
LA GRANDE DISTRIBUTION : UN TERRAIN D'EXPÉRIMENTATION POUR MIEUX COMPRENDRE LE COMPORTEMENT DES CONSOMMATEURS.

par Philippe **Imbert**¹

Il est certain qu'un certain nombre de démarches déployées en grande distribution peuvent influencer le choix des consommateurs. Cela dit le consommateur citoyen est celui qui finalement décide de ses choix et le commerçant s'adapte pour proposer des offres répondant à ses attentes. Cependant la grande distribution peut s'avérer comme un terrain d'expérimentation pour mieux comprendre le comportement des consommateurs. Au niveau du Groupe Casino qui a créé un Comité Santé, composé de plusieurs experts de haut niveau scientifique, une étude exploratoire a été menée pour mieux comprendre ce comportement sur le thème suivant : comportement des acheteurs d'alcool. L'idée étant de mieux cerner le profil de ces consommateurs en associant l'achat ou non d'alcool et le reste des produits contenu dans les caddys. Cette étude même si elle doit être affinée, montre qu'il est possible d'avoir un travail de « terrain » qui peut aider le monde de la recherche à mieux comprendre le comportement des consommateurs. D'autre part, compte tenu des risques perçus par les consommateurs, il est parfois possible de déployer des démarches répondant à leurs attentes, c'est le cas du risque antibiotique, où Casino en lien avec des producteurs commercialise une gamme de volaille élevée sans traitement antibiotique.

¹ Direction Qualité Groupe CASINO.