

INFORMATION PRESSE



SANDWICH
& SNACK

SHOW®



SNACKING : LE NOUVEL ELDORADO DES MÉTIERS DE BOUCHE ?

Le Sandwich & Snack Show présente sa première étude sur les métiers de bouche. L'objectif ? Identifier et décrypter les leviers de chiffres d'affaires que peuvent générer le snacking et la vente à emporter pour les boulangers, bouchers, primeurs, pâtisseries, charcutiers, poissonniers et fromagers.

En France, il existe près de **75 000 artisans métiers de bouche** (boulangers, bouchers, primeurs, pâtisseries, charcutiers, poissonniers et fromagers) générant un chiffre d'affaires de 25 milliards d'euros¹. Si ce segment peine encore avec un nombre d'unités globalement en baisse et un chiffre d'affaires qui stagne, l'artisanat est de plus en plus valorisé et recherché par les consommateurs dont les attentes évoluent vers plus d'originalité, de service, de conseil, de personnalisation et d'authenticité.

Dans ce contexte, comment prendre le virage de la croissance et assurer la pérennité des métiers de bouche ? Comment faire adhérer et accepter cette offre artisanale le plus souvent qualitative mais encore peu adaptée aux attentes des consommateurs de demain ?

Certains métiers ont déjà compris l'importance de se réinventer comme la boulangerie qui affiche des chiffres positifs avec **une croissance du nombre de points de vente** et un **CA en hausse (respectivement + 1,4 et + 3,1%)**.

Au contraire, avec un nombre de points de vente en baisse de 5,7 %, les charcutiers traiteurs souffrent énormément, notamment à cause de la concurrence des **GMS** qui disposent souvent d'un rayon traiteur. Leur offre très traditionnelle ne se renouvelle pas encore assez pour correspondre aux nouvelles attentes des consommateurs.



Aujourd'hui, la boulangerie réalise près de 40% de son CA grâce au snacking. Les autres métiers de bouche commencent à s'y mettre mais trop timidement. Or, le marché dans un cadre actif midi semaine est explosif et le sera de plus en plus dans les années à venir. Le snacking haut de gamme à emporter ou à consommer sur place est une vraie voie pérenne à emprunter par tous les métiers de bouche !

Bernard Boutboul, Directeur Général Gira Conseil.

Comme les boulangers, ceux qui s'en sortent le mieux se différencient sur les points suivants : **une qualité supérieure à la grande distribution, un rôle de conseil auprès de leurs clients et surtout une offre plus ou moins développée de vente à emporter à consommation immédiate ou différée au bureau ou au domicile.**

Parmi les pistes permettant aux métiers de bouche de surfer sur la tendance du snacking avec succès : créer de nouveaux moments de consommation (encas du matin, apéritif dinatoire, goûter gourmand...), adapter son offre au format à emporter (packagings individuels, mini formats...), développer les services (coin dégustation sur place, livraison, click and collect...) ou valoriser le caractère artisanal et authentique de l'offre.

LES 10 FACTEURS

CLÉS DU SUCCÈS



Concrètement, le Sandwich & Snack Show en collaboration avec Gira Conseil a identifié 10 leviers permettant aux artisans du goût de proposer une offre snacking génératrice de business additionnel :

- 1. Développer des signaux de restauration :** tables, chaises, fauteuils, mange-debout...
- 2. Diversifier les gammes de produits :** nouveaux types d'offres, produits de saison, produits chauds et froids...
- 3. Respecter les régimes alimentaires et la tendance du « manger sain »** en proposant notamment des produits « sans » : sans gluten, sans colorants, sans additifs, moins de sel, moins de matières grasses...
- 4. Personnaliser l'offre produits :** customisation, sur mesure...
- 5. Proposer des formats adaptés au snacking :** packagings individuels, mini sandwiches...
- 6. Mettre en œuvre un merchandising vendeur :** vitrines, présentation de produits, proposer de faire goûter ...
- 7. Faire évoluer l'offre tout au long de la journée selon les différents moments de consommation alimentaire :** petit-déjeuner, déjeuner et dîner mais aussi de nouveaux moments comme l'en-cas du matin, la pause gourmande de l'après-midi, l'apéro-dinatoire ou le « frigo vide » en sortant du travail en prévision du dîner à la maison.
- 8. Créer des menus et formules innovantes :** menus complets...
- 9. Offrir plus de services :** développer les modes de distribution (livraison, click & collect...), Wifi, possibilité de consommer sur place...
- 10. Mettre en scène l'authenticité et le savoir-faire artisanal** dans leur offre snacking



Un poissonnier pourra par exemple proposer un ceviche ou un fish&chips au déjeuner, le boucher, un assortiment de tapas de viandes froides en fin de journée, le charcutier/traiteur, des plats mijotés à emporter pour le dîner du soir, le primeur des cocktails de jus de fruits pressés pour un petit-déjeuner vitaminé... Autant de nouveaux moments de consommation qui génèrent un CA additionnel non négligeable.

Sylvie Gaudy, Directrice du Sandwich & Snack Show.

Dans un futur proche, si les bons leviers sont activés, les métiers de bouche pourront atteindre des performances beaucoup plus intéressantes avec des parts de **CA de 10% à 15% liées au snacking.**

Et concrètement ?

Preuve de l'engouement des Français pour l'artisanat, de nombreux concepts de restauration rapide puisent leurs succès dans la valorisation des métiers de bouche : l'enseigne **Juste** et son offre de produits frais issus de producteurs de fruits de mer des îles de Ré et d'Oléron, **Causses**, l'épicerie fine avec une offre de charcuteries et de fromages, de produits laitiers et de salades à emporter ou sur place, **Baud & Millet**, une cave à fromages et de spécialités (potiflette, raclette à volonté) sur place ou à emporter ou Cul de Cochon et son offre de sandwiches chauds ou froids à base de fromage et charcuterie de nos régions.



En 12 ans, le panier moyen des Français pour leurs repas à emporter a augmenté de 68% pour atteindre en moyenne 6,33 euros l'année dernière. Cette montée en gamme traduit une réelle demande pour des produits de qualité et profite aux commerces de bouche qui savent développer une offre snacking.

Bernard Boutboul

LES MÉTIERS DE BOUCHE

Boulangers

Unités : 36 698, soit +1.4%

CA : 12,21 milliards d'euros, soit +3.1%



Bouchers

Unités : 17 552, soit +1.4%

CA : 7,11 milliards d'euros, soit +1.8%



Primeurs

Unités : 6 724, soit +3.9%

CA : 3,08 milliards d'euros



Pâtisseries

Unités : 4 895, soit -5.4%

CA : 1,095 milliard d'euros, soit -0.1%



Charcutiers

Unités : 3 823 unités, soit -5.7%

CA : 1,59 milliard d'euros, soit -0.3%



Poissonniers

Unités : 2 715, +0.3%

CA : 0,855 milliard d'euros, soit -0.4%



Fromagers

Unités : 2 206 unités

CA : 0,620 milliard d'euros



Les métiers de bouche à l'honneur au Sandwich & Snack Show

Fort de ce constat, le rendez-vous référent de la restauration rapide et de la vente à emporter fera cette année un focus sur les métiers de bouche avec une conférence dédiée (Comment travailler son offre snacking dans un commerce de bouche ?), des témoignages d'enseignes, des idées recettes... L'occasion pour les professionnels de l'artisanat de tout savoir sur cette manne business que représente le snacking et la vente à emporter.



Les artisans du goût ont définitivement une carte à jouer sur le segment du snacking et de la vente à emporter. Nous souhaitons cette année leur donner toutes les clés pour surfer sur cette tendance avec des outils concrets et des décryptages de professionnels

Sylvie Gaudy, directrice du Sandwich & Snack Show

A propos du Sandwich & Snack Show Le rendez-vous référent de la restauration rapide et de la vente à emporter aura lieu les 4 et 5 avril prochains à Paris, Porte de Versailles, avec plus de 450 exposants qui viendront présenter leurs offres et services à près de 12 500 visiteurs. Le tout rythmé par les interventions des meilleurs experts du marché et des animations résolument originales en écho aux dernières tendances du secteur : La Sandwich & Snack Show Academy, la Coupe du Monde Délifrance du Sandwich, la Coupe de France du burger par Socopa... Réservé aux professionnels.



PLUS D'INFORMATIONS SUR

www.sandwichshows.com



A propos de  Reed Expositions - www.reedexpo.fr

Présent sur 20 secteurs d'activité, avec 52 salons leaders dont Batimat, EquipHotel, IFTM-Top Résa, Expoprotection, Pollutec, Midest, SITL, Maison & Objet*, Fiac, Paris Photo, Nautic... et 51 sites internet, Reed Expositions apporte à ses clients les contacts, les contenus et les réseaux pour accélérer leur développement. Plus de 24 400 entreprises et 1,58 million d'acheteurs français et étrangers sont clients de ses événements. Reed Expositions fait partie du groupe Reed Exhibitions, premier organisateur mondial de salons et leader sur le marché français avec plus de 60 manifestations et 2 filiales, Reed Expositions France et Reed Midem.

*organisé par la SAFI, filiale de Reed Expositions et d'Ateliers d'Art de France

Contacts Presse : Agence Cap & Cime PR

Oanh Lecomte ■ olecomte@capetcimepr.fr ■ T. 01 44 50 50 23

Jennifer Potts ■ jpotts@capetcimepr.fr ■ T. 01 55 35 08 16