

Fiche méthodologique ESSAIS DE PRODUITS DANS LES MENAGES

QU'EST-CE QUE LES ESSAIS MENAGES?

Les essais de produits dans les ménages, ou auprès des professionnelles, consistent à fournir temporairement un équipement de cuisson ou d'éclairage à une personne cible puis de relever des informations concernant la **perception** et la **satisfaction** du client sur le produit en question.

Il peut être proposé aux ménages de tester plusieurs produits d'un même type mais de marques différentes, afin de pouvoir comparer plusieurs produits entre eux.

Les essais ménages sont principalement réalisés lors de la phase de sélection de la gamme de produits à intégrer au catalogue.



POURQUOI REALISER DES ESSAIS MENAGES ?

L'objectif général de ces essais est de **comprendre la perception et la compréhension** des utilisateurs sur les produits essayés afin d'identifier celui qui correspond le mieux à leurs attentes,

Plus spécifiquement, les essais permettent d'identifier les **leviers** qui motivent l'adoption de chaque modèle testé mais aussi les **barrières** susceptibles de limiter leur achat ou leur utilisation.

Ils permettent également de lister et de hiérarchiser les caractéristiques essentielles qui interviennent dans le choix d'un modèle plutôt qu'un autre, afin **d'effectuer une sélection** au sein d'une gamme de produits existante et/ou d'élaborer de nouveaux prototypes qui puissent répondre à la demande.

Il arrive que les produits soient testés une première fois par les participantes lors d'un Focus Group qui permet de collecter les impressions générales à *priori* sur les produits et d'estimer la propension maximale à payer. Un essai sur plusieurs jours au sein des ménages permet d'obtenir des informations à *posteriori*, c'est-à-dire après utilisation du produit.

Il est intéressant de relever les écarts entre les impressions à *priori* et les avis à *posteriori*, car cela permet d'adapter la stratégie marketing en fonction.



COMMENT REALISER UN ESSAI MENAGES ?

PRINCIPES

Chaque participante devra utiliser quotidiennement l'équipement qui lui est fourni, en remplacement ou en complément de l'équipement utilisé habituellement.

Il est possible de faire tester plusieurs équipements à une même utilisatrice afin de réaliser une analyse comparative des produits. Il est cependant préférable de faire tester les produits de façon consécutive.

Idéalement, chaque équipement être testé sur une durée d'au moins une semaine, pour permettre à la personne de tester le produit dans différentes conditions.

Des entretiens sont menés avec le participant à trois moments clés de l'étude :

- un entretien préalable permet de relever leurs habitudes
- un entretien après chaque période d'essai permet de relever les avis sur l'équipement qui vient d'être utilisé
- un entretien final permet de relever les avis comparatifs sur l'ensemble des produits

PHASE PREPARATOIRE

Avant toute chose, les éléments de l'étude seront présentés dans le détail dans un document intitulé [Termes de Référence](#). On y présentera le contexte, des objectifs, la méthodologie, le calendrier, la composition de l'équipe en charge de mener l'étude et enfin le budget.

1. Sélectionnez les modèles de produits à tester ;
2. Définir les critères de sélection des ménages et/ou professionnelles qui participeront aux essais, en vous assurant que les personnes correspondent bien à la clientèle cible ;



Ex : Femme, 25 à 50 ans, exerçant un métier autre que restauratrice, avec 3 enfants ou plus, disposant d'un foyer à charbon uniquement, niveau de vie faible.

Etablissez un calendrier pour les essais, en prenant compte des échanges de produits à mener pour les différents ménages. Prévoyez aussi dans le calendrier des visites de suivi, afin de s'assurer que l'équipement est bien utilisé. Idéalement, ces visites doivent avoir lieu au moment où l'équipement est utilisé (par exemple le soir pour les lampes solaires) ;

3. Elaborez les 3 types de questionnaires (type qualitatifs) :
 - Le questionnaire initial doit recueillir des informations relatives aux profils des utilisatrices (habitat, taille du ménage, habitude d'achats, activités et revenus..) et aux habitudes de cuisson/ d'éclairage des ménages et/ou des restauratrices.
 - Le questionnaire intermédiaire doit permettre de relever les impressions sur l'utilisation de chaque équipement : conditions d'utilisation, critères d'appréciation des foyers: économie de combustible, facilité d'utilisation, temps et qualité de cuisson, durée de vie estimée, esthétique... (« *Comment jugez vous l'esthétique de ce produit ?* »)
 - Le questionnaire final reprend les éléments du questionnaire intermédiaire, mais permet cette fois d'avoir un avis comparatif entre les différents produits testés (« *Lequel avez-vous trouvé le plus... ? Pourquoi ?* »). Un exercice de [propension à payer](#) peut être réalisé.

MISE EN OEUVRE

1. Contacter chaque participant et lui proposer de participer aux essais ;
2. Prendre rendez-vous pour visiter la personne, et lui faire signer l'engagement stipulant les conditions de la participation (responsabilité du matériel prêté, autorisation de prise de vue, engagement à se rendre disponible pour répondre aux enquêtes etc.) ;
3. Former la personne sur l'utilisation du produit et lui prodiguer les conseils d'utilisation et d'entretien ;
4. Mettez en place l'essai en suivant le calendrier prévu à cet effet.



REDACTION DU RAPPORT

Rédigez un rapport ou un compte-rendu qui présente les éléments suivants:

1. Contexte et objectifs
2. Méthodologie
3. Description des participantes, des foyers traditionnels, des foyers testés
4. Résultats du questionnaire préliminaire
5. Utilisation des foyers améliorés
6. Résultats du questionnaire final
7. Interprétation et conclusions



PRISE DE DECISION

N'oubliez pas que les essais de produits dans les ménages visent à vous aider dans vos décisions !
Les conclusions de ces essais doivent donc aboutir à une prise de décision et à des actions concrètes.

