



## > VOUS DÉVELOPPEMENT



# SAINT-VALENTIN

## UNE OFFRE PERSONNALISÉE

Comme chaque année, la fête des amoureux vous donne une occasion supplémentaire de vous démarquer en proposant différentes options qui, du petit cadeau gourmand au coffret complet, doivent répondre aux attentes d'une clientèle en quête d'idées personnalisées.

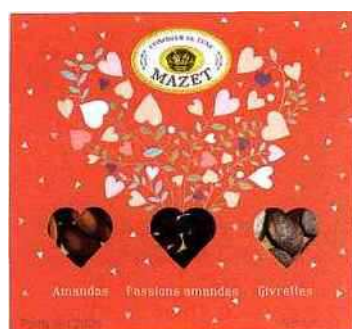


Même si l'engouement pour la Saint Valentin a un peu faibli ces dernières années elle reste une fête qu'il est impossible d'ignorer. Les attentes ont évolué mais l'envie de faire plaisir reste forte et malgré un contexte économique qui n'est pas toujours favorable les épiceries fines ont certainement de nombreux atouts pour y répondre. Vous pouvez par conséquent suggérer quelques idées cadeaux par une mise en avant efficace et inviter vos clients à marquer cette journée en surfant sur une gamme de prix suffisamment large pour favoriser l'achat d'impulsion et « la petite attention qui compte ». En considérant également cette particularité propre au calendrier 2016 où le 14 février tombe un dimanche. Ce qui signifie si votre commerce est traditionnellement fermé ce jour de la semaine qu'il vous faudra prévenir vos clients et les inciter à ne pas attendre la toute dernière minute pour faire leur choix !

## LES PANIERS À PARTAGER, UNE IDÉE QUI PLAÎT

C'est l'option qu'a choisie Francis Morlaix, propriétaire de L'Épicerie des Halles à Limoges. Il profite de cette occasion pour communiquer auprès de sa clientèle mais de manière suggestive. Le but dit-il est de ne pas être trop intrusif. Il faut amener le client à s'approprier l'idée. L'épicier limougeaud propose notamment des formules à sa table d'hôtes pour apéritif en tête-à-tête avec quelques grignotages à partager autour d'un verre. Et pour ceux qui souhaitent se retrouver chez eux, des paniers sont prêts à être emportés. Là encore l'esprit de partage prédomine avec une sélection de gourmandises « amoureuses » : champagne, caviar, tartinales pour l'apéritif, petit gâteau en forme de cœur pour le clin d'œil. C'est pour lui une opération qui fonctionne plutôt bien sur une cible 30-50 ans !

Et c'est une idée qui peut être reprise en proposant des coffrets « repas festifs » pour lesquels vous aurez pensé à tout (jusqu'aux petits accessoires : serviettes en papier à thème, bougies...) et notamment au fait qu'ils doivent nécessiter un minimum de mise en œuvre avant et après le repas.



Indémoudable  
la boîte Cœur de  
**Mazet** 200 g de  
gourmandise avec  
trois spécialités  
Amandas, Passion  
amandes et Givrettes  
(PVC 19,90 €)



## Le Monde de l'Épicerie Fine a interrogé Violette Mahaut, spécialiste du merchandising visuel.

« Pour la fête des amoureux, il ne faut pas avoir peur d'être dans le cliché, confie Violette Mahaut. Peu d'alternatives sont possibles pour évoquer l'amour. Rose, rouge pour les couleurs, le cœur restant ensuite le principal symbole, avec peut-être, les arcs et leurs flèches. Avant de concevoir votre vitrine, songez tout d'abord aux produits que vous souhaitez valoriser aux yeux de vos clients. Il peut s'agir d'un produit coup de cœur ou d'un stock important dont la mise en avant est essentielle pour assurer les ventes. Point important : pour attirer l'œil et afficher un message clair, veillez à ne pas trop encombrer l'espace. Peu d'articles mais bien valorisés, c'est le secret d'une vitrine réussie. Veillez aussi à jouer sur une mise en scène efficace, sur les volumes. Pensez à surelever certains produits ou à suspendre des éléments de décoration. Dernier point : faites vous plaisir et laissez parler votre créativité. Et soyez rassuré, pas besoin de gros budget pour mettre en place une vitrine efficace.

*Pour se fournir en matériel : Mat Floor au MIN de Rungis ou les boutiques de décoration dans votre région*

## NOS RECOMMANDATIONS SPÉCIALES SAINT-VALENTIN

- > Comme toujours, la hauteur idéale de présentation d'un produit est de 160 cm
- > Pas plus de trois couleurs pour votre vitrine, dont une dominante : rouge ou rose, à vous de choisir. Optez pour le blanc en couleur complémentaire
- > Éclairiez votre vitrine par le bas en choisissant un angle de 45 degrés. Pas de lumières trop vives, privilégiez l'atmosphère intimiste
- > Affichez les prix de façon suffisamment claire
- > Installez votre vitrine entre le 5 et le 8 février



Le Comptoir de Mathilde a imaginé un coffret pour les petits coquins gourmands Kâma Sûtra 3 chocolats, le Chocolat pour Adulte 200 g de chocolat à croquer sans modération pour réchauffer les soirées d'hiver ! (PVC : 19,90 €)

## POUR MONSIEUR, POUR MADAME...

Même si il avoue ressentir une baisse d'intérêt vis-à-vis de cette fête Arnaud Schmitz de la Cave des Vignerons de Taradeau organise toujours deux pôles dédiés en s'adaptant aux nouvelles attentes. Aujourd'hui nous confie l'épicier les conjoints veulent « vraiment » faire plaisir en offrant un beau cadeau.

Ainsi chacun pourra trouver dans un espace adapté (d'un côté pour les hommes et de l'autre pour les femmes) une idée d'un présent à offrir. Champagne millésimé, cuvée Rose, whisky haut de gamme, coffret de vieux millésimes de vins avec verres associés. Pour les femmes, séries limitées de thés Mariage Frères ou sélection de chocolats Valrhona auxquels s'ajoutent quelques objets signés Starck ou Matali Crasset (tire-bouchons, seau à champagne, presse-agrumes...)



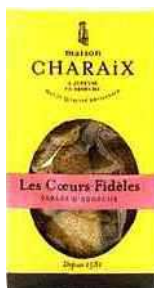
Trois thés illustrent le thème de la Saint-Valentin chez Quai Sud : le thé Love, un mélange de thé noir Keemun à la rose avec des petits décors en sucre en forme de cœur (PVC 8,99 €), Le thé Desire, un thé vert aux notes de cerise et de rose (6,95 €) et La Luxure qui est un thé noir gingembre-cerise-pétales de rose (6,95 € les 75 g)

## EN BOUTIQUE ET EN VITRINE

Anticipez l'envie du client. Facilitez lui la tâche par une mise en avant de paniers ou de coffrets déjà constitués. Jouez sur les codes : sélectionnez des thés parfumés, sirops, biscuits ou chocolats aromatisés au gingembre ou à la cannelle.



Optez pour des sablés en forme de cœur, comme les **Cœurs du Petit Albert au safran** (connu pour doper la libido) ou les **Cœurs de Russie au gingembre** de la marque Le Petit Duc.



Dans le même esprit **Cœur Fidèle de la Maison Charaix** trouve aussi sa place. Vous avez également la possibilité de présenter une sélection de champagnes présentées en coffrets avec un « plus » pour le champagne rose, de chocolats et de confiseries aux couleurs de la Saint-Valentin.

## LES FRANÇAIS ET LA SAINT-VALENTIN

Publiée en 2015 à l'initiative de cadeaux.com, une enquête réalisée auprès de 1 016 internautes nous indiquait que la Saint-Valentin était encore fêtée par 63 % des Français. Élément favorable pour les épiceries : 20 % des personnes interrogées déclaraient vouloir placer cette soirée sous le signe du coconing, 54 % d'entre-elles affirmant avoir envie de rester chez elles pour l'occasion.



### EMBALLAGES : ANTICIPEZ

Même si la Saint-Valentin n'est plus ce qu'elle était, ce n'est pas une raison pour se laisser déborder. Gagnez du temps en préparant à l'avance vos emballages cadeaux afin de n'avoir qu'à glisser le produit à l'intérieur au moment de la vente. Vous pouvez tout autant personnaliser vos sacs avec des cœurs ou des petits messages tendres.



## CHOCOLAT : LE CADEAU PRÉFÉRÉ PAR LES JEUNES

Ce sont les chocolatiers qui le disent les jeunes apprécient tout particulièrement le chocolat à l'heure de la Saint-Valentin. Avec une attirance plus particulière pour les emballages clinquants (rouge bien sûr) et généreusement enrubannés.

## LES TENDANCES ET BUDGETS DE LA SAINT-VALENTIN

Selon cette même enquête, 63 % des Français en couple comptent offrir un cadeau pour ce jour spécial. Amour romantique avec spontanéité, 27 % des Français s'y prenant le jour J tandis que 38 % annonçaient vouloir s'y prendre une semaine en avance afin d'éviter les queues interminables ou de pouvoir offrir un cadeau personnalisé (28 %).

Une tendance qui devrait se confirmer cette année encore : personnaliser un cadeau est considéré comme plus intime et personnel. C'est ce qui, selon cette enquête, semblait plaire de plus en plus aux couples qui déclaraient à 77 % souhaiter que leur conjoint personnalise leur cadeau. Enfin, les Français ne souhaitent pas dépenser beaucoup d'argent pour cette fête : entre 10 et 40 € pour 56 % des personnes interrogées, entre 50 et 90 € pour 40 %.



Chez George Cannon, le Thé mon Amour, délicat mélange de thé de Chine Oolong aux arômes de fleurs (rose, orchidée, violette, bleuet), de fruits (poire, fraise, orange) et d'épices (vanille, cardamome, gingembre), le tout agrémenté de grué de cacao, de miel et de cœurs en sucre, est l'achat cadeau typique pour un jour de Saint-Valentin (PVC : 15 €).

Dossier réalisé par Michel Tanguy et Bruno Lecoq