

HARIBO



MISSION 2 *Sae
Marketing*

GONZALEZ EVA - LESPERANCE LINE - LOIZEAU
CORENTIN - MAIGNAN ORIANE - TORRES CARLA

Table des matières

INTRODUCTION	2
I. Stratégie d'enquête	2
A. Problématique managériale	2
B. Problématique d'enquête	3
C. Objectif général	3
D. Objectifs détaillés.....	3
E. Type d'analyse	3
II. Entretiens individuels semi-directifs.....	4
A. Objectifs détaillés.....	4
B. Le guide d'entretien semi-directif.....	4
C. Échantillon idéal.....	7
D. Échantillon réel.....	8
III. Focus groupe.....	8
A. Objectifs détaillés.....	8
B. Guide d'entretien	9
C. Échantillon idéal.....	11
D. Échantillon réel.....	11
IV. Analyse de contenu des entretiens semi-directifs	12
A. Transcription des données	12
B. Définir l'unité de codage.....	12
C. Construction de la grille de codage.....	12
D. Codage des données	13
E. Analyse des données	13
F. Rapport de synthèse concernant les entretiens individuels	13
V. Analyse de contenu de la discussion de groupe	15
A. Transcription des données	15
B. Définir l'unité de codage.....	15
C. Construction de la grille de codage.....	15
D. Le codage des données.....	15
E. Analyse des données	16
F. Rapport de synthèse concernant l'entretien de groupe	16
CONCLUSION	17
VI. Annexe	18
A. Transcription entretien individuelle	18
B. Transcription entretien de groupe	66
C. Codage des données : entretien individuel.....	79
D. Codage des données : entretien de groupe.....	84

INTRODUCTION

Lors de la dernière SAE Marketing (Mission 1), notre objectif était de concevoir 5 produits innovants pour la marque Haribo.

La réalisation de cette étude nous a permis d'approfondir notre compréhension du marché des confiseries et de la position de Haribo, qui reste un leader incontesté dans ce secteur. Grâce à sa notoriété et sa large gamme de produits, Haribo a su s'adapter à différents segments de consommateurs tout en préservant son image. Cependant, l'entreprise doit relever des défis, notamment la demande de produits toujours plus innovants. Ainsi, grâce à notre première étude, nous avons pu imaginer 5 produits afin de répondre au mieux aux attentes du consommateur.

Voici les produits que nous avions imaginés :

Barres énergétiques / Bonbons fonctionnels / Bonbons DIY / Alcool (Saveur Haribo)



Désormais, notre objectif pour la SAE Marketing 2 est de déterminer quel produit est le plus susceptible de répondre aux attentes des consommateurs d'Haribo et de réussir sur le marché.

Après réflexion, nous avons pris la décision de réduire le nombre de produits en éliminant l'une de nos idées : les barres énergétiques. Nous estimons que cette proposition, bien qu'intéressante, reste trop basique et manque d'originalité pour se démarquer sur le marché. Nous nous concentrerons donc sur les produits les plus innovants et les plus susceptibles d'attirer l'attention des consommateurs tout en répondant à leurs attentes en matière de qualité et de nouveauté.

I. Stratégie d'enquête

Afin de savoir quel produit innovant parmi ceux sélectionnés sera le plus pertinent et intéressant, il est essentiel de définir les objectifs de l'étude. Pour cela, nous avons défini une problématique managériale ainsi qu'une problématique d'enquête.

A. Problématique managériale

Comment la marque Haribo peut-elle répondre aux nouvelles attentes des consommateurs en innovant un produit totalement différent de sa gamme actuelle ?

Cette problématique vise à comprendre comment Haribo peut anticiper et s'adapter aux évolutions des attentes des consommateurs, notamment en explorant des innovations qui s'éloignent de ses produits traditionnels, tout en préservant son identité de marque.

B. Problématique d'enquête

Quelles sont les perceptions et les attentes des consommateurs vis-à-vis des produits innovants de Haribo ?

Cette problématique vise à comprendre comment les consommateurs perçoivent les produits innovants proposés par Haribo et quelles attentes spécifiques ils ont envers une telle initiative, afin d'orienter la marque dans le développement de nouvelles offres alignées sur leurs besoins.

C. Objectif général

Notre objectif général, en faisant cette étude qualitative est de comprendre quel produit, que nous avons imaginé, serait le plus adapté et aurait le plus de succès auprès des consommateurs. Pour cela, nous allons analyser les motivations, et les freins des consommateurs et ainsi trouver le produit idéal à faire rentrer sur le marché.

D. Objectifs détaillés

- Décrire le profil des consommateurs.
- Connaître les motivations d'achats des consommateurs.
- Préciser les critères de choix.
- Identifier les facteurs principaux qui poussent les consommateurs à essayer les nouvelles références.
- Analyser l'acceptation des produits Haribo avec des ingrédients alternatifs
- Trouver un nom à ce produit.
- Analyser l'impact des nouveaux produits sur la fidélité des consommateurs à la marque.

Une fois nos objectifs atteints, nous serons en mesure de proposer le produit le plus adapté, celui qui répondra parfaitement aux attentes des consommateurs et aura le plus grand potentiel de succès sur le marché.

E. Type d'analyse

Entretien individuel :

La stratégie d'enquête explique comment nous allons organiser nos objectifs en fonction des différents types d'études à réaliser ainsi que les lier entre elles afin d'y répondre de la manière la plus précise possible.

Pour notre étude empirique, nous avons décidé de nous tourner vers des entretiens semi-directifs. Les entretiens semi-directifs nous permettront d'avoir un échange où l'intervieweur suit un guide d'entretien tout en restant flexible. Ce type d'entretien nous permettra d'explorer en profondeur

les opinions et expériences du participant, tout en laissant de l'espace pour des réponses spontanées. Ce type d'entretien nous apportera notamment des avantages en matière d'analyse afin de comparer plus facilement les réponses des différents entretiens. Les thèmes que nous aborderons nous aideront à comprendre les attentes et préférences des consommateurs, ainsi qu'à interroger les répondants sur leur vision future des produits.

Ces entretiens auront pour objectif de comprendre quel produit est préféré par les consommateurs.

Après cette analyse, nous pourrons éliminer des produits et nous concentrer sur celui qui correspondra le mieux aux attentes et préférences des consommateurs.

Entretien de groupe :

Une fois notre produit innovant choisi, nous procéderons à un entretien de groupe. Les entretiens de groupe consistent à interroger plusieurs répondants à la fois. Le fait d'interroger plusieurs personnes simultanément implique qu'il y a plusieurs interactions et débats entre les participants.

Pour notre entretien de groupe, nous avons choisi les groupes de réflexions ou groupes focus. C'est-à-dire une discussion semi-structurée, réalisée en cercle afin que tout le monde puisse se voir. Les participants sont encadrés par un animateur qui aura à sa disposition un guide d'animation. Il introduira la thématique de l'entretien et annoncera les différents thèmes qui vont être énoncés dans l'entretien. Nous nous concentrerons notamment sur les noms potentiels des produits, tout en identifiant d'éventuelles améliorations à apporter. En réunissant un groupe aux expériences et points de vue variés, nous favorisons la génération d'idées, ce qui pourra mener à des solutions plus créatives et innovantes.

II. **Entretiens individuels semi-directifs**

A. Objectifs détaillés

- Comprendre les habitudes de consommation des bonbons
- Repérer les motivations et freins à l'achat de ces innovations.
- Déterminer les éléments clés pour maximiser l'attrait des nouveaux produits.
- Identifier les tendances vers des alternatives
- Éliminer les concepts les moins attractifs et affiner ceux ayant du potentiel.
- Analyser la sensibilité des consommateurs au prix des produits testés.

B. Le guide d'entretien semi-directif

Notre guide d'entretien a pour objectif d'identifier le produit innovant le plus attractif pour les consommateurs. Pour cela, nous avons structuré notre échange autour de 7 grands thèmes.

INTRODUCTION

Pour commencer notre entretien individuel semi-directif, nous allons d'abord nous présenter et présenter notre étude en quelques mots. Nous allons mettre à l'aise notre répondant puis lui garantir son anonymat et le rassurer. Cette étape prend environ 5 minutes.

“Bonjour et merci d'avoir accepté de participer à cet entretien. Avant de commencer, permettez-moi de me présenter (présentation du l'interviewer). Aujourd’hui, notre étude portera sur les confiseries sucrées.

L'objectif de notre échange est de mieux comprendre vos habitudes et vos attentes en matière de confiserie, dans le cadre d'un projet de diversification de la marque Haribo. L'entretien durera environ 30min, et bien sûr, toutes vos réponses resteront strictement anonymes et confidentielles. Il n'y a pas de bonnes ou de mauvaises réponses, nous nous intéressons simplement à votre point de vue et à votre expérience.”

Ensuite, au début de l'entretien, il est important d'aider la personne interrogée à se sentir à l'aise. Pour cela, on commence par une question simple et générale qu'on appellera consigne de départ. Elle sera facile à répondre et encourage à parler naturellement. Cette consigne de départ est primordiale puisque face au stress ou face à l'inconnu, les répondants peuvent donner des réponses brèves et même prévisibles. Grâce à celle-ci, le répondant pourra s'exprimer plus facilement.

Dans notre cas, la consigne de départ sera :

“Parlez-moi de ce que vous avez acheté la dernière fois où vous avez fait vos courses au supermarché.”

Pour continuer notre entretien, nous avons convenu de répartir la suite en plusieurs thèmes. Les premiers thèmes porteront sur des termes larges et mènera à des informations personnelles et réfléchis. Nous finirons sur les thèmes les plus importants de l'étude, qui nous apporteront les réponses fondamentales à notre étude.

CENTRAGE DU SUJET

Dans cette première phase, l'objectif est de mettre à l'aise le répondant en l'interrogeant sur des éléments simples et facilement identifiables. Nous allons ainsi débuter notre étude en abordant le thème du sucre, qui constitue un élément central des produits Haribo. L'objectif est d'analyser la consommation de sucre des répondants, de comprendre son importance dans leur quotidien et d'identifier les alternatives possibles.

Consommation de sucre

- Quelle place occupe le sucre dans votre alimentation quotidienne ?
- Quels types de produits sucrés consommez-vous le plus ?
- Selon vous, consommez-vous trop de sucre ? Pourquoi ?
- Si vous deviez réduire votre consommation de sucre, quelles alternatives envisageriez-vous ?
- Pourriez-vous vous en passer ?

Ensuite, nous nous intéresserons à la consommation de bonbons afin de mieux comprendre les habitudes des consommateurs et les contextes dans lesquels ces produits sont le plus consommés. Cela nous permettra de comprendre pourquoi et comment les bonbons sont intégrés dans leur quotidien.

Consommation de bonbons

- Quelles sont les marques de bonbons que vous achetez le plus souvent ? Pourquoi ?
- À quelle fréquence consommez-vous des bonbons ?
- Quelles sont les principales occasions où vous mangez des bonbons ?
- Quels critères influencent votre choix d'un bonbon ?

- Achetez-vous plutôt des bonbons pour vous ou pour offrir ?

Enfin, nous élargirons notre analyse aux marques de bonbons en général afin d'identifier les préférences des consommateurs et les critères qui influencent leurs choix. Cette étape est essentielle pour comprendre les tendances du marché et positionner Haribo par rapport à la concurrence.

Marques de bonbons

- Quels éléments vous attirent le plus dans une marque de bonbons ? (Goût, packaging, prix, etc.)
- Avez-vous une marque que vous évitez ? Pour quelle raison ?
- Êtes-vous fidèle à une marque ou variez-vous vos achats ?
- Quels sont les types de bonbons que vous aimez ?
 - o Piquants, lisses ?
 - o Végan ou cela vous est égal ?
 - o Durs, mous ?

APPROFONDISSEMENT DU SUJET

Dans cette seconde phase, nous allons explorer plus en profondeur les attentes et les perceptions des consommateurs vis-à-vis des produits Haribo. Cette analyse nous permettra de recueillir des opinions plus subjectives sur la marque et d'évaluer les opportunités pour le développement de nouveaux produits.

Nous avons sélectionné trois concepts innovants que nous souhaitons tester auprès des consommateurs. Chaque thème vise à identifier les motivations, les freins et la pertinence de ces innovations pour le marché.

Alcool inspiré des saveurs Haribo

Pour diversifier son offre et s'adresser à un public adulte, Haribo pourrait envisager la création d'une gamme de spiritueux aux saveurs de bonbons iconiques, comme Dragibus ou Oursons gélifiés. Une expérience originale qui revisite l'univers du bonbon pour un public adulte. Cette section vise à comprendre si ce type de produit correspond aux attentes des consommateurs et s'il s'intègre à leurs habitudes de consommation.

- Consommez-vous de l'alcool ?
- Seriez-vous intéressé(e) par un alcool aux saveurs de bonbons ? Pourquoi ?
- Pour quelles occasions imaginez-vous consommer un tel produit ?
- Pensez-vous que Haribo a la légitimité pour se lancer sur ce marché ?
- Selon vous, quelles saveurs de bonbons pourraient être adaptées à ce type de produit ?
- Pensez-vous que ces produits doivent être accessibles à tous ou premium ?

Kit de bonbons DIY

L'idée d'un kit permettant de fabriquer soi-même ses bonbons pourrait séduire un public en quête d'activités ludiques et personnalisables. Une activité créative qui séduit les familles en offrant plus de contrôle sur les ingrédients. Cette section cherche à évaluer l'intérêt des consommateurs pour un tel produit et les aspects qui influenceront leur décision d'achat.

- Trouvez-vous intéressant de pouvoir fabriquer vos propres bonbons ?
- Ce type de produit pourrait-il être adapté aux adultes ?
- Pourriez-vous voir ce produit comme un loisir éducatif pour les enfants ?
- Qu'est-ce qui pourrait vous motiver à acheter un tel kit ?
- Quels aspects seraient les plus importants pour vous ? (goût, ingrédients, facilité d'utilisation, le prix...)
- Un prix élevé influencerait-il votre décision d'achat ?

Bonbons fonctionnels

Avec la montée des préoccupations liées à la santé et à la nutrition, proposer des bonbons enrichis en vitamines et minéraux pour allier plaisir et bienfaits nutritionnels pourrait être une opportunité pour Haribo. Une alternative gourmande aux compléments alimentaires, idéale pour les sportifs et les consommateurs soucieux de leur santé.

Cette partie vise à comprendre la perception des consommateurs quant à l'association plaisir et bien-être.

- Pensez-vous que des bonbons enrichis en vitamines pourraient vous intéresser ? Pourquoi ?
- Ce type de produit pourrait-il remplacer d'autres compléments alimentaires ?
- Quels bienfaits attendez-vous d'un bonbon fonctionnel ?
- Selon vous, Haribo peut-il être crédible sur ce segment de marché ?
- Quel prix seriez-vous prêt(e) à payer pour ces produits innovants ?

CONCLUSION

Pour conclure, nous demanderons au répondant de résumer ce qu'il a retenu de l'entretien et d'en faire une synthèse. Cela permettra de faire ressortir les points essentiels. Enfin, nous l'interrogerons sur ses intentions post-entretien : envisage-t-il d'acheter l'un des trois produits proposés ?

C. Échantillon idéal

Pour constituer l'échantillon de notre entretien semi-directif, plusieurs éléments doivent être pris en compte. D'une part, il est essentiel qu'il reflète fidèlement le profil des consommateurs de Haribo. Toutefois, dans une démarche d'innovation, il est également pertinent d'inclure des non-consommateurs afin d'élargir les perspectives et d'identifier de nouvelles opportunités. Par ailleurs, des critères sociodémographiques jouent un rôle clé dans cette sélection. Dans ce cadre, nous avons imaginé un échantillon composé de 15 participants. L'analyse de ces données nous a ainsi permis de dégager les caractéristiques suivantes :

Premièrement, un des critères de différenciation de l'échantillon concerne le sexe des répondants. Après recherches, nous avons constaté que les bonbons Haribo sont consommés en majorité par les enfants et les jeunes adultes. Cependant le plus souvent, ce sont les parents qui achètent ces produits, et dans 71 % des cas, ce sont des femmes qui font les courses. Il semble donc pertinent d'interroger des enfants mais principalement des adultes et femmes ayant des enfants qui seraient plus susceptibles de mieux fréquenter et acheter la marque.

Ensuite, les consommateurs actuels de Haribo seraient très efficaces afin de mieux répondre à leurs attentes et de continuer dans le futur à répondre à leurs besoins qui restent prioritaires. Cependant des

non-consommateurs, dans cette étude-là, sont tout aussi pertinents. Ces derniers nous aideraient à comprendre leur réticence envers la marque et à identifier des leviers pour attirer de nouveaux consommateurs et peut-être faire aimer la marque grâce à l'un de nos produits innovants.

Par ailleurs, l'âge constitue un critère essentiel dans notre échantillon. Haribo est une marque consommée par un large éventail de tranches d'âge, mais principalement par les enfants et les jeunes adultes. Toutefois, il est difficile d'interroger des enfants en entretien semi-directif, notamment en raison de l'un de nos produits innovants qui contient de l'alcool. Nous avons donc choisi d'inclure des participants âgés de 16 à 73 ans, avec une accent sur la tranche 20-30 ans qui regroupe jeunes adultes ou jeunes parents.

Enfin, dans un objectif d'innovation, certains nouveaux produits Haribo pourraient sortir du cadre habituel de la marque, comme des bonbons moins sucrés, avec alcool ou barres protéinées. Il serait donc intéressant d'inclure des personnes sensibles aux nouvelles tendances alimentaires, telles que les sportifs, ou des consommateurs soucieux de leur alimentation. Cela permettrait de mieux cerner leurs attentes et d'explorer de nouvelles opportunités pour la marque.

D. Échantillon réel

À partir de notre théorie, nous pouvons maintenant imaginer notre échantillon pour notre étude. Nous avons décidé d'interroger 13 personnes de notre entourage. 6 femmes et 7 hommes, soit un bon équilibre. Notre tranche d'âge se situe entre la vingtaine et la trentaine, comme nous le désirions. L'individu le plus jeune aura 16 ans en raison de notre produit innovant qui contient de l'alcool, nous avons alors décidé de ne pas mettre d'enfants, bien qu'ils fassent partie des cibles principales d'Haribo. Enfin, nous savons que certains participants ont des régimes, mais nous n'avons pas plus d'informations. Pour un échantillon complet, nous avons veillé à ce que les profils interrogés soient différents.

- Emma, 16 ans, lycéenne
- Mila, 18 ans, étudiante
- Maylis, 18 ans, étudiante
- Krys, 18 ans, militaire
- Jefferson, 20 ans, étudiant et pompier volontaire
- Lou, 23 ans, salariée en aéronautique
- Anaïs, 24 ans, travaille dans un hôtel
- Mohamed, 18 ans, travaille à Amazon
- Véronique, 49 ans, vendeuse, mère
- Régis, 50 ans, commerçant, père
- Françoise, 73 ans, retraitée, mère

III. Focus groupe

A. Objectifs détaillés

- Identifier des critères différenciants

- Explorer les attentes en matière de packaging et de formats
- Trouver les visuels d'un produit
- Trouver le nom

B. Guide d'entretien

Notre guide d'entretien a pour objectif de trouver des idées créatives pour nos produits innovants. Pour cela, nous avons structuré notre échange autour de 5 grands thèmes.

Pour commencer notre groupe focus, nous allons d'abord nous présenter et expliquer le cadre de l'étude. Nous allons mettre à l'aise les participants, leur garantir l'anonymat et les rassurer quant à la confidentialité de leurs réponses. Cette introduction prendra environ 6 minutes.

INTRODUCTION

"Bonjour et merci à tous d'avoir accepté de participer à cette discussion. Avant de commencer, permettez-moi de me présenter (présentation de l'animateur). L'objectif de notre échange est de mieux comprendre vos habitudes et vos attentes en matière de confiserie, mais aussi et surtout trouver des idées pour la création de notre futur produit. Nous nous concentrerons sur les noms potentiels, tout en identifiant d'éventuelles améliorations à lui apporter. Concernant notre produit, grâce à des entretiens individuels que nous avons pu faire passer à une dizaine de personnes, le produit qui ressort gagnant est (produit innovant choisi et explication du produit). L'entretien durera environ 1h, et bien sûr, toutes vos réponses resteront strictement anonymes et confidentielles. Il n'y a pas de bonnes ou de mauvaises réponses, nous nous intéressons simplement à votre point de vue et à votre expérience. Nous souhaitons un échange ouvert et spontané, où chacun peut s'exprimer librement. Il est important que tout le monde puisse participer, alors n'hésitez pas à rebondir sur les propos des autres ou à partager vos propres expériences."

Au début de l'échange, il est essentiel d'aider les participants à se sentir à l'aise. Pour cela, nous allons commencer par une question simple et générale qui servira de consigne de départ. Cette question est primordiale, car face au stress ou à l'inconnu, les participants peuvent donner des réponses brèves et prévisibles. Grâce à cette première question, ils pourront s'exprimer plus facilement et entrer progressivement dans la discussion.

Consigne de départ

"Partagez un souvenir marquant lié à une confiserie : un bonbon d'enfance, un moment spécial ou une découverte récente qui vous a surpris !"

Cette question permet d'amorcer la discussion de manière légère et créative tout en donnant des premières indications sur les attentes des consommateurs.

CENTRAGE DU SUJET

Maintenant que nous avons lancé la discussion avec une question ouverte et engageante, nous allons progressivement nous concentrer sur des aspects plus précis. Lors de cette phase, les

participants ne sont pas encore totalement à l'aise, il est donc préférable de les interroger sur des éléments concrets et facilement identifiables.

L'objectif ici est de comprendre les habitudes et préférences des consommateurs en matière de confiserie afin d'identifier des opportunités pour la création de nouveaux produits.

Vos habitudes de consommation de confiseries

- À quelle fréquence consommez-vous des bonbons ou autres confiseries ?
- Dans quelles situations aimez-vous en consommer ? (pause au travail, moments de détente, en partage avec d'autres, après un repas...)
- Quel est le dernier bonbon ou confiserie que vous avez acheté ? Qu'est-ce qui vous a attiré dans ces produits ?
- Si vous deviez décrire votre confiserie idéale, à quoi ressemblerait-elle ?

Vos préférences et attentes en matière de confiserie

- Quels types de bonbons aimez-vous le plus ? (piquants, acidulés, fondants, croquants, gélifiés, chocolatés...)
- Y a-t-il des tendances alimentaires qui influencent vos choix ? (sans sucre, bio, végan, aux ingrédients naturels, enrichis en vitamines...)
- Aimez-vous tester de nouvelles confiseries ou êtes-vous fidèle à certains produits ?
- Y a-t-il une innovation récente dans l'univers des bonbons qui vous a marqué ou surpris ?

Ces questions permettront d'explorer les attentes des consommateurs, leurs inspirations et les pistes possibles pour la conception d'un nouveau produit attractif.

APPROFONDISSEMENT DU SUJET

Création de nouveaux produits

Imaginez que vous pouvez créer le bonbon parfait :

- Quelle serait sa texture (mou, croquant, fondant, en plusieurs couches...) ?
- Quel serait son goût ou son association de saveurs idéales ?
- Quelle serait sa forme et son apparence ?
- Serait-il destiné à un moment spécifique de la journée ?

Amélioration et différenciation du produit

- Quelles caractéristiques rendent un bonbon vraiment original et attractif pour vous ?
- Selon vous, quelles tendances pourraient influencer les bonbons de demain ? (santé, durabilité, expérience sensorielle...)
- Souhaiteriez-vous un effet particulier en bouche (qui pétille, qui change de goût, qui fond lentement...) ?

Affinage des caractéristiques du produit

- Si vous deviez choisir un nom pour ce bonbon, lequel proposeriez-vous et pourquoi ?
- Quelles sensations aimeriez-vous ressentir en le dégustant ? (surprise, régression, fraîcheur...)
- Quels types de packaging ou formats rendraient un bonbon plus attractif et pratique pour vous ?

- Quelles couleurs pourriez-vous associer à ce produit ?

CONCLUSION

En conclusion, cet entretien nous permettrait de recueillir des informations sur les habitudes, les attentes et envies des consommateurs en matière de confiserie. Grâce aux échanges, nous avons pu identifier des tendances émergentes, des frustrations du marché et des pistes de création pour des produits innovants. Les participants ont partagé leurs souvenirs, leurs préférences et leurs idées, offrant ainsi une base riche pour orienter notre réflexion. Ces retours seront essentiels pour choisir le produit qui conviendra le mieux aux attentes des futurs consommateurs.

C. Échantillon idéal

L'échantillon imaginé pour ce focus group sera composé de 10 participants, un nombre idéal pour favoriser les échanges sans que la discussion ne devienne trop difficile à modérer. Les profils sélectionnés seront représentatifs du marché ciblé, en mêlant des consommateurs habituels, des nouveaux clients potentiels et quelques non-consommateurs afin d'obtenir une diversité d'opinions et de mieux cerner les attentes et freins quant aux produits qui leur seront proposés.

Le critère de l'âge sera équilibré pour refléter la diversité des consommateurs, tout en veillant à ce que les participants partagent des caractéristiques pertinentes pour l'étude. Par ailleurs, la composition du groupe devra prendre en compte des critères comportementaux, notamment le rapport des individus à la marque, leur fréquence de consommation et leur sensibilité aux tendances du marché.

L'objectif est d'obtenir une discussion fluide et naturelle, où chacun se sent à l'aise pour partager son avis, sans crainte d'être jugé. L'animateur sera là pour guider les échanges et s'assurer que tout le monde ait la possibilité de s'exprimer.

Enfin, pour garantir la richesse des échanges, il sera privilégié des participants ayant une certaine créativité. Cela permettra d'aller au-delà d'un simple retour d'expérience et d'obtenir des réflexions plus profondes sur les attentes concernant les produits qu'ils auront sous les yeux.

D. Échantillon réel

Concernant la pratique, une contrainte démographique s'impose pour interroger un groupe disponible et varié. Nous avons donc choisi de réunir des étudiants de l'IUT mais aussi hors de l'IUT qui auront entre 18 et 21 ans, qui nous ont fait le plaisir de se déplacer à l'IUT.

- Léa, 18 ans étudiante iut tc
- Louis 20 ans, étudiant en bts ndrc
- Elias, 19 ans étudiant acfa
- Claudine 18 ans, étudiante iut tc
- Evane, 18 ans, étudiante iut tc
- Titouan 19 ans, étudiant licence de droit
- Luciano, 21 ans, étudiant en ingénierie

IV. Analyse de contenu des entretiens semi-directifs

A. Transcription des données

La transcription des données est l'une des premières étapes qui nous permet d'analyser les réponses des répondants. Le but de cette étape est de réécrire au propre et le plus fidèlement possible tout l'entretien en comprenant tout ce qui est paraverbale, les hésitations, les temps de pauses et même les phrases vulgaires ou qui pourrait être inutile à notre analyse. Ainsi, Afin de mener à bien cette étape, nous avons obtenu l'autorisation des participants pour enregistrer leurs interventions.

Toutes nos retranscriptions sont disponibles en annexe.

B. Définir l'unité de codage

Pour définir l'unité de codage de nos entretiens, nous avons choisi l'analyse lexicale, soit une analyse par mots. Cette méthode nous a semblé la plus pertinente, car elle permet une comparaison plus précise des réponses en se concentrant sur les mots-clés utilisés par les répondants. Contrairement aux autres approches, elle facilite l'exploitation des données en évitant les éléments superflus et en rendant les résultats plus clairs et comparables.

L'analyse thématique ne nous convenait pas pour des raisons de comparaisons et de surplus d'informations inutile.

C. Construction de la grille de codage

La grille de codage est un tableau structurant les catégories et sous-catégories utilisées pour synthétiser les réponses des participants. Il n'existe pas de protocoles ou de grilles du comportement tout prêts. Il faut donc les élaborer soi-même. C'est un travail laborieux mais en même temps très créatif. Pour analyser nos entretiens semi-directifs, nous avons choisi d'organiser nos catégories de la manière suivante :

1. Consommation de sucre
2. Consommation de bonbons
 - 2.1 Critères d'achat des bonbons
 - 3 Perception des marques de bonbons
- 4 Perception et attentes vis-à-vis des innovations Haribo
 - 4.1 Alcool inspiré des saveurs Haribo
 - 4.2 Kit de bonbons DIY
 - 4.3 Bonbons fonctionnels

D. Codage des données

Après la construction de notre grille de codage, nous allons passer à ce que l'on appelle le codage des données. Dans un tableau, qui est disponible en annexe, nous allons maintenant synthétiser et trier les réponses des répondants.

E. Analyse des données

Après avoir rempli notre grille de codage, s'impose une analyse de données. Pour cela, nous adoptons une analyse horizontale, soit par thématique. Cette méthode consiste à regrouper les réponses des différents participants autour de thématiques communes.

Ce mode d'analyse permet de faciliter la comparaison entre les différents entretiens, en mettant en évidence les points de convergence, de divergence, ainsi que les tendances générales. Il s'agit donc d'un outil essentiel pour dégager des enseignements clairs et pertinents, à partir de données qualitatives riches et variées.

F. Rapport de synthèse concernant les entretiens individuels

1. Consommation de sucre

La consommation de sucre varie fortement selon les profils. Certains répondants reconnaissent une forte présence du sucre dans leur alimentation, notamment à travers des habitudes régulières comme le goûter, le petit déjeuner ou la pâtisserie faite maison (R1, R2, R3, R4, R5, R8). D'autres déclarent au contraire une consommation modérée voire faible, souvent par volonté de limiter les excès ou par préférence pour le salé (R6, R7, R9, R10, R11). On observe que, même parmi ceux qui déclarent une consommation « normale », le sucre est perçu comme omniprésent (« quasi tout le temps », « je mange trop malgré une consommation moyenne »). La culpabilité ou l'envie de réduire sa consommation est un fil rouge, mais elle reste en tension avec le plaisir et l'habitude.

2. Consommation et fréquence des bonbons

La fréquence de consommation de bonbons est globalement faible. 63% des répondants en consomment rarement, souvent à des occasions spécifiques comme les fêtes, les anniversaires ou en soirée. Seuls quelques-uns évoquent une consommation plus régulière (R1, R2, R11). Haribo est la marque la plus citée spontanément, associée à une certaine qualité et à un large choix (R1, R2, R4, R5, R8). Certains consomment peu mais achètent pour leur entourage (enfants ou petits-enfants – R3, R5). Le reste, soit 27%, ne consomme pas du tout, souvent pour des raisons de goût, d'habitude ou d'âge.

2.1. Critères d'achat des bonbons

Le goût reste le critère dominant, évoqué presque systématiquement. La texture, la couleur, le packaging et la composition (présence d'ingrédients comme le porc ou l'usage de colorants) sont également des facteurs importants

Le prix est cité mais apparaît secondaire sauf pour quelques répondants (R8, R10). Enfin, la marque influence certains achats, notamment pour éviter les marques de distributeur ou privilégier des marques connues (R2, R3, R5, R8, R11).

3. Perception des marques de bonbons

Haribo domine dans les représentations mentales, considérée comme une référence « classique ». Plusieurs répondants s'y montrent fidèles (R1, R2, R4, R8), tandis que d'autres la rejettent pour des raisons de santé ou d'ingrédients jugés trop chimiques.

La notoriété spontanée est forte, même si certaines personnes affirment acheter sans accorder d'importance à la marque (R6, R7, R9). Le rejet des marques « bas de gamme » type Eco+ est également mentionné (R11).

4. Perception des innovations Haribo

4.1. Bonbons inspirés de l'alcool

Les avis sont partagés. Une partie des répondants, presque 1 sur 2, trouve l'idée intéressante pour les soirées et moments festifs, soulignant le côté ludique, sucré et original. D'autres sont plus sceptiques, invoquant le positionnement familial de la marque ou un manque de cohérence avec l'image enfantine d'Haribo. La crédibilité d'Haribo pour porter ce type de produit est parfois remise en question.

4.2. Kit de bonbons DIY

Cette innovation recueille une très forte adhésion. Presque tous les répondants (81%) trouvent l'idée ludique, créative, éducative, et adaptée à un usage familial ou festif. L'aspect personnalisable, la découverte des ingrédients et la fabrication manuelle sont appréciés. Plusieurs y voient un bon cadeau ou une activité à faire avec des enfants. Quelques réserves apparaissent néanmoins : une personne estime que cela ne toucherait pas les adultes (R6), et deux personnes trouvent le concept peu pertinent à leur âge (R9, R11).

4.3. Bonbons fonctionnels

Les réponses sont les plus divisées sur ce concept. Certains y voient un potentiel (R2, R3, R4, R5, R8), notamment en tant qu'alternative agréable aux compléments alimentaires (apports en vitamines, détente, énergie). D'autres, au contraire, se montrent très sceptiques sur la crédibilité du produit (R6, R7, R9, R11), pointant le risque de « fausse promesse » ou de publicité mensongère.

Il apparaît que la réussite d'un tel produit dépendrait de sa légitimité scientifique, de labels sérieux et d'une communication claire. Le prix et le goût seraient aussi déterminants.

Pour conclure, le kit DIY est l'innovation la mieux perçue, jugée originale et ludique. Elle est alors la gagnante de notre étude.

Les bonbons à l'alcool séduisent une cible restreinte mais divisent fortement. Les bonbons fonctionnels intriguent mais suscitent le doute, surtout s'ils manquent de preuves ou brouillent la frontière entre plaisir et santé.

V. Analyse de contenu de la discussion de groupe

A. Transcription des données

La transcription des données se fait aussi dans l'entretien de groupe. Pour cela nous avons eu l'autorisation de chacun des participants, d'enregistrer cet entretien afin de faciliter notre transcription. Nous avons retranscrit le plus fidèlement possible les entretiens en gardant chaque mot, chaque mot familier et avons spécifié les moments de blancs, ou encore de réflexions.

B. Définir l'unité de codage

Notre unité de codage sera la même que pour les entretiens individuels pour des raisons de praticité mais aussi de pertinence, une analyse lexicale sera plus efficace.

C. Construction de la grille de codage

La grille de codage est un tableau structurant les catégories et sous-catégories utilisées pour synthétiser les réponses des participants. Il n'existe pas de protocoles ou de grilles du comportement tout prêts. Il faut donc les élaborer soi-même. C'est un travail laborieux mais en même temps très créatif. Pour analyser notre entretien de groupe, ou focus groupe, nous avons choisi d'organiser nos catégories de la manière suivante :

- 1. Habitudes de consommation
- 2. Préférences et attentes
- 3. Caractéristiques du bonbon
 - Texture
 - Goût et associations de saveurs idéales
 - 4. Nom du bonbon
 - 5. Packaging
 - Design et attrait visuel
 - Impact sur l'expérience du consommateur

D. Le codage des données

Nous allons comme dans les entretiens individuels synthétiser et trier les réponses des répondants. (Tableau disponible en annexe)

E. Analyse des données

Maintenant notre grille de codage remplie, nous allons analyser les données de manière horizontale comme vu précédemment dans les entretiens individuels.

F. Rapport de synthèse concernant l'entretien de groupe

1. Habitudes de consommation

Les habitudes de consommation sont très variées mais globalement fréquentes. Plusieurs répondants affirment consommer des bonbons régulièrement, notamment le soir devant la télé, au cinéma ou encore pendant les heures creuses en cours. Cette consommation est souvent liée à un moment de plaisir, de détente ou de partage entre amis ou en famille.

Certains consommateurs montrent une préférence marquée pour des bonbons spécifiques comme les Carambars, notamment ceux à la fraise-barba papa ou ceux sans gélatine, ce qui souligne une sensibilité à la composition. D'autres apprécient particulièrement les bonbons acidulés, qu'ils qualifient de favoris. Un répondant mentionne un rejet des bonbons aux couleurs trop chimiques, ce qui indique une certaine attention portée à l'aspect visuel et perçu comme naturel.

2. Préférences et attentes

La fidélité à la marque Haribo est clairement exprimée par plusieurs répondants : beaucoup se revendiquent "team Haribo", rejettant les sous-marques ou les marques inconnues. Les attentes tournent autour de plusieurs aspects :

Goût : les bonbons aux fruits sont souvent cités comme les meilleurs. Composition : l'absence de gélatine animale est un critère important pour certains. Innovation : plusieurs répondants montrent une ouverture à tester de nouveaux produits, dès lors que le packaging est attractif.

3. Caractéristiques idéales du bonbon

Les répondants mettent en avant des critères précis :

Concernant la texture, la majorité préfère les bonbons mous. En revanche, les formes simples et faciles à prendre en main sont plébiscitées, bien que certaines personnes rejettent les formes rondes, jugées peu pratiques.

Pour ce qui est du goût, les saveurs comme les fruits rouges, la pastèque ou encore le citron sont souvent citées, même si certains rejettent des arômes tels que l'orange ou le citron. Le groupe mentionne également un intérêt pour des bonbons qui pétillent ou contiennent des paillettes comestibles.

Enfin, une sensibilité à la dimension écologique commence à émerger, bien qu'elle ne soit pas au cœur du sujet et n'ait été évoquée que de manière marginale.

4. Idées de noms de bonbons

Des suggestions créatives émergent, souvent liées à l'idée de jeu, de laboratoire ou de bricolage :

- Harilabo (souvent cité qui sera le nom final)
- Hariconstru
- Haribricole
- Hapikit
- Bonbon Facto

Ces noms évoquent un univers ludique, scientifique ou de fabrication artisanale, correspondant bien à l'idée d'un bonbon personnalisable ou "DIY".

5. Packaging

Le packaging est perçu comme essentiel à l'expérience : Il doit être coloré, attrayant, souvent dans des tons chauds (rouge, jaune, orange) pour 5 des répondants ouverts/bleus pour évoquer un univers de laboratoire pour les deux autres répondants.

L'idée d'un emballage réutilisable type mini-mallette revient plusieurs fois. Elle est vue comme pratique, ludique et originale et adoptée pour chaque membre du groupe.

CONCLUSION

À l'issue de notre étude qualitative, combinant une dizaine d'entretiens individuels semi-directifs et une discussion de groupe, nous avons pu analyser en profondeur les attentes, motivations et freins des consommateurs face à nos propositions de produits innovants pour Haribo. Cela nous a permis d'identifier le produit idéal.

Parmi les trois innovations retenues après une première sélection — les bonbons à l'alcool, les bonbons fonctionnels et le kit DIY — c'est le kit de bonbons à faire soi-même (DIY) qui a été plébiscité par la majorité des participants. Jugé ludique, original et convivial, ce produit se distingue par son aspect participatif, permettant aux consommateurs, notamment en famille ou entre amis, de créer eux-mêmes leurs bonbons grâce à un kit contenant des ingrédients, des moules et un guide de recettes.

L'entretien de groupe nous a ensuite permis d'affiner les caractéristiques de notre kit. Notre innovation, baptisée *Harilabo*, sera un kit de fabrication de bonbons mous, acidulés et pailletés, apportant une dimension de surprise et de fun. Le packaging sera tout aussi attractif, sous la forme d'une mallette avec une hanse facilitant le transport, dans des teintes chaudes comme le rouge ou le jaune.

VI. Annexe

A. Transcription entretien individuelle

- Emma, 16 ans, lycéenne

Intervieweur: Bonjour et merci d'avoir accepté de participer à cet entretien. Avant de commencer, permettez-moi de me présenter. Je suis Carla, élève à l'IUT de Montpellier en technique de commercialisation. Aujourd'hui, notre étude portera sur les confiseries sucrées. L'objectif de notre échange est de mieux comprendre vos habitudes et vos attentes en matière de confiserie dans le cadre d'un projet de diversification de la marque Haribo. L'entretien durera environ 30 minutes et bien sûr, toutes vos réponses resteront strictement anonymes et confidentielles. Il n'y a pas de bonne ou de mauvaise réponse, nous nous intéressons simplement à votre point de vue et à votre expérience. Cela vous convient ?

E: Oui

Intervieweur: Donc d'abord, je vais commencer par une question qui est assez générale. Je vais vous demander de me parler de ce que vous avez acheté la dernière fois que vous avez fait vos courses au supermarché. Bon, vous êtes mineure, je suppose que vous y allez avec vos parents. Mais qu'est-ce que vous, vous avez acheté pour vous ?

E: Moi, j'ai acheté des malteser, c'est des bonbons au chocolat avec un biscuit à l'intérieur.

Intervieweur: Ah oui je vois, il y a d'autres choses ?

E: Oui, j'ai acheté récemment aussi des schtroumpfs piquants et des schtroumpfs pas piquants. Mais je préfère quand même les bonbons piquants.

Intervieweur: Ok. Concernant votre consommation de sucre, quelle place elle occupe dans votre alimentation quotidienne ?

E: Beaucoup, j'en prends souvent le matin et au goûter.

Intervieweur: Le matin ?

E: Mais le Nutella, c'est du sucre non ?

Intervieweur: Ah oui, le Nutella, ça compte, effectivement. Et quel type de produits sucrés consommez-vous le plus souvent ?

E: De la pâte à tartiner, souvent. un peu des gâteaux et des bonbons.

Intervieweur: D'accord. Est-ce que selon vous, vous consommez trop de sucre et pourquoi ?

E: Oui, je pense que ma mère me le dit souvent. (rires géné)

Intervieweur: Si vous deviez réduire votre consommation de sucre, quelles alternatives envisagez-vous ?

E: Ça veut dire quoi ?

Intervieweur: Pour remplacer le sucre, est-ce qu'il y a d'autres choses que vous mangez ?

E: Ah si, les fruits. Et des compotes aussi.

Intervieweur: Et ces consommations de sucre, est-ce que vous pourriez vous en passer ?

E: Non, je ne pense pas.

Intervieweur: Maintenant, on va passer à votre consommation de bonbons. Donc, quelles sont les marques de bonbons que vous achetez le plus souvent et pourquoi ?

E: Je ne connais pas vraiment les marques, mais je prend haribo d'habitude je crois

Intervieweur: Ok et à quelle fréquence consommez-vous des bonbons ?

E: Deux fois par semaine, je pense. et euh, (réfléchit) Le week-end, souvent.

Intervieweur: Et quelles sont les principales occasions où vous mangez ces bonbons ?

E: Pendant un film et quand ma sœur est à la maison. En vrai sinon j'en mange pas toute seule. (pause) Fin c'est rare quoi

Intervieweur: Quels critères influencent votre choix de bonbons ? Le goût, le packaging, la couleur, la texture ?

E: La texture, le goût et quand c'est plus coloré aussi, j'ai tendance à acheter. J'aime quand les couleurs sont fluo, les trucs pastel ça donne moins envie.

Intervieweur: Donc vous achetez du coup les bonbons plutôt pour vous ou pour offrir ?

E: Non, pour moi. Des fois pour des goûters quand faut ramener des trucs mais c'est souvent pour moi.

Intervieweur: D'accord. Concernant les marques, quels éléments vous attirent le plus ?

E: Le prix, c'est cher pour un paquet de bonbons. Même si c'est pas moi qui achète j'essaie de faire attention donc sûrement le prix.

Intervieweur: Avez-vous une marque que vous évitez ?

E: Je ne connais pas vraiment les marques. Donc, je n'évite pas forcément. Je ne sais pas si j'aime bien, je teste.

Intervieweur: Est-ce que vous êtes fidèle à une marque que vous achetez tout le temps ?

E: Peut-être Haribo, parce que c'est plus ma sœur qui les choisit en général. Mais sinon, pas forcément.

Intervieweur: Quels sont les types de bonbons que vous aimez le plus, entre piquants et lisses ?

E: Piquants.

Intervieweur: Et plutôt vegan ou cela vous êtes égal ?

E: Non, je m'en fiche.

Intervieweur: Et des bonbons plutôt avec une texture dure ou molle ?

E: Dure, je préfère.

Intervieweur: D'accord. Maintenant, on va passer aux produits qu'on a pu imaginer pour notre marque. Il y en a trois. D'abord, est-ce que vous consommez de l'alcool ?

E: Non.

Intervieweur: Est-ce que vous seriez intéressée par un alcool à la saveur de bonbons et pourquoi ?

E: Non, parce que je ne bois pas d'alcool. Après si il y en a qui boivent pourquoi pas mais bon

Intervieweur: Je vois, mais vous vous n'aimez pas. Et pour quelles occasions vous imagineriez un produit comme celui-ci ?

E: Lors des fêtes d'anniversaire, des soirées.

Intervieweur: Pensez-vous que Haribo a la légitimité pour se lancer sur ce marché ?

E: Non, je ne pense pas. Je pense que c'est plus pour les enfants.

Intervieweur: Bien. Selon vous, quelles saveurs de bonbons pourraient être adaptées pour ce type de produit ? (grimace du répondant) Avec quels bonbons pourrait-on mélanger cet alcool ?

E: Ah ! Plus les bonbons piquants, je pense. Après, je ne sais pas forcément.

Intervieweur: Et pensez-vous que ces produits doivent être accessibles à tout le monde ou plutôt premium ? (grimace à nouveau = incompréhension) Plutôt haut de gamme ou pas ?

E: Un produit haut de gamme, parce que sinon les enfants vont vouloir essayer aussi, je pense.

Intervieweur: Ok. Ensuite, pour notre deuxième produit, notre première question sera : est-ce que vous trouvez intéressant de pouvoir fabriquer vos propres bonbons ?

E: Oh cool, Oui, ça serait bien.

Intervieweur: Ce type de produit pourrait-il être adapté aux adultes ?

E: Oui, accessible à tous.

Intervieweur: Et pourriez-vous voir ce produit comme un loisir éducatif pour les enfants ?

E: Oui, je pense que ça pourrait être bien et ça leur ferait comme leur propre création. Ils pourraient être productifs dans ce qu'ils aiment manger. J'aurais aimé faire ça

Intervieweur: Oui moi aussi haha. Et qu'est-ce qui pourrait vous motiver à acheter un tel kit ?

E: Peut-être passer un bon moment. Je ne sais pas, juste pour faire passer le temps. Et faire quelque chose que l'on sent qu'on a participé quoi. Je ne sais pas comment dire.

Intervieweur: Quels aspects seraient selon vous le plus important dans ce kit ?

E: Plutôt le goût. (incitation à continuer le propos avec un geste de la main) mais facile à utiliser aussi si c'est pour les enfants

Intervieweur: Évidemment. Est-ce qu'un prix élevé pourrait influer la décision d'achat ?

E: Oui, je pense que c'est déjà le cas. Quand on aime un bonbon et qu'on voit que le prix est élevé, on aura tendance à en acheter beaucoup moins. Donc, je pense que ce serait la même chose pour ce produit.

Intervieweur: Je comprend oui. Et pour notre troisième produit, avez-vous déjà pensé à des bonbons enrichis en vitamines ?

E: Non, je n'y ai pas pensé.

Intervieweur: Et est-ce que cela pourrait vous intéresser ?

E: Euh... Non, pas forcément. Ce ne sera pas ma première préoccupation.

Intervieweur: Mais selon vous, ce type de produit pourrait-il remplacer d'autres compléments alimentaires ?

E: Ça reste quand même des bonbons donc non, je ne pense pas.

Intervieweur: Et quels bienfaits attendez-vous d'un bonbon fonctionnel ?

E: Ça veut dire quoi ?

Intervieweur: Est-ce que vous pensez qu'il faut qu'il donne de l'énergie ? Ou est-ce qu'il faut que ce soit plutôt vu comme un médicament ? Comme des vitamines ? Comme quelque chose qui relaxe ? Qu'est-ce que vous imaginez ?

E: Quelque chose qui détend ça serait cool. Et aussi, (réfléchis) Ah oui, pour donner de l'énergie aussi. Je pense que ce serait une bonne chose. Ça remplacerait par exemple les compotes. Ça pourrait être bien.

Intervieweur: Les compotes ?

E: Bah oui, ça donnerait de l'énergie, les compotes.

Intervieweur: Je vous crois (rires) Et selon vous, est-ce que Haribo peut être crédible sur ce genre de marché ?

E: Oui, je pense.

Intervieweur: Très bien, notre entretien touche à sa fin. Je vais vous poser une dernière question. Parmi ces trois produits qu'on a vus ensemble, est-ce qu'il y en a un qui pourrait vous intéresser plus que les autres ?

E: Les bonbons qu'on peut fabriquer.

Intervieweur: Les bonbons à fabriquer ?

E: Ouais, juste pour être productif et avoir l'impression qu'on participe à la production.

Intervieweur: Et les autres, ça ne t'intéresse pas ?

E: L'alcool, ça ne m'intéresse pas parce que je n'en consomme pas. Puis ce n'est pas vraiment quelque chose que j'aimerais. Et même, je pense qu'au contraire, ça attirerait plus des problèmes qu'autre chose. Et après, pour les vitamines, ça serait bien aussi. Mais vu que j'ai déjà d'autres aliments qui compensent, ça m'intéresse pas trop non plus

Intervieweur: D'accord, merci beaucoup.

De rien, bonne journée.

- Véronique, 49 ans, vendeuse, mère

Intervieweur: Bonjour et merci d'avoir accepté de participer à cet entretien. Avant de commencer, permettez-moi de me présenter. Je suis Carla, élève à l'IUT de Montpellier en technique de commercialisation. Aujourd'hui, notre étude portera sur les confiseries sucrées. L'objectif de notre échange est de mieux comprendre vos habitudes et vos attentes en matière de confiserie. Dans le cadre d'un projet de diversification de la marque d'Haribo. L'entretien durera environ 30 minutes. Et bien sûr, toutes vos réponses resteront strictement anonymes et

confidentielles. Il n'y a pas de bonnes ou de mauvaises réponses. Nous nous intéressons simplement à votre point de vue et à votre expérience. Est-ce que cela vous convient ?

V: Oui, très bien.

Intervieweur: Super ! D'abord, pour commencer, je vais vous poser une question qui est assez générale. Je vais vous demander de me parler de ce que vous avez acheté la dernière fois que vous avez fait vos courses au supermarché.

V: J'ai acheté pas mal de produits alimentaires, salés et sucrés.

Intervieweur: Il y a certaines habitudes que vous faites, certains produits que vous avez l'habitude d'acheter, certaines marques ?

V: Oui, les jus d'orange d'une certaine marque, pareil pour les lessives ou autre chose.

Intervieweur: D'accord. On va s'intéresser un petit peu à votre consommation de sucre. Pour cela, je voulais savoir quelle place elle occupe dans votre alimentation quotidienne ?

V: Assez importante.

Intervieweur: Assez importante, c'est-à-dire ?

V: C'est-à-dire que mon mari mange des sucreries et mes deux enfants aussi.

Intervieweur: D'accord. Et quel type de produits sucrés consommez-vous le plus souvent, personnellement ?

V: Personnellement, du chocolat pour moi. Et pour le reste du foyer, c'est surtout des bonbons.

Intervieweur: D'accord. Selon vous, consommez-vous trop de sucre ? Et si oui, pourquoi ?

V: Trop de bonbons, oui, parce que sinon, la tendance, c'est d'en manger quasiment tous les soirs

Intervieweur: D'accord. Si vous deviez réduire votre consommation de sucre, quelles alternatives envisageriez-vous ?

V: Sur les bonbons, je ne sais pas trop. Je ne vois pas d'alternative sur les bonbons.

Intervieweur: D'accord. Et sur le chocolat ?

V: Peut-être des chocolats qui seraient moins riches en sucre.

Intervieweur: D'accord. Pourriez-vous vous en passer, simplement ?

V: Euh, ça va être difficile.

Intervieweur: Je comprends (rires). Concernant la consommation de bonbons, quelles sont les marques de bonbons que vous achetez le plus souvent et pourquoi ?

V: Haribo, parce que mes enfants, depuis tout petit, aiment ces bonbons.

Intervieweur: D'accord, Haribo. À quelle fréquence consommez-vous des bonbons?

V: Moi, jamais. Mais mes enfants, tous les soirs.

Intervieweur: D'accord. Quelles sont les principales occasions où vous mangez des bonbons ?

V: Le moment où on en mange le plus, c'est plutôt le week-end ou devant la télé.

Intervieweur: D'accord. Et quels critères influencent votre choix en fonction des bonbons ? Est-ce que ce serait la couleur, la texture ?

V: Je pense que c'est tout. C'est un tout. La couleur et la texture, c'est super important.

Intervieweur: D'accord, la couleur et la texture. Achetez-vous plutôt des bonbons pour vous ou pour offrir ?

V: Pas pour moi, mais pour mes enfants, donc je dirais offrir

Intervieweur: D'accord. Concernant les marques de bonbons, quels éléments vous attirent le plus dans une marque ? Cela peut être le goût, le packaging ou le prix ?

V: Le packaging, le goût, les couleurs (rires)

Intervieweur: D'accord, c'est-à-dire que le prix n'influence pas forcément ?

V: Non. ce n'est pas spécialement chère

Intervieweur: Avez-vous une marque que vous évitez, et si oui, pour quelles raisons ?

V: Les marques de distributeurs, de magasins.

Intervieweur: Y a-t-il une raison à cela ?

V: Je trouve qu'ils sont moins bons.

Intervieweur: D'accord. Êtes-vous fidèle à une marque ou variez-vous vos achats ?

V: La plupart du temps, c'est quand même haribo

Intervieweur: Très bien. Et quels sont les types de bonbons que vous aimez, plutôt piquants ou lisses ?

V: Personnellement, lisses.

Intervieweur: et véganes, ou ceux-là vous sont égales ?

V: Cela m'est égal, mais ça ne me dérangerait pas que ce soit végane.

Intervieweur: D'accord. Et pour finir, les préférez-vous durs ou mous ?

V: Mous.

Intervieweur: Ok mous. Maintenant, on va passer à une étape où nous avons pensé à diversifier les produits de notre marque. Pour cela, nous avons imaginé de nouveaux produits, sur lesquels nous allons vous questionner si ce produit s'avérait à exister. D'abord, consommez-vous de l'alcool ?

V: Des fois. Humm, je dirais que c'est plutôt rare

Intervieweur: Seriez-vous intéressé par un alcool à la saveur de bonbons ? Et pourquoi ?

V: Euuh (grimace), Non, je ne pense pas. (invitation à poursuivre les propos avec un silence) Je trouve que les bonbons, c'est vraiment quelque chose à part. Je ne vois pas l'intérêt de mettre ce goût dans de l'alcool.

Intervieweur: D'accord, je comprends. Et pour quelle occasion imagineriez-vous consommer un tel produit ? Plutôt une soirée, tous les jours ?

V: Occasionnellement, le week-end par exemple, ou une soirée télé.

Intervieweur: D'accord. Et pensez-vous que Haribo a la légitimité pour se lancer sur ce marché ?

V: Oui, largement.

Intervieweur: Pourquoi ?

V: Parce que c'est vraiment une marque que j'achète depuis que mes enfants sont tout petits. C'est-à-dire depuis presque 20 ans maintenant.

Intervieweur: Très bien. Et selon vous, quelles saveurs de bonbons pourraient être adaptées à ce type de produit ?

V: Des saveurs d'enfance en fait, qui rappellent l'enfance.

Intervieweur: D'accord, vous avez des exemples de bonbons ?

V: Oui, les fraises et les bananes, ce genre de choses.

Intervieweur: Je vois. Et pensez-vous que ces produits doivent être accessibles à tous ou plutôt un produit premium ?

V: Non, accessible à tous. (ton sec)

Intervieweur: D'accord. Ensuite, pour notre autre produit, nous allons passer à notre deuxième produit. Trouvez-vous intéressant pour vous de fabriquer vos propres bonbons ?

V: Moi, pourquoi pas. J'y ai jamais pensé, mais pourquoi pas.

Intervieweur: Ce type de produit pourrait-il être adapté aux adultes ? Ou plutôt pour les enfants ?

V: Alors, ça peut être adapté pour les enfants parce que le fait de confectionner ces bonbons, on a l'impression qu'ils sont encore meilleurs. En tout cas, les enfants pensent que ça paraît meilleur. Mais ça peut être ludique aussi pour les parents. Et ça peut être une activité pour un enfant, passer un moment en famille.

Intervieweur: Bien. Vous pourriez voir ce produit comme un loisir éducatif pour les enfants ?

V: Oui, voilà. C'est ce que je disais.

Intervieweur: Et qu'est-ce qui pourrait vous motiver à acheter un tel kit ?

V: Pour passer des bons moments. Et puis, peut-être que ça serait plus naturel presque que les bonbons qu'on achète en sachet si on les fait nous-mêmes. Il y aura peut-être moins de produits nocifs dedans. Le naturel oui

Intervieweur: Effectivement donc, plutôt pour le loisir et pour la sécurité. Et quels aspects seraient les plus importants pour vous ? Est-ce que ce serait le goût, les ingrédients, la facilité d'utilisation, le prix ?

V: Le goût, les ingrédients. C'est le plus important

Intervieweur: D'accord. Et pour un tel produit, est-ce qu'un prix élevé influencerait votre décision d'achat ?

V: Oui, si c'est trop cher, ça peut être compliqué pour la fabrication de bonbons. De suite, on pourrait passer sur des produits en sachet s'ils sont moins chers, en fait. Du coup, c'est dommage.

Intervieweur: D'accord, je comprends. Ensuite, on va passer sur un troisième et dernier produit. On voulait savoir si vous aviez déjà pensé à des bonbons enrichis en vitamines. Ça pourrait vous intéresser et pourquoi ?

V: Oh Oui, ça pourrait être pas mal. Il vaut mieux des vitamines que trop de sucre.

Intervieweur: Oui, effectivement. Ce type de produit pourrait-il remplacer d'autres compléments alimentaires, notamment qu'on vend en pharmacie, par exemple ?

V: Pourquoi pas. Peut-être la vitamine D, la vitamine C, oui.

Intervieweur: D'accord. Quel bienfait attendez-vous d'un bonbon fonctionnel ?

V: Si on veut que ça booste, ça peut être pas mal. Par exemple, des bonbons à la vitamine C. J'aimerais que ça ait vraiment le goût du bonbon, mais il y a une autre vertu. Oui, Je pense que ça pourrait être pas mal.

Intervieweur: Des bonbons plutôt énergisants donc ?

V: Énergisants ou des bonbons apaisants. En fait, avoir toute une gamme un peu différente. Ou des bonbons, par exemple, qui protègent tout l'hiver, un peu comme les microbiotiques. Ça pourrait être chouette aussi.

Intervieweur: Super. Selon vous, Haribo peut-il être crédible sur ce segment de marché ?

V: Oui, tout à fait. J'y crois

Intervieweur: Et quel prix seriez-vous prêt à payer pour ces produits innovants ?

V: C'est vrai que suivant le produit, peut-être que je serais prête à payer un petit peu plus cher.

Intervieweur: Pour des bonbons fonctionnels ?

V: Oui.

Intervieweur: D'accord. Notre entretien touche à sa fin. Pour cela, je vais vous poser une ultime question. Est-ce que vous envisageriez d'acheter l'un des trois produits qui ont pu être proposés au long de ce rendez-vous ? Et lequel, principalement, pour quelles raisons ?

V: Oui. Peut-être même deux. Les bonbons à fabriquer, je trouve ça hyper sympa et ludique. Et les produits qui auraient des vertus, comme des produits à la vitamine C ou microbiotiques. Ce genre de produit aussi peut être super intéressant.

Intervieweur: C'est noté ! Merci beaucoup d'avoir participé à notre entretien. Cela va vraiment nous aider dans notre étude.

Avec plaisir ! j'espère qu'il vont exister !

- Françoise, 76 ans, retraitée, mère

Intervieweur: Bonjour et merci d'avoir accepté de participer à cet entretien. Avant de commencer, permettez-moi de me présenter. Je suis Oriane, élève à l'IUT de Montpellier en technique de commercialisation. Et aujourd'hui, notre étude portera sur les confiseries sucrées. L'objectif de notre échange est de mieux comprendre vos habitudes et vos attentes en matière de confiserie, dans le cadre d'un projet de diversification de la marque Haribo. L'entretien durera environ 30 minutes et bien sûr, toutes vos réponses resteront strictement anonymes et confidentielles. Il n'y a pas de bonne ou de mauvaise réponse et nous nous intéresserons simplement à votre point de vue et à votre expérience. Est-ce que cela vous convient ?

F: Oui !

Intervieweur: Donc, d'abord, pour commencer, je vais vous poser une question qui est assez générale. Je vais vous demander de me parler de ce que vous avez acheté la dernière fois que vous avez fait vos courses au supermarché.

F: De l'eau, du vin et des pâtes je crois.

Intervieweur: D'accord. On va s'intéresser un peu plus à votre consommation de sucre. Et donc, pour cela, je voulais savoir quelle place elle occupe dans votre alimentation quotidienne.

F: Elle en occupe une grande partie

Intervieweur: Très bien. Donc, assez importante dans la vie de tous les jours, globalement ?

F: Oui exactement.

Intervieweur: D'accord. Et quel type de produits sucrés consommez-vous le plus souvent, personnellement ?

F: Du chocolat et des pâtisseries.

Intervieweur: Ok. Selon vous, consommez-vous trop de sucre ? Et si oui, pourquoi ?

F: Oui je pense que je mange trop de sucre malgré une consommation moyenne.

Intervieweur: D'accord. Et si vous deviez réduire votre consommation de sucre, quelles alternatives vous pourriez envisager ?

F: Des fruits secs peut être.

Intervieweur: Et est-ce que vous pourriez vous en passer tout simplement du chocolat ?

F: Difficilement.

Intervieweur: Je comprends donc, concernant la consommation de bonbons, si vous en mangez, quelles sont les marques de bonbons que vous avez pu acheter le plus souvent, et pourquoi ?

F: Je ne mange pas beaucoup de bonbons mais je pense que c'est Les carambar et les pastilles vichy.

Intervieweur: D'accord. Et vous avez déjà acheté des bonbons pour vos enfants, vos petits-enfants ?

Pour quels occasions ?

F: Oui ça m'est arrivé quelques fois pour des anniversaires ou Halloween.

Intervieweur: Et quel type de bonbons ?

F: Je ne sais plus.

Intervieweur: Et à quelle fréquence, vous consommez des bonbons ?

F: Moi, plus du tout.

Intervieweur: Ok. Quelles sont les principales occasions où vous mangez ou achetez des bonbons même si c'est exceptionnel la plupart du temps ? .

F: Pour offrir aux enfants du quartier a Halloween.

Intervieweur: D'accord. Et quels critères influencent votre choix ? La couleur ? La texture ?

F: La composition, quand on peut choisir.

Intervieweur: Ok. Vous achetez des bonbons qui sont bons pour la santé ?

F: Oui, c'est ça.

Intervieweur: Et vous achetez des bonbons plutôt pour vous ou pour offrir ?

F: Pour offrir.

Intervieweur: Concernant les marques de bonbons, quels éléments vous attirent le plus dans une marque ? Le goût, le packaging, le prix ?

F: Le gout.

Intervieweur: Ok. Et ça veut dire que le prix n'influence pas forcément votre choix de bonbons ?

F: Non

Intervieweur: Avez-vous une marque que vous évitez, et si oui, pour quelles raisons ?

F: C'est Haribo.

Intervieweur: Pour quelles raisons ?

F: Car j'ai moi même été voir des usines Haribo et je trouve que c'est trop chimique comparé à avant.

Intervieweur: D'accord. Êtes-vous fidèle à une marque, ou variez-vous vos achats ?

F: Je varie.

Intervieweur: Très bien. Quels sont les types de bonbons que vous préférez ? Plutôt lisses, piquants ?

F: Plutôt lisse et fruité c'est mieux.

Intervieweur: Et vegan ?

F: Non.

Intervieweur: Et pour finir, préférez-vous les bonbons qui sont durs ou mous ?

F: Durs.

Intervieweur: Ok, durs. Maintenant, on va passer à une étape où nous avons pensé à diversifier les produits de notre marque. Pour cela, nous avons imaginé de nouveaux produits, sur lesquels nous allons vous questionner si ce produit s'avérait à exister. D'abord, est-ce que vous consommez de l'alcool ?

F: De temps en temps, un peu, mais oui, un peu de vin.

Intervieweur: Et pour quelle occasion imagineriez-vous consommer un produit tel qu'un alcool à la saveur de bonbons ?

F: Je ne vois pas trop.

Intervieweur: D'accord . Et si vous étiez amené à en consommer, vous le consommeriez plutôt en soirée, dans la vie de tous les jours ?

F: En soirée, devant la télé.

Intervieweur: Ok. Et pensez-vous que Haribo a la légitimité pour se lancer sur le marché de l'alcool ?

F: Oui, comme les autres. Ça dépend si ça va pour les enfants.

Intervieweur: Et selon vous, quelle saveur de bonbons pourrait être adaptée à ce type de produit ?

F: Aucune idée.

Intervieweur: D'accord. Pensez-vous que ces produits doivent être accessibles à tous ou plutôt un produit premium ?

F: À tous.

Intervieweur: Ensuite, pour notre autre produit, nous avons pensé à autre chose.
Trouvez-vous intéressant pour vous de fabriquer vos propres bonbons ?

F: Oui. Je l'ai fait autrefois.

Intervieweur: Ce type de produit pourrait-il être adapté aux adultes ou plutôt pour les enfants ?

F: Pour les deux.

Intervieweur: Ok. Et pourriez-vous voir ce produit comme un loisir éducatif pour les enfants ?

F: Oui Exactement.

Intervieweur: D'accord, super. Et qu'est-ce qui pourrait vous motiver à acheter un tel kit ?

F: Oui, un cadeau comme un loisir éducatif pour les enfants.

Intervieweur: D'accord et quels aspects seraient les plus importants pour vous ? Est-ce que ça serait le goût, les ingrédients ou la facilité d'utilisation du kit, le prix ?

F: Les ingrédients et la facilité à comprendre la création de bonbons.

Intervieweur: Ok, d'accord. Et pour un tel produit, est-ce qu'un prix élevé influencerait votre décision d'achat ?

F: Oui, quand même, parce que si les bonbons sont ratés...

Intervieweur: Ensuite, on va passer à un troisième et dernier produit. On voulait savoir si vous aviez déjà pensé à des bonbons enrichis en vitamines. Est-ce que ça pourrait vous intéresser et pourquoi ?

F: En bonbons. Non, je ne verrais ça que sur prescription médicale. Bien, bonne idée, mais uniquement sur prescription médicale.

Intervieweur: D'accord. Selon vous, Haribo peut-il être crédible sur ce segment du marché ?

F: Oui, crédible oui.

Intervieweur: Et quel prix seriez-vous prêt à payer pour ce nouveau produit ?

F: Ça dépend de la quantité de bonbons. Ça dépend de la qualité, si c'est chimique ou pas chimique.

Intervieweur: Notre entretien touche à sa fin. Pour cela, je vais vous poser une ultime question. Est-ce que vous envisagez d'acheter l'un des trois produits qui ont pu vous être

proposés au long de ce rendez-vous ? Et lequel ? (L'alcool aux bonbons, le kit de bonbons à faire soi-même et les bonbons vitaminés.

F: Les bonbons à faire soi-même.

Intervieweur: Pour quelles raisons ?

F: Parce qu' au moins on se rends compte de ce que l'on met dans ces bonbons ça peut être meilleur pour la santé je pense que c'est le plus intéressant que ça soit pour les enfants ou jeunes adultes.

Intervieweur: D'accord, c'est noté. Merci beaucoup d'avoir participé à notre entretien. Merci de nous aider pour notre étude.

F: Ah, je vous remercie. Merci !

- **Anaïs, 24 ans, travaille dans un hôtel**

C : Bonjour et merci de m'avoir accepté de participer à cet entretien. Avant de commencer, permettez-moi d'abord de me présenter. Je suis Corentin Loizeau et je suis en études à Montpellier en BUT Technique de Commercialisation. Aujourd'hui, notre étude portera sur les confiseries sucrées. L'objectif de notre échange est de mieux comprendre vos habitudes et vos attentes en matière de confiserie dans le cadre d'un projet de diversification de la marque Haribo. L'entretien durera environ 30 minutes. Bien sûr, toutes vos réponses resteront strictement anonymes et confidentielles. Il n'y a pas de bonne ou mauvaise réponse. Nous nous intéressons simplement à votre point de vue et à votre expérience. Pour commencer, parlez-moi de ce que vous avez acheté la dernière fois où vous avez fait vos courses au supermarché.

A : J'ai acheté des lardons, de la crème fraîche, du Schweppes, du Nutella et d'autres produits.

C : D'accord. Alors, ensuite, quelle place occupe le sucre dans votre alimentation quotidienne ?

A : On va dire quasi tout le temps. Je l'utilise beaucoup pour préparer différentes recettes sucrées, comme des desserts ou des pâtisseries.

C : Quel type de produit sucré consommez-vous le plus souvent ?

A : Du yaourt et des gâteaux. Ce sont les produits que je consomme le plus souvent pour mes envies sucrées.

C : Selon vous, consommez-vous trop de sucre ?

A : Oui. Parce que ce n'est pas bon pour une alimentation saine. Je sais qu'il faudrait limiter ma consommation.

C : Si vous deviez réduire votre consommation de sucre, quelle alternative envisageriez-vous ?

A : Euh... Là, maintenant, je n'ai pas d'idée en tête.

C : Pourriez-vous vous en passer, du sucre ?

A : Oui. Même si ce serait difficile au début, je pense que c'est faisable avec le temps.

C : Ok. Donc maintenant, nous allons nous intéresser à la consommation de bonbons afin de mieux comprendre vos habitudes. Quelles sont les marques de bonbons que vous achetez le plus souvent ?

A : Les Haribo.

C : Pourquoi ?

A : Parce que c'est les meilleurs selon moi. Ils ont une texture et un goût qui plaît à tout le monde.

C : À quelle fréquence consommez-vous des bonbons ?

A : Rarement, mais c'est occasionnel.

C : Et à quelles principales occasions vous mangez des bonbons ?

A : Dans les soirées anniversaires ou autres événements festifs.

C : Quels critères influencent votre choix d'un bonbon ?

A : Je n'en ai aucun en particulier. Je choisis souvent en fonction du moment ou de mes préférences.

C : Achetez-vous plutôt des bonbons pour vous ou pour offrir ?

A : Pour offrir. C'est souvent dans un contexte où je veux faire plaisir à quelqu'un.

C : Quel élément vous attire le plus dans une marque de bonbons ?

A : Dans les Haribo, par exemple, c'est la gélatine qui donne une bonne texture et un très bon goût.

C : Est-ce une question de goût, de packaging ou de prix ?

A : De goût avant tout. C'est ce qui compte le plus pour moi quand je choisis un bonbon.

C : Avez-vous une marque que vous évitez ?

A : Non, pas spécialement. Je suis assez ouverte à essayer différentes marques tant qu'elles répondent à mes attentes en termes de goût.

C : Êtes-vous fidèle à une marque ou variez-vous vos achats ?

A : Les Haribo, c'est le classique. C'est ce que j'achète en général parce que je sais que je ne serai pas déçue par leur qualité et leur goût.

C : Quels sont les types de bonbons que vous aimez ? Piquant, lisse, vegan ou dur, mou ?

A : J'aime bien les bonbons piquants en général, ce sont ceux que je prends le plus souvent.

C : Ok. Pas vegan ?

A : Non, pas spécialement, ce n'est pas un critère pour moi.

C : Si je résume, le goût est un critère essentiel pour vous dans le choix d'une marque. Est-ce exact ?

A : Oui, c'est ce qui me pousse à acheter un bonbon plutôt qu'un autre.

C : D'accord. Maintenant, nous allons passer à la seconde phase. Consommez-vous de l'alcool ?

A : Oui.

C : Seriez-vous intéressée par un alcool aux saveurs de bonbons ?

A : Oui, parce que le goût peut être plus agréable et sucré, ce qui peut rendre la boisson plus facile à apprécier.

C : Pour quelle occasion imaginez-vous consommer un tel produit ?

A : Principalement dans un contexte de soirée entre amis, ça peut être sympa.

C : Pensez-vous que Haribo a la légitimité pour se lancer sur ce marché ?

A : Oui, parce que c'est une marque reconnue, donc ça peut attirer du monde par curiosité.

C : Selon vous, quelles saveurs de bonbons pourraient être adaptées à ce type de produit ?

A : Je dirais la fraise, c'est une saveur qui passe bien en boisson.

C : C'est tout ?

A : Oui, c'est celle qui me semble la plus adaptée.

C : Pensez-vous que ces produits doivent être accessibles à tous, ou que ce sont des produits premium ?

A : Ils peuvent être accessibles à tous, ce n'est pas forcément un produit de luxe.

C : Maintenant passons à la troisième phase. Trouvez-vous intéressant de pouvoir fabriquer votre propre bonbon ?

A : Oui, pourquoi pas, ça peut être une expérience assez drôle.

C : Ce type de produit pourrait-il être adapté aux adultes ?

A : Oui, pourquoi pas.

C : Pourriez-vous voir ce produit comme un loisir éducatif pour les enfants ?

A : Oui, dans le sens où ça peut leur apprendre à suivre des étapes et à découvrir des ingrédients.

C : Qu'est-ce qui pourrait vous motiver à acheter un tel kit ?

A : Ce serait surtout pour une occasion spéciale, comme un anniversaire ou pour offrir en cadeau.

C : Quels aspects seraient les plus importants pour vous ? Le goût, l'ingrédient, la facilité d'utilisation, le prix ?

A : Le goût et la facilité d'utilisation, c'est ce qui compte le plus pour moi.

C : Est-ce qu'un prix élevé influencerait votre décision d'achat ?

A : Non, pas spécialement, si le produit est de bonne qualité.

C : Maintenant, nous allons passer au quatrième thème. Pensez-vous que des bonbons enrichis en vitamines pourraient vous intéresser ?

A : Oui, ça peut être une bonne idée.

C : Pourquoi ?

A : Parce que ça permet d'avoir un apport en vitamines tout en profitant d'un bon goût.

C : Ce type de produit pourrait-il remplacer d'autres compléments alimentaires ?

A : Oui, notamment pour des vitamines comme la vitamine C.

C : Quel bienfait attendez-vous d'un bonbon fonctionnel ?

A : Par exemple, s'il est conçu pour réduire le stress, ça pourrait être intéressant.

C : Selon vous, Haribo peut-il être crédible sur ce segment du marché ?

A : Oui, mais il faudrait qu'ils travaillent avec des experts en nutrition pour être vraiment crédibles.

C : Quel prix seriez-vous prêt à payer pour ces produits innovants ?

A : Entre 10 et 20 euros, en fonction de la qualité et du bénéfice apporté.

C : Pour un paquet ?

A : Oui.

C : Nous passons à la fin de l'entretien. Est-ce que vous pouvez résumer ce que vous avez retenu de l'entretien et faire une synthèse ?

A : Concernant les bonbons fonctionnels, ils peuvent être une alternative intéressante pour celles et ceux qui n'aiment pas prendre des compléments alimentaires classiques. Si Haribo s'associe à des experts, cela pourrait renforcer leur crédibilité. Ce type de bonbon pourrait aider les enfants qui ne veulent pas prendre des médicaments tout en ayant un bon goût.

C : Envisagez-vous d'acheter l'un des trois produits que je vous ai proposés, soit les bonbons fonctionnels, soit le kit de bonbons, soit l'alcool Haribo ?

A : Je pense que les bonbons fonctionnels sont ceux qui m'intéressent le plus.

C : D'accord. Je vous remercie d'avoir répondu à toutes ces questions.

- Régis, 50 ans, commerçant, père

C : Bonjour et merci de m'avoir accepté de participer à cet entretien. Avant de commencer, permettez-moi d'abord de me présenter. Je suis Corentin Loizeau et je suis en études à Montpellier en BUT Techniques de Commercialisation. Aujourd'hui, notre étude portera sur les confiseries sucrées. L'objectif de notre échange est de mieux comprendre vos habitudes et vos attentes en matière de confiserie dans le cadre d'un projet de diversification de la marque Haribo. L'entretien durera environ 30 minutes. Bien sûr, toutes vos réponses resteront strictement anonymes et confidentielles. Il n'y a pas de bonne ou mauvaise réponse. Nous nous intéressons simplement à votre point de vue et à votre expérience.

Pour commencer, parlez-moi de ce que vous avez acheté la dernière fois où vous avez fait vos courses au supermarché.

R : Eh bien, comme d'habitude, j'ai pris les basiques : des fruits, des légumes, du lait, du pain, des yaourts... Ah, et aussi un peu de chocolat.

C : D'accord. Quelle place occupe le sucre dans votre alimentation quotidienne ?

R : Honnêtement, une place assez importante. J'essaie de faire attention, mais entre le café sucré, les desserts et les petites gourmandises, je consomme pas mal de sucre sans forcément m'en rendre compte.

C : Quel type de produit sucré consommez-vous le plus souvent ?

R : Plutôt des biscuits et du chocolat. J'en prends parfois avec mon café.

C : Selon vous, consommez-vous trop de sucre ?

R : Oui, sûrement. J'essaie de limiter, mais c'est compliqué avec les habitudes qu'on a prises en famille. Et puis, quand on a des adolescents à la maison, il y a toujours des tentations dans les placards !

C : Si vous deviez réduire votre consommation de sucre, quelle alternative envisageriez-vous ?

R : Peut-être des fruits secs ou des trucs moins transformés. Mais franchement, ce n'est pas évident.

C : Pourriez-vous vous en passer complètement ?

R : Je pense que ce serait difficile, mais pas impossible. Ça demanderait un vrai effort.

C : Maintenant, nous allons nous intéresser à votre consommation de bonbons. Quelles sont les marques que vous achetez le plus souvent ?

R : Principalement Haribo, le classique.

C : Pourquoi ?

R : Parce que je sais que la qualité est là. En plus, il y a beaucoup de choix.

C : À quelle fréquence consommez-vous des bonbons ?

R : Pas très souvent pour moi, mais mes enfants en mangent régulièrement à la maison.

C : À quelles principales occasions mangez-vous des bonbons ?

R : Surtout lors des fêtes, des anniversaires ou des soirées en famille.

C : Quels critères influencent votre choix d'un bonbon ?

R : Le goût avant tout. Ensuite, j'essaie de regarder la composition, mais ce n'est pas toujours évident.

C : Achetez-vous plutôt des bonbons pour vous ou pour offrir ?

R : Pour mes enfants, principalement. Moi, j'en mange parfois, mais ce n'est pas une habitude.

C : Quel élément vous attire le plus dans une marque de bonbons ?

R : La texture et le goût. J'aime bien les bonbons qui ont un bon équilibre entre le sucré et l'acidulé.

C : Est-ce une question de goût, de packaging ou de prix ?

R : Avant tout le goût. Après, le packaging peut influencer, surtout quand on veut faire plaisir à ses enfants.

C : Avez-vous une marque que vous évitez ?

R : Non, pas particulièrement.

C : Êtes-vous fidèle à une marque ou variez-vous vos achats ?

R : Disons que j'achète souvent les mêmes, comme Haribo ou Krema, mais si je vois quelque chose de nouveau qui a l'air bon, je peux tester.

C : Quels sont les types de bonbons que vous aimez ? Piquant, lisse, vegan ou dur, mou ?

R : J'aime bien les bonbons un peu acidulés, mais pas trop forts non plus. Et les bonbons classiques, comme les caramels mous, j'adore ça.

C : Ok. Pas vegan ?

R : Non.

C : Si je résume, le goût est un critère essentiel pour vous dans le choix d'une marque. Est-ce exact ?

R : Oui, c'est ce qui me pousse à acheter un bonbon plutôt qu'un autre.

C : D'accord. Maintenant, nous allons passer à la seconde phase. Consommez-vous de l'alcool ?

R : Oui, occasionnellement.

C : Seriez-vous intéressé par un alcool aux saveurs de bonbons ?

R : Pourquoi pas. Ça pourrait être original, tant que ce n'est pas trop écœurant.

C : Pour quelle occasion imaginez-vous consommer un tel produit ?

R : Plutôt lors d'une soirée entre amis ou en famille, pour tester quelque chose de différent.

C : Pensez-vous que Haribo a la légitimité pour se lancer sur ce marché ?

R : Ça me surprendrait un peu, mais en même temps, ils ont une image forte. S'ils le font bien, ça peut fonctionner.

C : Selon vous, quelles saveurs de bonbons pourraient être adaptées à ce type de produit ?

R : Je verrais bien quelque chose aux agrumes, style citron ou orange. Ça passerait mieux en alcool.

C : C'est tout ?

R : Oui, je pense que ce serait mieux que des saveurs trop sucrées comme la fraise.

C : Pensez-vous que ces produits doivent être accessibles à tous, ou que ce sont des produits premium ?

R : Je pense que ça peut rester accessible. Ce n'est pas un produit de luxe, ça doit rester un plaisir simple.

C : Maintenant passons à la troisième phase. Trouvez-vous intéressant de pouvoir fabriquer votre propre bonbon ?

R : Oui, pourquoi pas, ça peut être une activité sympa à faire en famille.

C : Ce type de produit pourrait-il être adapté aux adultes ?

R : Oui, surtout si on peut personnaliser les goûts et les textures.

C : Pourriez-vous voir ce produit comme un loisir éducatif pour les enfants ?

R : Oui, ça peut leur apprendre comment sont faits les bonbons et les sensibiliser aux ingrédients.

C : Qu'est-ce qui pourrait vous motiver à acheter un tel kit ?

R : Ce serait pour passer un bon moment avec mes enfants, ou comme cadeau original.

C : Quels aspects seraient les plus importants pour vous ? Le goût, l'ingrédient, la facilité d'utilisation, le prix ?

R : Le goût et la facilité d'utilisation. Si c'est trop compliqué, ça risque de ne pas plaire aux enfants.

C : Est-ce qu'un prix élevé influencerait votre décision d'achat ?

R : Oui, si c'est trop cher pour juste quelques bonbons, je ne pense pas que ce soit intéressant.

R : Maintenant, nous allons passer au quatrième thème. Pensez-vous que des bonbons enrichis en vitamines pourraient vous intéresser ?

R : Oui, ça peut être une bonne idée, surtout pour les enfants.

C : Pourquoi ?

R : Parce que ça permet d'avoir un apport en vitamines tout en profitant d'un bon goût, et c'est plus facile à faire avaler aux enfants qu'un cachet.

C : Ce type de produit pourrait-il remplacer d'autres compléments alimentaires ?

R : Oui, pour des vitamines comme la vitamine C ou D, pourquoi pas. Mais il faudrait que ce soit vraiment efficace, pas juste un bonbon avec une mention « enrichi en vitamines » pour faire joli.

C : Quel bienfait attendez-vous d'un bonbon fonctionnel ?

R : Eh bien, si ça pouvait m'aider à mieux gérer le stress ou à me détendre un peu, ce serait génial. Avec la famille, le travail, tout ça, parfois c'est un peu difficile de trouver du temps pour soi. Un bonbon qui fait ça, ça pourrait vraiment être pratique.

C : Selon vous, Haribo peut-il être crédible sur ce segment du marché ?

R : C'est une bonne question. Haribo, c'est une marque qu'on associe plutôt aux bonbons sucrés et aux moments de plaisir. Mais, pourquoi pas ? Si ils veulent vraiment se lancer là-dedans, il faudrait qu'ils travaillent avec des experts en santé, pour que ça ne fasse pas juste un coup marketing. Sinon, les gens risquent de ne pas les prendre au sérieux.

C : Quel prix seriez-vous prêt à payer pour ces produits innovants ?

R : Ça dépend un peu, mais disons entre 5 et 10 euros. Je suis prêt à payer un peu plus si ça m'apporte quelque chose de concret. Si c'est juste un bonbon avec un petit effet, je ne voudrais pas que ça soit trop cher, mais si ça m'aide vraiment à me détendre, pourquoi pas.

C : Pour un paquet ?

R : Oui, je parle d'un paquet. Si je sens que ça me fait du bien et que ça fonctionne, je pourrais payer ce prix-là. Mais bon, faut que ce soit vraiment efficace.

C : Nous passons à la fin de l'entretien. Est-ce que vous pouvez résumer ce que vous avez retenu de l'entretien et faire une synthèse ?

R : Les bonbons fonctionnels peuvent être une alternative pour ceux qui ont du mal avec les compléments alimentaires traditionnels. Si Haribo s'associe à des spécialistes, cela pourrait leur donner plus de crédibilité. A propos de l'alcool aux bonbons, c'est une idée intéressante mais qui nécessite un bon goût. Enfin, le kit de bonbons est surtout adapté aux enfants, mais il faut qu'il soit simple et ludique.

C : Envisagez-vous d'acheter l'un des trois produits que je vous ai proposés, soit les bonbons fonctionnels, soit le kit de bonbons, soit l'alcool Haribo ?

R : Franchement, l'alcool, c'est un peu une idée qui m'a fait sourire. Je ne suis pas sûr que ce soit quelque chose que j'achèterais, même si ça peut être marrant pour des soirées entre amis. Les bonbons fonctionnels par contre ça m'intéresse davantage, surtout si ça peut m'aider à me détendre. Le kit de bonbons, ça me semble plus pour les enfants.

C : D'accord. Je vous remercie d'avoir répondu à toutes ces questions.

R : Avec plaisir, merci à vous. C'était intéressant d'en parler.

- Mila, 18 ans, étudiante

Bonjour et merci d'avoir accepté de participer à cet entretien. Avant de commencer, permettez-moi de me présenter. Je suis Oriane, élève à l'IUT de Montpellier, en technique de commercialisation. Et aujourd'hui, notre étude portera sur les confiseries sucrées. L'objectif de notre échange est de mieux comprendre vos habitudes et vos attentes en matière de confiserie. Et c'est dans le cadre d'un projet de diversification de la marque Haribo. L'entretien durera 30 minutes. Et bien sûr, toutes vos réponses resteront strictement anonymes et confidentielles. Il n'y a pas de bonnes réponses, ni de mauvaises réponses. Nous nous intéressons simplement à votre point de vue et à votre expérience. Est-ce que cela vous convient ?

répondant: Oui.

Ok, parfait. Donc je vais commencer par une question qui est assez générale.

Je vais vous demander de me parler de ce que vous avez acheté la dernière fois que vous avez fait des courses au supermarché.

répondant: Je n'ai pas fait de course, moi. Je suis allée au Manges aux Prises acheter une tarte aux framboises.

D'autres choses ? Non ?

répondant: Non, de l'alcool peut-être.

Concernant votre consommation de sucre, est-ce qu'elle occupe une place dans votre alimentation quotidienne ?

répondant: Oui, ça va.

D'accord. Et selon vous, est-ce que vous consommez trop de sucre ? Et si oui, pourquoi ?

répondant: Non, je ne pense pas que je consomme trop. surtout quand je vois mes amis

Ok. Et est-ce que tu pourrais te passer de sucre ?

répondant: En vrai, oui.

Maintenant, on va passer à votre consommation de bonbons. Quelles sont les marques de bonbons que vous achetez le plus souvent ?

répondant: Haribo, oui.

Et pourquoi Haribo ?

répondant: C'est le plus connu et là où il y a le plus de choix.

Ok. Et à quelle fréquence consommez-vous des bonbons ?

répondant: Rarement, en vrai.

Et quelles sont les principales occasions où vous pouvez manger des bonbons ?

répondant: Les fêtes, les soirées, il se trouve peut-être.

D'accord. Quels critères influencent votre choix de bonbons ? Le goût, le packaging, la couleur, la texture ?

répondant: Oui, le goût, la texture peut-être aussi.

D'accord. Donc vous achetez des bonbons plus pour vous ou pour offrir aux gens ?

Répondant: Pour moi.

D'accord. Et concernant les marques, quels éléments vous attirent le plus ? Est-ce que le prix est un facteur important pour vous ? Avez-vous une marque que vous évitez ?

Répondant: Non non non et non (rires)

Est-ce que vous êtes fidèle à une marque que vous achetez tout le temps ?

Haribo

Super ! Quels sont les types de bonbons que vous aimez le plus ? Entre piquants, lisses ?

Répondant: piquants

Et plutôt vegan ou cela vous est égal ?

Répondant: Ça m'est égal.

Et des bonbons plutôt avec une texture dure ou molle ?

Répondant: Molle

D'accord. Maintenant, on va passer aux produits qu'on a pu imaginer pour notre marque.

Il y en a trois. Donc premièrement, est-ce que vous consommez de l'alcool ?

Oui ! (dit fortement)

Est-ce que vous seriez intéressée par un alcool à la saveur de bonbons ? Et pourquoi ?

Répondant: Oui ça peut être super bon pour les soirées. j'aime l'idée

Super, je vois. Et pour quelle occasion vous imagineriez un produit comme celui-ci ?

Répondant: Pour les soirées du jeudi soir. (blanc volontaire du l'intervieweur) les soirées étudiante quoi

Pensez-vous que Haribo a la légitimité pour se lancer sur le marché de l'alcool ?

Répondant: Oui tout à fait.

Ok. Selon vous, quelle saveur de bonbons pourrait être adaptée pour ce type de produit ? Quel goût pour l'alcool au bonbon ?

Répondant: Je n'en sais rien. Peu importe.

Est-ce que vous pensez que ces produits doivent être accessibles à tout le monde ou qu'ils doivent plutôt être premiums ?

Répondant: Ça veut dire quoi, premiums ? En vrai, non. Accessibles.

Ok. Ensuite, pour notre deuxième produit, notre première question sera : est-ce que vous trouvez intéressant le fait de pouvoir fabriquer vos propres bonbons ?

Répondant: Oui, c'est super stylé.

Ce type de produit pourrait-il être adapté aux adultes ?

Répondant: Je ne sais pas. Plus aux enfants quand même.

Ok. Pourriez-vous voir ce produit comme un loisir éducatif pour les enfants ?

Répondant: Oui. (geste de la main de l'intervieweur pour inciter à préciser le propos) Je trouve ça intéressant qu'ils puissent faire eux même, ca leur fait une activité, un jeux

Est-ce que vous pourriez vous motiver à acheter ce produit ? Et pourquoi ?

Répondant: Oui parce que je n'ai rien d'autre à faire de ma vie (rires)*

Ah d'accord Quels aspects seraient selon vous le plus important dans ce kit ? Plutôt le goût, le fait que vous fassiez une activité manuelle ou autre chose ?

Répondant: Je ne sais pas. Le fait de faire ses trucs soi-même, c'est stylé.

Ok. Est-ce qu'un prix élevé pourrait influencer votre décision d'achat ?

Répondant: Ça dépend, ce genre de chose ne doit pas être chère.

D'accord. Je comprends. Et pour notre troisième produit, avez-vous déjà pensé à acheter des bonbons enrichis en vitamines ? Et est-ce que cela pourrait vous intéresser ?

Répondant: Oui, pourquoi pas.

Selon vous, ce type de produit pourrait-il remplacer d'autres compléments alimentaires ?

Répondant: Non. clairement pas

Et quels bienfaits attendez-vous d'un bonbon protéiné ?

Répondant: Plus d'énergie , je ne sais pas.

Est-ce que vous le considérez plus comme quelque chose qui vous donne de l'énergie, ou plus comme une sorte de médicament, comme quelque chose qui vous relaxe ? Qu'est-ce que vous imaginez quand on vous parle de ce produit ?

Répondant: La première option, oui.

Qui vous donne de l'énergie ?

Répondant: Oui.

Très bien, de l'énergie. Notre entretien va toucher à sa fin. Je vais vous poser une dernière question. Parmi ces trois produits qu'on a pu voir ensemble, est-ce qu'il y en a un qui pourrait vous intéresser plus que les autres ?

Répondant: Le premier.

L'alcool

Répondant: Oui.

Et pourquoi ?

Répondant: C'est plus axé sur un public plus grand, et ça peut ramener plus de monde en plus pour vous. C'est sympa.

Et les autres produits ne vous intéressent pas ?

Répondant: Le deuxième, c'est plus pour des enfants, je pense. Et l'autre, je ne me souviens plus ce que c'était. (blanc de 3sec environ) Ah, l'autre, non.

D'accord. Merci beaucoup d'avoir participé à notre étude, à notre questionnaire, et je vous remercie.

- **Krys, 18 ans, militaire**

Bonjour et merci d'avoir accepté de participer à cet entretien. Avant de commencer, permettez-moi de me présenter, je m'appelle Line et je suis actuellement étudiante en BUT techniques de commercialisation à l'IUT de Montpellier. Aujourd'hui, notre étude portera sur les confiseries sucrées. L'objectif de notre échange est de mieux comprendre vos habitudes et vos attentes en matière de confiserie, dans le cadre d'un projet de diversification de la marque Haribo. Donc l'entretien durera environ 30min, et bien sûr, toutes vos réponses resteront strictement anonymes et confidentielles. Il n'y a pas de bonnes ou de mauvaises réponses, nous nous intéressons simplement à votre point de vue et à votre expérience. Est-ce que cela vous convient ?

Répondant: Hmm hmm [affirmation], c'est bon pour moi.

Parfait ! Pour commencer je vais vous demander de me parler de ce que vous avez acheté la dernière fois où vous avez fait vos courses, s'il vous plaît.

Répondant: Uniquement en ce qui concerne les choses sucrées ?

Non, vous catégorisez les produits.

Répondant: Ok.

Qu'avez vous acheté du coup ?

Répondant: Euh, j'ai acheté des choses des plus basiques comme des produits de toilette, de la viande, des boissons et des épices. [avec des rires en me parlant]. Et puis c'est tout, dernièrement ce que j'ai acheté c'est ça.

D'accord, merci. Nous allons maintenant parler de votre consommation de sucre et de bonbons au quotidien. Ne vous inquiétez pas, l'objectif ici est de mieux comprendre vos habitudes et préférences en matière de confiserie, en matière de bonbons.

Répondant: Hmm hmm. [pour m'inviter à continuer]

Okay, j'aimerais connaître, s'il vous plaît, la place qu'occupe le sucre dans votre alimentation quotidienne ?

Répondant: Franchement, inconsciemment, je dirais que le sucre n'occupe pas une grande partie de mon alimentation. C'est rare que j'achète des sucreries. Si je fais un classement, vraiment, ce sont les dernières choses auxquelles je pense à acheter.

Ok.

Répondant: "Des bonbons" [dit en arrière plan].

Quels types de produits sucrés consommez-vous le plus souvent ? Du jus par exemple.

Répondant: Oui, tout ce qui est boisson, comme du sirop du Suriname hin ! Faut préciser [avec rire].

D'accord, excuse moi [avec rire]. C'est tout ? Pas de gâteau ni autre ?

Répondant: Franchement, moi non.

Selon toi, est-ce que vous consommez trop de sucre ?

Répondant: Euh, consomme trop de sucre ? [en se parlant à lui-même] pas loin du grignotage, oui. Que ce soit gâteau, crêpe, ou du jus, c'est du sucre.

C'est vrai. C'est vrai, c'est vrai. [dit de façon à appuyer les propos] Pourquoi pensez-vous que vous consommez trop de sucre ?

Répondant: Comment je vois ça ? Comment je le sens ? C'est logique. C'est dans la vie de tous les jours, que ce soit le sucre ou le sel, nous sommes obligés de consommer.

Et si vous deviez réduire votre consommation de sucre, quelles alternatives envisageriez- vous ?

Répondant: Comment ?

L'interviewer répète la question : si vous deviez réduire votre consommation de sucre, quelles alternatives envisageriez- vous ?

Répondant: Le sel.

Vous remplaceriez le sucre par du sel ?

[Rire]

Ce sont vos choix. [dit de façon à rassurer]

Répondant: Je me tournerai vers des produits salés, comme des tartes, ça aussi j'aime bien.

Très bon choix ! Pourriez-vous vous en passer du sucre ? Ne pas manger de choses sucrées ?

Répondant: Hmm [dit de façon incertaine]. A partir de 16H c'est compliqué.

Ah oui ?

Répondant: Lorsque tu te réveille, tu as envie de manger quelque chose de sucré.

Je comprends tout à fait ! D'accord.

Répondant: Donc non je ne peux pas. On aurait dit un docteur qui va me prescrire une ordonnance, y'a pas de soucis [en riant, et en parlant de moi car je tapais ses réponses à l'ordinateur]

[Rire] Ok [en souriant toujours] Nous allons nous intéresser plus précisément à votre consommation de bonbons : à quelle fréquence vous en mangez et ce qui influence vos choix lorsque vous choisissez vos bonbons. C'est bon pour vous ?

Répondant: Oui oui, allez-y.

J'aimerais savoir du coup, à quelle fréquence consommez-vous des bonbons, s'il vous plaît ?

Répondant: J'en consomme rarement, comme je l'avais dis c'est la dernière chose que j'achèterai.

Quelles sont les principales occasions où vous en mangez, s'il y en a ?

Répondant: Principalement lors de fêtes, d'anniversaires, ou lorsque les petits cousins proposent.

Quels critères influencent ton choix d'un bonbon ?

Répondant: La marque.

Achètes-tu plutôt des bonbons pour toi ou pour offrir ?

Répondant: Les questions commencent à être ennuyantes. Euh, pour tout le monde, ce serait malpoli d'en acheter uniquement pour moi. Pour te dire la vérité, quand je vais au magasin je ne regarde même pas le rayon bonbon. Ça ne m'intéresse pas plus que ça.

D'accord, je vois.

Répondant: Non, mais c'est vrai. Tu sais ce qui donne le plus en ce moment [ce qui est à la page] ?

Dis-moi.

Répondant: Des bonbons à la menthe.

[Rire] Ah d'accord. Nous allons maintenant parler des marques de bonbons que tu consommes et de ce qui attire ton attention lorsque tu fais un choix.

Tu as dit plus tôt que la marque était un des critères qui influençait tes choix. Quelles sont les marques que tu achètes le plus souvent du coup ? Pourquoi ?

Répondant: La marque Haribo, c'est ma marque préférée, c'est une marque que j'aime bien, Haribo. Si j'achète c'est de la marque Haribo, rien d'autre.

Oh ok ! Quels éléments t'attire le plus dans une marque de bonbons ? Le goût ou le prix par exemple.

Répondant: Oui, le plus important pour moi c'est le goût et le prix qui ont augmenté là j'ai remarqué. Ça coûte 1,80€ maintenant.

Ah mais oui, ça coûtait 1€ avant. Maintenant lorsque tu as 2€ tu ne vas pas penser à aller le dépenser dans des bonbons.

Répondant: Pas du tout.

Est-ce qu'il y une marque que tu évites ? Pour quelle raison ?

Répondant: Ça dépend.

De quoi justement ?

Répondant: Je connais même pas toutes les marques , je peux pas t'aider là.

Mais vous me dites que cela dépendait, je pose des questions pour savoir de quoi cela dépendait.

Répondant: Mais ça dépend. Je n'évite pas de marque en particulier, juste celles qui m'ont l'air un peu trop chères pour la qualité et la quantité que le paquet contient de bonbons.

Es-tu fidèle à une marque ou varies-tu tes achats ?

Répondant: Je ne prends pratiquement que de la marque HARIBO.

Quels sont les types de bonbons que tu aimes ?

- Piquants, lisses ?
- Végan ou cela t'est égal ?
- Durs, mous ?

Répondant: Du moment que c'est bon et mangeable, ça me va.

Nous allons maintenant explorer de nouvelles idées autour des bonbons et voir ce que vous en pensez.

[Blanc]

Répondant: D'accord.

Certaines marques de confiserie se diversifient en proposant des produits pour adultes. Haribo pourrait envisager de lancer une gamme de spiritueux aux saveurs de ses bonbons iconiques, comme Dragibus ou Oursons gélifiés. Nous aimerais savoir si ce type de produit pourrait t'intéresser. Consommez-vous de l'alcool ?

Répondant: Oui, je consomme.

Seriez vous intéressé par un alcool aux saveurs de bonbons ? Pourquoi ?

Répondant: Pourquoi pas, ça à l'air intéressant oui. Ensuite ?

Et pour quelles occasions imagineriez vous consommer un tel produit ?

Répondant: Pendant les soirées, les fêtes, des siroptages.

Penses-tu que Haribo a la légitimité pour se lancer sur ce marché ?

Répondant: Oui, mais ça va faire polémique.

Ah oui, vous pensez ?

Répondant: Oui, c'est sûr parce que maintenant c'est trop facile de faire parler les gens.

Hmm hmm. Ok.

Répondant: Il reste combien de questions là ?

Vous êtes pressé ?

Répondant: Non mais bon.

il ne reste que quelques minutes. Est ce qu'il y a des saveurs de bonbons qui pourraient être adaptées à ce type de produit, selon vous ?

Répondant: Fraise, mangue, [réflexion] et vanille pourquoi pas.

Vanille ?

Répondant: Non, pas vanille, pas vanille, groseille. Vous connaissez la groseille ?

Oui.

Répondant: Eh ben groseille. Ce sont des goûts qui pourraient être appréciés.

Hmm ok [avec un ton affirmatif]. Vous êtes un connaisseur. Et vous seriez prêt à y mettre le prix ?

Répondant: Oui.

Et quel prix ? Plus de 1,80€ par exemple ?

Répondant: Oui, mais ça dépend de combien il y a de bonbons dans le paquet.

Un paquet avec la quantité de bonbons dans un paquet classique ?

Répondant: Peut-être, oui, mais ça serait pas pour tous les jours.

Nous allons maintenant continuer avec les produits innovants. Nous pouvons y aller ?

Répondant: Oui, allons-y.

Merci. De plus en plus de consommateurs aiment personnaliser leurs produits et fabriquer eux-mêmes certaines gourmandises. L'idée d'un kit permettant de créer ses propres bonbons pourrait séduire un public à la recherche d'activités ludiques et créatives. Trouvez-vous intéressant de pouvoir fabriquer vos propres bonbons ?

Répondant: Oui, ça à l'air intéressant parce qu'on peut customiser pour nos propres boissons.

Ce type de produit pourrait-il être adapté aux adultes ?

Répondant: Oui, oui, oui, avec quelques petites choses en plus pour les adultes mais sinon pour les enfants ça reste des simples bonbons.

Pourriez-vous voir ce produit comme un loisir éducatif pour les enfants ?

Répondant: Euh, non. Non, non, non, parce qu'avec ça ils pourraient avoir des maladies comme le diabète comme c'est sucré. Si c'est consommé en grande quantité ça peut poser problème donc non je ne crois pas que ça soit un loisir.

Qu'est-ce qui pourrait vous motiver à acheter un tel kit ?

Répondant: Pour les fêtes et anniversaires, mais au quotidien non.

Quels aspects seraient les plus importants pour vous ? Le goût, les ingrédients, facilité d'utilisation, ou le prix par exemple ?

Répondant: Avoir une facilité d'utilisation oui et un prix abordable pour des confiseries aussi.

Quelles seraient tes motivations pour obtenir ce produit ? Pourquoi ? Tes freins ?

Répondant: Si une envie me prend, mais sinon je pense pas avoir de vraie motivation. Je pense que le fait que ce ne soit pas bon pour la santé m'éviterait d'aller en acheter.

Avec les préoccupations croissantes autour de la santé et de la nutrition, certaines marques proposent des bonbons enrichis en vitamines et minéraux pour allier plaisir et bienfaits. Nous aimerais connaître ton avis sur ce type de produit. Penses-tu que des bonbons enrichis en vitamines pourraient t'intéresser ??

Répondant: Non.

“Non” ? Pourquoi ?

Répondant: Ça va être dégueulasse.

Et pourquoi pensez-vous ça ?

Répondant: Parce que pour moi, les gens n'aiment pas et ces choses là ne font pas long feu à cause du choix des goûts.

Je comprends. Et selon vous toujours, ce type de produit pourrait-il remplacer d'autres compléments alimentaires ?

Répondant: Je suis pas connaisseurs sur ce sujet, mais je pense pas.

Quels bienfaits attends-tu d'un bonbon fonctionnel ?

Répondant: J'en attend aucun parce que je suis pas intéressé.

Selon toi, Haribo peut-il être crédible sur ce segment de marché ?

Répondant: Je suis franchement pas certain sur ce coup là.

Je comprends, et quel prix serais-tu prêt à payer pour ces produits innovants ?

Répondant: Cela dépend de la taille du paquet mais pas plus de 4€.

D'accord, Penses-tu que ces produits doivent être accessibles à tous ou premium ?

Répondant: J'y connais rien, mais je pense qu'ils doivent l'être.

Donc un prix élevé influencerait-il ta décision d'achat ?

Répondant: Oui, car je ne me vois pas mettre + de 4€ dans un paquet de bonbon.

Avant de terminer, nous aimerais que tu nous résumes ce que tu retiens de cet échange. Cela nous permettra d'identifier les points les plus marquants. Peux-tu nous faire une synthèse de ce qui t'a le plus marqué dans cette discussion ? En quelques mots peut-être ?

Répondant: J'ai aimé les questions qui m'ont été posé par toi, je les ai trouvés intéressants

Envisages-tu d'acheter l'un des trois produits proposés ?

Répondant: Oui, pourquoi pas, les idées proposées, comme le Kit m'a l'air appréciables.

Super ! Nous arrivons à la fin de notre entretien, je vous remercie pour votre participation et vous souhaite une bonne fin d'après midi.

Merci, à vous aussi.

- Jefferson, 20 ans, étudiant et pompier volontaire

Bonjour, comment allez-vous ?

Ça va bien merci. Et vous ?

Je vais bien, merci. Je souhaite vous remercier tout d'abord d'avoir accepté de participer à cet entretien. Avant de commencer, permettez-moi de me présenter, je m'appelle Line et je suis actuellement étudiante en BUT techniques de commercialisation à l'IUT de Montpellier. Aujourd'hui, notre étude portera sur les confiseries sucrées.

L'objectif de notre échange est de mieux comprendre vos habitudes et vos attentes en matière de confiserie, dans le cadre d'un projet de diversification de la marque Haribo. Connaissez-vous la marque Haribo ?

Les bonbons ? Oui.

Parfait. Notre entretien durera environ 30min, et bien sûr, toutes vos réponses resteront strictement anonymes et confidentielles. Il n'y a pas de bonnes ou de mauvaises réponses, nous nous intéressons simplement à votre point de vue et à votre expérience. Est-ce que cela vous convient ?

Oui, ça me va.

Ok, très bien. Pour commencer je vais vous demander de me parler de ce que vous avez acheté la dernière fois où vous avez fait vos courses, s'il vous plaît.

J'ai acheté des produits assez basiques. Niveaux alimentaires principalement des légumes frais ou surgelés, des fruits frais, du poulet, et les autres produits alimentaires essentiels comme la farine, oeufs, huile, et des biscuits pour grignoter au cas où. Niveau entretien, des produits pour la lessive.

Nous allons maintenant nous intéresser à votre consommation de sucre et de bonbons au quotidien. Quelle place occupe le sucre dans votre alimentation quotidienne ?

Je ne suis pas un grand consommateur de sucre, donc je n'en consomme pas trop

Je vois, et quels types de produits sucrés consommez-vous le plus souvent ?

Je dirais des biscuits et des gâteaux.

Très bien. Selon vous, consommez-vous trop de sucre ? Pourquoi ?

Non, du coup [rire] je ne pense pas consommé beaucoup de sucre.

Si vous deviez réduire votre consommation de sucre, quelles alternatives envisageriez-vous ?

Je ne pense pas à réduire ma consommation de sucre car je pense qu'elle est raisonnable, mais je dirais consommer plus de sucre naturel que l'on peut trouver dans les fruits est une belle alternative.

[Secoua la tête] hmm hmm. Et est-ce que vous pensez pouvoir vous en passer, du sucre ?

Je ne pense pas que je pourrais me passer de sucre, si c'est consommé en quantité raisonnable, je ne vois pas pourquoi je devrais m'en priver.

D'accord. Nous allons nous intéresser plus précisément à votre consommation de bonbons : connaître à quelle fréquence en mangez-vous et ce qui influence vos choix.

J'aimerai savoir du coup, à quelle fréquence consommez-vous des bonbons ?

Je consomme rarement des bonbons, peut-être tous les 3 mois. Je suis plutôt un consommateur de gâteaux ou de biscuits.

Hmm hmm d'accord, et quelles sont les principales occasions où vous en mangez, s'il y en a ?

Le plus souvent j'en mange quand on me le propose.

Et on vous en propose souvent ?

Hmm, non pas souvent.

Ok. Avez-vous des critères qui influencent votre choix niveau bonbon ?

Je n'ai pas de critère en particulier, à part que cela ne doit pas avoir de trace de porc, aliment que je consomme pas.

Effectivement. Et les bonbons, vous en achetez la plupart du temps pour vous ou pour offrir ?

Si j'en achète, c'est plutôt pour moi. Je ne vois pas les bonbons comme un présent à offrir à quelqu'un.

Très bien. Nous allons maintenant parler des marques de bonbons que vous consommez et de ce qui attire votre attention lorsque vous faites un choix. Est-ce cela vous convient ?

Oui oui, pas de souci.

Très bien. Alors dites-moi, quelles sont les marques de bonbons que vous achetez le plus souvent et pourquoi ?

Je n'ai pas de marque en particulier, peu importe.

Quels éléments vous attirent le plus dans une marque de bonbons ? Que ce soit goût, prix ou packaging ?

Je dirais que le goût est ce qui m'attire.

D'accord, y a-t-il une marque que vous évitez ? Et pour quelle raison ?

J'évite Haribo, je pense que la plupart de leurs bonbons contient des traces de porc, que je ne consomme pas.

Peut-être êtes-vous fidèle à une marque alors, ou variez vos achats ?

Non non, ça va dépendre de mon envie du moment.

Je comprends. Quels sont les types de bonbons que vous aimez ? Piquants, lisses ? Durs, mous ? Végan ? Ou bien tout cela vous est égal ?

J'aime les bonbons acidulés et pas trop sucrés en général, si possible sans ingrédients d'origine animale.

D'accord. Nous allons maintenant explorer de nouvelles idées autour des bonbons et voir ce que vous en pensez.

Ça vous va ? Vous arrivez à suivre ?

Hmm hmm [avec signe de la tête pour acquiescer]

Très bien. Alors, certaines marques de confiserie se diversifient en proposant des produits pour adultes. Haribo pourrait envisager de lancer une gamme de spiritueux aux saveurs de ses bonbons iconiques, comme Dragibus ou Oursons gélifiés. Nous aimerais savoir si ce type de produit pourrait t'intéresser. Pour commencer, consommez-vous de l'alcool ?

Non, je ne consomme pas d'alcool.

Vous ne seriez donc pas intéressé par un alcool aux saveurs de bonbons ?

Non, puisque j'en consommerai pas donc bon.

D'accord, je comprends. Vous auriez des occasions en tête où un tel produit pourrait être consommé ?

Hmm, non aucune occasion pour moi.

J'aimerais savoir ce que vous pensez de la légitimité de Haribo pour se lancer sur ce marché ?

Je ne pense pas que Haribo a de la légitimité à se lancer sur ce marché, je ne vois pas du tout l'intérêt, quand on est une marque connue pour des confiseries et qui donc s'adresse plutôt à un public très jeune.

Je comprends, et selon vous, quelles saveurs de bonbons pourraient être adaptées à ce type de produit ?

Aucune idée.

Pas du tout ?

Non.

Très bien. De plus en plus de consommateurs aiment personnaliser leurs produits et fabriquer eux-mêmes certaines gourmandises. L'idée d'un kit permettant de créer ses propres bonbons pourrait séduire un public à la recherche d'activités ludiques et créatives.

Trouvez-vous intéressant de pouvoir fabriquer vos propres bonbons ?

Non , ça ne m'intéresse pas. Ce n'est pas quelque chose que je consomme souvent, alors pourquoi je passerai du temps à les fabriquer.

[Signe de la tête] Ce type de produit pourrait-il être adapté aux adultes de votre point de vue ?

Je pense que ça pourrait être adapté aux parents, qui ont tendance à souvent vouloir contrôler ce qu'ils mettent dans l'assiette des enfants. Mais ça resterait un marché limité, car les gens ont moins de temps maintenant.

D'accord, pourriez vous voir ce produit comme un loisir éducatif pour les enfants ?

Ça pourrait être le cas.

Et qu'est-ce qui pourrait vous motiver à acheter un tel kit ?

Si j'ai des enfants, j'ai beaucoup de temps libre et de l'argent.

D'accord, dans ce cas quels aspects seraient les plus importants pour vous ?

[Temps de réflexion] Le goût, la facilité à trouver les ingrédients et à les fabriquer.

Quelles seraient vos motivations pour obtenir ce produit ? Vos freins ?

Comme, je l'ai dit si j'ai des enfants et du temps libre, mes freins je ne vois tout simplement pas l'utilité de ce produit et je n'aurais pas le temps pour.

Je comprends tout à fait. Avec les préoccupations croissantes autour de la santé et de la nutrition, certaines marques proposent des bonbons enrichis en vitamines et minéraux pour allier plaisir et bienfaits. Nous aimerais connaître votre avis sur ce type de produit. Pensez-vous que des bonbons enrichis en vitamines pourraient t'intéresser ? Pourquoi ?

Je ne pense pas que des bonbons puissent contenir des vitamines, ça ne serait que de la publicité mensongère et si c'est le cas ce ne serait pas en quantité suffisante pour avoir une quelconque valeur nutritionnelle.

Ok et est-ce que ce type de produit pourrait remplacer d'autres compléments alimentaires ou pas du tout?

Je ne prends pas de compléments alimentaires, je pense que toutes les vitamines dont nous avons besoins sont déjà disponibles dans la nature.

Je vois. Quels sont les bienfaits dont vous attendez d'un bonbon fonctionnel ?

Aucune, je ne pense pas que ça puisse exister

Et selon vous, Haribo peut-il être crédible sur ce segment de marché ?

Non [avec un ton sec]

Le prix d'un produit joue un rôle clé dans la décision d'achat. Nous allons maintenant discuter du positionnement tarifaire et de vos attentes en matière de prix pour ces nouveaux concepts. Quel prix serais-tu prêt à payer pour ces produits innovants ?

Je n'achèterais tout simplement pas ces produits, des bonbons qui se targuent d'être innovants, ça sonnerait hypocrite pour moi et je ne dépenserai pas un centime dedans.

Pensez-vous que ces produits doivent être accessibles à tous ou premium ?

Il n'y a aucun intérêt à que ce soit premium quand on s'est que la composition serait toujours pareil et les avantages nutritionnels comme les vitamines mensongers.

Donc un prix élevé influencerait-il votre décision d'achat ?

Oui, je n'achèterais pas.

Quels éléments justifient un prix plus élevé selon vous ?

Aucune, à part si il arrive à faire des bonbons avec des ingrédients d'origine 100% naturels.

Avant de terminer, nous aimerais que vous nous résumiez ce que vous retenez de cet échange. Cela nous permettra d'identifier les points les plus marquants.

Pouvez-vous nous faire une synthèse de ce qui vous a le plus marqué dans cette discussion ? En quelques mots peut-être ?

Je dirai que ce qui m'a plus marqué c'est que cet marque envisage de faire des bonbons avec des propriétés nutritives comme la vitamine. Je trouve ça hypocrite, ça serait juste mensonger comme l'industrie agroalimentaire en général.

D'accord, mais envisagez-vous d'acheter l'un des trois produits proposés ? Lequel / lesquels ?

Je ne pense acheter aucun produit. (blanc volontaire de la part de l'interlocuteur pour laisser place à des précisions) à la limite le kit pourquoi pas.

Et bien je vous remercie pour votre participation et vous souhaite une bonne journée.

Merci, pareillement.

- Maylis, 18 ans, étudiante

E - Bonjour et merci d'avoir accepté cet entretien. Avant de commencer, je me présente : je m'appelle Eva Gonzalez et je suis actuellement étudiante en BUT Techniques de Commercialisation à l'IUT de Montpellier.

Aujourd’hui, nous allons parler des confiseries sucrées. L’objectif de notre échange est de mieux comprendre vos habitudes et vos attentes dans ce domaine, dans le cadre d’un projet visant à diversifier l’offre de la marque Haribo.

Cet entretien durera environ 30 minutes et, bien sûr, toutes vos réponses resteront strictement anonymes et confidentielles. Il n’y a ni bonnes ni mauvaises réponses, nous nous intéressons simplement à votre point de vue et à votre expérience.

E - Est-ce que cela vous convient ?

M - Bonjour, oui je suis d’accord.

E - Pour commencer, parlez-moi de ce que vous avez acheté la dernière fois où vous avez fait vos courses au supermarché.

M - J’ai acheté du jambon, des gnocchi, des produits surgelés (légumes), des gâteaux (pim’s, granola, des crêpes waouh) de l’aligot, des plats préparés, des pâtes, du riz.

E - Quelle place occupe le sucre dans votre alimentation quotidienne ?

M - Pas beaucoup, je préfère le salé au sucré.

E - Quels types de produits sucrés consommez-vous le plus souvent ?

M - Des gâteaux.

E - Selon vous, consommez-vous trop de sucre ? Pourquoi ?

M - Ça va.

E - Si vous deviez réduire votre consommation de sucre, quelles alternatives envisageriez-vous ?

M - J’achèterai moins de gâteaux, je remplacerai par des biscuits peu sucrés, mais je ne compte pas réduire ma consommation de sucre.

E - Pourriez-vous nous en parler ?

M - Oui, au goûter je mange pas des gâteaux je mange du fromage. Je mange des gâteaux de temps en temps mais c’est pas non plus hyper régulier.

E - Quelles sont les marques de bonbons que vous achetez le plus souvent ? Pourquoi ? M - Haribo.

E - À quelle fréquence consommez-vous des bonbons ?

Rarement, je n’en achète pas de moi-même.

E - Quelles sont les principales occasions où vous mangez des bonbons ?

M - Chez les autres, les anniversaires, les soirées, chez les copines quand il y en a je mange.

E - Quels critères influencent votre choix d’un bonbon ?

M - Ça dépend de mon envie. Oui cela dépend de mon envie, des fois j'ai envie de sucré facile à transporter dans le sac je vais prendre des bonbons emballés, mais si je suis chez moi je vais prendre un paquet, tout dépend de mes envies.

E - Achetez-vous plutôt des bonbons pour vous ou pour offrir ?

M - pour offrir.

E - Quels éléments vous attirent le plus dans une marque de bonbons ? (Goût, packaging, prix, etc.)

M - Goût.

E - Avez-vous une marque que vous évitez ? Pour quelle raison ?

M - Non.

E - Êtes-vous fidèle à une marque ou variez-vous vos achats ?

M - Ça peut varier des fois je peux acheter les fils Lutti.

E - Quels sont les types de bonbons que vous aimez ?

- o Piquants, lisses ?
- o Végan ou cela vous est égal ?
- o Durs, mous ?

M - Ceux aux fruits, mous, lisses. Effectivement je préfère les bonbons lisses tout ce qui est piquant je n'aime pas.

E - Pour diversifier son offre et s'adresser à un public adulte, nous avons eu l'idée d'envisager la création d'une gamme de spiritueux aux saveurs de bonbons iconiques, comme Dragibus ou Oursons gélifiés. Une expérience originale qui revisite l'univers du bonbon pour un public adulte.

E - Consommez-vous de l'alcool ?

M - Oui.

E - Seriez-vous intéressé(e) par un alcool aux saveurs de bonbons ? Pourquoi ?

M - Oui ça peut être bon, ça peut atténuer le goût trop fort de l'alcool, pratique, côté gourmand, on a pas besoin d'acheter de diluant, juste à acheter l'alcool

E - Pour quelles occasions imaginez-vous consommer un tel produit ?

M - En soirée.

E - Pensez-vous que Haribo a la légitimité pour se lancer sur ce marché ?

M - Non, plutôt accès sur les enfants donc je ne les verrai pas faire ça mais ça se peut.

E - Selon vous, quelles saveurs de bonbons pourraient être adaptées à ce type de produit ?

M - Dragibus, fraise tagada même si je n'aime pas, chamallow.

E - Pensez-vous que ces produits doivent être accessibles à tous ou premium ?

M - C'est de l'alcool donc ça ne doit pas être accessible à tout le monde mais accessible à tout type de personnes.

E - Nous avons eu l'idée d'un kit DIY permettant de fabriquer soi-même ses bonbons pour les familles qui recherchent des activités ludiques et personnalisables. Une activité créative qui séduit les familles en offrant plus de contrôle sur les ingrédients.

E - Trouvez-vous intéressant de pouvoir fabriquer vos propres bonbons ?

M - Pour un enfant oui mais moi à mon âge non.

E - Ce type de produit pourrait-il être adapté aux adultes ?

M - Pour faire avec les enfants oui mais chacun ses délires.

E - Pourriez-vous voir ce produit comme un loisir éducatif pour les enfants ?

M - Oui, ça leur apprend à lire un guide et suivre des étapes, être précis dans les doses.

E - Qu'est-ce qui pourrait vous motiver à acheter un tel kit ?

M - Si j'ai des enfants ou pour offrir.

E - Quels aspects seraient les plus importants pour vous ? (goût, ingrédients, facilité d'utilisation, le prix...)

M - Prix et facilité d'utilisation.

E - Un prix élevé influencerait-il votre décision d'achat ?

M - Bien sûr que oui, des recettes de bonbons je peux en trouver sur internet.

E - Avec la montée des préoccupations liées à la santé et à la nutrition, nous avons eu l'idée de proposer des bonbons enrichis en vitamines et minéraux pour allier plaisir et bienfaits nutritionnels. Une alternative gourmande aux compléments alimentaires, idéale pour les sportifs et les consommateurs soucieux de leur santé.

E - Pensez-vous que des bonbons enrichis en vitamines pourraient vous intéresser ? Pourquoi ?

M - Oui, c'est bon et ça donne des vitamines, bonne idée.

E - Ce type de produit pourrait-il remplacer d'autres compléments alimentaires ?

M - Non, c'est un plus.

E - Quels bienfaits attendez-vous d'un bonbon fonctionnel ?

M - Vu qu'il faut des vitamines cela ce serait pour avoir moins de carence en vitamines ou des choses comme ça.

E - Selon vous, Haribo peut-il être crédible sur ce segment de marché ?

M - Pas crédible, tu peux pas faire des bonbons sucrés et ensuite faire des compléments alimentaires, le truc type de haribo c'est les bonbons, les gens ne recherchent pas des compléments.

E - Quel prix seriez-vous prêt(e) à payer pour ces produits innovants ?

Pour l'alcool entre 25 et 30 €, pour le kit de bonbon entre 20 et 30 €, pour les bonbons fonctionnels entre 15 et 25 €.

M - Pour conclure, l'alcool est mon produit préféré, le reste ne m'intéresse pas. Le kit c'est pas un truc que je voudrai faire dans mon appartement, et les compléments je n'en ai pas besoin.

E - Je vous remercie pour votre participation et le temps que vous m'avez accordé. Je vous souhaite une excellente journée !

- Lou

E - Bonjour et merci d'avoir accepté cet entretien. Avant de commencer, je me présente : je m'appelle Eva Gonzalez et je suis actuellement étudiante en BUT Techniques de Commercialisation à l'IUT de Montpellier.

Aujourd'hui, nous allons parler des confiseries sucrées. L'objectif de notre échange est de mieux comprendre vos habitudes et vos attentes dans ce domaine, dans le cadre d'un projet visant à diversifier l'offre de la marque Haribo.

Cet entretien durera environ 30 minutes et, bien sûr, toutes vos réponses resteront strictement anonymes et confidentielles. Il n'y a ni bonnes ni mauvaises réponses, nous nous intéressons simplement à votre point de vue et à votre expérience.

Est-ce que cela vous convient ?

L - Bonjour oui, commençons.

E - Pour commencer, parlez-moi de ce que vous avez acheté la dernière fois où vous avez fait vos courses au supermarché.

L - J'ai acheté des steaks de soja, du papier toilette, pas grand chose ça coûte cher.

E - Quelle place occupe le sucre dans votre alimentation quotidienne ?

L - Pas grand chose, j'en consomme plus beaucoup.

E - Quels types de produits sucrés consommez-vous le plus souvent ?

L - Les jus de fruits et l'ice tea.

E - Selon vous, consommez-vous trop de sucre ? Pourquoi ?

L - Non.

E - Si vous deviez réduire votre consommation de sucre, quelles alternatives envisageriez-vous ?

L - Je mangerai moins de quantité.

E - Pourriez-vous vous en passer ?

L - Oui.

E - Quelles sont les marques de bonbons que vous achetez le plus souvent ? Pourquoi ?

L - Haribo, c'est connu.

E - À quelle fréquence consommez-vous des bonbons ?

L - 3 fois par semaine, ils sont dans la bonbonnière et ils me font de l'œil.

E - Quelles sont les principales occasions où vous mangez des bonbons ?

L - Y'en a pas. Oui je peux en manger dès que j'ai envie, chez moi en soirée...

E - Quels critères influencent votre choix d'un bonbon ?

L - le goût.

E - Achetez-vous plutôt des bonbons pour vous ou pour offrir ?

L - pour moi.

E - Maintenant concernant les marques de bonbons, quels éléments vous attirent le plus dans une marque de bonbons ?

L - Le prix. maintenant c'est devenu chère

E - Avez-vous une marque que vous évitez ? Pour quelle raison ?

L - Eco + je pense parce que c'est de la merde alors que pas forcément mais je suis pas renseignée.

E - Êtes-vous fidèle à une marque ou variez-vous vos achats ?

L - Je varie. Oui je peux acheter un jour des bonbons d'une marque et ensuite des bonbons d'une autre marque, quand j'ai envie d'un bonbon en particulier je l'achète peut importe la marque.

E - Quels sont les types de bonbons que vous aimez ?

- o Piquants, lisses ?
- o Végan ou cela vous est égal ?
- o Durs, mous ?

L - J'aime tout.

E - Pour diversifier son offre et s'adresser à un public adulte, nous avons eu l'idée d'envisager la création d'une gamme de spiritueux aux saveurs de bonbons iconiques, comme Dragibus ou Oursons gélifiés. Une expérience originale qui revisite l'univers du bonbon pour un public adulte.

E - Consommez-vous de l'alcool ?

L - Oui.

E - Seriez-vous intéressé(e) par un alcool aux saveurs de bonbons ? Pourquoi ?

L - Je le fais déjà, ça m'intéresse pour le côté pratique et déjà prêt.

E - Pour quelles occasions imaginez-vous consommer un tel produit ?

L - En soirée, chez moi c'est le vin.

E - Pensez-vous que Haribo a la légitimité pour se lancer sur ce marché ?

L - Oui, je me dis que c'est bizarre mais ça peut faire de la mauvaise publicité mais cela pourrait viser un autre type de personne.

E - Selon vous, quelles saveurs de bonbons pourraient être adaptées à ce type de produit ?

L - Stroumph, tagada, dragibus.

E - Pensez-vous que ces produits doivent être accessibles à tous ou premium ?

L - A tous, les adultes.

E - Nous avons eu l'idée d'un kit DIY permettant de fabriquer soi-même ses bonbons pour les familles qui recherchent des activités ludiques et personnalisables. Une activité créative qui séduit les familles en offrant plus de contrôle sur les ingrédients.

E - Trouvez-vous intéressant de pouvoir fabriquer vos propres bonbons ?

L - Non, ça ne m'intéresse pas.

E - Ce type de produit pourrait-il être adapté aux adultes ?

L - Non, personne ne le ferai, les enfants c'est pas terrible ils peuvent fabriquer autre chose que des bonbons mais moi-même j'en ai fabriqué étant petite.

E - Pourriez-vous voir ce produit comme un loisir éducatif pour les enfants ?

L - Pourquoi pas.

E - Qu'est-ce qui pourrait vous motiver à acheter un tel kit ?

L - Rien ne me motive pour acheter un kit à bonbon je m'en fou, je ne veux pas offrir si je les fais c'est pour les manger.

E - Quels aspects seraient les plus importants pour vous ? (goût, ingrédients, facilité d'utilisation, le prix...)

L - Le goût et le prix.

E - Un prix élevé influencerait-il votre décision d'achat ?

L - Oui, déjà que j'en veux pas si en plus c'est cher n'y compte pas.

E - Avec la montée des préoccupations liées à la santé et à la nutrition, nous avons eu l'idée de proposer des bonbons enrichis en vitamines et minéraux pour allier plaisir et bienfaits

nutritionnels. Une alternative gourmande aux compléments alimentaires, idéale pour les sportifs et les consommateurs soucieux de leur santé.

E - Pensez-vous que des bonbons enrichis en vitamines pourraient vous intéresser ? Pourquoi ?

L - Oui, pour avoir des vitamines, si on peut mélanger l'utile à l'agréable.

E - Ce type de produit pourrait-il remplacer d'autres compléments alimentaires ?

L - Non, c'est un plus.

E - Quels bienfaits attendez-vous d'un bonbon fonctionnel ?

L - J'attends rien, un petit gain d'énergie mais pas plus ça reste des bonbons.

E - Selon vous, Haribo peut-il être crédible sur ce segment de marché ?

L - Non, ils ont cette image de bonbons pas forcément bons pour la santé.

E - Quel prix seriez-vous prêt(e) à payer pour ces produits innovants ?

L - Alcool : entre 15 et 20, kit de bonbons : 0 €, bonbons fonctionnels : 5 €.

L - Pour conclure : c'est pas des sujets que j'ai l'habitude d'aborder, mon produit préféré est l'alcool.

E - Je vous remercie pour votre participation et le temps que vous m'avez accordé. Je vous souhaite une excellente journée !

- Mohamed, 18 ans, travaille à Amazon

E - Bonjour et merci d'avoir accepté cet entretien. Avant de commencer, je me présente : je m'appelle Eva Gonzalez et je suis actuellement étudiante en BUT Techniques de Commercialisation à l'IUT de Montpellier. Aujourd'hui, nous allons parler des confiseries sucrées. L'objectif de notre échange est de mieux comprendre vos habitudes et vos attentes dans ce domaine, dans le cadre d'un projet visant à diversifier l'offre de la marque Haribo. Cet entretien durera environ 30 minutes et, bien sûr, toutes vos réponses resteront strictement anonymes et confidentielles. Il n'y a ni bonnes ni mauvaises réponses, nous nous intéressons simplement à votre point de vue et à votre expérience. Est-ce que cela vous convient ?

M - Bonjour, oui cela me convient parfaitement.

E - Pour commencer, parlez-moi de ce que vous avez acheté la dernière fois où vous avez fait vos courses au supermarché.

M - Je vis encore chez mes parents, je ne fais pas de courses.

E - Ah oui je comprends. Quelle place occupe le sucre dans votre alimentation quotidienne ?

M - 80 %, matin, midi, soir, j'adore le sucre.

E - D'accord. Quels types de produits sucrés consommez-vous le plus souvent ?

Les boissons sucrées comme le Coca ou Oasis pomme cassis framboises.

E - Et Selon vous, consommez-vous trop de sucre ? et Pourquoi ?

M- Je trouve que non c'est normal d'en consommer on en a besoin pour notre corps et son fonctionnement.

E - Si vous deviez réduire votre consommation de sucre, quelles alternatives envisageriez-vous ?

M - Manger des fruits, et réduire les boissons, remplacer par du jus de fruit.

E - Pourriez-vous vous en passer ?

M - Non, c'est vital.

E - Effectivement. Quelles sont les marques de bonbons que vous achetez le plus souvent ? Pourquoi ?

M - J'achète pas de bonbons, j'achète des chocolats comme Kinder.

E - À quelle fréquence consommez-vous des bonbons ?

Une fois tous les deux mois, limite une fois par an je ne mange jamais de bonbons. J'aime les bonbons mais de moi-même je n'en achèterai pas.

E - Quelles sont les principales occasions où vous mangez des bonbons ?

M - Anniversaires.(réfléchis mais en continues pas)

E - Quels critères influencent votre choix d'un bonbon ?

Le goût, son acidité.

E - Achetez-vous plutôt des bonbons pour vous ou pour offrir ?

M - Pour offrir à ma sœur.

E- Quels éléments vous attirent le plus dans une marque de bonbons ?

M - Le goût et le packaging.

E - Avez-vous une marque que vous évitez ? Pour quelle raison ?

M - Non.

E - Êtes-vous fidèle à une marque ou variez-vous vos achats ?

M - Je n'achète pas de bonbons mais si j'en achèterai j'achèterai des Haribo.

E - Quels sont les types de bonbons que vous aimez ?

- Piquants, lisses ?
- Végan ou cela vous est égal ?
- Durs, mous ?

M - Mous et piquants.

E - Pour diversifier son offre et s'adresser à un public adulte, nous avons eu l'idée d'envisager la création d'une gamme de spiritueux aux saveurs de bonbons iconiques, comme Dragibus ou Oursons gélifiés. Une expérience originale qui revisite l'univers du bonbon pour un public adulte. Consommez-vous de l'alcool ?

M - Non.

E - Seriez-vous intéressé(e) par un alcool aux saveurs de bonbons ? Pourquoi ?

N - Non, car je ne bois pas d'alcool.

E - Pour quelles occasions imaginez-vous consommer un tel produit ?

M - Aucune, mais j'imagine que les gens consommeraient ça en soirée.

E - Pensez-vous que Haribo a la légitimité pour se lancer sur ce marché ?

M - Ils ne seraient pas crédibles, et leurs slogan "pour les grands et les petits ne marcherait plus".

E - Selon vous, quelles saveurs de bonbons pourraient être adaptées à ce type de produit ?

M - Tagada, fruits rouges (fraises).

E - Pensez-vous que ces produits doivent être accessibles à tous ou premium ?

M - Tout le monde.

E - Nous avons eu l'idée d'un kit DIY permettant de fabriquer soi-même ses bonbons pour les familles qui recherchent des activités ludiques et personnalisables. Une activité créative qui séduit les familles en offrant plus de contrôle sur les ingrédients.

E- Trouvez-vous intéressant de pouvoir fabriquer vos propres bonbons ?

M - Oui, quand j'étais petit j'en avais un, tu doses comme tu veux tu peux faire des mélanges de goûts avec du piquant ou non.

E - Ce type de produit pourrait-il être adapté aux adultes ?

M - Ce serait bizarre, c'est enfantin.

E - Pourriez-vous voir ce produit comme un loisir éducatif pour les enfants ?

M - Oui, cela permet de suivre des étapes.

E - Qu'est-ce qui pourrait vous motiver à acheter un tel kit ?

M - L'offrir à ma petite sœur. Oui je pense l'offrir en tout cas à une personne en bas âge.

E - Quels aspects seraient les plus importants pour vous ?

M- Le prix.

E - Un prix élevé influencerait-il votre décision d'achat ?

M - Oui.

E - Avec la montée des préoccupations liées à la santé et à la nutrition, nous avons eu l'idée de proposer des bonbons enrichis en vitamines et minéraux pour allier plaisir et bienfaits nutritionnels. Une alternative gourmande aux compléments alimentaires, idéale pour les sportifs et les consommateurs soucieux de leur santé.

E - Pensez-vous que des bonbons enrichis en vitamines pourraient vous intéresser ? Pourquoi ?

M - Non cela ne m'intéresse pas, je préfère de l'eau.

E - Ce type de produit pourrait-il remplacer d'autres compléments alimentaires ?

M - Non.

E - Quels bienfaits attendez-vous d'un bonbon fonctionnel ?

M - J'attends un petit gain d'énergie.

E - Selon vous, Haribo peut-il être crédible sur ce segment de marché ?

M - Oui, si leurs bonbons sont certifiés par des labels ou bons pour la santé et prouvés par des spécialistes.

E - Quel prix seriez-vous prêt(e) à payer pour ces produits innovants ?

M - Alcool : 0 €, kit de bonbons : entre 14 et 24 €, bonbons fonctionnels : 5 € Et Mon produit préféré est le kit de bonbons à faire soi-même.

E - Je vous remercie pour votre participation et le temps que vous m'avez accordé. Je vous souhaite une excellente journée !

B. Transcription entretien de groupe

[Interviewer]

Bonjour et merci d'avoir accepté de participer à cette discussion. Avant de commencer, permettez-moi de me présenter. Je suis Carla Torres, élève à l'IUT en BUT Techniques de Commercialisation. L'objectif de notre échange est de mieux comprendre vos habitudes et vos attentes en matière de confiserie, mais aussi surtout de trouver des produits et une idée pour la création de notre futur produit. Nous nous concentrerons sur les noms potentiels, tout en identifiant d'éventuelles améliorations à lui apporter. Concernant notre produit, grâce à des entretiens individuels que nous avons pu faire passer à une dizaine de personnes, le produit qui ressort vainqueur de cette étude est le kit de création de bonbons. Pour l'expliquer en quelques mots, on a fait un kit où l'on peut construire soi-même ses bonbons. L'entretien durera environ une heure et bien sûr, toutes vos réponses resteront strictement anonymes et confidentielles. Il n'y a pas de bonne ou de mauvaise réponse. Nous nous intéressons simplement à votre point de vue et à votre expérience. Nous souhaitons un échange ouvert et spontané où chacun peut s'exprimer librement. Il est important que tout le monde puisse participer, alors n'hésitez pas à rebondir sur les propos des autres ou à partager votre propre expérience. On va commencer par une consigne de départ, c'est-à-dire une question qui est assez générale. Je vais vous demander de partager un souvenir marquant lié à une confiserie. Ça peut être un bonbon d'enfance, un moment spécial ou une découverte récente qui vous a surpris dans l'univers sucré des bonbons.

[Intervenant 2] Un souvenir par rapport aux bonbons ?

[Interviewer] Oui exactement

[Intervenant 2] Je sais que moi, par exemple, quand j'étais petit, mes parents ne me laissaient pas trop manger de bonbons. Du coup, quand il y avait des anniversaires et des moments comme ça, j'étais tout le temps le premier à répondre oui, parce que les bonbons étaient en illimité. Je savais que mes parents allaient me dire "c'est bon, c'est l'anniversaire, tu peux en manger autant que tu veux" parce que chez moi, je n'avais pas trop le droit. (en souriant)

[Intervenant 3] Pendant les anniversaires, souvent, les gens offraient des bonbons à leurs invités dans des petits sachets. J'étais trop heureuse. J'étais trop contente.

[Intervenant 7] Il y avait les têtes brûlées aussi quand c'est sorti. Tout le monde en avait dans la récréation et on s'amusait à ne pas faire de grimaces quand on en mangeait.

[Intervenant 2] Ah oui, ça aussi (rires)

[Intervenant 4] Moi j'enlevais le sucre.

[Intervenant 2] Avec de l'eau ?

[Intervenant 4] Ouais, j'ai passé sous l'eau.

[Intervenant 2] Tu les passes sous l'eau et le piquant il part. (parle en même temps)

[Intervenant 1] Du coup, le concept de tête brûlée, il est parti (ton moqueur)

[Intervenant 2] Oui, c'est ça.

[Interviewer] Super ! Un autre souvenir ?

[Intervenant 6] Après, moi, je n'ai pas beaucoup de souvenirs des bonbons. Je n'en mangeais pas beaucoup quand j'étais petite. Je ne suis pas trop sucré.

[Interviewer] (blanc pour laisser suite à la discussion, sans réponse) D'accord, on va s'intéresser à vos habitudes de consommation concernant les confiseries. D'abord, à quelle fréquence consommez-vous des bonbons ?

[Intervenant 3] Très rarement (dit rapidement)

[Intervenant 2] Très souvent (en rigolant)

[Intervenant 5] Rarement.

[Intervenant 1] assez souvent oui

[Intervenant 2] Moi, j'en mange, je ne sais pas, je pense deux ou trois fois par semaine.

[Intervenant 4] Ça dépend des envies. Si on a envie, on achète un paquet.

[Intervenant 7] Moi, j'en mange tous les soirs devant la télé. Et pas que (rires gênés)

[Intervenant 5] Je ne peux pas en manger tout le temps. La plupart, quand il y a du porc, je n'en mange pas.

[Intervenant 4] Oui, mais il y en a sans porc.

[Intervenant 5] Oui, mais ce n'est pas facile à trouver.

[Intervenant 7] C'est plus difficile d'aller dans des magasins spéciaux ?

[Intervenant 5] Non, pas forcément. Mais je ne les connais pas. Je ne connais pas les marques.

[Interviewer] Ok. Dans quelle situation aimez-vous en consommer ? Les moments, que ce soit au travail, chez vous, le soir, le matin.

[Intervenant 1] Les soirs chez moi c'est le meilleur moment

[Intervenant 3] Non, pendant les heures de trou en cours.

[Intervenant 4] Oui, le soir, devant un film. Entre potes.

[Intervenant 6] Et le soir. Au cinéma, quelquefois.

[Intervenant 3] Au cinéma aussi, oui.

[Intervenant 2] Franchement, quasiment tout le temps. Sauf le matin.

[Intervenant 4] Quand il y en a, tu le finis en un jour. Du coup, après, tu devrais en acheter.

[Interviewer] Je vois. Quel est le dernier bonbon de confiserie que vous avez acheté, et pourquoi ? Qu'est-ce qui vous a attiré dans ce produit ?

[Intervenant 4] Carambar fraise-barbapapa.

[Interviewer] Et Pourquoi ?

[Intervenant 4] Parce qu'il n'y avait pas de gélatine. C'étaient les seuls carambars.

[Interviewer] Et qu'est-ce qui t'a attiré pour que tu consommes ça ?

[Intervenant 4] C'est mes préférés, les carambars barbapapa.

[Interviewer] Ok. Quelqu'un d'autre ?

[Intervenant 1] hitchies ils sont trop bon

[Intervenant 2] Moi, je ne sais pas si ça devait être au cinéma. J'avais dû prendre un paquet de bonbons qui piquent. Ça devait être les seuls disponibles dans la machine.

[Intervenant 3] Moi, je ne me rappelle pas du tout. J'ai dû en prendre quand mes amis en avaient.

[Intervenant 7] Moi, le dernier que j'ai acheté, c'était du chocolat. Kinder maxi.

[Interviewer] Très bien Si vous deviez décrire votre confiserie idéale, à quoi ça ressemblerait ? La forme, le goût, etc.

[Intervenant 5] Moi, j'aime bien les bonbons acidulés.

[Intervenant 6] Moi aussi. Acidulé, c'est mes préférés.

[Intervenant 2] Franchement, ça existe déjà. Tous les bonbons qui existent, ils sont déjà parfaits.

[Intervenant 7] Peut-être inventer des nouveaux goûts, à la limite.

[Intervenant 2] Litchi ! (dit de manière forte)

[Intervenant 7] Ça doit être trop bon !

[Intervenant 5] Euh...

[Intervenant 3] Je ne sais pas.

[Intervenant 2] Je n'ai pas d'idée.

[Intervenant 6] Moi non plus.

[Intervenant 7] Un truc qui ne fond pas dans les mains déjà, parce que ça c'est chiant. Avec le sucre qui s'accroche et tout. Quand t'en prends dans le sachet, t'es obligée de te lécher les doigts à chaque fois. C'est horrible.

[Intervenant 4] Les bonbons acidulés, on les met dans des sachets, emballés. Je ne sais pas comment on dit. À l'unité.

[Intervenant 7] On n'aime pas trop être écolos. (ironie en rigolant) Mais ouais. Je pense que les bonbons idéals...(réfléchis) Idéal, pas une couleur trop bizarre. Parce que des bonbons qui sont trop bleus ou trop oranges ou trop roses, ça a l'air un peu chimique, parfois.

[Intervenant 5] Ça ne donne pas envie.

[Intervenant 2] Moi, j'adore. Plus c'est chimique, plus j'adore.

[Intervenant 4] Exactement.

[Intervenant 2] Plus il y a de couleurs, plus c'est bon.

[Interviewer] Super. Maintenant, on va passer aux préférences et aux attentes en matière de confiserie. Pour les types de bonbons, on a vu que vous préférez tout ce qui était plutôt piquant. On va directement passer à la deuxième question. Il y a-t-il des tendances alimentaires qui influencent vos choix ? Est-ce que vous faites des régimes sans sucre de temps en temps, manger bio, végan, des ingrédients naturels, sans porc ?

[Intervenant 4] Non. Aucun.

[Interviewer] Qui fait sans porc ? Deux. c'est ça ?

[Intervenant 2] Oui . Moi, je mange de tout.

[Intervenant 1] Moi aussi de tout

[Intervenant 7] Éviter les origines animales dans les bonbons. Il n'y en a pas forcément besoin, je pense dans les bonbons. Après, il y a beaucoup de Haribo qui sont faits...

[Intervenant 2] Avec de la gélatine ?

[Intervenant 7] Oui. Par exemple. Mais les dragibus, ils sont végans. Il n'y a peut-être pas besoin à chaque fois de mettre des animaux dedans. Mais après, je ne fais pas forcément attention à ça...

[Intervenant 2] Moi non plus. Je prends un peu tout ce qui vient. Les moins chers.

[Interviewer] Est-ce que vous aimeriez tester de nouvelles confiseries ? Ou est-ce que vous êtes fidèle à certains produits ou certaines marques ?

[Intervenant 6] Moi, j'aime bien tester des bonbons.

[Intervenant 5] Par exemple, si je vois quelque chose dans le magasin qui a l'air d'être nouveau que je n'ai jamais goûté, je me dis cette fois-ci, on tente.

[Intervenant 1] oui surtout quand y'a des designs avec des dessins bizarre et tout

[Intervenant 4] Cependant, pas des marques que je ne connais pas. Si la marque, je ne la connais pas, ça ne me donne pas envie.

[Interviewer] OK. Du coup, Haribo, vous achetez Haribo ?

[Intervenant 4] S'il y a Haribo, il faut un nouveau truc. Celui-là, je le goûte.

[Intervenant 5] Moi, je prends toutes les marques.

[Intervenant 2] Moi aussi, je suis plus team Haribo. C'est vrai que ça me met plus en confiance parce que je connais la marque.

[Intervenant 1] team haribo aussi, je te suis

[Intervenant 4] Oui, c'est vrai. Et les sous-marques, je n'ai pas tendance à en consommer...

[Intervenant 5] Oui, pareil, moi aussi.

[Intervenant 3] Par exemple, il y a Haribo et Lutti. Il y a quoi d'autre ?

[Intervenant 7] En fait, je ne connais pas les autres marques.

[Intervenant 2] Oui, des trucs comme ça. Je ne sais pas. Quand le packaging est beau, quand le packaging donne envie, je me dis, ça y est, c'est bon.

[Intervenant 3] Alors que Éco + par exemple c'est tout blanc, tout moche, fade.

[Intervenant 2] Ça ne donne pas trop envie.

[Intervenant 1] Ça fait hôpital en plus en blanc comme ça

[Interviewer] D'accord. Y a-t-il une innovation récente dans l'univers des bonbons qui vous a marqué ou surpris ?

[Intervenant 4] Il n'y a rien de récent qui est sorti.

[Intervenant 5] De très innovant, non, je ne crois pas.

[Intervenant 2] Là, tout de suite, je n'en ai pas en tête.

[Intervenant 6] Les dernières, c'étaient les têtes brûlées.

[Intervenant 2] Les vrais trucs innovants, ouais effectivement.

[Intervenant 7] Oui, j'avoue. Il y a les sucettes que tu trempes dans des trucs aussi.

[Intervenant 2] Ça, ça fait longtemps que ça existe.

[Intervenant 3] Dans des quoi ?

[Intervenant 2] Mais si, il y a les sucettes que tu trempes dans le biberon, dans les toilettes, comme ça. (le groupe rigole)

[Interviewer] Maintenant, on va passer au nouveau produit qu'on a pu créer. Comme on vous le disait tout à l'heure, on a créé un kit qui permet de fabriquer ses propres bonbons. On va s'intéresser à ce nouveau produit et savoir quelles caractéristiques sont les plus importantes pour pouvoir le mettre au point. On va d'abord imaginer le bonbon parfait qu'on pourrait créer avec ça. Quelle serait sa texture ? Est-ce qu'il serait plutôt mou, croquant, fondant, plusieurs couches ?

[Intervenant 3] Mou. Moi, j'aurais dit mou.

[Intervenant 1] ouais mou c'est mieux je pense

[Intervenant 4] Je trouve que ça serait sympa dans un kit de créer différentes textures.

[Intervenant 2] Je suis d'accord.

[Intervenant 7] Genre des sucettes, limite.

[Intervenant 2] Par exemple, faire plusieurs types de bonbons.

[Intervenant 7] Genre des sucettes, des bonbons durs, avec des animaux différents.

[Intervenant 2] Des bonbons acidulés.

[Interviewer] Mais s'il fallait en créer un pour la première gamme ?

[Intervenant 5] Un mou. (sur de lui)

[Interviewer] Il y en a combien qui votent mou et combien qui votent plutôt dur ?

(Répondants votent) L'intervieweur spécifie. Mou comme les oursons ou dur comme les langues de chat par exemple

[Intervenant 3] Ah ! Moi, je voyais ça mou comme les Moam.

[Intervenant 5] C'est dur ça ce n'est pas mou.

[Interviewer] Les crémas ?

[Intervenant 4] Les crémas, c'est mou quand tu les mets au soleil.

[Intervenant 7] C'est un bonbon dur.

[Intervenant 4] Mou comme les crocodiles ?

[Interviewer] Mou comme des bonbons en gélatine ou dur du genre langue de chat, dragibus, créma. Qui vote mou ?

[Intervenant 5] Moi, je dirais sûrement mou.

[Intervenant 1] je reste sur mou aussi

[Interviewer 3] mous et 3 durs. Je note. Maintenant, quel serait son goût ou son association de saveurs idéales ?

[Intervenant 7] Moi, perso, je préfère les bonbons avec les fruits.

[Intervenant 1] les bonbons aux fruits sont les meilleurs. D'ailleurs beaucoup de bonbons sont aux fruits ce n'est pas pour rien

[Intervenant 3] Moi aussi. Fruits rouges, tropicale, pastèque ou melon.

[Intervenant 2] Il y a des bonbons à la pastèque qui sont très bons parce que c'est un peu piquant.

[Intervenant 3] Les pires, c'est à l'orange.

[Intervenant 2] Oh non, pas à l'orange.

[Intervenant 7] J'adore ça.

[Intervenant 3] Non, c'est le genre de bonbons que tu laisses dans le paquet. Moi, citron, j'aime bien.

[Intervenant 5] Citron, j'aime bien, mais pas orange.

[Intervenant 7] Citron, moi, j'adore.

[Intervenant 3] Moi, j'aime bien.

[Intervenant 1] Oula, ni citron, ni orange

[Intervenant 6] Les carambars au coca, ça, c'est trop bon. Moi, j'aimerais bien au matcha.

[Intervenant 3] Matcha ?

[Intervenant 6] Je ne sais pas, c'est hyper à la mode en ce moment.

[Intervenant 2] Ça a un goût d'herbe, ces trucs-là.

[Intervenant 3] Faudrait aussi des fruits, genre litchi, myrtille. C'est super bon.

[Intervenant 7] Mais c'est délicieux. Dans un bonbon aussi.

[Interviewer] Alors il serait fruité, du coup.

[Intervenant 3] Oui

[Interviewer] Quelle serait sa forme ou son apparence ?

[Intervenant 1] Carré ?

[Intervenant 7] Des formes faciles à prendre en main. Si, par exemple, ça a goût litchi, une forme de litchi. La forme du fruit. Si ça a goût à la cerise, une forme de cerise.

[Intervenant 4] Ça devient vite la même chose. Parce qu'un bonbon, tu ne peux pas mettre tous les détails.

[Intervenant 3] Une pomme, c'est rond. Franchement, un rond... (souffle)

[Intervenant 4] Les ronds, c'est hyper difficile à prendre en main. Les ronds, c'est chiant à attraper.

[Intervenant 7] Ah ouais ?

[Intervenant 4] Quoique non, les dragibus, c'est bien.

[Intervenant 7] Oui, mais parce que c'est dur. Tu imagines un bonbon rond qui est comme ça, il glisse partout.

[Intervenant 4] Ou alors, comme les dragibus, un bonbon rond avec un sol plat. Le bas du bonbon, il est plat.

[Intervenant 3] J'aurais dit en forme d'étoile, de cœur, de carré, de rond.

[Intervenant 2] Tu mets 3 formes. Une étoile, un carré, un rond. Vu que c'est dans un kit pour enfant principalement, des formes ça peut leur apprendre à les reconnaître.

[Intervenant 7] Ou des animaux.

[Intervenant 4] C'est pas mal. Dans ce cas-là, les animaux, c'est bien aussi.

[Intervenant 5] Les animaux, il faut vraiment des détails.

[Intervenant 3] Oui. Si tu loupes le truc, ça va ressembler à rien.

[Interviewer] Donc, on partirait sur des formes ?

[Intervenant 6] Ou alors, des lettres aussi.

[Intervenant 5] Non, pas des lettres.

[Intervenant 7] Tu imagines s'il faut faire 26 lettres dans le kit ? C'est énorme. 26 moules dans le kit, c'est énorme.

[Intervenant 6] Ouais, c'est vrai. Tu fais un moule de 6 lettres chacun. Et après, l'enfant peut faire des mots avec.

[Intervenant 3] Ça, ce n'est pas bête. Ou alors, ils en offrent à leurs parents.

[Intervenant 2] C'est sale. Par exemple, si c'est pour des enfants, s'il l'a touché, il l'a mis sur la table. C'est très sale.

[Intervenant 1] Ben pour le créer, tu le mets sur la table.

[Intervenant 2] Oui mais tu te laves les mains et tout. Après, si tu joues avec, tu fais des mots, c'est un peu sale, non ?

[Interviewer] Les formes. Alors. Serait-il destiné à un moment spécifique de la journée ?

[Intervenant 4] L'après-midi.

[Intervenant 7] Les mercredis après-midi, les week-ends.

[Intervenant 6] Les moments où ils sont en famille.

[Intervenant 5] Les moments en famille, avec tes amis aussi, pour des après-midis entre copains. Mais plutôt d'intérieur. À l'extérieur, c'est plus dur.

[Intervenant 2] Si tu fais à l'extérieur, le bonbon va fondre.

[Interviewer] Maintenant, on va passer aux améliorations et différenciations de notre kit. D'abord, quelles caractéristiques rendent un bonbon vraiment original et attractif, selon vous ?

[Intervenant 4] Des paillettes.

[Intervenant 1] Ah ouais des paillettes

[Intervenant 6] Un bonbon avec des paillettes ?

[Intervenant 7] Je pense que ça existe, les paillettes comestibles. Je trouve que ça serait sympa de les mettre au-dessus.

[Intervenant 2] Ce n'est pas une si mauvaise idée.

[Intervenant 3] Moi, j'adore l'idée.

[Intervenant 2] Ce n'est pas toujours le bonbon qui est attractif. Par exemple, si le packaging est beau, peu importe ce qu'il y a à l'intérieur, je l'achèterais.

[Intervenant 3] Si le goût et le packaging sont bons... Pareil.

[Intervenant 7] Cela étant, il faut que le dedans suive l'extérieur. Si l'extérieur est beau et que l'intérieur est mauvais. C'est inutile.

[Interviewer] D'accord. Selon vous, quelles tendances pourraient influencer les bonbons de demain ? Est-ce que la santé, la durabilité, l'expérience sensorielle... Qu'est-ce qui ferait que notre produit se vendrait mieux plus tard ?

[Intervenant 4] La santé. Les gens s'y intéressent beaucoup.

[Intervenant 5] Aussi, la démarche un peu RSE. Pas utiliser de plastique, du moins le moins possible.

[Intervenant 2] Par exemple, s'ils peuvent contrôler leurs ingrédients et qu'on met que des trucs naturels, là, c'est bon, c'est vegan. Alors que s'il y a des édulcorants etc... c'est plus compliqué.

[Interviewer] Souhaitez-vous un effet particulier en bouche...

[Intervenant 6] Qui pétille.

[Intervenant 4] Qui change de goût ou qui fond lentement ?

[Intervenant 2] Je veux bien comprendre comment l'inventer ?

[Intervenant 7] Avec les paillettes, on peut retrouver l'effet qui pétille. Mais changer de goût, c'est impossible. Peut-être qu'il y a deux goûts. À l'intérieur, il y a un goût. Faire un intérieur d'une texture différente de l'extérieur, là, c'est possible.

[Intervenant 4] Après, ça se mélange les deux.

[Intervenant 2] Si c'est un enfant qui doit faire ça, c'est dur non.

[Intervenant 7] Pas forcément d'effet. Quelque chose d'assez simple.

[Interviewer] Concernant notre produit, c'est notre dernière catégorie. Si vous deviez choisir un nom pour ce bonbon, lequel proposeriez-vous et pourquoi ?

[Intervenant 7] J'aurais bien vu un jeu de mots avec des bonbons.

[Intervenant 2] C'est-à-dire ?

[Intervenant 5] Haribo ? Non. Harikit ?

[Intervenant 1] hari.....(réfléchis) hariconstru ? Non non

[Intervenant 6] Haribo ? Hapikit ?

[Intervenant 2] Mais oui, un truc avec un jeu de mots, c'est pas mal.

[Intervenant 2] Alors, moi, j'aurais comme idée Harilabo. Harilab. Harilabo.

[Intervenant 6] Bonbon facto. Genre factory. (blanc)] J'aime bien Harilabo. Harilabo, c'est pas mal. Moi, j'aime bien.

[Intervenant 3] Harilabo, franchement, ça va.

[Intervenant 5] Ouais.

[Intervenant 7] Harilabo, c'est sympa.

[Intervenant 4] Harilabo. J'aurais pensé à Haribricole. Mais enfaite j'aime pas.

[Intervenant 2] Après, Harilabo, c'est un peu international, tu as juste à enlever le O, et ça fait. Harilab. J'aime bien, non ?

[Intervenant 6] Harilabo, c'est pas mal.

[Interviewer] OK. On part sur Harilabo. c'était rapide (rire) Quelle sensation aimeriez-vous ressentir en le dégustant ? Plutôt quelque chose de surprenant ? Quelque chose de frais ?

[Intervenant 3] Ah non, pas frais, quelque chose de mou.

[Intervenant 6] Franchement... Mou, je crois.

[Intervenant 7] On a dit mou, non ?

[Intervenant 2] Quelque chose qui est acidulé.

[Intervenant 4] Qui pétille, donc quelque chose de surprenant, d'étonnant.

[Intervenant 2] Mais ouais, je sais pas, quelque chose acidulé.

[Interviewer] D'accord. Vous m'avez tout à l'heure parlé que le packaging, ça jouait beaucoup, donc quel type de packaging ou de format rendrait un bonbon plus attractif et plus pratique pour vous ?

[Intervenant 7] Quelque chose de coloré et qui puisse se refermer si on a besoin de le réutiliser.

[Intervenant 2] Comme une espèce de mallette avec quelque chose qu'on peut transporter. Une mini-mallette.

[Intervenant 7] Une mini-mallette, c'est rigolo.

[Intervenant 2] Avec une hanse.

[Intervenant 1] Ca sera plus pratique en plus

[Intervenant 7] Comme ça, le packaging est aussi attractif que les bonbons.

[Intervenant 2] Et comme ça, une fois que t'as fini, tu refermes.

[Intervenant 5] Tu peux mettre des jouets dedans, des trucs, des jouets.

[Interviewer] Super. Quelle couleur pourriez-vous associer à ce produit ?

[Intervenant 3] A ce kit, quelle couleur ?

[Intervenant 2] J'aurais dit jaune et rouge.

[Intervenant 7] Le rouge.

[Intervenant 3] Les teintes chaudes. Moi aussi, je voyais ça.

[Intervenant 5] Jaune et rouge.

[Intervenant 3] Orange, jaune, rouge. Tout ce qui est couleur chaude.

[Intervenant 4] Moi, je voyais vraiment du vert ou du bleu.

[Intervenant 1] Vert et bleu en vrai ça fait laboratoire, ça va bien avec le nom non ?

[Intervenant 6] Ah ouais ?

[Intervenant 7] Rouge et bleu ?

[Intervenant 2] Ah, rouge et bleu. Ce n'est pas très beau ? Moi, je voyais avec les mêmes couleurs que le logo Haribo.

[Interviewer] Avec le logo jaune et les teintes rouges.

[Intervenant 6] Mais ouais, dans des teintes chaudes.

[Interviewer] Couleur chaude, couleur rouge. Super. Donc notre entretien touche à sa fin. Nous avons pu recueillir toutes les informations et vos habitudes en matière de confiserie. Pour récapituler, on a dit que le nom, était Harilabo. Avec un packaging en forme de mallette dans les teintes rouges. Le produit qui serait fabriqué serait Mous mais plutôt acidulés. Pailletés avec des formes pour que ce soit plus ludique pour les enfants.

[Intervenant 4] Après, si on met des paillettes, est-ce que les garçons ne s'intéressent pas plus à ça ?

[Intervenant 2] Tu mets des paillettes argentées, ça touche tout le monde.

[Intervenant 6]

Après, les paillettes, ce n'est pas du tout pour les filles. Tu mets un petit pot de paillettes, ils ne sont pas obligés d'en mettre.

[Interviewer] Très bien. Merci beaucoup d'avoir participé à cet entretien. Je vous souhaite une bonne journée.

[Groupe] Merci !

C. Codage des données : entretien individuel

	Répondant 1 (Emma)	Répondant 2 (Véronique)	Répondant 3 (Françoise)	Répondant 4 (Anaïs)	Répondant 5 (Régis)	Répondant 6 (Mila)	Répondant 7 (Krys)	Répondant 8 (Jefferson)	Répondant 9 (Maylis)	Répondant 10 (Lou)	Répondant 11 (Mohamed)
1. Consommation de sucre	"j'en prend souvent le matin et au goûter" "oui grande consommation de sucre" "non je pense pas m'en passer"	"mon mari mange des sucreries et mes deux enfants aussi"	" Elle en occupe une grande partie. " " Du chocolat et des pâtisseries ." " je pense que je mange trop de sucre malgré une consommation moyenne. "	"Quasi tout le temps." utilise beaucoup pour préparer différentes recettes sucrées	"une place assez importante" "J'essaie de limiter"	"Non, je ne pense pas assez consommer trop, surtout quand je vois mes amis."	"n'occupe pas une grande partie de mon alimentation." "C'est rare que j'achète des sucrerie" "Tout ce qui est boisson, comme du sirop "	"je n'en consomme pas trop." "Je dirais des biscuits et des gâteaux." "mais consommer plus de sucre naturel dans les fruits "	"Pas beaucoup" je "préfère le salé au sucré" "Je mange des gâteaux de temps en temps"	"Pas grand chose"	"80 %, matin, midi, soir" "j'adore le sucre"
2. Consommation et fréquence de bonbons	"je préfère les bonbons piquants" "deux fois par	"Principalement le week-end et devant la télévision" "trop de bonbons, oui"	"Je ne mange pas beaucoup de bonbons"	"Dans les soirées anniversaires ou autres"	"Principalement Haribo, le classique." "la qualité est là"	"Rarement."	"J'en consomme rarement" "Principalement lors	"Je consomme rarement des bonbons,"	"Rarement, je n'en achète pas de moi-même"	"3 fois par semaine" "ils sont dans la	"J'achète pas de bonbons", "j'achète du"

	semaine et le week end" "je prend haribo d'habitude"	Moi, jamais. Mais mes enfants, tous les soirs."	" J'achète pour mes petits-enfants pour des anniversaires ou Halloween. " Je ne consomme plus du tout"	événements festifs" "Les Haribo"	"il y a beaucoup de choix"	"Fêtes, soirées."	de fêtes, d'anniversaires" "lorsque les petits cousins proposent"	peut-être tous les 3 mois." " quand on me le propose"	"Chez les autres" "les anniversaires, les soirées, chez les copines"	bonbonnière " dès que j'ai envie" "chez moi en soirée"	chocolat comme Kinder" "Une fois tous les deux mois" "je ne mange jamais de bonbons "
2.1 Critères d'achat des bonbons	"la texture, le goût, colorés" "préfère les couleurs fluo"	"je pense que c'est un tout" La couleur et la texture, c'est super important" "Personnellement, lisses."	" La composition, quand on peut choisir." " Le goût. Plutôt lisse et fruité c'est mieux, durs. "	"aucun en particulier" "en fonction du moment ou de mes préférences" "De goût avant tout"	"Le goût avant tout" "regarder la composition" "un bon équilibre entre le sucré et l'acidulé" "le packaging peut influencer"	"Goût, texture."	"La marque" " le plus important pour moi c'est le goût et le prix "	"cela ne doit pas avoir de trace de porc."	"goût" "Ceux aux fruits, mous, lisses." "ce qui est piquant je n'aime pas"	"J'aime tout" "prix"	"Le goût, son acidité, packagin g" "mous"
3. Perception des	"le prix" "je ne connais	"Les marques de distributeurs,	Haribo, j'évite	"Le goût est un critère	"Haribo, le classique."		"La marque Haribo, c'est ma	" pas de marque en	"Haribo" "des fois je peux	"pas Eco + je pense	"n'achète pas de bonbons

marques de bonbons	pas les marques de bonbons "fidèle à haribo"	de magasins (éviter)" "La plupart du temps, c'est quand même Haribo"	Car j'ai moi même été voir des usines Haribo et je trouve que c'est trop chimique comparé à avant.	essentiel pour moi." "pas bon pour une alimentation saine"	"j'achète souvent les mêmes"	"Ça m'est égal."	marque préférée"	particulier , peu importe."	acheter les fils Lutti."	parce que c'est de la merde"	"j'achèterai des Haribo"
--------------------	--	--	--	--	------------------------------	------------------	------------------	-----------------------------	--------------------------	------------------------------	--------------------------

4. Perception et attentes vis-à-vis des innovations Haribo

4.1 Alcool inspiré des saveurs Haribo	"je ne consomme pas d'alcool" "fête d'anniversaire et soirées" "je pense que (haribo) c'est plus pour les enfants"	"Euuuh (grimace), Non, je ne pense pas" "Je ne vois pas l'intérêt de mettre ce goût dans de l'alcool" "Occasionnellement" "Des saveurs d'enfance en fait"	"un peu de vin" "en soirée devant la télé" "accessible à tous"	"e goût peut être plus agréable et sucré" "rendre la boisson plus facile à apprécier" "contexte de soirée entre amis ou en famille" "tester quelque	"Ça pourrait être original" "quelque chose aux agrumes" "Plutôt lors d'une soirée entre amis ou en famille" "tester quelque	"super bon pour les soirées" "soirée du jeudi soir" "accessible"	"ça à l'air intéressant oui." "Pendant les soirées, les fêtes, des sirop tages." "Fraise, mangue, et groseille."	"Non, je ne consomme pas d'alcool." "aucune occasion pour moi."	"ca peut être bon" "ca peut atténuer le goût" "pas besoin d'acheter de diluant" "En soirée plutôt accès sur les enfants" "donc je ne	"Je le fais déjà" "ça m'intéresse pour le côté pratique" "en soirée" "ça peut faire de la mauvaise	"Non, car je ne bois pas d'alcool" "en soirée" "pour les grands et les petits ne marchera it plus".
---------------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---	---

	"des bonbons piquants" "produit haut de gamme"	"Non, accessible à tous"		peut être sympa" "accessibles à tous"	chose de différent."			les verrai pas faire ça" "le Dragibus, fraise tagada "	publicité " viser un autre type de personne ." " Stroump h, tagada, dragibus "	"Tagada, fruits rouges "	
4.2 Kit de bonbons DIY	"oooh cool" "ca serait bien" "accessible à tous" "être productif" "j'aurais aimé faire ca" "faire passer le temps" "passer un bon moment"	"pourquoi pas. J'y ai jamais pensé" "on a l'impression qu'ils sont encore meilleurs" "ludique" "plus naturel " ""Le goût, les ingrédients. C'est le plus important"	"je l'ai fait autrefois" "adpaté aux enfants et adultes" "cadeau comme loisir éducatif"	"expérienc e assez drôle" "découvrir des ingrédients " "pour offrir en cadeau" "Le goût et la facilité d'utilisation"	"activité sympa à faire en famille" "surtout si on peut personnaliser les goûts et les textures" "sensibilise r aux ingrédients " ""Le goût et la facilité d'utilisation "	"c'est-super stylé" "plus aux enfants quand même" "intéress ant qu'il puissent faire eux même" "une activité, un jeux" "oui je n'ai rien d'autre à	" ça à l'air intéressant" "avec quelques petites choses en plus pour les adultes" "pour les enfants ça reste des simples bonbons" "Pour les fêtes et anniversair es, mais au	" adapté aux parents, qui veulent contrôler ce qu'ils donnent à leurs enfants." "beaucou p de temps libre et de l'argent." "Le goût, la facilité	"Pour un enfant et faire avec eux " "à mon âge non" "apprend à lire un guide et suivre des étapes" "précis dans les doses"	"ça ne m'intéres se pas" "aucun adulte ne le ferai" "pas terrible" "ils peuvent fabriquer autre chose que des bonbons " "moi-même j'en ai	" quand j'étais petit j'en avais un, tu doses comme tu veux" "faire des mélanges de goûts avec du piquant ou non. "permet de suivre des étapes"

						faire de ma vie" "ne doit pas être chère"	quotidien non."	à les fabriquer.		fabriqué étant petite"
4.3 Bonbons fonctionnels	"j'y ai pas pensé" "pas ma première préoccupation" "je ne pense pas(remplacer compléments alimentaire" "quelque chose qui détend ça serait cool"	"Oh Oui, ça pourrait être pas mal" "vitamine D, la vitamine C" " booster, ça peut être pas mal" "Énergisants ou des bonbons apaisants" "une gamme un peu différente" "prête à payer un petit peu plus cher."	"Bonne idée mais sur prescripti on médicale" "crédible oui" "prix depend de si c'est chimique ou pas"	" une bonne idée" "pour réduire le stress, ça pourrait être intéressan t" "experts en nutrition pour être vraiment crédibles" "alternativ e intéressante"	"ça peut être une bonne idée, surtout pour les enfants" "apport en vitamines tout en profitant d'un bon goût" "mieux gérer le stress ou à me détendre"	"pourquo i pas" "plus d'énergie "	"Ça va être dégueulasse." "ces choses-là ne font pas long feu"	"ça ne serait que de la publicité mensongè re." "Toutes les vitamines sont déjà disponibles dans la nature."	" bonne idée" " c'est un plus " "pour avoir moins de carence en vitamines etc " " Pas crédible" " les gens ne recherchent pas des compléments. "	" Pour avoir des vitamine s, si on peut mélanger l'utile à l'agréabl e." " si leur bonbons sont certifiés par des labels " "prouvés par des spécialist es"

	“donner de l'énergie aussi”			“aider les enfants qui ne veulent pas prendre des médicaments”						bonbons pas forcément bons pour la santé.	
Résultat	Kit	Kit	Kit	Bonbons fonctionnels	Bonbons fonctionnels	Alcool	Alcool et Kit	Kit	Alcool	Alcool	Kit

D. Codage des données : entretien de groupe

	Répondant 1	Répondant 2	Répondant 3	Répondant 4	Répondant 5	Répondant 6	Répondant 7
1. Habitudes de consommation	Assez souvent oui Les soirs chez moi c'est le meilleur moment	Très souvent (en rigolant) deux ou trois fois par semaine. Franchement, quasiment tout	Très rarement (dit rapidement) pendant les heures de trou en cours. Au cinéma aussi	Ça dépend des envies. Si on a envie, on achète un paquet. le soir, devant un film. Entre potes.	Rarement. J'aime bien les bonbons acidulés.	Et le soir. Au cinéma, quelquefois. Acidulé, c'est mes préférés.	Moi, j'en mange tous les soirs devant la télé. Et pas que Un bonbon qui ne fond pas dans les mains déjà, parce que ça c'est chiant.

	Répondant 1	Répondant 2	Répondant 3	Répondant 4	Répondant 5	Répondant 6	Répondant 7
	<p>hitchies ils sont trop bon</p> <p>Moi aussi de tout oui surtout quand y'a des design avec des dessins bizarre et tout</p>	<p>le temps. Sauf le matin.</p> <p>Tous les bonbons qui existent, ils sont déjà parfaits.</p> <p>Plus il y a de couleurs, plus c'est bon.</p>		<p>Carambar fraise-barbabapa.</p> <p>Parce qu'il n'y avait pas de gélatine.</p> <p>C'étaient les seuls carambars.</p> <p>C'est mes préférés, les carambars barbabapa.</p>			<p>pas une couleur trop bizarre. Parce que des bonbons qui sont trop bleus ou trop oranges ou trop roses, ça a l'air un peu chimique, parfois.</p>
2. Préférences et attentes	<p>team haribo aussi, je te suit</p> <p>ca fait hopital en plus en blanc comme ca</p> <p>ouais mou c'est mieux je pense</p> <p>les bonbons aux fruit sont les meilleurs.</p> <p>D'ailleurs</p>	<p>Moi, je mange de tout.</p> <p>je suis plus team Haribo</p> <p>Quand le packaging est beau, quand le packaging donne envie, je</p>		<p>Sans porc</p> <p>pas des marques que je ne connais pas.</p> <p>Si la marque, je ne la connais pas, ça ne me donne pas envie.</p>	<p>Sans porc , si je vois quelque chose dans le magasin qui a l'air d'être nouveau que je n'ai jamais goûté, je me dis cette fois-ci, on tente.</p> <p>je prends toutes les marques.</p>	<p>j'aime bien tester des bonbons.</p>	<p>Éviter les origines animales dans les bonbons.</p>

	Répondant 1	Répondant 2	Répondant 3	Répondant 4	Répondant 5	Répondant 6	Répondant 7
	beaucoup de bonbons sont au fruits c'est pas pour rien	me dis, ça y est, c'est bon.		les sous-marques, je n'ai pas tendance à en consommer...			
3. Caractéristiques du bonbon Texture Goût et associations de saveurs idéales	Oula, ni citron, ni orange Carré ? Des paillettes hari.....(réfléchis) hariconstru ? Non non Ca sera plus pratique en plus Vert et bleu en vrai ca fait laboratoire, ca va bien avec le nom non ?	faire plusieurs types de bonbons. Des bonbons acidulés. pas à l'orange. Si le packaging est beau, peu importe ce qu'il y a à l'intérieur, je l'achèterais.	Moi, j'aurais dit mou. Fruits rouges, tropicale, pastèque ou melon. citron, j'aime bien. Franchement, un rond en forme d'étoile, de cœur, de carré, de rond. Si le goût et le packaging sont bons	différentes textures. un bonbon rond avec un sol plat Des paillettes. La santé. Les gens s'y intéressent beaucoup.	Un mou Les ronds, c'est chiant à attraper. L'après-midi. Les moments en famille la démarche un peu RSE. Pas utiliser de plastique, du moins le moins possible.	je préfère les bonbons avec les fruits. Les carambars au coca des lettres aussi. Les moments où ils sont en famille. Qui pétille.	des sucettes, des bonbons durs, avec des animaux différents. Des formes faciles à prendre en main. des animaux. Les mercredis après-midi, les week-ends. les paillettes comestibles Quelque chose d'assez simple.

	Répondant 1	Répondant 2	Répondant 3	Répondant 4	Répondant 5	Répondant 6	Répondant 7
4. Nom du bonbon	hariconstru ?	Harilabo		Haribricole	Harilabo	Hapikit ? Bonbon facto. Genre factory.	Harilabo
5. Packaging Design et attrait visuel Impact sur l'expérience du consommateur	Plus pratique en plus Vert et bleu en vrai ca fait laboratoire, ca va bien avec le nom non ?	une espèce de mallette avec quelque chose qu'on peut transporter. Une mini-mallette. jaune et rouge. les mêmes couleurs que le logo Haribo.	Les teintes chaudes Orange, jaune, rouge. couleur chaude.	du vert ou du bleu.	mettre des jouets dedans Jaune et rouge.	dans des teintes chaudes.	Quelque chose de coloré et qui puisse se refermer si on a besoin de le réutiliser. Une mini-mallette, c'est rigolo. Le rouge.

Prototype :

