



ETUDE EN SOUSCRIPTION

“ INVENTER ET RÉALISER
LES JARDINERIES DE 2020 ”

Côté Clients est le premier Institut d'Etudes 100% Distribution.

Fondé par Guillaume Antonietti (ex. Decathlon) et rejoint par Benjamin Mesureur (Ex. Auchan), Côté Clients accompagne depuis 2006 plus de 40 clients distributeurs et industriels sur les problématiques d'enseigne, de réseaux, de points de vente, de linéaires ou de shoppers. Nous réalisons des études ad'hoc quanti et quali, des Visites mystères et des baromètres clients. avec toujours les mêmes obsessions :

- 1) Zero "produit" packagé : le sur-mesure est toujours plus pertinent
- 2) Les chiffres ne parlent pas seuls : nous les faisons parler en nous appuyant sur notre expertise distrib' et nos benchmarks sectoriels exclusifs
- 3) Plaisir du métier : les stratégies d'enseignes, les zones de chalandises et les surfaces de ventes sont notre terrain de jeu

Contacts : 01 70 64 44 20

site: www.coteclients.fr

OBJECTIF DE L'ÉTUDE

Il s'agit d'imaginer la jardinerie idéale du futur, de dessiner les contours de son concept marchand sur sa politique d'offre, de prix, de services, d'implantation, de merchandising...

L'idée est de procéder en 4 étapes détaillées ci-après.

Phase 1 : Une réunion préparatoire avec l'ensemble des partenaires

Phase 2 : Les groupes de créativité Clients

Phase 3 : Débrief et Brainstorming ensemble à partir des Groupes Quali

Phase 4 : Sondage on-line

Phase 1 : Une réunion préparatoire avec l'ensemble des partenaires

Pour identifier toutes les pistes de réflexion à soumettre aux consommateurs : dimension et emplacement des magasins, territoire de l'offre produits, merchandising en point de vente, politique de services, rôle joué par l'enseigne sur les questions de respect de l'environnement, articulation loisirs-commerce...

Phase 2 : Les groupes de créativité Clients

L'objectif ici est de faire créer la jardinerie idéale par les consommateurs. Via une phase de créativité lors de la réalisation de 3 focus groupes. Voici en synthèse les grandes dimensions qui seront abordées lors de ces groupes :

A/ Tour d'horizon des pratiques "jardin", de l'utilisation faite actuellement des jardineries et de l'ensemble où acheter des produits "jardin", celles qui plaisent le plus, le moins (et pourquoi)

B/ Point sur les attentes non-satisfaites, l'évolution des usages, sur la façon dont les consommateurs envisagent l'avenir dans la consommation de produits "jardin", l'articulation brique et clic, les préoccupations environnementales...

C/ Créativité : imaginer la jardinerie idéale de demain.

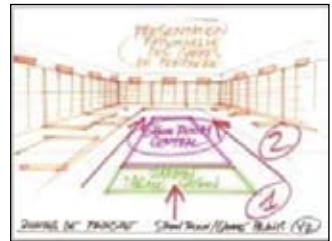
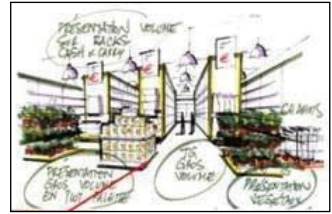
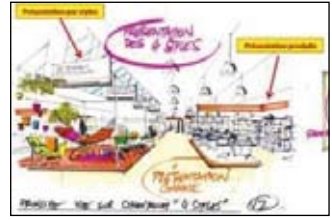
Toutes les thématiques listées ensemble dans la réunion préparatoire seront abordées. Pour stimuler leur imagination, nous leur présenterons des boards de différentes jardineries, existantes ou en projet, présentant systématiquement une spécificité sur lesquelles nous les inviterons à réagir et à se positionner. (nous ferons intervenir un dessinateur chargé de concrétiser en direct les propositions des clients, dans une sorte de séance de 'Portrait Robot'.)

Phase 3 : Débrief et Brainstorming à partir des Groupes Quali

Cette phase permet de faire le pont entre les attentes consommateurs et les exigences du métier. Elle permettra de rendre les propositions clients plus réalisables en y intégrant les contraintes opérationnelles des distributeurs.

Notre dessinateur aura peaufiné les schémas de jardineries et interviendra de nouveau en direct pendant cette réunion. Il s'agira donc de lister les pistes que l'on souhaite vraiment tester, celles qui ont une chance de voir le jour.

Lors de cette séance, notre dessinateur traduit de manière formelle les réflexions et les options qui seront ensuite testées en phase quanti.



Phase 4 : Sondage on-line

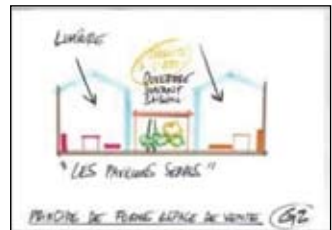
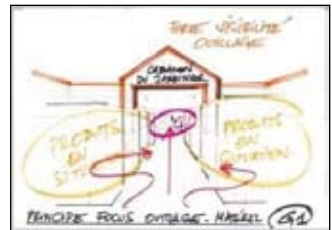
Nous interrogerons ici un large échantillon de consommateurs en leur proposant les pistes possibles, concrétisées par les schémas du dessinateur.

Nous intégrerons des photos ou des boards visibles à l'écran de manière à rendre tangibles les propositions que nous testerons.

On pressent que la jardinerie idéale n'existe pas dans l'absolu, mais qu'elle doit correspondre à des attentes clients. Ces dernières sont fortement liées à la situation de vie des consommateurs (taille foyer, CSP, âge), à leur lieu d'habitation (maison, jardin) et à l'offre commerciale existante.

Ce volet quantitatif permettra de :

- **détecter les pistes préférées** par l'ensemble des consommateurs
- **définir la jardinerie idéale** selon le contexte : concurrence, profil de client, taille d'agglomération, emplacement (urbain ou périphérique)
- **estimer le marché potentiel** attaché à chaque type de jardinerie idéale en considérant les montants moyens dépensés par les consommateurs



BULLETIN DE SOUSCRIPTION au tarif spécial de 3950 €HT

A compléter et à renvoyer à Groupe J - BP 30 - 78511 Rambouillet cedex

Tel : 01 34 84 70 60 - Fax : 01 34 84 70 55

**OUI, je suis intéressé à la souscription de l'étude
"Inventer et réaliser les jardineries de 2020"**

Société.....

Adresse.....

Code Postal Ville

Nom.....

Prénom

email

Tél.....

Votre référence de commande.....

Adresse de facturation si différente.....

Code Postal Ville

date

signature et cachet commercial

Je bénéficierai du tarif spécial "souscripteur" de 3950 €HT (4724.20 €TTC) qui me donnera droit à l'ensemble des résultats avec commentaires et analyses; de plus en tant que souscripteur je bénéficierai d'une exclusivité de résultats pendant 6 mois, (passé ce délai, l'étude pourra faire l'objet d'articles dans nos publications et sera mise en vente au tarif de 4950 €HT)

Je joins un chèque d'acompte de 30% (1417.26 €TTC), le solde sera à régler au moment de la livraison des résultats.

La souscription ne sera considéré comme définitive qu'après un enregistrement d'au moins 10 partenaires, passé ce seuil minimum, nous pourrons lancer l'étude avec livraison des résultats en 2010.

Dans le cas où le nombre minimum de souscripteurs ne serait pas atteint, la souscription serait annulée et l'intégralité de votre chèque d'acompte vous serait alors restitué; aucune indemnité ne pourra alors être exigée de part et d'autre.

RENSEIGNEMENTS:

Valérie Langendorff

06 71 91 29 28

v.langendorff@groupej-sas.com

Jean-Michel JOANNES

06 08 61 38 76

jm.joannes@groupej-sas.com