



EXPRIMEZ VOTRE
VRAIE NATURE™



" FUTURE OF FOOD SERVICES "

LA GRANDE ÉTUDE DE LA CHOCOLATE ACADEMY™ FRANCE POUR L'AVENIR DE LA RHF

Pour accompagner la reprise du secteur de la restauration à la sortie de la crise sanitaire, la Chocolate Academy™ France de Cacao Barry - centre d'apprentissage et de formation s'adressant aux artisans et aux professionnels souhaitant améliorer leurs talents dans le domaine du chocolat et en découvrir les nouvelles tendances, techniques et recettes - a analysé les grandes tendances qui dynamisent le marché. Pourquoi ? Pour guider les professionnels, être à leurs côtés, les aider à anticiper les futurs besoins de leurs clients, comprendre ce qui motivera leurs achats et les principales évolutions de leur mode de consommation, tout en gardant en considération les challenges et les réalités du quotidien.

En route pour un voyage palpitant !

→ Quelle sera l'évolution de la RHF d'ici 2025 ?

→ Quels sont les principaux caps à tenir, pour les pros du secteurs et leurs clients ?

Cette analyse globale du marché, des attentes des clients et des besoins des professionnels révèle que les principaux enjeux de la restauration d'ici 2025 sont :



Tout au long de l'année, au rythme d'une nouvelle étude par trimestre, les professionnels pourront bénéficier des conseils précieux de la Chocolate Academy™ pour faire fructifier leurs établissements. Entre tendances conso, tendances restauration et recettes, ces études complètes apporteront des éléments clés sur la RHF de demain.

POUR ACCÉDER A CES ÉTUDES, S'INSCRIRE POUR RECEVOIR LES PROCHAINES,
LES PROFESSIONNELS PEUVENT SE RENDRE SUR LA PAGE DÉDIÉE :
[HTTPS://WWW.BARRY-CALLEBAUT.COM/L/251982/2022-06-09/5z72l9](https://www.barry-callebaut.com/l/251982/2022-06-09/5z72l9)



Pour une croissance boostée...

Pensez : vente à emporter !

EXTRAIT ÉTUDE #1 : LA VAE S'ENVOLE

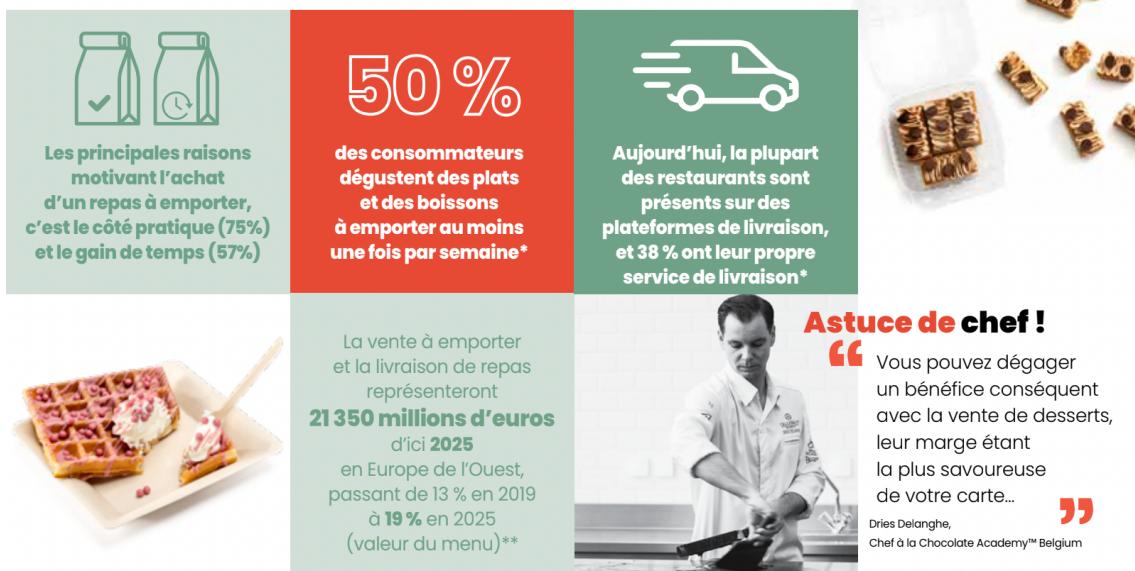
#1 - POUR UNE CROISSANCE BOOSTÉE, PENSER VENTE À EMPORTER !

Comment se conjugue la RHF de demain ? Avec des plats à emporter ! À la sortie de la crise sanitaire, les consommateurs trouvent un certain confort à rester chez eux, emmitouflés dans leur plaid, jusqu'à en bouder les sorties au restaurant. La livraison à domicile et la vente à emporter sont une solution idéale et sécurisante pour profiter d'une sortie au restaurant... à la maison !

Pour aider les professionnels à bien anticiper les besoins évolutifs de leurs clients, la Chocolate Academy™ a analysé les grandes tendances qui dynamisent le marché, et la VAE en fait partie. Saviez-vous que les desserts représentent une belle opportunité de croissance en livraison, comme en VAE ?

[>> ACCÉDER À L'ÉTUDE COMPLÈTE ET AUX RECETTES <<](#)

Regardons un peu ce qu'il y a de si croustillant dans le monde de la VAE :



10 conseils & astuces pour une offre de desserts à emporter des plus alléchantes

 <p>Le top 3 des saveurs préférées dans les desserts à emporter :</p> <p>CHOCOLAT 63% VANILLE 40% CARAMEL 39%**</p>	<p>#01. Savoir se différencier</p> <p>#02. Offrir une sélection de qualité</p> <p>#03. Créer un savant équilibre entre classique et innovation</p>	<p>7/10</p> <p>s'intéressent à la qualité du conditionnement, qu'ils considèrent particulièrement importante. Les principales raisons ? L'écologie, le côté pratique, la conservation du dessert en qualité/saveurs/texture**</p>	<p>#04. Intégrer les desserts dans les formules en 3 plats</p> <p>#05. Proposer une offre de desserts relativement courte</p> <p>#06. Raconter une histoire</p>
<p>#07. Créer des offres alléchantes</p> <p>#08. Communiquer</p> 	<p>69 %</p> <p>consomment habituellement leur dessert dans une formule de repas à emporter**</p>	<p>#09. Bien choisir le conditionnement</p> <p>#10. Passer aux emballages durables</p>	<p>74 %</p> <p>des consommateurs seraient davantage tentés par un dessert avec une promo "1 acheté = 1 gratuit" **</p>



**21 000 € de CA en plus avec les desserts à emporter :
Ne manquez pas cette opportunité !**

Entrez vos propres chiffres dans la formule ci-dessous et faites le calcul pour votre établissement : Combien pourriez-vous gagner ?

300 x **7 €** x **10**

jours d'ouverture /an prix de vente moyen d'un dessert desserts en plus/jour si vous vous lancez en VAE

Résultat annuel additionnel

= 21 000 €



À SUIVRE :

RDV EN SEPTEMBRE POUR LA SECONDE ANALYSE DU MARCHÉ : #2 LE RETOUR AUX BASES

À PROPOS DE CACAO BARRY® :

Explorateurs de l'excellence de la saveur du cacao et défenseurs de sa diversité depuis 1842, nous partageons avec les planteurs et les chefs toute l'expérience du fruit de cacao, de la nature à l'assiette. Grâce à sa collaboration avec les chefs de plus de 90 pays, Cacao Barry, forte de son héritage de la pâtisserie française, propose une grande variété de chocolats aux saveurs fines dont les fruits et les fèves de cacao sont soigneusement sélectionnés dans des plantations exceptionnelles d'Amérique Latine, d'Afrique et d'Asie. Le soutien pour le développement de communautés dynamiques de chefs est au cœur des efforts de Cacao Barry pour inspirer les chefs à travers son influent réseau d'ambassadeurs et les 26 centres de la Chocolate Academy dans le monde. Cacao Barry s'engage pour un avenir responsable et durable, avec l'objectif de proposer des chocolats 100% durables d'ici 2025. Elle a déjà atteint l'objectif d'avoir 100% de chocolats (et produits à base de cacao) produits avec des fèves de cacao approvisionnées de manière durable en 2020. Grâce à son engagement Thriving Nature, Cacao Barry vise à assurer une croissance durable du secteur du chocolat à travers un mouvement qui inclut les planteurs, la société civile, l'industrie, les gouvernements et les amateurs de chocolat soutenant le programme Cocoa Horizon. Cacao Barry encourage tous les chefs créatifs, les experts et la nouvelle génération, à s'engager pleinement, à concrétiser leur vision : à exprimer leur vraie nature.