



# ESCALE 1

## EQUIPAGE 4

### “ Choix, définition et description du produit ”

#### Index :

- ◆ Dénomination du produit
- ◆ Description et particularités du produit
- ◆ Secteur d'activité
- ◆ Branches économiques
- ◆ Fabrication/Commercialisation
- ◆ A quel(s) besoin(s) répond le produit ?
- ◆ Réflexions autour du produit
- ◆ Objectifs de l'entreprise

#### *Dénomination du produit*

Le projet porte le nom suivant :

« **Les Mouchi-mouchi Fruits** »

#### *Description du produit*

Les Mouchi-mouchi Fruits sont des mouchoirs de poche en papier aromatisé aux fruits.

#### **Particularités**

##### 1. La taille

Les paquets de mouchoirs auront les dimensions suivantes : environ 6cm x 6cm. Ce qui correspond, grosso modo, à la moitié des tailles standards des paquets de mouchoirs que l'on trouve sur le marché.

##### 2. Arômes

Nous avons retenu 7 essences pour l'aromatisation des mouchoirs :

- \* fruit de la passion
- \* orange
- \* citron
- \* fraise
- \* cerise

- \* pomme verte
- \* pêche

Les parfums ont été choisis afin de satisfaire un maximum d'acheteurs. En proposant d'une part des effluves plus frais, voire exotiques, (tels que : orange, citron et fruit de la passion), d'autre part des effluves plus « familiers » (par exemple : fraise, cerise, pomme verte et pêche), nous espérons ainsi toucher les consommateurs innovateurs autant que ceux qui seraient plus conservateurs et/ou méfiants.

A chaque arôme correspondra un design de paquet différent, à définir postérieurement lors d'une étude plus poussée du produit. Les styles correspondront à un esprit jeune et innovateur, sans pour autant que l'image du produit soit « illisible » à une catégorie de consommateurs non branchés.

### 3. La qualité

Nous nous efforcerons d'attribuer à notre produit un label de qualité certain. Nous tenons à offrir au client un produit autant respectueux qu'efficace et aussi utile qu'élégant.

Nous nous engageons, autant que faire se peut, à créer des mouchoirs qui n'abîment pas le nez, ni ne l'irritent, et, grâce aux divers parfums, rendre cette action - gênante pour les uns, banale pour d'autres - plus distrayante, voire ludique.

### **Secteur d'activité**

Notre projet se focalise sur le secteur tertiaire. Ce qui implique que nous nous occupons essentiellement de la vente, de la publicité et de la distribution du produit.

Il est important pour notre équipage de créer le produit et de suivre de près son évolution sur le marché.

### **Branches économiques**

A travers notre produit, nous ferons valoir deux branches économiques : l'économie comportementale et l'économie du bien-être.

Economie comportementale d'une part car la taille et le design de nos paquets de mouchoirs seront caractérisés par certaines tendances actuelles. La première étant celle de la « miniaturisation ». En effet, de nos jours, divers produits utilisés au quotidien adoptent, selon les progrès techniques et technologiques, des tailles de plus en plus petites. Les lecteurs mp3 et les téléphones portables en sont de parfaits exemples. Leur taille favorise ainsi un transport pratique et ces produits sont appréciés également pour le peu de place qu'ils occupent dans un sac à main ou dans une poche.

Dans cette branche économique, autre point sur lequel nous porterons l'accent sera le design. Prenons les mêmes produits précités : pour reprendre la citation de Gandhi<sup>1</sup> sur les religions et les individus, on peut dire dans ce cas-ci qu'il existe - presque ! - autant de modèles que de consommateurs pour un espace donné. Voilà pourquoi nous choisissons d'offrir divers parfums spécifiés par un design propre pour chacun des arômes.

En ce qui concerne l'économie du bien-être, la particularité d'attribuer au produit sept essences différentes implique le terme de l'individualité. Nous partons de la supposition que « l'individu est mieux placé pour juger son propre bien-être » (Wikipédia). En lui soumettant sept parfums, nous lui offrons l'opportunité de faire prévaloir son droit de choisir ce qui lui convient le mieux selon ses affinités olfactives.

### **Fabrication/Commercialisation**

---

<sup>1</sup> « En réalité il existe autant de religions que d'individus. » in « Lettres à l'âshram », Gandhi.

Comme abordé au point « Secteur d'activité » notre équipage s'engage à commercialiser le produit. Il nous restera à établir un contrat avec un producteur de mouchoirs en papier.

### ***A quel besoin répond le produit ?***

L'équipage s'engage à rendre l'action de se moucher ou de s'essuyer plus ludique et agréable.

### ***Réflexions autour du produit***

Il est essentiel pour notre équipage de mettre sur le marché une gamme de mouchoirs en papier ayant obtenu le certificat FSC (Forest Stewardship Council - Conseil international de gestion forestière). Ce certificat garantit l'utilisation respectueuse du bois pour la fabrication du papier. Pour citer un exemple, Migros commercialise plusieurs produits avec le label FSC, tels que des papiers de ménage, du papier hygiéniques dont une nouvelle gamme parfumée à l'abricot, etc.

Nous nous inquiéterons au sujet la faisabilité du produit dès la prise de contact avec d'éventuels collaborateurs producteurs de papier de mouchoir ; à savoir, la possibilité d'octroyer aux mouchoirs les sept odeurs choisies.

### ***Objectifs de l'entreprise***

- ✓ Elargir notre gamme de produits : boîtes à distribution de mouchoirs, coton démaquillant aromatisé, papier ménage...
- ✓ Elaborer un produit qui entre dans les moeurs
- ✓ Trouver un équilibre : « écologique et hygiénique »
- ✓ Toucher un large marché : « 7 à 77 ans »
- ✓ Publicité efficace
- ✓ ...

### ***Sources***

Wikipédia :

<http://fr.wikipedia.org/wiki/Portail:%C3%89conomie>

[http://fr.wikipedia.org/wiki/%C3%89conomie\\_comportementale](http://fr.wikipedia.org/wiki/%C3%89conomie_comportementale)

[http://fr.wikipedia.org/wiki/%C3%89conomie\\_du\\_bien-%C3%Aatre](http://fr.wikipedia.org/wiki/%C3%89conomie_du_bien-%C3%Aatre)

<http://fr.wikipedia.org/wiki/Micro%C3%A9conomie>

FSC

<http://www.fsc.org/en/>

<http://www.wwf.ch/fr/lewwf/notremission/forets/fsc/certificationfsc/index.cfm>

<http://www.wwf.ch/fr/lewwf/notremission/forets/fsc/produitsfsc/produit.cfm?uCatID=3&uKantonID=FR>