

FRANCE : Produits halal et orientaux, ce qu'attendent vraiment les consommateurs dans les rayons !

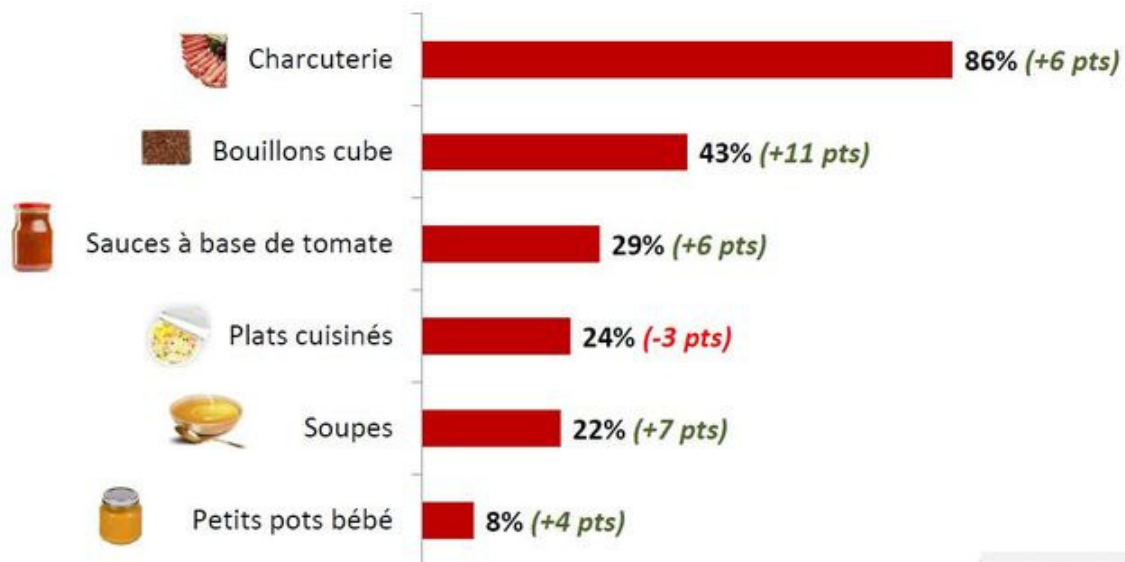
Le cabinet Solis a réalisé une étude pour décrypter les attentes des consommateurs en matière de produits halal et orientaux. Rayon unique, plus de promos... Découvrez ce que veulent les clients.

Qu'aiment les consommateurs les rayons halal et orientaux ? Quelles sont leurs attentes ? Voici la réponse donnée par le cabinet Solis, spécialisé en marketing ethnique, qui a réalisé une étude* sur le profil des clients de produits halal.

1. les produits carnés, le cœur de l'offre

Dans votre foyer, quel(s) produit(s) halal achetez-vous? (réponses multiples, filtre sur les acheteurs de produits halal)

() variation en points entre 2011 et 2014

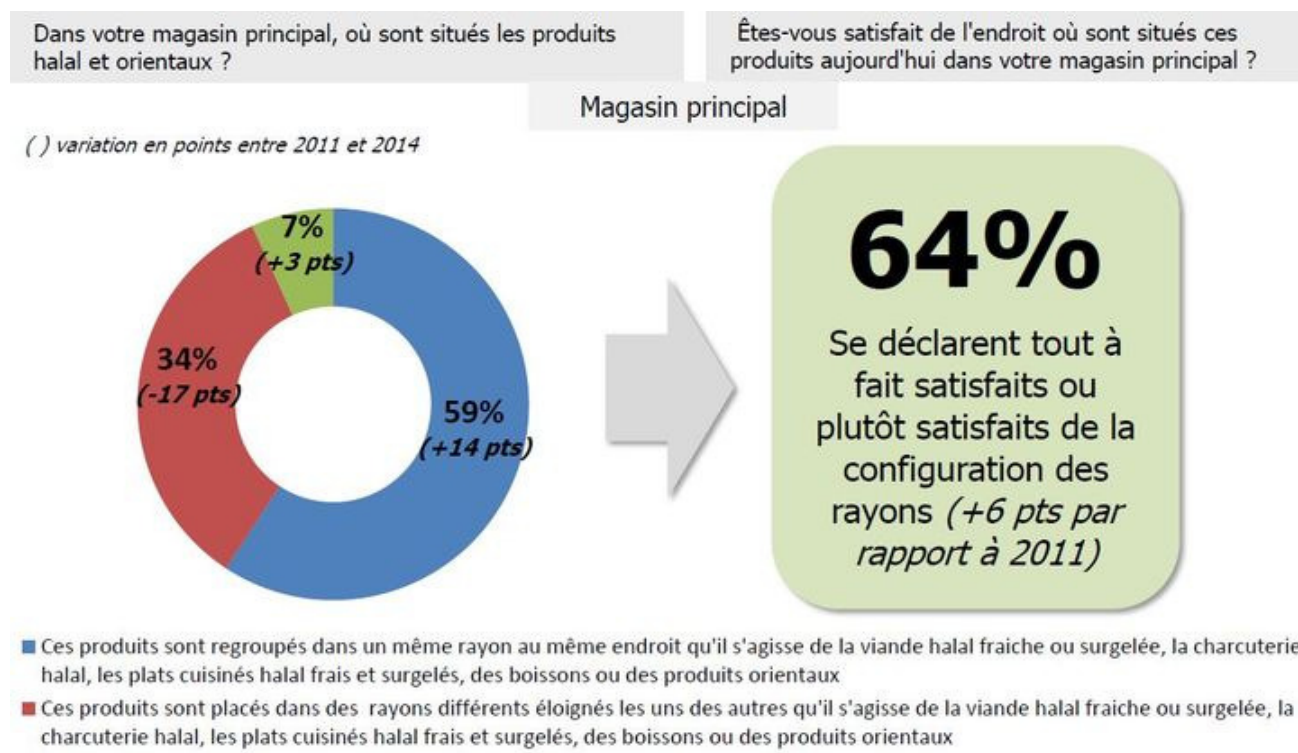


Horizons Shoppers 2015
Acheteurs de produits halal
Originaires du Maghreb
3 régions étudiées / 18-64 ans

Le réseau des boutiques traditionnelles capte encore la majorité des achats de ce marché. La raison? Les boucheries jouent sur les volumes et offrent des produits carnés peu onéreux. A l'inverse, les grandes surfaces ne proposent pas de rayon traditionnel pour la viande. "Les GMS tirent leur épingle du jeu sur les produits élaborés, c'est sur ce créneau qu'elles peuvent capter de nouveaux consommateurs", explique Abbas Bendali, directeur du cabinet Solis. Petits pots pour bébés, produits de snacking ou offres de surgelés... Les marques ont donc encore un grand potentiel sur ce marché.

2. Un rayon unique

Réunir tous les produits halals et orientaux dans un seul et même endroit en magasin. C'est ce que font certains distributeurs, [Auchan](#) et [Carrefour](#) surtout. C'est aussi ce que réclament les consommateurs. Ils sont près de 60 % à constater un regroupement de l'offre sur le point de vente et ils se montrent satisfaits, à 64 %, de cette configuration, du jamais vu pour cette enquête !



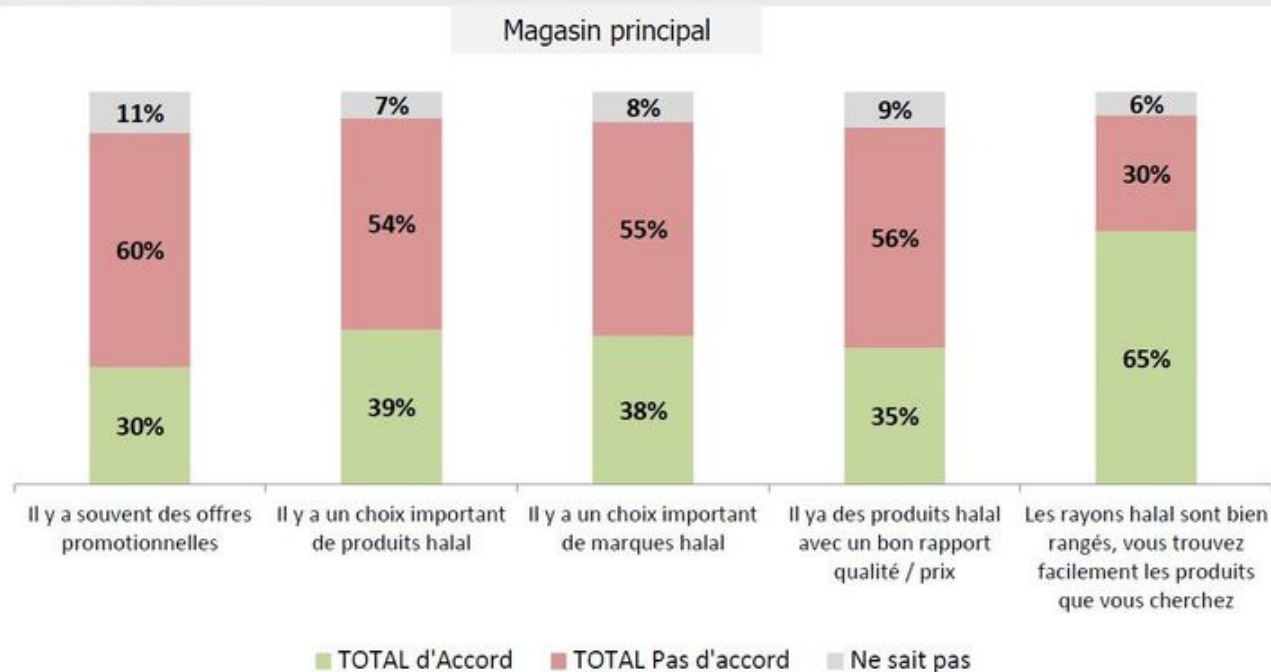
3. Plus de promotions

Comme les consommateurs traditionnels, les acheteurs ne produits halal souhaiteraient plus de promotions. Ces rayons sont en effet encore assez peu animés en dehors de la période du Ramadan. (schéma ci-dessous)

4. Plus de choix

Encore une fois, les clients des rayons halal et orientaux suivent la même évolution que les acheteurs traditionnels. Plus connaisseurs, ils exigent plus d'offres et un territoire de marques plus développé en magasin. Le tout avec un meilleur rapport qualité-prix, autre aspect qui pèche à leurs yeux.

Dans votre magasin principal, pour ce qui concerne les PRODUITS HALAL, dites-moi si vous êtes d'accord avec les affirmations suivantes...



(Méthodologie de cette enquête : 1 058 sondés entre 18 et 64 ans, population originaire du Maghreb (1ère et 2ème génération) sur les trois régions où cette tranche de la population est le plus représentée (Ile-de-France, Rhône-Alpes et Provence Alpes Côte d'Azur). Enquête réalisée entre le 3 et le 21 novembre 2014.)

<http://www.lsa-conso.fr/produits-halal-et-orientaux-ce-qu-attendent-vraiment-les-consommateurs-dans-les-rayons,200395/11/02/15>