**Exemple de guide d’animation d’un focus group**

**« Alimentation de qualité et circuits courts en Maine et Loire »**

Ce guide d’animation a été élaboré dans le cadre du projet CODIA. Il a été utilisé pour le l’animation des deux focus group qui ont été organisés par le CIVAM AD 49 le mercredi 26 février 2014 à Daumeray et le vendredi 28 mars 2014 à Durtal.

Le guide est composé d’une première partie qui vise à recueillir les représentations des participants concernant les concepts d’alimentation de qualité et de circuits courts ; puis d’une seconde partie permettant aux consommateurs de réagir et de donner leurs idées à propos des leviers de développement des circuits courts.

**PREMIERE PARTIE**

1. **Mise en route (10 minutes)**

**Objectifs :**

* **Présenter aux participants le principe et les objectifs du focus group.**
* **Connaître les participants et les présenter entre eux.**
* **Les mettre à l’aise.**
* Présentation des règles de fonctionnement.
* Présentation des participants (prénom, âge, activité, hobby) (PAPERBOARD).

1. **L’alimentation : quels enjeux ? (20 minutes)**

**Objectifs : Identifier les critères de qualité des consommateurs.**

* Globalement, diriez-vous que vous avez une alimentation « de qualité » ?
* Pourquoi ? Qu’est-ce que, selon vous, une «alimentation de qualité » ?
* PAPERBOARD : les critères de la bonne alimentation. Sur quelles connaissances se base-t-on pour sélectionner ces critères ?
* Et quels sont les critères sur lesquels vous choisissez les produits de consommation alimentaires?
* En dehors du prix…
* RELANCE : la qualité, qu’est- ce que c’est pour vous, la qualité d’un produit alimentaire ? Sur quels types de produits particulièrement recherchez-vous ce critère ?
* Pourquoi ce/ces critère(s) ? Et globalement, êtes-vous satisfait des choix alimentaires que vous faites ? Pourquoi ?
* Les agriculteurs de la région, vous en connaissez ? Vous avez des relations avec eux ? De quel type ? Pourquoi (oui ou non) ?
* Diriez-vous que, si vous en avez la possibilité, vous préféreriez aider les agriculteurs de votre région ? Si oui, comment ? En achetant leurs produits, en participant à des actions spécifiques, en entrant dans une association de soutien, … Autre ?
* Si non, pourquoi ? Et si un certain nombre d’agriculteurs devaient disparaître, faire faillite, abandonner leurs cultures et élevages, cela vous poserait-t-il problème, ou cela fait-il partie de l’évolution économique ?

1. **Les achats alimentaires : quels circuits ? (20 minutes) 18h30/18h50**

**Objectifs :**

* **Déterminer le lieu d’achats des aliments des participants et la part de produits achetée en circuit long (CL) et en circuit court (CC).**
* **Définir s’ils achètent certains aliments dans des circuits de distribution en particulier.**
* D’habitude, où faites-vous vos courses alimentaires ?
* RELANCE : Hypermarchés / Supermarchés / Hard discount / Magasins spécialisés bio / Petits commerçants individuels / Marché / Ferme / Internet. Autres ?
* Quels sont les produits que vous achetez le plus d’une manière générale ?
* Y a-t-il des produits que vous n’achetez principalement que dans un type précis de magasin ou de circuit ?
* Lesquels ? Pour quels circuits ? Pourquoi ? A quelle fréquence ?
* Et des produits que vous n’achetez jamais dans certains types de magasins ou de circuits ?
* Lesquels ? Pour quels circuits ? Pourquoi ?
* Sur internet, plus précisément, qu’achetez-vous ? Type de sites ? Occasions ? Raisons ? (Drives, livraisons, producteurs locaux, …)

1. **Les circuits courts – Représentations (35 minutes)**

**Objectifs:**

* **Identifier le vocabulaire connu et évaluer le degré de compréhension du terme « circuit court » par les consommateurs.**
* **Identifier les personnes qui consomment en circuit court sans le savoir.**
* **Evaluer les avantages et les inconvénients de consommer en circuits courts par les participants.**
* Avez-vous déjà entendu parler de « circuits courts » ?
* Qu’est-ce que c’est à votre avis ? Quels types de produits ? De magasins ? De producteurs ?
* Qu’est-ce que vous en pensez, vous ?
* Pourquoi ?
* En fréquentez-vous ?
* Lesquels (exemples concrets) ? Pour acheter quoi ? A quelle fréquence ?
* En fait, les circuits courts, ça peut être défini ainsi : « Un mode de vente qui permet d’acheter des produits alimentaires directement aux producteurs (agriculteurs sur les marchés, à la ferme, par des paniers, sur Internet, etc. …) ou par le biais d’un intermédiaire au maximum (commerçant local, artisan, restaurateur, grande et moyenne surface, etc…). Le produit peut ne pas être local, l’important est qu’il y ait au maximum un intermédiaire entre vous et le producteur. »
* Est-ce que c’est clair, ça vous parle, cette définition ?
* Que comprenez-vous exactement ? (Reformulation par le groupe). Des exemples de circuits courts ?
* Ceux qui m’ont dit déjà acheter en circuits courts, vous confirmez ? Et il y a d’autres types d’achats auxquels vous n’avez pas pensé et qui entrent dans cette définition ? Lesquels ?
* (AU CAS OÙ : Ceux qui m’ont dit NE PAS acheter en circuits courts, maintenant avec cette définition, est ce que finalement vous achetez des fois en circuits courts ? Où ? Quoi ?...)
* Tous les avantages des circuits courts pour le consommateur (sur PAPERBOARD ON LISTE) : avantage – pourquoi ? Et pour vous, ça vous arrive d’en profiter ? Dans quelles circonstances ?
* Tous les inconvénients, les handicaps des circuits courts (Idem).

1. **Les achats en projectif (35 minutes) 19h35/20h10**

**Objectif : Identifier quel type de circuit de vente est idéal pour les consommateurs en fonction des aliments achetés. Déterminer les aliments plus facilement achetés en circuits courts.**

* Pour vous quel serait le type de circuit de vente idéal ? (On présente six circuits et les photos qui vont avec. Pour chaque circuit : photo d’un magasin vu de l’extérieur, et de linéaires) :
  + Hypermarché / Supermarché
  + Magasin de producteurs
  + E-commerce sur internet : de petits producteurs proposent leurs produits
  + Marché de producteurs / marché forains
  + Distributeur de produits locaux
  + Vente à la ferme
* On va jouer à un jeu d’associations. Voici un certain nombre de produits alimentaires (on présente des photos de produits) :

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| * tomates * pommes * filet de poulet * confiture de fraises * yaourts * miel | * pain * lentilles * pates * viande de bœuf * salades * terrines | * œufs * fromage |

Vous allez me dire où, de préférence, vous allez l’acheter (faire émerger un consensus dans le groupe en questionnant les raisons de la préférence).

* (Une fois les différents produits affectés à un circuit)

TRAVAIL AVEC PAPERBOARD

RELANCES SUR CHAQUE PRODUIT OU GROUPE DE PRODUIT

* + Vous en consommez ? Combien, tous les combien, pour faire quoi, avec qui ?
  + Où allez-vous l’acheter d’habitude ?
  + Pour quelles raisons iriez-vous plutôt l’acheter là ?
  + Et pourquoi pas dans les autres circuits ? (idem)

(On procède ainsi pour les 15 produits ou sur les 6 types de circuits)

* En reprenant chaque circuit et les produits qui lui sont affectés, idées du prix : plus cher/moins cher que dans les autres circuits ? Pourquoi.
* Pour vous, quel circuit serait « idéal » ? Pourquoi ?

**DEUXIEME PARTIE**

**Transition : présenter la 2ème partie +  se présenter si changement d’animateur**

**Objectifs de la partie :**

* **Déterminer de quelle(s) manière(s) les participants ont connu les circuits courts.**
* **Identifier des circuits courts innovants en adéquation avec les besoins et les attentes des participants.**

1. **Scénarios proposés**

* Présentation : discussion sur les différentes possibilités de types de circuits courts qui pourraient se développer autour de Daumeray / Durtal. Faire le lien avec ce que les participants ont évoqué dans la première partie.
* Avez-vous imaginé un circuit court de distribution proche de chez vous qui vous semble idéal (permettrait d’acheter plus facilement des produits locaux) ?

(Laisser 5 min aux participants pour écrire leurs idées sur des papiers avant de faire un tour de table. Puis proposer les scénarios).

**1ère proposition : Marché de producteurs**

**Objectifs :**

* **Déterminer la satisfaction des participants à l’offre des marchés près de chez eux.**
* **Evaluer s’il existe un intérêt à redynamiser les marchés sur le territoire.**
* **Définir la période, les jours et les horaires les plus adaptés aux habitudes des consommateurs.**
* **Identifier les performances du marché de Durtal. Comprendre le dysfonctionnement actuel.**
* **Evaluer si l’intérêt de redynamiser le marché de Durtal est pertinent ou non.**
* Connaissez-vous des marchés proches de chez vous ? Lesquels ? Avez-vous l’habitude d’y aller ?
  + Si oui : êtes-vous satisfaits des produits proposés ? Pourquoi ?
  + Si non : Pour quelles raisons ?
* (Faire un point sur les marchés de producteurs et les marchés de revendeurs)
* Préférez-vous acheter directement au producteur ? Pourquoi ?
* Si un marché de producteur se mettait en place à 10-15 Kms de chez vous, iriez-vous ? Pourquoi ?
* (Mettre en situation d’autres personnes : les grands parents, un couple actif avec 3 enfants…), Se rendraient-ils à ce marché, pourquoi ?
* Pensez-vous que des jours et des horaires sont préférables pour regrouper plus de monde ? RELANCE : semaine, week-end, matin, soir ?

**2ème proposition** **: Point de vente collectif (les producteurs sont présents à la vente) ou magasin de producteurs**

**Objectifs :**

* **Déterminer la connaissance des participants à ce gendre de circuit de distribution.**
* **Identifier les motivations et les freins des participants à consommer dans des magasins de producteurs.**
* **Evaluer si le magasin de producteurs serait un bon moyen de consommer facilement des produits locaux.**

Faire visionner la vidéo suivante : <http://www.dailymotion.com/video/xcd6ql_uniferme-quand-l-union-fait-la-forc_news>(arrêt à 57 secondes)

* Connaissez-vous des magasins de producteurs ? Où ?
* Etes-vous déjà allé dans un magasin de producteurs ?
  + Si oui, pourquoi ? Avez-vous été satisfaits des produits proposés ? Y allez-vous régulièrement ?
  + Si non, pourquoi ? Vous n’avez pas eu l’occasion ? Vous ne voyez pas l’intérêt ? Le prix des produits vous semble trop élevé ?
* (Faire le point sur les magasins de producteurs et les points de vente collectifs
  + Magasin de producteurs : présence des producteurs non obligatoire
  + Point de vente collectif : présence des producteurs, pas de salariés, pas de gestionnaire)
* Si un magasin de producteurs devaient se mettre en place près de chez vous, quel type de magasin imagineriez-vous ? Pourquoi ? (Insister sur les horaires d’ouverture)
* Préférez-vous qu’il se trouve sur la ferme d’un des producteurs ou sur un lieu plus facile d’accès (bord de nationale, centre-ville…) ?

**3ème proposition : Commandes par internet**

**Objectif : Identifier si les participants ont l’habitude de consommer par internet et/ou s’ils seraient prêts à acheter leurs produits locaux en ligne.**

* Avez-vous l’habitude de faire des achats en ligne ? Quel type de produits ? Vêtements ? Livres ? Jeux ? Produits alimentaires ?

Faire visionner la vidéo suivante : <http://www.francetvinfo.fr/economie/commerce/video-les-producteurs-du-tarn-et-garonne-lencent-leur-drive-fermier_440504.html> (arrêt à 1min02)

* Seriez-vous prêt à faire vos courses alimentaires sur internet (commande et paiement en ligne puis retrait dans un lieu de dépôt) ?
  + Si, oui pourquoi ? Quels avantages ? Quelles limites ?
  + Si non, pourquoi ?
* Imaginons que vous devez tester une plateforme de commande de produits alimentaires locaux sur internet pendant un mois. Le principe : commander avant le lundi minuit et récupérer vos produits le jeudi suivant sur un créneau de 2h en soirée où certains producteurs seront présents. Que pensez-vous de ce système d’achat ?
  + Quels avantages ? RELANCE : choix des produits en ligne, gagne temps, prix juste, souplesse dans la fréquence des commandes.
  + Quels inconvénients ? RELANCE : ne pas voir les produits en réalité, ne pas maîtriser internet.

1. **COMMUNICATION (15 minutes)**

* Comment avez-vous connu les circuits grâce auxquels vous vous fournissez ? (Pour les circuits courts et les circuits longs).
* Voici des outils de communication relatifs aux circuits courts de proximité existants :
  + Guide papier : flyers
  + Site internet
  + Signalétique de bord de route
  + Communication dans le journal local
  + Signalétique par type de circuit
  + Visuel sur camionnette

Avez-vous déjà rencontré ce type d’outil de communication ? Si oui, où ?

* Pour vous, quel moyen de communication vous semble idéal pour recevoir l’information d’une vente de produits locaux ? (Si pas ou plus de réponses, RELANCE : journal local, affiches, signalétique bord de route, courrier postal ou mail…).

***Conclure, remercier et inviter à un pot de l’amitié !***