



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. Briter 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'HÉSITEZ 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

