



Installer un arceau dans chaque tracteur –oui, l'on peut le faire !



« Le marketing social des arceaux »
Julie Sorensen, PhD
Spécialiste en sciences sociales
The Northeast Center for Agricultural
Health
Cooperstown, NY, U.S.A



« 50 arceau en Colombie-Britannique »
Jim Wassermann, P. Eng.
Ingénieur agricole
Prairie Ag Machinery Institute
Humboldt SK



The Northeast Center for Agricultural Health

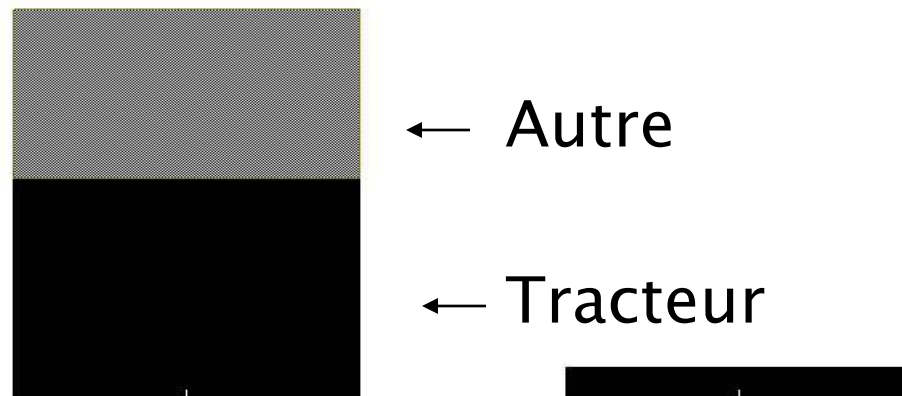


Recherche • Formation de vulgarisation • Services d'information • Consultation clinique



Les accidents mortels en milieu agricole au New York*

Les tracteurs sont responsables d'environ la moitié des accidents mortels au NY



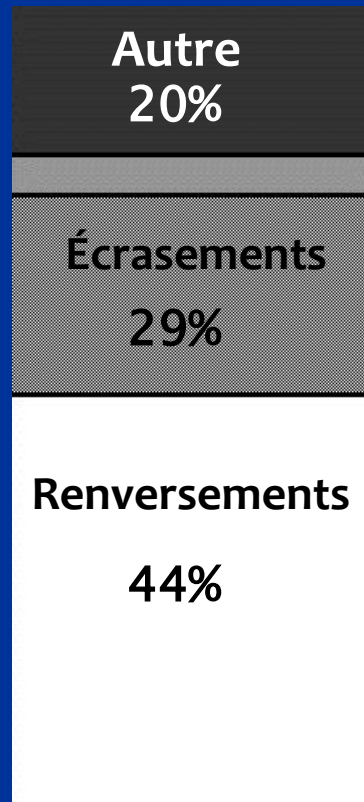
Décès par 100 000
travailleurs

*Données sur les
blessures au NY



Les renversements constituent 44 % des accidents mortels liés aux tracteurs aux É.-U.*

Prises de force 7 % →

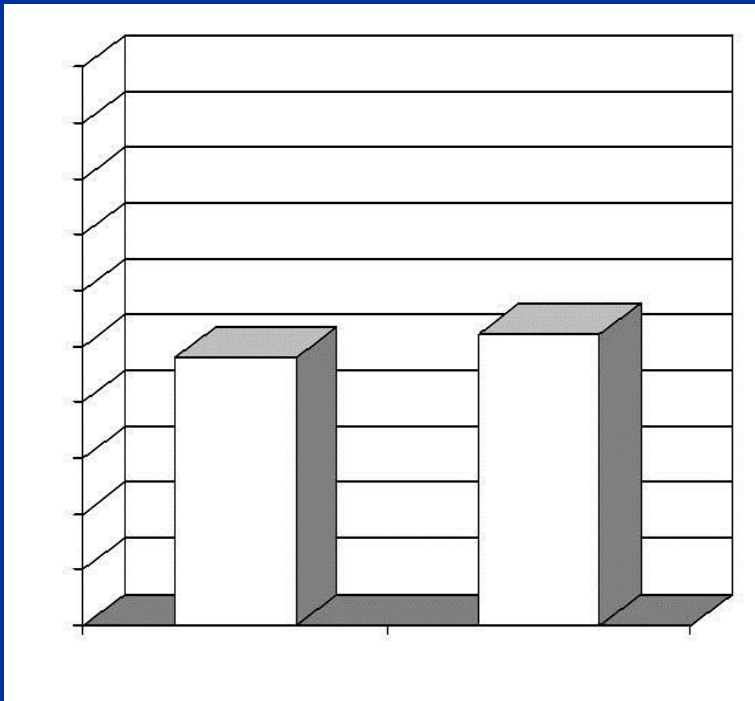


*National Safety
Council 2001,
Injury Facts



Les arceaux ont une efficacité de 99 %

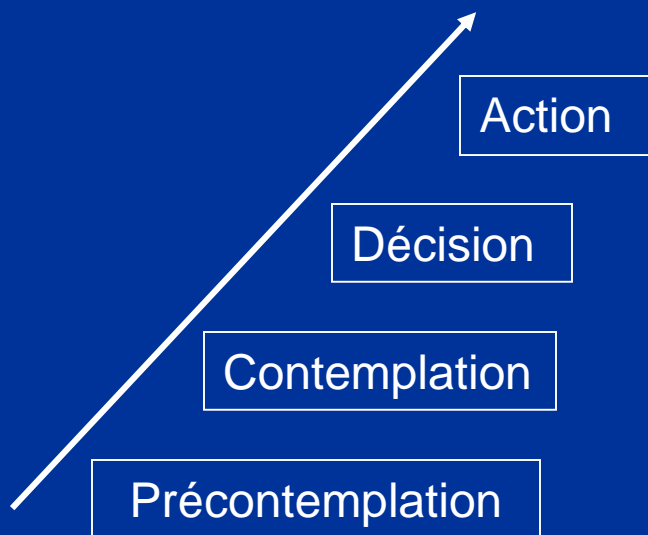
52 % des tracteurs au New York n'ont pas d'arceaux



Pourquoi est-ce que ce pourcentage reste relativement sans changement depuis presque quatre décennies?

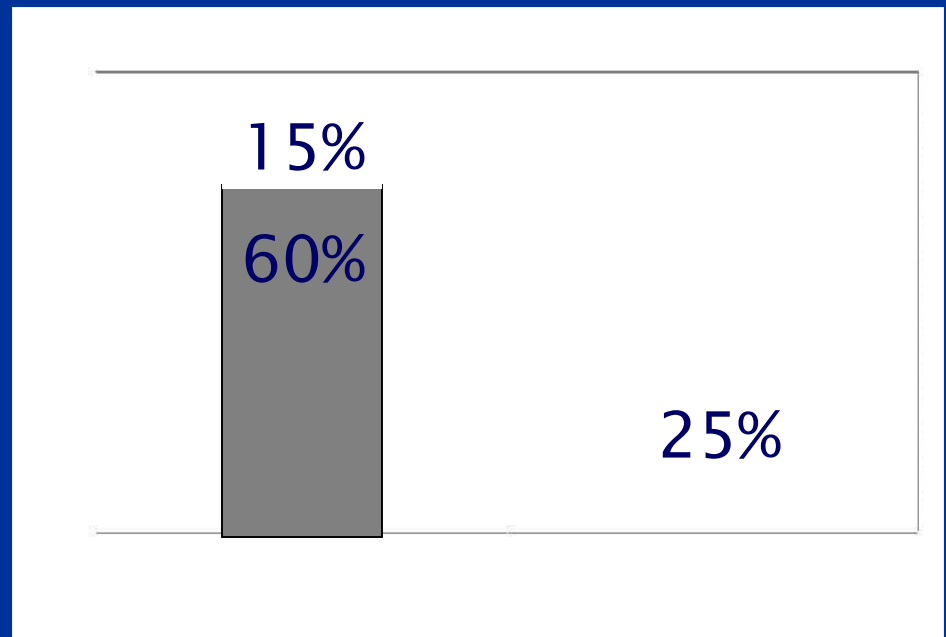


Les agriculteurs ne s'y intéressent pas



Étapes du changement

Seulement 25 % des agriculteurs au New York ont considéré une installation rétroactive



n=561



Marketing Social :

Un processus de négociation

Une action est entreprise quand
une personne croit que les
avantages seront plus grands que
les coûts engagés.

« coûts »= l'argent, le temps, l'effort, le confort, la réputation, etc.



Le Marketing Social : nécessite une compréhension...

- des Attitudes
- des Barrières
- des Motivateurs
- des Options
- de l'Homogénéité des perspectives





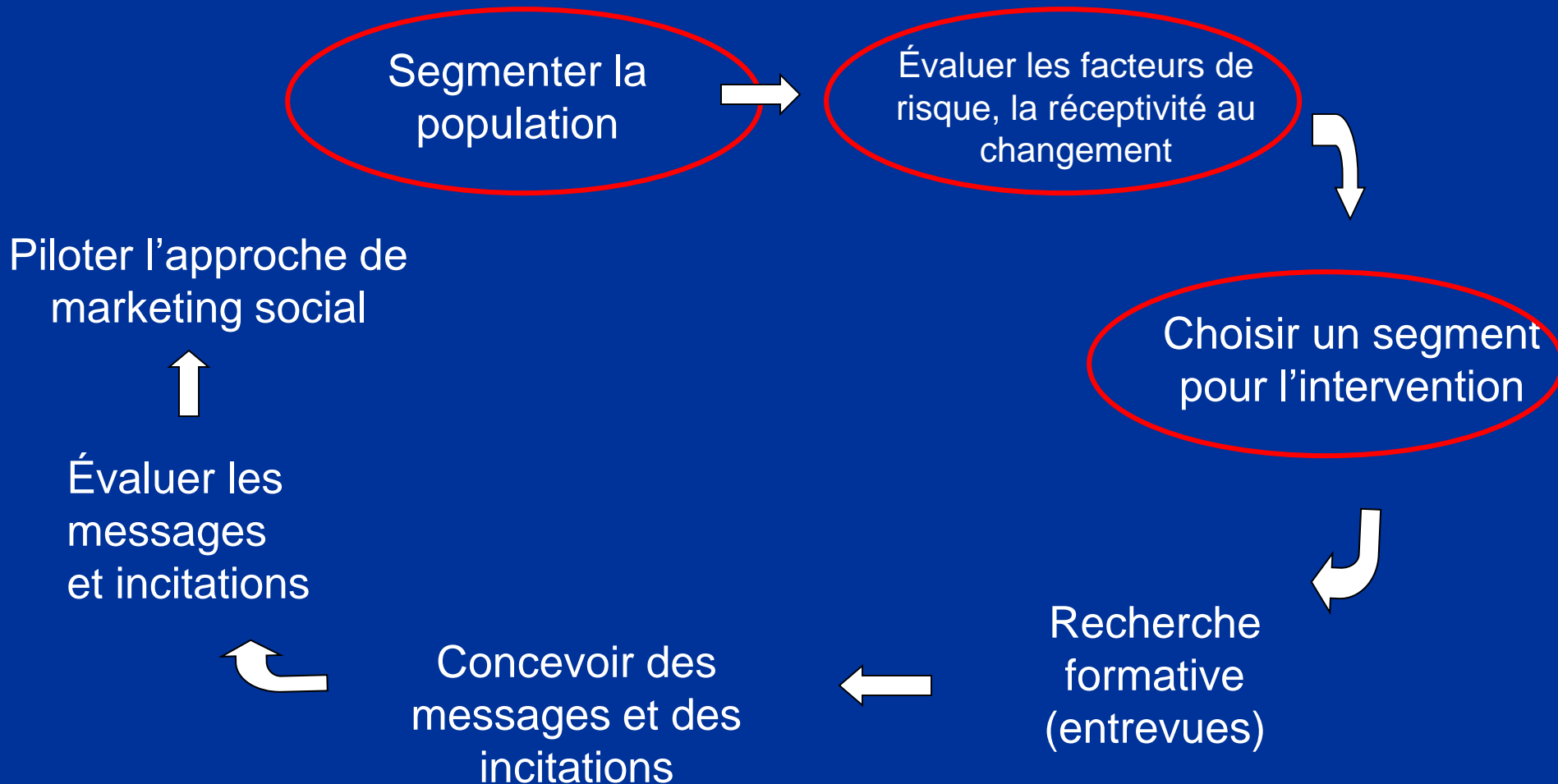
Le Marketing Social : Les Quatre « P »

- **PRODUIT**
- **PRIX**
- **PLACE (DISTRIBUTION)**
- **PROMOTION**





Concevoir une Campagne de Marketing Social





Identifier une cible d'intervention :

Les expositions au risque/ la réceptivité aux installations rétroactives

Les petites exploitations de cultures et d'élevage :
un nombre disproportionné de tracteurs non protégés





Comprendre la cible d'intervention :

Les entretiens et groupes de discussion

- Petites exploitations de cultures et d'élevage au NY
- 21 entretiens
- 3 groupes de discussion
- Discussions d'une à deux heures
- Sélection au hasard



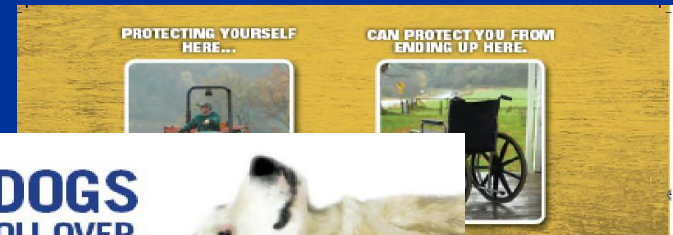
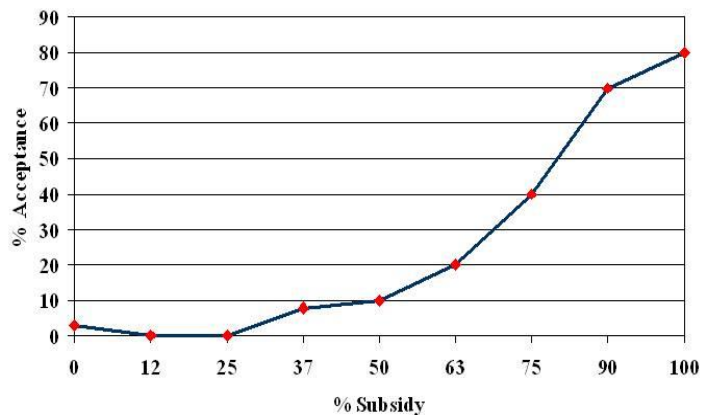


Offrir des incitations motivationnelles de marketing social

Fournir 70 % du coût jusqu'à concurrence de 600 \$

Messages et promotion

Figure 1. Farmer Response to Financial Incentives



ONLY DOGS SHOULD ROLL OVER.

You probably think it will never happen to an old hound like you. But when it happens, rolling your tractor over can be disastrous—even deadly. Now, getting rollover protection has never been easier or more affordable.

Call now and save up to 70% on your tractor. We will dealer, set up the appointment.

1-877-ROPS-R4U
80% OF DEATHS CAUSED BY ROLLOVERS

OF COURSE YOU'LL NEVER GET HURT

BUT WHAT ABOUT THEM?

Not everyone who drives your tractor has as much experience as you do. When rollover protection, they're at risk.

If you won't do it, the year selling do it for them.

Call now and save up to \$600 off installation depending on your tractor. We will help you find the right model and dealer, set up the appointment and fill the papers.

CALL 1-877-ROPS-R4U

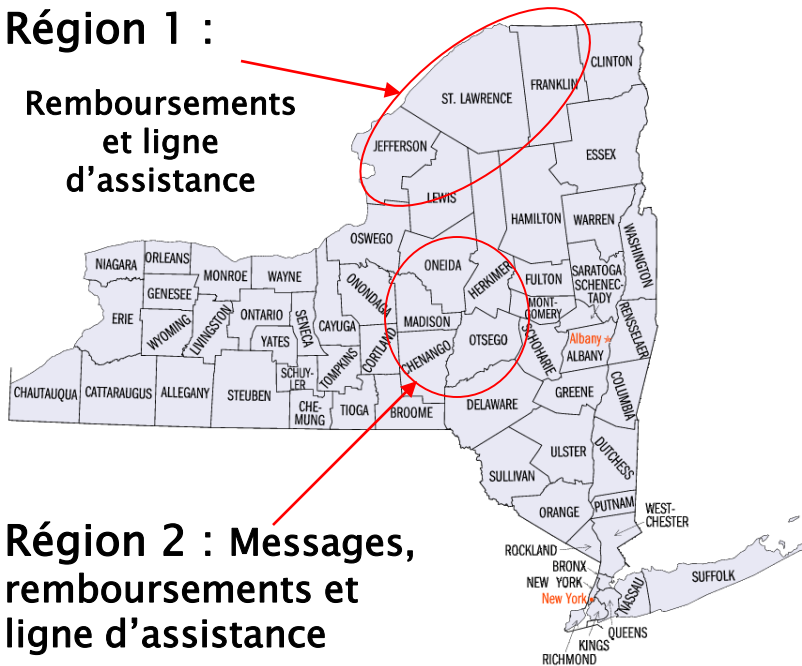


Évaluer les incitations de marketing social

Une étude prospective sur échantillon quasi-aléatoire et contrôlé des incitations

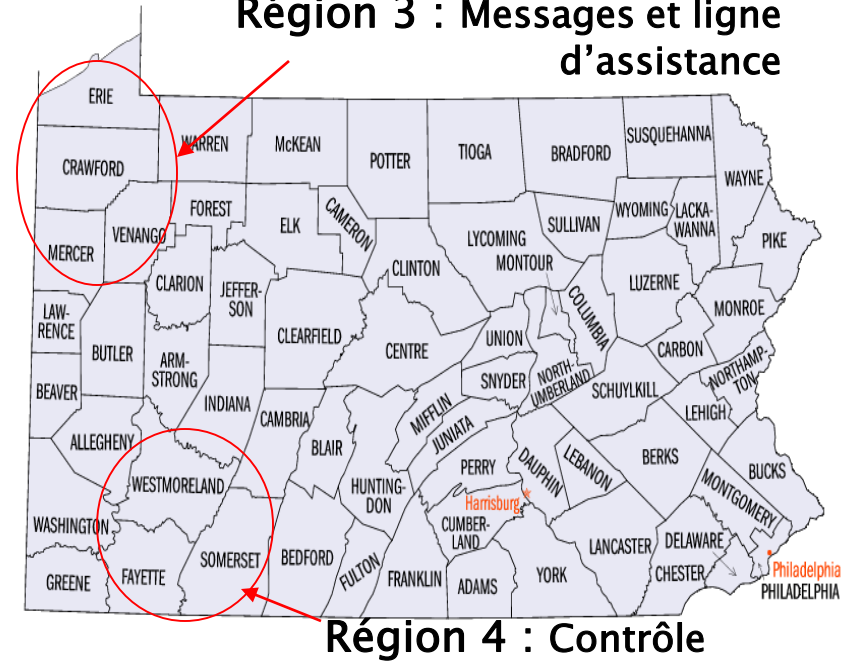
Région 1 :

Remboursements
et ligne
d'assistance



Région 2 : Messages,
remboursements et
ligne d'assistance

Région 3 : Messages et ligne
d'assistance



Région 4 : Contrôle

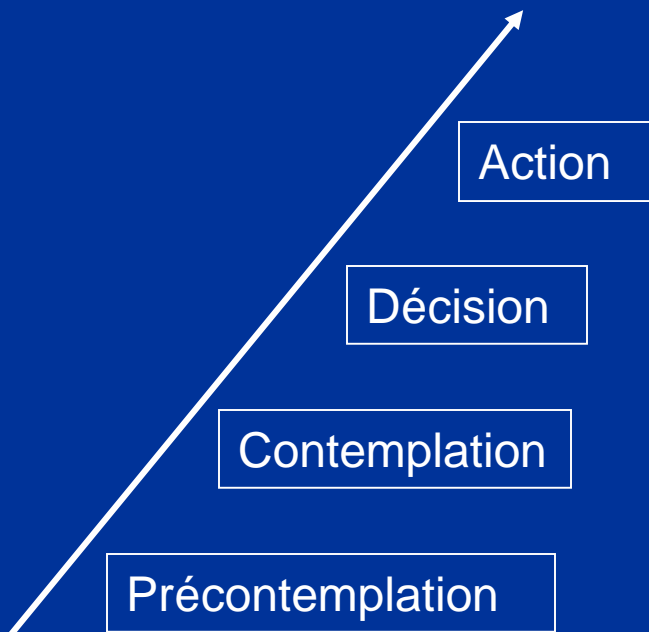
De Novembre 2006 à Avril 2007



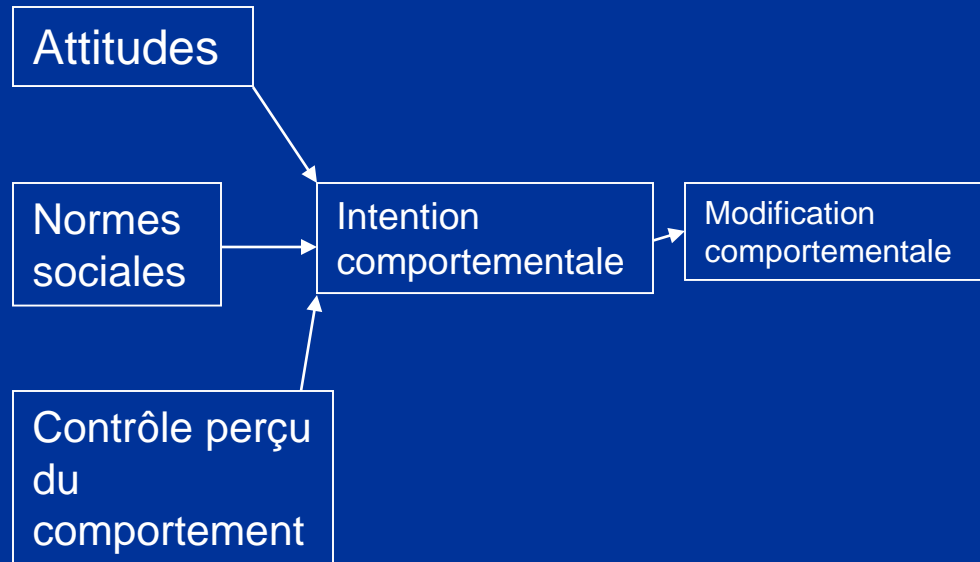
Mesurer les impacts utilisant des théories du comportement

Étapes du changement

Étapes du changement



Théorie du comportement axé sur un objectif





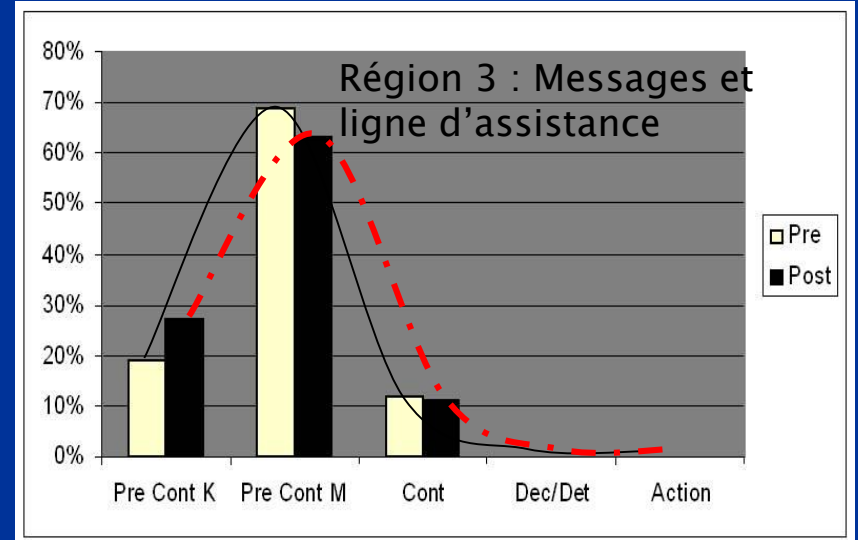
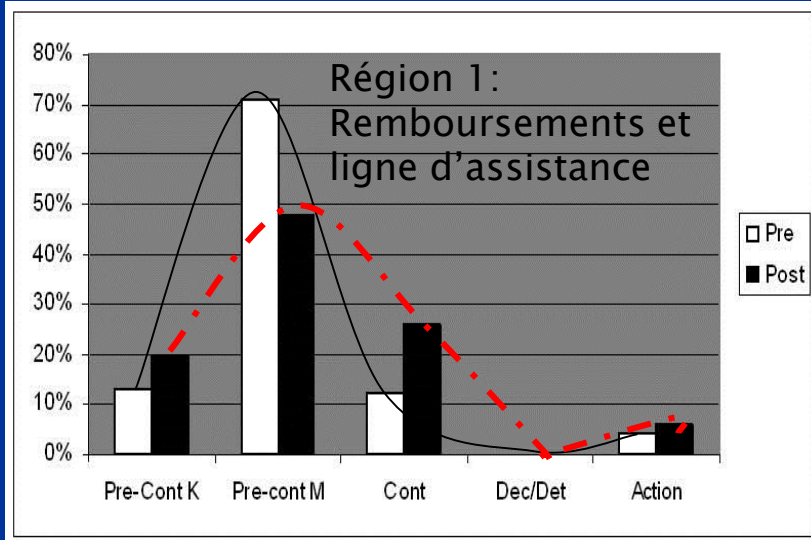
Les Méthodes d'Enquête

- Objectif -704 petites exploitations de cultures et d'élevage
- Enquête réalisée par les enquêteurs de NASS
- Enquête de référence
- Incitations pilotes dans des régions choisies
- Enquête de suivi
- Calcul des changements dans un individu

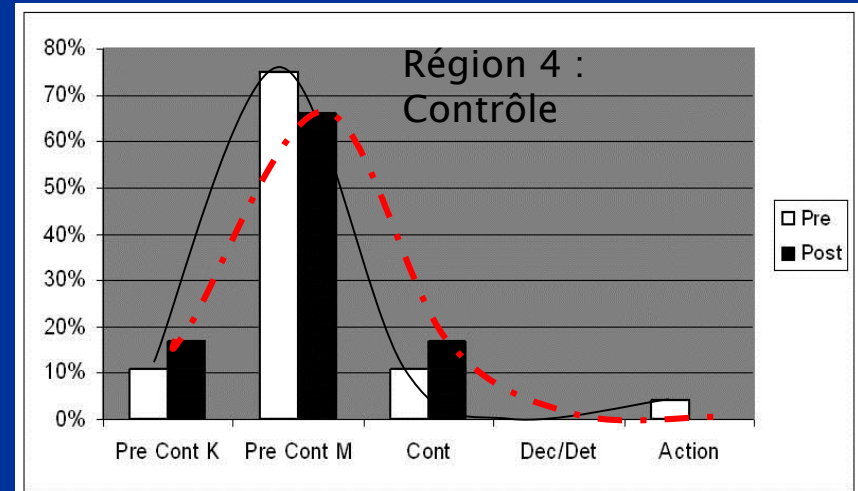
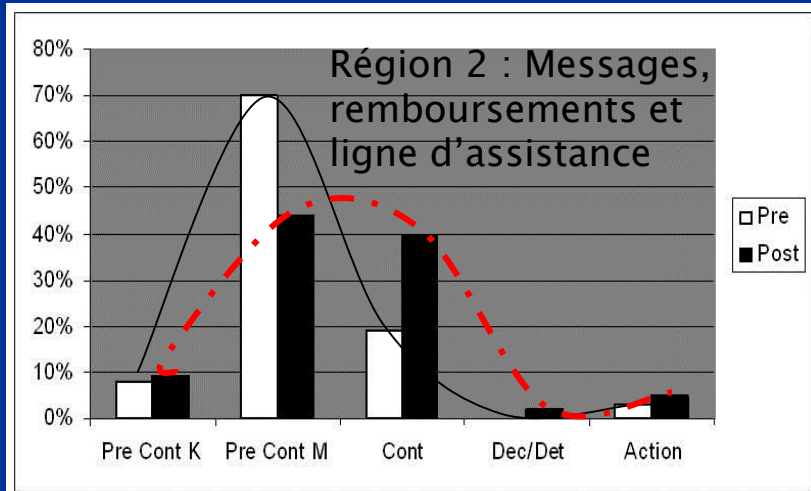


Les messages et incitations augmentent la réceptivité aux installations rétroactives

% of individuals



% of individuals

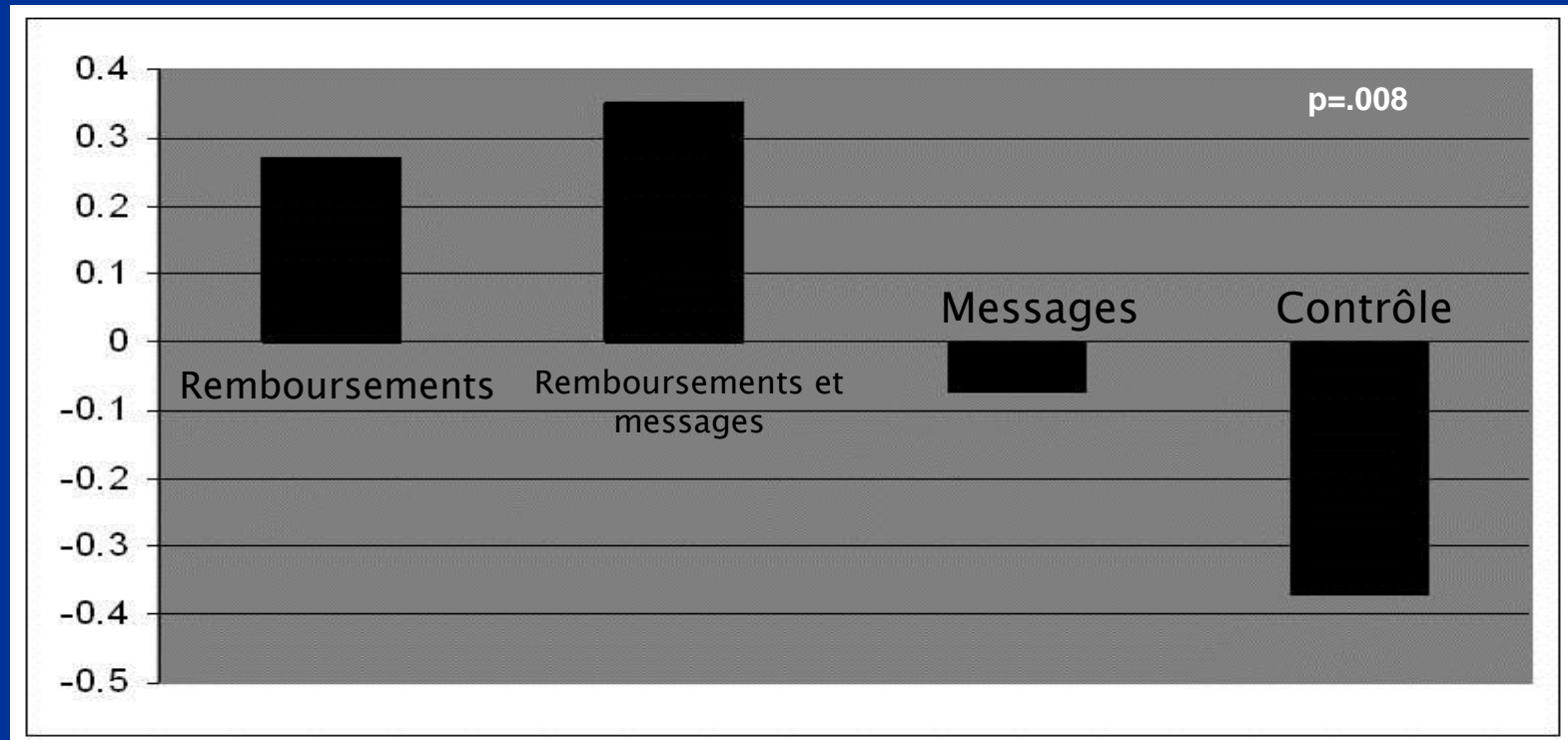




Les Messages et Incitations augmentent la réceptivité aux Installations Rétroactives

Les personnes impliquées dans les régions de Remboursement et messages indiquent une augmentation significative de l'étape de changement

changement à l'étape de changement

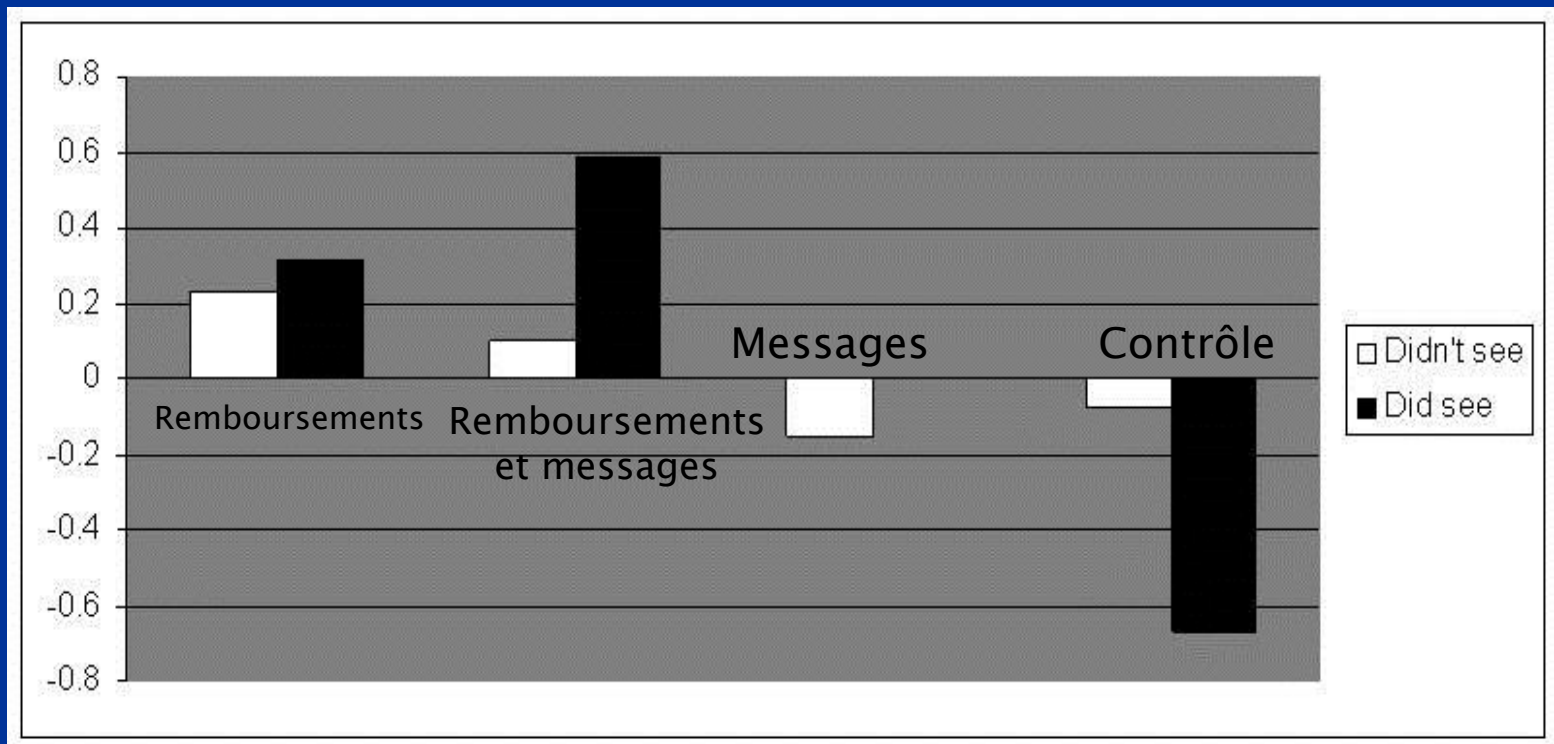




Les messages et incitations augmentent la réceptivité aux installations rétroactives

Les personnes qui ont vu des publicités dans la région de Marketing social ont témoigné une augmentation significative de l'étape de changement

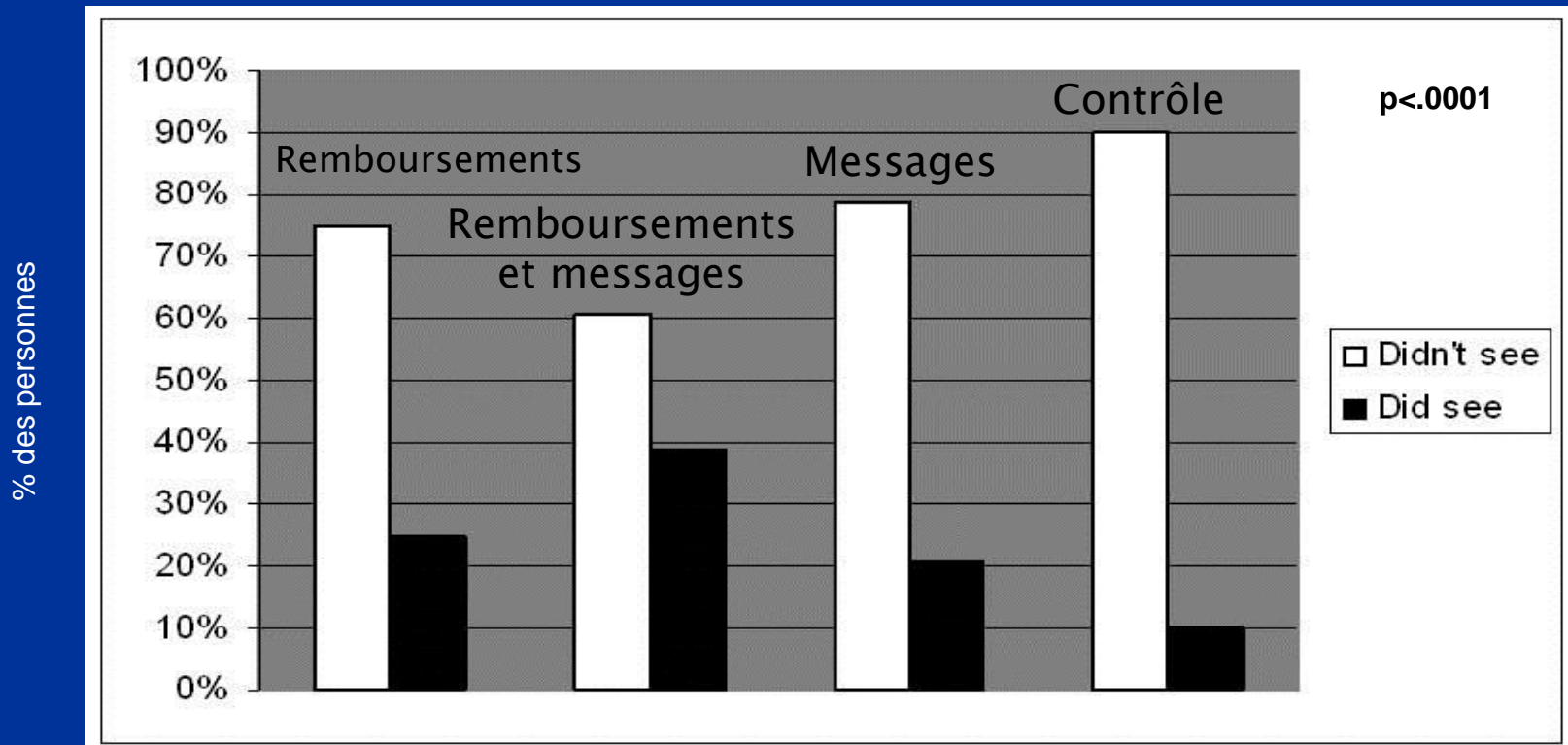
changement à l'étape de changement





Les Messages du marketing social + Remboursements augmentent le rappel

Une proportion d'une importance plus significative des personnes se souviennent d'avoir vu des messages dans la région de Remboursement + message





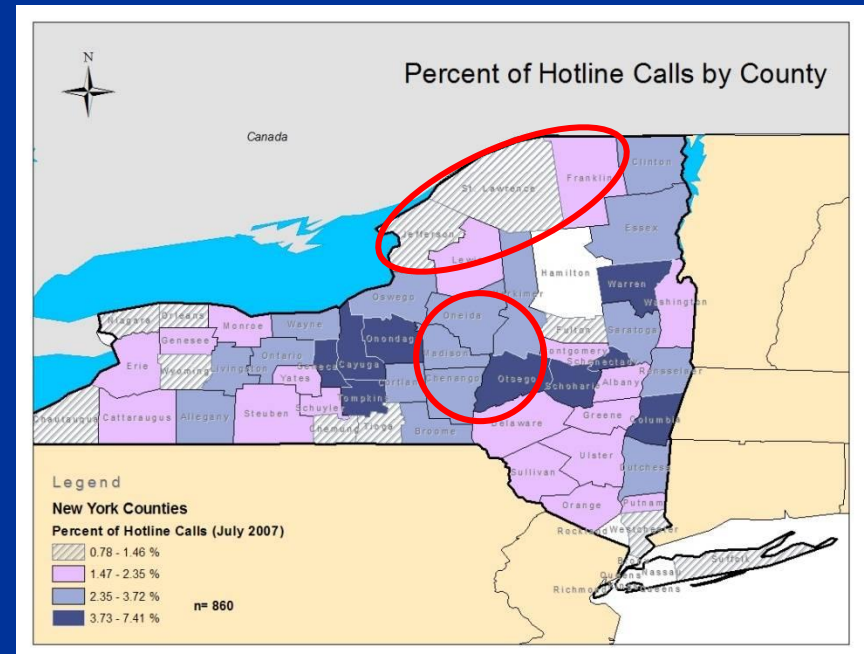
Les changements aux normes sociales sont fortement corrélés aux modifications de l'intention comportementale

- Attitudes .1596 ($p > .006$)
- Normes sociales .4184 ($p > .0001$)
- Contrôle perçu du comportement .1995 ($p > .0005$)



Les statistiques de la Ligne d'assistance pour les installations rétroactives

- 1567 appels en 23 mois
- 1358 agriculteurs
- 55 % (753) à temps plein





Les statistiques de la Ligne d'assistance pour les installations rétroactives

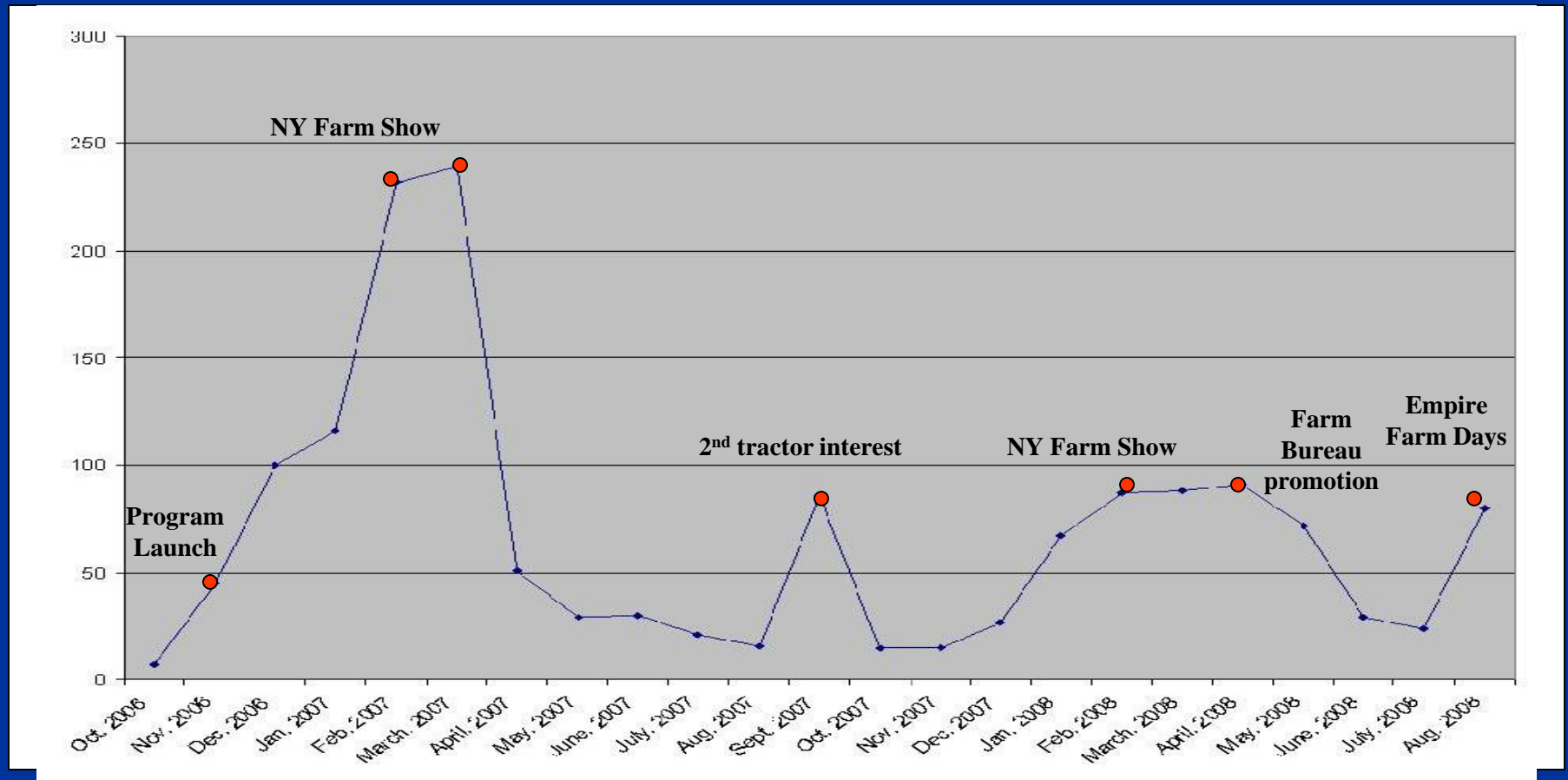
- Les demandeurs possèdent 6 104 tracteurs
- 3 905 (64 %) des tracteurs ne sont pas protégés
- 37 % des appels pour John Deere
- 82 % des appeleurs ont préféré à un arceau + toit-abri ou cabine





Les événements de promotion créent une activité accrue

Appels mensuels reçus à la Ligne d'assistance pour les arceaux
d'octobre 2006 à août 2008





Les agriculteurs téléphonent à cause de préoccupations sécuritaires

Motifs pour avoir appelé à la Ligne d'assistance pour les arceaux

Reasons for calling the Hotline n=557		
Reason	n	%
General safety concerns	209	38
More cost effective with rebate	206	37
Safety and cost combined	51	9
Family safety*	41	7
Near miss	11	2
Good timing	7	1
Safety and sun	6	1
Cost and sun	6	1
Friend killed	5	1
Needed help finding a ROPS	5	1
Other**	10	2

*e.g.: child using tractor

** e.g.: "needed help finding one", resale value



Coût moyen pour une installation rétroactive 300,00 \$

Basic Rollbar Cost Range by Tractor Make						
Tractor Make	Cost Median (\$)	Shipping Median (\$)	Installation Median (\$) *	TOTAL Cost Range (\$)		
John Deere	(n=241) \$775	(n=21) \$100	(n=76) \$200	\$400 - \$2474		
Ford	(n=88) \$677	(n=80) \$141	(n=25) \$225	\$554 - \$1802		
International	(n=20) \$879	(n=16) \$203	(n=8) \$289	\$783 - \$1850		
Massey Ferguson	(n=24) \$676	(n=20) \$129	(n=4) \$155	\$557 - \$1802		

*30% of farmers preferred dealer installation of Basic Rollbar

Remboursement moyen (70 % jusqu'à concurrence de 703 \$) : 525 \$

Coût moyen pour l'agriculteur : 299 \$



Nouvelles directions

- Pilotage d'un programme d'achat avec reprise
- Évaluation de l'intérêt des agriculteurs aux arceaux rentables
- Expansion à VT, PA

