plus souvent?

- **Répondant 2:** J'aime trop trop, c'est trop réconfortant et j'en consomme généralement quand je suis triste, devant une série et puis à la fac durant mes révisions

- **Salma:** Ok, et pour ce qui est des glaces, tu en consommes pour quelles occasions ?

- **Répondant 2:** J'en consomme pratiquement tous les jours en été mais pas du tout en hiver.

- **Salma:** Durant cette occasion, la consommation de glaces rend-elle l'expérience plus spéciale?

- **Répondant 2:** oui, parce que j'en consomme généralement avec ma famille donc j'associe intuitivement la glace à ma famille

- **Salma:** Et y aurait t-il des acteurs ou facteurs qui influencent ta consommation de glaces?

- **Répondant 2:** Ça dépend, de s'il y en a chez moi ou pas et puis de mes copines.

-**Salma:** C'est à dire?

-**Répondant 2:** Bah si je suis dehors avec mes copines et qu'elles me proposent d'aller manger une glace, je vais pas refuser.

- **Salma:** Et quand tu vas en acheter, tu recherches des saveurs particulières ?

- **Répondant 2:** Chocolat, c'est la meilleur des saveur pour moi.

- **Salma:** Y a t-il d'autre saveurs qui pourrait t'intéresser mis à part le chocolat?

- **Répondant 2:** Heu... vanille, caramel, enfin tout sauf les glaces aux fruits.

- **Salma:** Et pourquoi pas aux fruits?

- **Répondant 2:** Je suis assez difficile avec les fruits, et puis sincèrement je ne pense pas que en glace ça rendrait meilleur!

- **Salma:** Très bien, maintenant si je te dis Magnum, qu'est-ce que cela t'évoque?

- **Répondant 2:** heu...une grosse glace avec des amandes dessus et aussi un prix élevé.

- **Salma:** D'accord, je vois. Alors ce que je te propose maintenant c'est une sorte de petit jeu, je vais commencer une phrase et tu vas devoir la compléter avec ce qui te viens en la tête, d'accord.

- **Répondant 2:** Oui .

- **Salma:** Quand je vois un Magnum, j'ai envie de...

- **Répondant 2:** le manger

- **Salma:** Si je devais décrire Magnum en un mot, ce serait...

- **Répondant 2:** croquant

- **Salma:** Ce que j'apprécie le plus chez Magnum, c'est...

- **Répondant 2:** la forme

- **Salma:** C'est à dire?

- **Répondant 2:** parce que quand j'en mange ça coule pas sur les doigts comparer aux glaces oasis par exemple, donc c'est hyper pratique.

- **Salma:** Et sinon tu achètes généralement tes glaces Magnum quand et où?

- **Répondant 2:** Alors là, c'est plus mon père qui s'occupe de ça. Mais je pense qu'il en achète à Leclerc ou carrefour

-**Salma:** Et tu en consommes seulement en été?

-**Répondant 2:** Ça dépend, mais je pense c'est plus en été, entre 2 et 3 fois par semaine.

-**Salma:** Et t'en pense quoi de ces glaces.

-**Répondant 2:** bah... j'aime bien

- **Salma:** Parfait, maintenant je vais te présenter trois produits innovant Magnum et spontanément tu vas me dire celui que tu préfères .

- **Répondant 2:** Ok

- **Salma:** Parfait, alors tout d'abord nous avons La bûche de Noel made by Magnum, ensuite le cacao en poudre Magnum, et enfin le magnum iced bar.

- **Répondant 2:** heu la poudre je pense

- **Salma:** Pourquoi ce produit et pas un autre parmi les trois?

- **Répondant 2:** parce que le matin je bois pratiquement que du chocolat chaud donc c'est évident pour moi de choisir la poudre.

- **Salma:** Pour ce qui est du prix, selon toi, quel serait le budget que tu pourrais consacrer à ce produit ?

- **Répondant 2:** heu...bah moi le maximum que je peux mettre c'est 3euros...{hésitation} non, 3. 50 euros.

- **Salma:** Très bien, merci beaucoup pour tes réponses l'entretien touche malheureusement à sa fin, et juste je voulais te demander ce que tu comptes faire après?

- **Répondant 2 :** je compte rien faire de spécial

- **Salma:** d'accord, au revoir