

Etude de Cas***PARTIR DU BESOIN***

Une entreprise a intérêt à considérer les besoins des consommateurs. Certaines vont plus loin et font du consommateur un véritable partenaire lorsque ce dernier participe à l'élaboration d'un produit.

La démarche de la société Aubecq pour créer sa nouvelle gamme de casseroles, faitouts, sauteuses et marmites, est à ce titre significatif. Son objectif : analyser les besoins puis ajuster les prototypes produits aux attentes des clients.

Quoi de plus banal qu'une casserole ! Une autre casserole. Pourtant, son obsession reste la même : trouver les « plus » produit qui séduiront le consommateur et ses questions reviennent systématiquement : comment vit le consommateur ? Comment répondons-nous à ses attentes ? Y-a-t-il une bonne adéquation entre ses besoins et nos produits et leur présentation ? Comment ces produits sont-ils perçus par lui à travers le distributeur et enfin comment le revendeur ressent tout cela ?

- 1- Pourquoi une entreprise a-t-elle intérêt à considérer les besoins des consommateurs ?***
- 2- En dehors du consommateur, quels sont les autres partenaires desquels l'entreprise doit être à l'écoute ?***