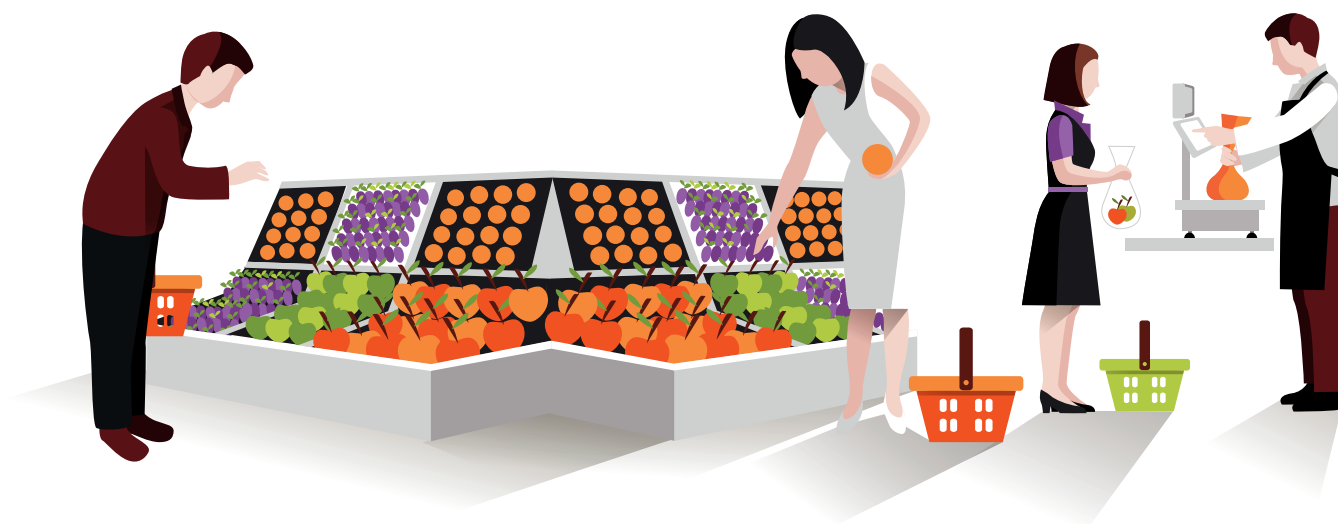


Le comportement d'achat des fruits et légumes en circuits de proximité et spécialisés



Etude shopper réalisée au 1^{er} semestre 2020 sur 6 circuits de proximité et spécialisés

Magasin de producteurs, Primeur sur marché, Primeur en magasin, Proximité enseigne, Grande surface frais, Magasin bio

28 Interviews en point de vente, 500 Questionnaires en point de vente, 12 Interviews responsables points de vente

200 Questionnaires tests en ligne

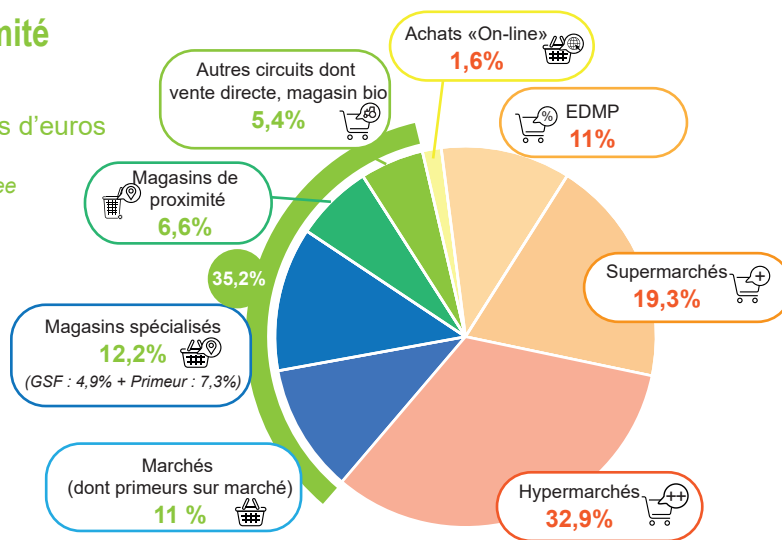
Les données concernant les circuits généralistes (hypermarchés, supermarchés, enseignes à dominante marque propre - EDMP) citées dans la présente infographie sont issues de l'étude "Comportements d'achat en rayon fruits et légumes" réalisée par le cabinet Segments pour FranceAgriMer en 2017.

Les circuits spécialisés et de proximité sur le secteur F&L

Sur un marché F&L frais total de 19,1 milliards d'euros au stade détail (hors restauration à domicile)

source : Diagramme de la Distribution du Ctifl 2018 / Insee

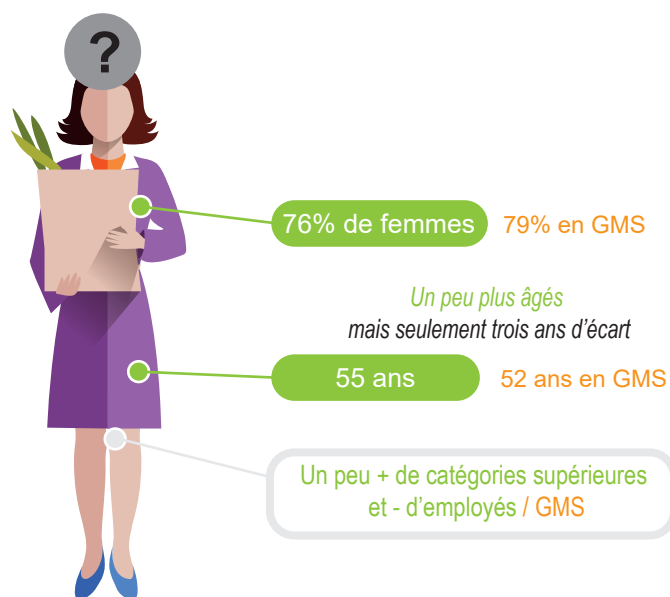
Les circuits de proximité et spécialisés représentent 35,2% en valeur et 32,3% en volume de la catégorie



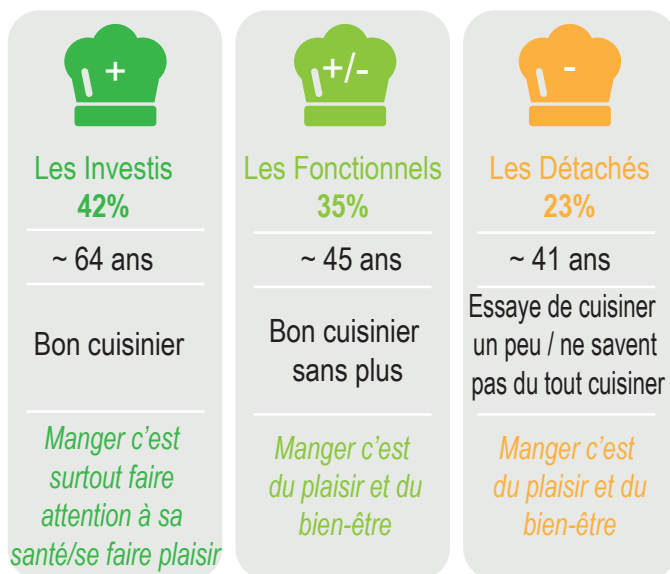
Répartition des parts de marché en valeur

Source : FAM, CITEF, Interfel «achat des fruits et légumes frais par les ménages français», mars 2019 (donnée 2018)

Les shoppers des circuits de proximité et spécialisés

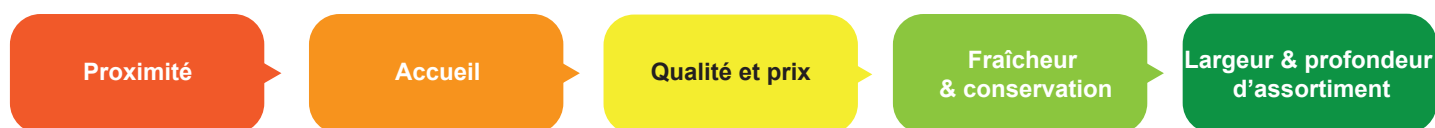


Les compétences culinaires et attitude/alimentation

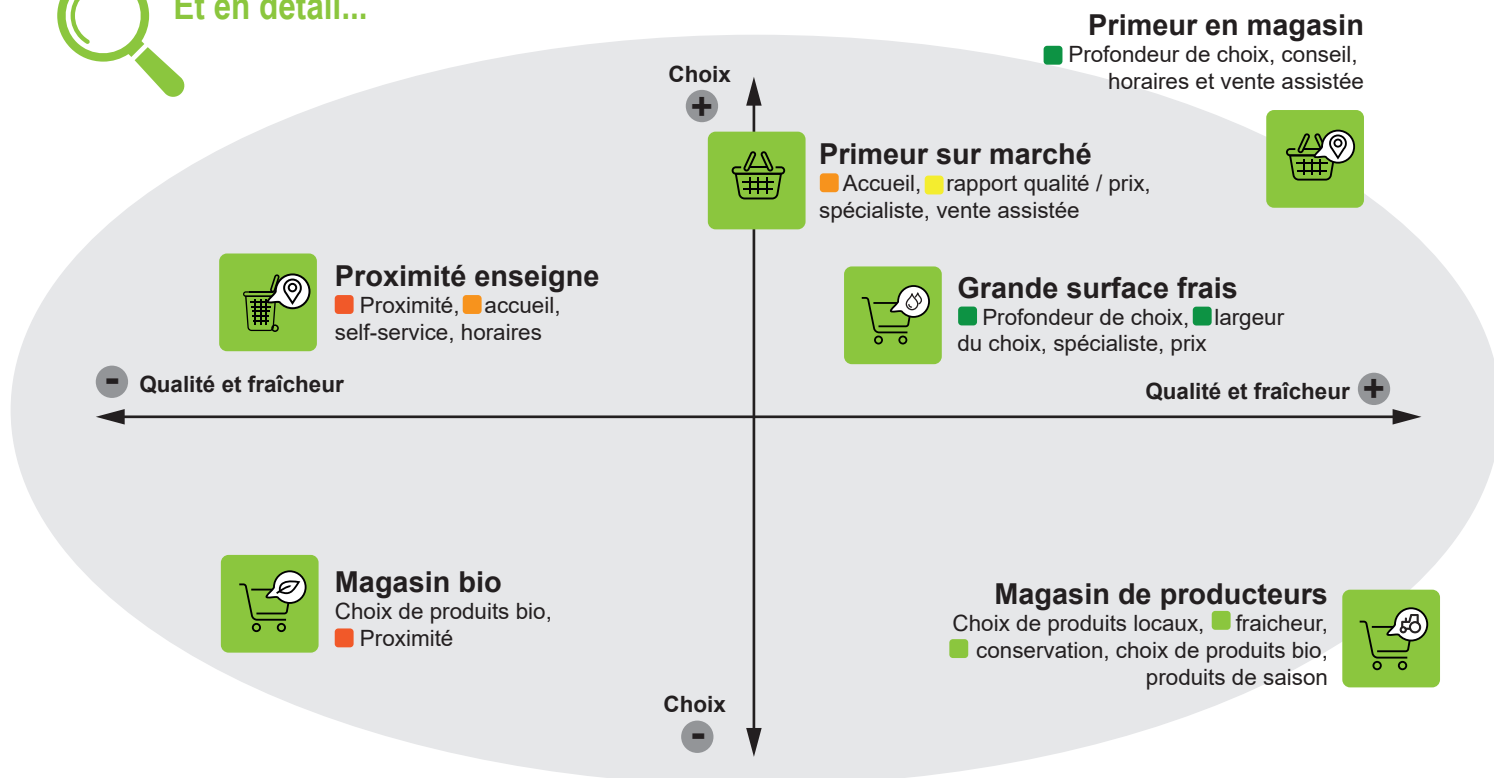


Pourquoi choisir un point de vente de proximité et spécialisé ?

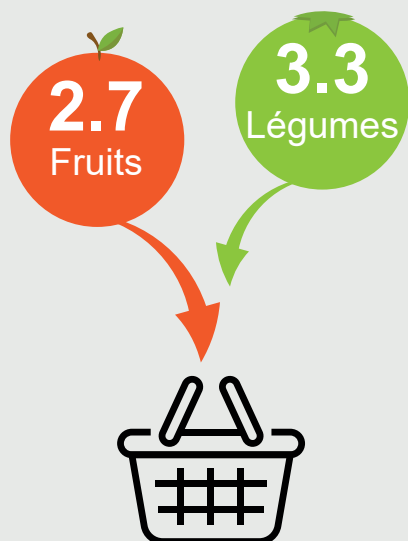
Au global, des circuits caractérisés par une proximité géographique et relationnelle.



Et en détail...



Panier type



Nombre moyen de fruits et de légumes achetés par acte relativement important comparé à la GMS

Comportements d'achats

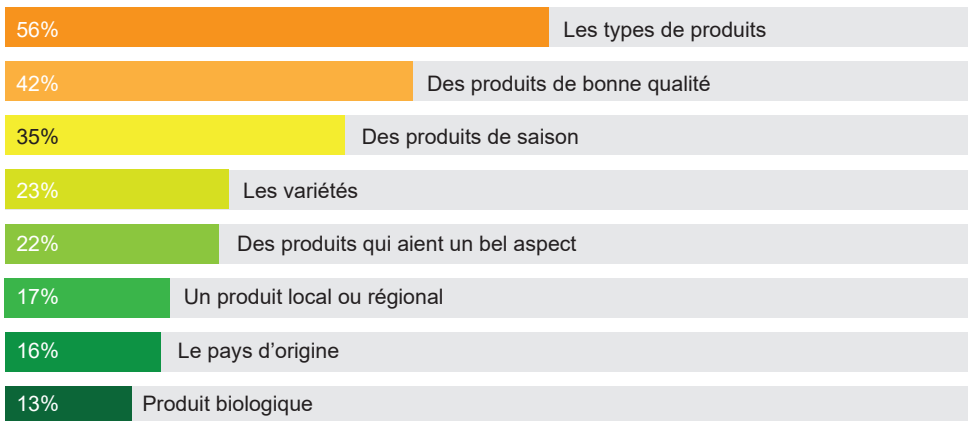
47%
des shoppers ont **prévus leur achat**

55%
lisent des informations
Sur les panneaux pour lire le prix, le pays d'origine, la variété, la région d'origine, vérification de l'aspect

Echanges avec le vendeur
Pour **parler** du goût, **demandeur** des conseils pour le conserver, **s'informer** sur l'origine du produit, la saison, le mode de production

Clés d'entrées

Ce que le consommateur a en tête avant d'arriver devant le rayon

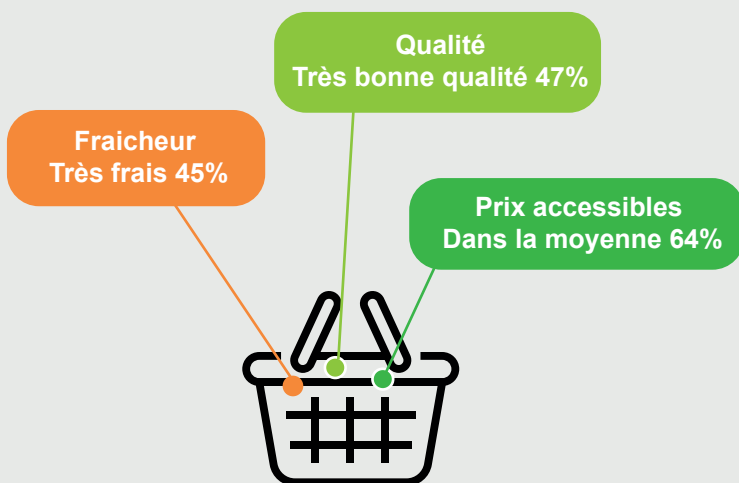


Critères de choix - Ce qui détermine le choix de son produit



Les circuits de proximité reconnus comme offrant un haut niveau de qualité et fraîcheur

Tout en restant accessibles



Conséquence positive du niveau de qualité élevé, **les circuits de proximité sont perçus comme permettant une meilleure conservation des produits**, comparée à la GMS.

Très bonne appréciation des rayons /stands

8,1 note moyenne

- Magasins de producteurs**
rayons aérés et spacieux mais aussi naturels et authentiques
- Primeurs sur marché**
univers chaleureux et animé qui procure un réel plaisir d'achat
- Primeurs en magasin**
stands qui donnent envie d'acheter et procurent un plaisir d'achat
- Magasins de proximité sous enseigne**
rayons propres et bien tenus ordonnés
- Grandes surfaces frais**
rayons appétissants et qui donnent envie d'acheter
- Magasins bio**
rayons clairs lisibles, aérés et spacieux naturels et authentiques

Le point de vente de proximité et spécialisé de demain devra proposer

