

# **PARTIE 3** **PRATICITÉ DE** **CONSOMMATION**

# Partie 3 : praticité de consommation

## *Canaliser la liberté de choix avec la formule*

Comme vu précédemment, votre offre produit vous permet de proposer des associations très diverses et ce pour tous les goûts ! Nous avons réorganisé les vitrines pour segmenter cette offre en familles de produits, **pour offrir au client un outil simple lui permettant de composer son repas : la formule !**

**Les formules doivent être calquées sur ce que l'on trouve dans la restauration ou en boulangerie : fractionnées en 2 ou 3 éléments maximum.**

**COMMENT COMPOSER SES  
FORMULES SANS BRIDER LE CHOIX  
DES CLIENTS ?**

# Les bonnes pratiques d'une bonne formule

**1**

## **Afficher un prix unitaire à la portion !**

Une formule rentable pour l'artisan mais aussi pratique pour le client qui connaît en amont le coût de son repas.

### **Objectifs**

Créer un réflexe de consommation en formule pour les repas.

**2**

## **Afficher les formules en grand format**

Les formules doivent être visibles et lisibles en entrant dans la boutique.

### **Objectifs**

Impulser et canaliser les choix du client. La segmentation vitrine exposée en partie 2, complémentaire à cet affichage, créer le réflexe snacking.

**3**

## **Packaging : 1 barquette = 1 portion**

### **Objectif**

Simplifier la composition des formules à la fois pour le client et l'artisan (organisation des équipes, volumes de commandes)

# 3.1. La formule midi : laisser le choix au client

*Chez les Artisans Charcutiers Traiteurs, on mange ce qu'il nous plaît*

Encore une fois rappelons ici que la diversité de votre offre est une force. **Canaliser le client via les formules : oui. Bricoler son choix : non, ou le moins possible.**

Votre plat du jour (sans son accompagnement), vos préparations cuisinées, vos salades composées, vos tartes et sandwiches, etc. **Tous ces éléments doivent pouvoir constituer l'élément principal de votre formule.**

*Le midi : entrée, dessert et boisson en option*

**Ces 3 éléments sont très courants dans la composition du repas du midi et doivent toujours pouvoir s'articuler autour des formules**

**SOYEZ TOUJOURS DANS LA PROPOSITION AU CLIENT ET NON DANS L'IMPOSITION**

# 3.1. Composez vos formules midi

## ENTRÉES

Garniture froide / Salade simple / Pâtisserie charcutière

## PLAT FROID

Sandwich / Salade composée

## PLAT CHAUD

Plat du jour / Plat cuisiné viande / Plat cuisiné poisson / Quiche et tarte

## GARNITURES

Garniture légumes cuisinés / Garniture froide / Salade simple

*Vos formules repas s'articulent autour de ces 4 briques. Elles recouvrent l'ensemble des produits "snackables". Cette organisation ne demande aucun changement de recettes.*

**LES DÉJEUNERS PRIS HORS  
DOMICILES SE COMPOSENT DE 2  
PORTIONS EN MOYENNE**

# 3.1. Exemples de formules midi

*1 élément : être dans les codes du snacking*

**Plat froid + boisson et/ ou dessert**

Sandwich Mixte / Salade niçoise

*2 éléments : proposer un repas équilibré*

**Plat chaud + garniture + boisson et/ou dessert**

Cuisse de volaille + Haricots au beurre

**Entrée + plat froid + boisson et/ou dessert**

Oeuf en gelée + Salade composée

*3 éléments : proposer un repas complet et équilibré*

**Entrée + Plat chaud + garniture + boisson et/ou dessert**

Salade de betterave + Paupiettes de veau + garniture

**SI VOTRE PLAT DU JOUR A SON  
ACCOMPAGNEMENT, INFORMEZ LE  
CLIENT MAIS PERMETTEZ-LUI DE CHOISIR  
SA GARNITURE**

FORMULE MIDI

-

**1 ENTRÉE**

**+**

**1 PLAT  
CUISINÉ**

**+**

**1 GARNITURE**



FORMULE SOIR

**2 PLATS  
CUISINES  
+  
2 GARNITURES**



FORMULE MIDI

**1 SALADE  
-  
1 GARNITURE  
-  
DESSERT OU  
BOISSON**

## ✘ Affichage au marqueur blanc peu lisible



## ✘ Formules affichées mais peu visibles



FORMULE MIDI

**1 SALADE**

**1 GARNITURE**

**DESSERT OU  
BOISSON**

## 3.2. Les formules du soir

### *S'adapter à une époque nouvelle*

Du fait des transports et du mode de vie, vos clients ont de moins en moins le temps de cuisiner le soir. En atteste le succès de la livraison à domicile.

### *Le dîner équilibré de ceux qui ne cuisinent plus*

Les artisans charcutiers traiteurs doivent proposer une solution alternative à la malbouffe pour une cuisine conviviale et familiale du soir.

Vous pouvez fidéliser une clientèle du soir à la recherche d'un repas maison, sain et équilibré.

**LE PANIER MOYEN DES REPAS LIVRÉ  
À DOMICILE EST DE 25 EUROS**

## 3.2. Exemple de formule du soir

### *Formule duo*

**2 plats + 2 garnitures au choix**

### *Formule famille*

**4 portions principales et 4 accompagnements**

La soirée se prête également à de nouvelles formes de consommation comme l'apéritif.

**LE SOIR PRIVILÉGIEZ  
L'ASSOCIATION PLAT CUISINÉ +  
GARNITURE AVEC UNE CUISINE  
LÉGÈRE ET ÉQUILBRÉE**

# Pour un packaging moderne, esthétique et pratique.

## Éviter le plastique en passant aux barquettes en kraft micro-ondables

Les restaurant ont pour la vente à emporter troqué à raison leur barquettes en plastique contre des barquettes en kraft : plus esthétiques, pratiques, écologiques, premium.

L'utilisation du sac à emporter en kraft est un bon élément pour la communication mais aussi pour la praticité de consommation.

**COUVERTS JETABLES, SERVIETTES DOIVENT ÊTRE FOURNIS GRATUITEMENT. UN MORCEAU DE PAIN EST ÉGALEMENT RECOMMANDÉ**

# Équipement : un minimum requis indispensable

## Tout doit pouvoir se réchauffer rapidement

Réchauffer les plats au micro-ondes, voire à la salamandre est un service minime obligatoire qui apportera un confort de consommation à vos clients. Et les incitera à revenir.

# Vers une cuisine plus saine, mais toujours aussi gourmande !

## S'adapter aux tendances actuelles

Améliorer la qualité nutritionnelle des plats préparés vous permettra de fédérer une clientèle plus exigeante et sensible à l'équilibre de ses repas. On ne parle pas ici de régime mais bien d'une volonté de manger plus équilibré.

**LE PRIX DU REPAS À EMPORTER A  
AUGMENTÉ DE 68% EN 12 ANS**

# Adopter les codes du snacking produit

## Les stars du snacking

Si votre offre produit est exhaustive et varié, vous ne pouvez pas passer à côté des incontournables du snacking produit.

Pour ne citer qu'eux : sandwiches baguettes, pizzas, croque-monsieur, mais aussi pain bagnat, bagels, wrap, focaccia, panini,...

**SUIVEZ LE RYTHME DE LA JOURNÉE :  
LES DESSERTS LE MATIN ET AU  
GOÛTER, LES PLATS FAMILIAUX LE  
SOIR,...**

# Adaptez-vous à votre environnement

## Quelle est la clientèle du quartier ?

Ne vous fiez pas seulement à celle qui pénètre dans votre boutique !

Faites un état des lieux du quartier : bureaux, écoles supérieures, facultés,... : vous devez adapter vos offres à la clientèle disponible.

## Faire évoluer les horaires

Le rythme des journées a changé. Dans les milieux urbains et semi-urbains, consommer à emporter après le travail est devenu normal : s'adapter à ces changements fidélisera une clientèle locale.

**VOTRE CLIENTÈLE EST LOCALE ;  
N'HÉSITÉZ PAS À ANALYSER  
L'OFFRE DE LA CONCURRENCE  
POUR MIEUX VOUS POSITIONNER !**

# Valoriser le savoir-faire de l'artisan

## Avec des idées simples

Votre savoir-faire est un avantage concurrentiel indéniable : mettez-le en avant !

**Sourcing** : si vos fournisseurs sont de qualité, de saison, si vous travaillez directement avec certains producteurs, affichez-le !

**Spécialités** : valoriser l'identité de votre cuisine avec vos spécialités maison

**Saisonnalité** : mettez la saison dans l'assiette, mais aussi sur les murs !

**Semainier** : donnez envie au client de revenir en affichant les plats du jour de la semaine

# De nouveaux repas séduisent votre clientèle

## Ne boudez pas le sucré !

L'encas du petit-déjeuner, le café à emporter peut permettre d'attirer à terme une nouvelle clientèle.

## Le goûter peut être salé

Certains produits transformés comme les pâtisseries charcutières constituent un encas salé idéal pour le goûter

## Les planches apéritives

Vos avez tous les produits à disposition pour proposer des formules de planches apéritives

LES ARTISANS  
CHARCUTIERS  
TRAITEURS



Livret réalisé par la Confédération Nationale des  
Artisans Charcutiers Traiteurs

15 rue Jacques Bingen

75017 PARIS

Tél. : 01 44 29 90 55

Fax : 01 42 67 56 33

Courriel : [contact@lacnct.fr](mailto:contact@lacnct.fr)

