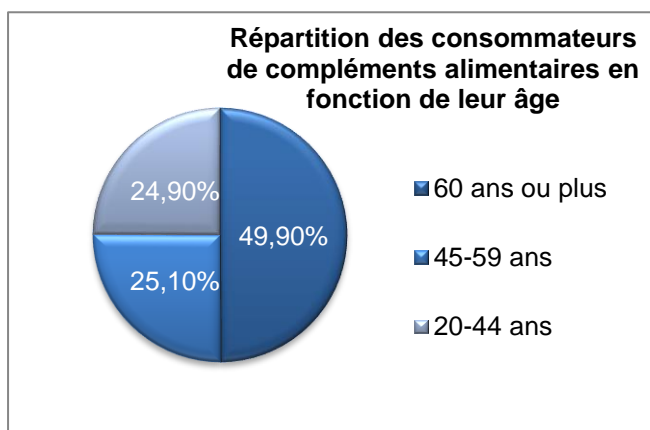


Les tubes de comprimés pour la génération des 60 ans et plus

Vite ouvert, bien refermé : le nouveau bouchon FOG 27

Par Ursula Hahn, Sanner GmbH



Un quart environ des adultes vivant en Allemagne ont recours aux compléments alimentaires (CA). Parmi ceux-ci viennent en tête les vitamines et les minéraux, consommés notamment sous forme de comprimés effervescents. Selon la fédération allemande pour le droit et l'étude des produits alimentaires, les ventes totales de compléments

alimentaires se sont élevées en 2014 à 168 millions de boîtes, soit une augmentation de 3,2% par rapport à 2012/2013¹. La clientèle est à 60% féminine. Un quart environ des consommateurs ont entre 45 et 59 ans, la moitié ont 60 ans ou plus.²

Une demande actuelle : la commodité d'utilisation

La génération des 60 ans et plus constitue par conséquent la cible privilégiée des fabricants de compléments alimentaires. Une clientèle avec des exigences très spécifiques en ce qui concerne l'emballage : selon la fédération nationale de séniors (BASGO), plus de 90% des personnes âgées éprouvent des difficultés à ouvrir les emballages en général, et trois quarts des personnes interrogées critiquent en particulier l'incommodité des mécanismes d'ouverture³. Une enquête menée par l'Université technique de Chemnitz⁴ aboutit aux mêmes conclusions. Les principaux griefs portent sur le fonctionnement défectueux et difficile des mécanismes d'ouverture, qui nécessitent une force importante pour les ouvrir.

¹ Bund für Lebensmittelrecht und Lebensmittelkunde e.V. (BLL), Multivitamine und Magnesium sind die beliebtesten Nahrungsergänzungsmittel (Les multivitamines et le magnésium sont les compléments alimentaires les plus consommés), 18 décembre 2014, <http://www.bll.de/de/presse/pressemitteilungen/pm-20141218-multivitamine-und-magnesium-die-beliebtesten-nahrungsergaenzungsmittel>

² Étude de l'Institut fédéral d'évaluation des risques (BfR, Bundesinstitut für Risikobewertung) concernant un meilleur ciblage de l'information sur les risques induit par les compléments alimentaires, 2013, <http://www.bfr.bund.de/cm/350/zielgruppengerechte-risikokommunikation-zum-thema-nahrungsergaenzungsmittel.pdf>

³ Fédération nationale des organisations de séniors (BASGO), 2003, services d'accueil des réclamations pour consommateurs âgés Résultats de l'enquête sur les emballages, http://www.basgo.de/fileadmin/Aktuell/Verbraucherforum/Verpackungen_Ergebnisse_Langfassung_01.pdf

⁴ Frank Dittrich et Birgit Spanner-Ulmer, chaire de sciences du travail, Université technique de Chemnitz, 2010

Beaucoup de consommateurs ont une réaction tranchée après avoir fait une mauvaise expérience avec un emballage : ils le rayent de leur liste d'achat. C'est pourquoi l'heure est aux conceptions novatrices, qui font la part belle à la simplicité d'utilisation. Des solutions qui se révèlent commodes non seulement pour la génération des 60 ans et plus, mais aussi pour les consommateurs plus jeunes.

Une enquête qui met les points sur les i



Bouchon FOG 27

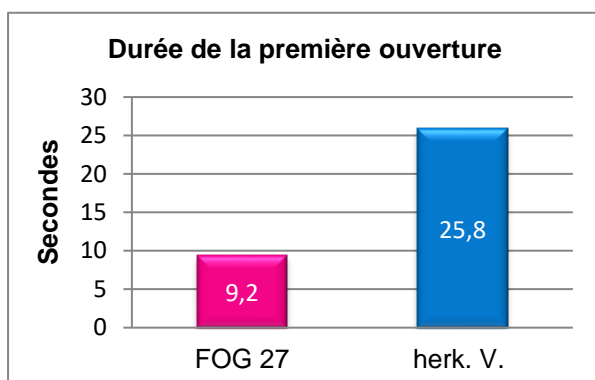
Bouchon traditionnel

Réagissant aux exigences des consommateurs âgés en particulier, Sanner a mis au point un bouchon d'une très grande commodité d'utilisation. Dans la foulée, l'entreprise a commandé en mars 2016 une enquête comparative⁵. Les participants à cette étude ont testé la facilité d'utilisation d'un bouchon traditionnel (herk. V. - traditionnel) pour tubes de comprimés effervescents et du nouveau système flip-top (FOG 27).

Reprenant les principales critiques exprimées, l'étude portait surtout sur le mode d'ouverture des bouchons ainsi que sur la durée et l'effort nécessaires pour ouvrir le tube. Le test était un test d'utilisation quantitatif selon la méthode des groupes cibles en accord avec la norme DIN CEN/TS 15945:2011, DIN SPEC 91145, à l'occasion duquel on a interrogé 120 personnes dont 40% d'hommes et 60% de femmes au foyer, qui achètent et consomment régulièrement, au moins deux fois par mois, des comprimés de vitamines, de minéraux ou contre les maux de tête. L'âge des personnes interrogées correspondait aux tranches d'âge réelles des consommateurs (voir graphique page 1).

⁵ L'enquête de consommation a été réalisée par le cabinet d'études de marchés colonais Quo Vadis et par Packaging Intelligence, un institut spécialisé dans l'emballage.

Une ouverture presque trois fois plus rapide



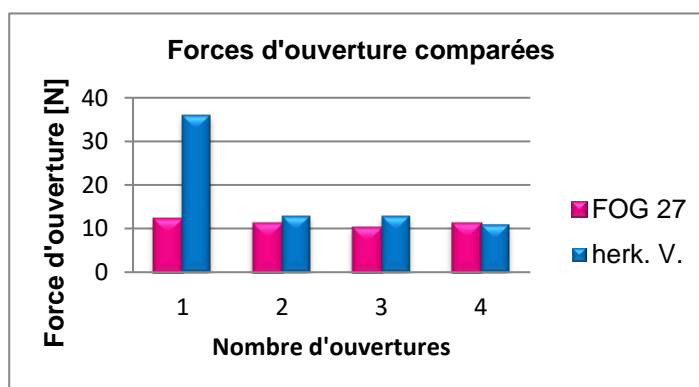
Le test consistait à ouvrir plusieurs fois le tube, à en extraire les comprimés et à le refermer. Les critères pris en considération étaient la durée d'ouverture, la méthode utilisée et le degré de difficulté de l'opération. Les résultats ont montré que le nouveau bouchon FOG 27 est bien plus rapide et facile à ouvrir. Les participants (87 %) ont particulièrement

apprécié le caractère intuitif de la première ouverture pour laquelle ils n'ont eu besoin que de 9,2 secondes en moyenne, contre 25,8 secondes pour le tube fermé au moyen d'un bouchon du commerce. Il a donc fallu en moyenne près de trois fois moins de temps aux participants pour ouvrir le FOG 27.

Le mode d'ouverture est lui aussi un critère pertinent pour l'utilisation intuitive du tube. Les participants ont expressément mis en exergue la facilité d'enlèvement de la bande de garantie et le caractère indolore de l'ouverture. Le FOG 27 ne leur a causé aucune compression au niveau du pouce ni douleurs aux doigts.

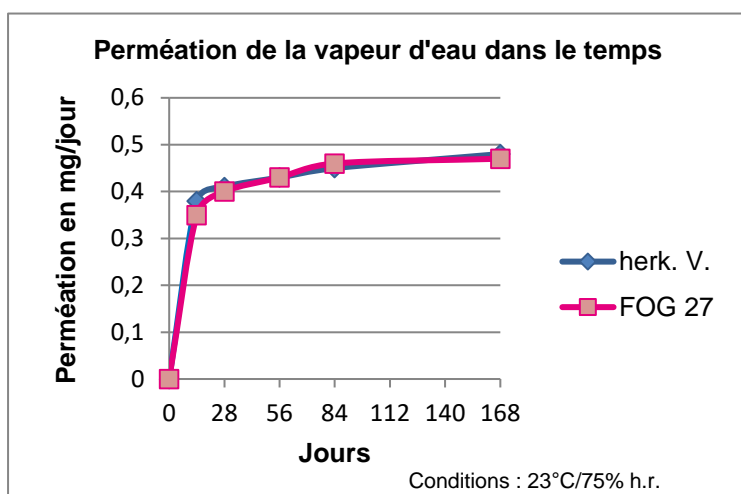
Peu d'efforts, très pratique

Il a beau s'ouvrir de manière intuitive et offrir une bonne prise en main, c'est en fin de compte l'effort – c'est-à-dire la force à employer – nécessaire pour accéder au produit qui fait qu'un bouchon sera perçu par le consommateur comme étant facile d'utilisation.



C'est au moment de la première ouverture que la différence par rapport au bouchon traditionnel apparaît le plus nettement : la force exigée pour le FOG 27 est de 12 newtons, comparé à 36 newtons pour le bouchon traditionnel. C'est la raison pour laquelle 85 % des participants au test ont décerné au FOG 27 la mention générale de bouchon très facile à ouvrir.

Une protection fiable du produit

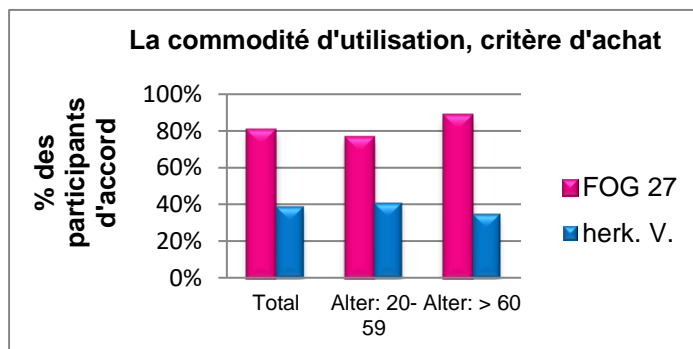


Protéger les comprimés de l'humidité est essentiel pour préserver leur effervescence. Une fermeture hermétique du bouchon est également importante du point de vue hygiénique, afin d'éviter tout contact avec des substances extérieures. Tout en étant très facile à ouvrir, le bouchon FOG 27 est aussi hermétique que ses

homologues traditionnels. Les personnes interrogées ont ainsi été 92 % à confirmer que le FOG 27 se refermait très bien, même après plusieurs ouvertures. Un résultat qui tient notamment au fait que l'opercule rabattable du FOG 27 est attaché au tube et se referme de manière intuitive. De plus, il n'y a pas de risque de l'égarer ou de le perdre.

Un test d'utilisation qui montre des préférences nettes

Pour 40% des personnes interrogées, la commodité d'utilisation de l'emballage est un des critères qui déterminent leur décision d'achat. Une petite amélioration suffit à elle seule à augmenter la satisfaction du client : près de 90 pourcents de la



catégorie des 60-ans et plus sont disposés à opter de nouveau pour un produit coiffé d'un FOG 27 en raison de sa plus grande commodité d'utilisation.

Le FOG 27 offre d'une manière générale une plus grande facilité d'utilisation et un maniement plus intuitif qui ont été appréciés par les participants à l'enquête. Il représente ainsi une option parfaite pour les fabricants de compléments alimentaires. Le verdict des personnes interrogées a été net : une seule utilisation leur suffit pour faire pencher la balance en faveur des tubes dotés d'un bouchon FOG 27 et pour prendre la décision de renouveler leur achat. Le FOG 27 fait ainsi d'une pierre deux coups : le consommateur bénéficie d'un emballage

facile à utiliser et les fabricants de compléments alimentaires y gagnent une clientèle plus satisfaite et plus encline à racheter leurs produits.

Principaux résultats

- Le nouveau bouchon FOG 27 est trois fois plus rapide à ouvrir que son homologue traditionnel.
- Pour la génération des 60 ans et plus également, le FOG 27 s'ouvre facilement, rapidement et d'une seule main.
- La réduction de 70 % de l'effort nécessaire pour ouvrir le FOG 27 est un des principaux avantages mis en avant par les participants à l'étude.
- Du point de vue étanchéité, le FOG 27 ne cède en rien au bouchon traditionnel : même en étant plus facile à ouvrir, il garantit la protection du produit.
- L'opercule rabattable étant attaché au tube, le FOG 27 se referme facilement, sans aucun risque de perte.



Pour plus d'informations, rendez-vous sur le site :

www.sanner-group.com