

Booster vos ventes snacking : le plan d'action pour une offre rentable et efficace

Stratégie et Rentabilité

- Cibler un coût matière (food cost) situé entre 20% et 30% du prix de vente pour garantir une marge opérationnelle saine.
- Limiter la carte à un maximum de 8 à 12 références pour optimiser la gestion des stocks et réduire le gaspillage alimentaire.
- Suivre hebdomadairement le taux de rotation des produits pour identifier les invendus et ajuster les commandes en temps réel.
- Intégrer le temps de préparation unitaire (3 à 5 minutes maximum) dans le calcul du prix psychologique pour maintenir la fluidité du service.

Conformité et Réglementation

- Assurer la traçabilité complète des produits et l'affichage obligatoire des allergènes majeurs conformément au règlement INCO.
- Former impérativement le personnel à l'hygiène HACCP avant toute ouverture de l'espace snacking.
- Sélectionner des emballages conformes à la loi AGEC, en privilégiant la vaisselle réutilisable pour la consommation sur place et en réduisant les plastiques à usage unique.

Opérations et Équipement

- Appliquer strictement la règle de la marche en avant dans l'espace de travail pour prévenir les contaminations croisées.
- Dimensionner le matériel (four rapide, vitrine réfrigérée, presse à panini) en fonction du volume prévisionnel de clients et non de la taille de la cuisine.
- Aménager un flux de sortie dédié au snacking pour éviter les croisements avec les clients de la salle de restaurant classique.