

L'INDISPENSABLE DU CHOCOLATIER

*Ensemble,  
accélérons votre réussite*

LIVRET BOUTIQUE N°

#01



VALRHONA

IMAGINONS LE MEILLEUR DU CHOCOLAT®

# Édito

Vous travaillez sans doute avec un excellent chocolatier, mais sans votre expertise commerciale, personne ne goûtera vos meilleures créations. **Et si on augmentait vos ventes ensemble ?**

Optimisez votre assortiment et la mise en avant de vos produits autour de 6 points clés :

Le bon produit ↘



Au bon moment ↘



Avec la bonne information ↘



↖ Avec la bonne présentation

↗ En quantité suffisante

↗ Au bon endroit

# Sommaire

## En boutique

Mieux vendre  
vos bonbons de chocolats P. 04

Respectez  
les bons emplacements P. 06

Adaptez-vous  
aux bons moments P. 09

Mettez en place  
la bonne présentation P. 10

Affichez  
les bonnes informations P. 12

## La boutique virtuelle

P. 14

## Aide au discours

P. 16

# En boutique

## Mieux vendre VOS BONBONS DE CHOCOLAT

Pour créer l'assortiment idéal, il faut d'abord bien connaître votre clientèle. Observez leurs habitudes et leurs réactions face aux offres promotionnelles, déterminez leurs produits préférés. Voici quelques règles que vous pourrez facilement adapter à votre cible.

### OPTIMISEZ VOTRE ASSORTIMENT

Répondez à l'ensemble des besoins de vos clients et différenciez-vous en proposant des recettes originales qui raviront leur palais.

Veillez à avoir un **nombre de références cohérent** avec votre **capacité de vente** afin de garantir une bonne visibilité et une bonne rotation de vos produits.

Pour cela, votre gamme doit se composer de **25 références minimum** pour répondre aux envies de tous les clients.

Pour présenter vos chocolats, nous vous conseillons de présenter votre assortiment par type de recette et par couleur : les ganaches / les pâtes d'amandes / les pralinés.

Mettez en avant une référence grâce à un chevalet sur la banque.



	40% LES GANACHES				30% LES PÂTES D'AMANDES, LES NOUGÂTS, LES PÂTES DE FRUITS			30% LES PRALINÉS		
NOIR	G	G	G	G	PA	PA	PA	P	P	P
LAIT	G	G	G	G	PA	PA	PA	P	P	P
BLANC	G	G	G	G	PA	PA	PA	P	P	P

Astuce!



Rappelez-vous que 15 bonbons de chocolat font environ 100g, un bon moyen de gagner du temps lors de la pesée des chocolats.

## ANIMEZ VOS ASSORTIMENTS

Créer de l'animation en boutique permet d'éveiller la curiosité de vos clients et de susciter leur envie de venir découvrir vos nouvelles créations tout au long de l'année.

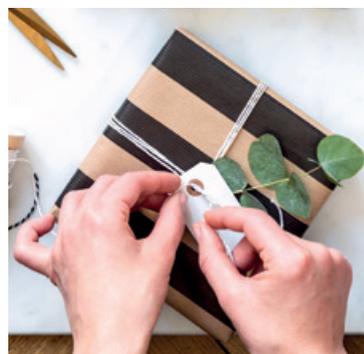
> Profitez des temps forts de l'année pour proposer de nouvelles offres.



**Mettez en avant les produits de saison** présents dans vos recettes pour animer vos ventes. Exposez par exemple vos ganaches aux légumes en automne ou celles au citron en été.



**Proposez des assortiments** en accord avec la saison. Variez vos assortiments en fonction des saisons. Proposez par exemple des ballotins de bonbons de chocolat fruités en été ou aux notes florales au printemps.



**Adaptez vos packagings** au fil des saisons. Décorez-les par exemple avec une petite touche florale au printemps ou avec un ruban d'or à Noël.

> Faites vivre votre décoration au rythme des saisons.

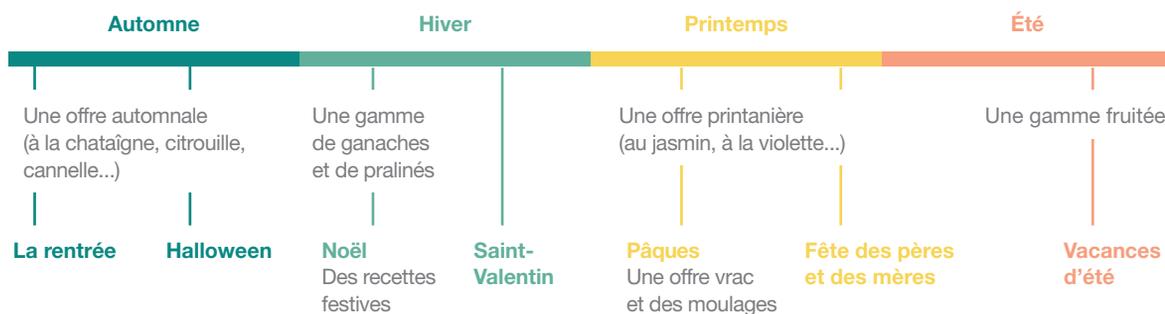
Par exemple, habillez votre boutique de tons chauds, de fleurs séchées et de vases en verre fumé pour l'automne.



### Astuce!

En boutique, proposez à vos clients des dégustations pour valoriser et transmettre votre savoir-faire.

La dégustation est la méthode la plus efficace pour en savoir plus sur les goûts de vos clients et pour ajuster votre assortiment !



# Respectez LES BONS EMPLACEMENTS

Les produits les plus visibles sont ceux qui ont le plus de chance d'être achetés !  
Mettez vos nouveautés en avant pour les booster et créez l'envie avec de petites gourmandises près de la caisse pour provoquer des ventes additionnelles.

## LES RÈGLES D'OR DE LA BOUTIQUE

Quelques règles simples à respecter pour l'agencement de votre boutique.

### Logique et simplicité

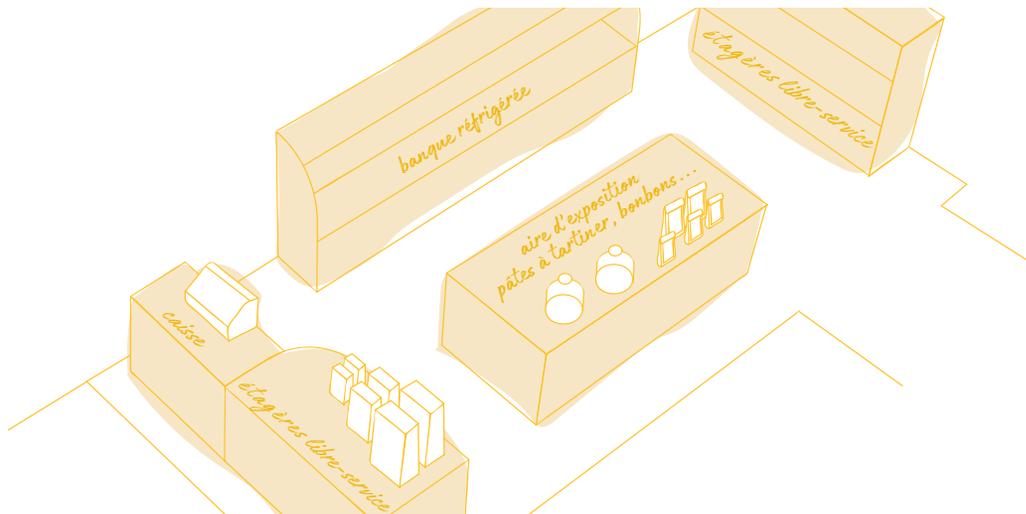
Facilitez l'expérience du client en boutique en **organisant vos rayons de manière logique et simple**. Mettez-vous dans la peau d'un client : est-ce que vos rayons sont clairs et lisibles ?

### Attraction et gourmandise

Suscitez l'envie en **garnissant vos linéaires de manière généreuse et gourmande**. Réassortissez vos produits tout au long de la journée pour mettre en avant leur fraîcheur.

### Soin et propreté

**Soignez la présentation et la propreté** de votre boutique pour sublimer vos produits et gagner la confiance de vos clients.

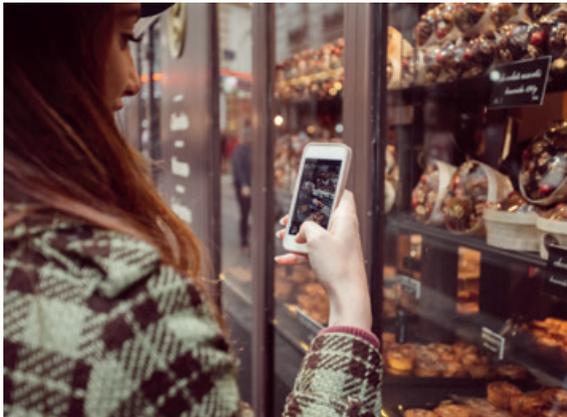


### Astuce !

Pour une exposition optimale, respectez le « seuil de lisibilité ».  
20 cm : c'est l'espace minimum à accorder à un produit pour qu'il soit vu et compris par le client.

## LES ZONES D'EXPOSITION

La présentation de vos produits est primordiale, elle peut influencer le choix du client en lui donnant envie de les acheter, améliorer votre image et augmenter vos ventes.



### LA VITRINE :

Première image de votre magasin, elle doit **promouvoir et valoriser vos produits**.

- > Mettez en avant des **produits d'appel** et des **nouveautés** pour inciter les clients à entrer.
- > **Changez de décor** régulièrement pour renouveler l'intérêt de votre clientèle.

### *Astuce !*

Vous êtes à proximité d'une école ?  
Créez des vitrines ludiques pour émerveiller les enfants et attirer leurs regards !

### LES ÉTAGÈRES :

Cet espace est un réel atout pour **mettre en avant vos produits**, notamment les préemballés.

- > Disposez vos **produits par famille** pour montrer vos gammes : un îlot pour les produits qui accompagnent le café ou une offre spéciale enfant à hauteur de leurs yeux.
- > Suggérez des **associations de produits** pour favoriser les ventes croisées : un moulage de Pâques et un sachet de petits œufs.

### *Astuce !*

Faites varier les couleurs et les formes de packagings pour animer vos linéaires.



### LA BANQUE RÉFRIGÉRÉE :

Véritable faire-valoir de votre offre de produits frais, soignez votre banque réfrigérée de manière **organisée et appétissante** pour susciter l'achat.

- > Rassemblez les **produits par catégorie** pour que vos clients puissent facilement se repérer : vous pouvez vous aider du schéma p4.
- > Animez votre banque en **alternant les couleurs et les formes** pour rendre vos produits plus visibles et rompre la monotonie.



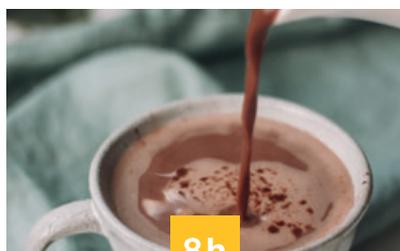
**BISCUITS AUX FRAMBOISES EN CHOCOLAT**

1. Préchauffez le four à 180°C avec une grille située au milieu. Mélangez dans un grand bol les œufs, le sucre, les framboises de conservation, la farine dans une plus grande que le mélange et les chocolats hachés. Mélangez à l'échelle puis réfrigérez le mélange blanc environ 30 min.

2. Lavez les framboises fraîches si elles sont trop sucrées et séchez-les. Dans un bol, mélangez la crème à l'ébullition avec les framboises et le sucre. Laissez refroidir le tout et mélangez avec la farine et le sucre. Laissez reposer la pâte 30 min.

# Adaptez-vous AUX BONNS MOMENTS

L'animation des ventes est primordiale pour créer de nouvelles envies chez vos clients.  
Votre boutique doit vivre toute la journée : rythmez vos offres selon chaque moment  
de consommation pour développer vos ventes !



8h

## Petit-déjeuner

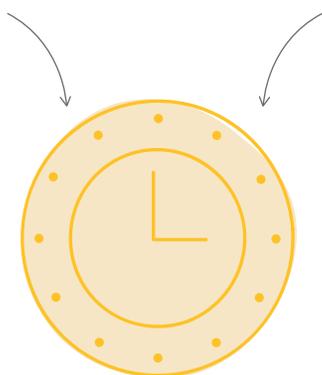
Proposez une **formule petit-déjeuner** avec un chocolat chaud maison et des petits gâteaux.



10-11h

## Grignotage

Exposez une **offre grignotage** pour la petite fringale d'avant midi.



13-17h

## Goûter

Valorisez votre **offre de snacking** pour les envies gourmandes du goûter.



à partir de  
17h

## Gourmandise

Présentez des **coffrets gourmands** pour offrir.

## Astuce !

Les moments de consommation ne sont pas les mêmes selon votre localisation (ville, campagne, zone commerciale...). Soyez donc attentif à votre clientèle et à ses habitudes (snacking, goûter, cadeaux...), pour bien définir ces moments et mettre en place des offres pertinentes.

# Mettez en place LA BONNE PRÉSENTATION

*Le packaging est un élément essentiel de la vente. Variez vos emballages selon vos objectifs : suscitez la gourmandise avec des sachets transparents, donnez des idées de cadeaux avec de beaux ballotins ou augmentez les achats d'impulsion avec de petits sachets préconditionnés.*

## LES BONNES PRATIQUES DU PACKAGING

Les packagings habillent vos produits. Ce sont de véritables outils de communication qui doivent refléter l'image de votre boutique.

- > Adaptez-vous à **toutes les occasions** avec des packagings « spécial snacking » faciles à transporter, des ballotins simples et des coffrets cadeaux plus sophistiqués.
- > Prévoyez **plusieurs tailles** d'emballages : sachets de 100 à 200 g, ballotins de 150 à 500 g (voir 1 kg), coffrets de 200 à 500 g.



## Astuce !

Présentez une offre préconditionnée près de la caisse pour favoriser les achats d'impulsion et augmenter le panier moyen de vos clients.

*Pour un bel assortiment d'emballages, il vous faut :*

### 1 sachet

que vous pourrez **customiser** avec un sticker à l'image de votre boutique.



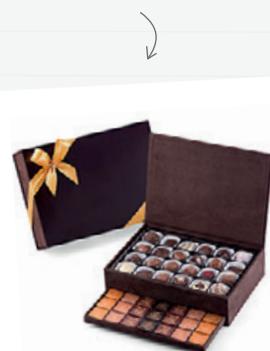
### 3 ballotins

150 g (15 bonbons de chocolat),  
350 g (35 bonbons de chocolat),  
500 g (50 bonbons de chocolat).



### 1 coffret cadeau

à offrir pour toutes les occasions !



## POURQUOI METTRE EN PLACE UNE OFFRE PRÉCONDITIONNÉE ?

### LES SACHETS PRÉEMBALLÉS FAVORISENT L'ACHAT

- > **Les avantages pour vous :** une offre facile à mettre en place qui génère à coup sûr des ventes additionnelles.
- > **Les avantages pour vos clients :** un plaisir facile à emporter et à partager. Variez les assortiments pour plaire aux plus gourmands !



### LES BALLOTINS PRÉEMBALLÉS GUIDENT VOS CLIENTS

- > **Les avantages pour vous :** gagnez du temps durant les périodes d'affluence et animez votre boutique grâce aux différentes couleurs et formats de ballotins.
- > **Les avantages pour vos clients :** un choix simplifié et des assortiments variés pour répondre à toutes les envies et à tous les budgets.



### Astuce !

La présentation passe aussi par vous ! Assurez-vous que toute l'équipe de vente porte un uniforme à votre image ou un joli tablier que vous pouvez faire broder.

# Affichez LES BONNES INFORMATIONS

*Vos clients recherchent de plus en plus des produits spécifiques :  
sans gluten, moins ou sans sucre, produits locaux et responsables...  
L'information est donc très importante pour guider leur choix et leur achat.*

## AFFICHEZ VOS OFFRES

**Guidez vos clients** dans leur choix et **facilitez l'expérience d'achat** en communiquant sur :

- > Vos promotions.
- > L'offre du jour ou les recettes de saison (Noël, Pâques, Saint-Valentin, Fête des mères et des pères...).
- > L'histoire de vos produits.
- > Votre chocolat signature, vos spécialités.



## ÉTIQUETEZ VOS PRODUITS

**Informez** vos clients sur le prix mais aussi sur la composition de vos produits. **Soyez à l'écoute des tendances auxquelles** sont sensibles vos clients pour les mettre en avant dans votre boutique et ainsi **susciter leur intérêt**.

- > **Identifiez clairement vos produits** et **expliquez-les** en détail pour que votre client trouve facilement l'information qu'il cherche.
- > Utilisez des étiquettes **placées devant vos différents produits**.



**Votre chocolat est bio et responsable ?**  
Valorisez la qualité de vos matières premières.



**Vous faites du chocolat végétal ?**  
Mettez en avant vos engagements pour attirer de nouveaux clients et fidéliser vos habitués !

Une signalétique efficace jouera le rôle de « vendeur muet », elle donnera envie à vos clients et fera gagner du temps à votre équipe de vente.



## L'AFFICHAGE

Soignez la **signalétique** dans votre magasin, afin que vos clients **se repèrent facilement**. Affichez clairement votre offre sur **de jolies ardoises** ou **des affichettes**.



## L'ÉTIQUETAGE

Faites des étiquettes claires avec juste les informations nécessaires :

- > **Le prix** : indispensable sur toutes vos étiquettes et affiches.
- > **Les matières premières** si vous utilisez des produits locaux par exemple.
- > **L'origine** pour un chocolat.
- > **Les offres spécifiques** pour les recettes végétales par exemple.

# La boutique virtuelle

Profitez de conseils personnalisés pour optimiser votre point de vente grâce à la boutique virtuelle, un service en ligne innovant proposé en exclusivité par Valrhona.

## QU'EST-CE QUE C'EST ?

Nous avons reproduit une boutique en 3D avec un accès en ligne. Vous y trouverez des conseils, des suggestions d'animations et leurs applications concrètes.

## POUR QUI ?

Pour vous qui souhaitez optimiser la disposition et l'offre de vos produits afin de développer vos ventes !



## COMMENT ÇA FONCTIONNE ?

Connectez vous sur votre espace privé sur le site [www.valrhona.com](http://www.valrhona.com). Vous pourrez alors vous déplacer à l'intérieur de la boutique et cliquer sur les différentes animations proposées. Vous aurez ainsi accès à toutes les informations nécessaires pour les mettre en place dans votre propre boutique.

*Astuce !*

Le service est disponible aussi sur mobile et tablette : utilisez votre smartphone pour projeter nos conseils directement dans votre boutique !

Rendez-vous sur le site  
[www.valrhona.com](http://www.valrhona.com)  
et connectez-vous  
dans votre espace client.

## CE QUE VOUS TROUVEREZ DANS LA BOUTIQUE VIRTUELLE

Pour chaque emplacement clé de la boutique, retrouvez toutes **nos suggestions d'animations** pour faire varier votre offre et générer des ventes : tablettes, sucettes, pâtes à tartiner...



Ambiance Noël ou Pâques, la boutique se met en scène pour vous proposer des produits adaptés selon la période de l'année !



Retrouvez aussi **nos kits clés en main** pour booster votre business : fiches d'aide à la vente, affichettes, packagings...



# Aide au discours

Votre discours aide les clients dans leur choix, il peut même déclencher l'achat.  
Nombreuses sont les informations produits que vous pouvez partager  
avec eux et ainsi les fidéliser.

## LES 3 ENJEUX DU DISCOURS



### Raconter

Parlez-lui de vos **valeurs**,  
de votre **savoir-faire** en  
expliquant une technique de  
fabrication. Mais aussi de vos  
**produits** en mettant en valeur  
leur provenance et leur qualité.



### Guider

**Questionnez le client**  
sur ses goûts, ses envies,  
ses besoins...



### Faire découvrir

Incitez vos clients à **déguster**,  
découvrir les textures,  
ressentir les goûts et apprécier  
l'harmonie des saveurs.

## LES 3 COMPOSANTS D'UN CHOCOLAT

Décrivez toutes les facettes d'un chocolat  
pour que votre discours soit impactant.



## PRÉSENTEZ L'ENROBAGE



## DÉCRIVEZ L'INTÉRIEUR

Chaque intérieur est différent pour s'adapter à tous les palais.

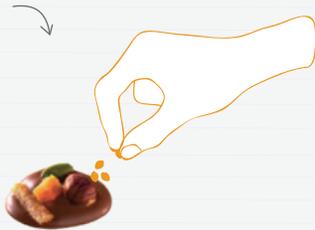
VOTRE CLIENT EST...	PROPOSEZ-LUI...	PARLEZ LEUR DE LA RECETTE...
Le gourmand	<b>LES PRALINÉS</b>	<b>Fruits secs grillés et caramélisés :</b> « Un mélange de fruits secs, de sucre et d'une pointe de vanille, le tout broyé plus ou moins finement. »
	<b>LES « FAÇON GIANDUJA »</b>	<b>Chocolat et noisette :</b> « Un mélange de noisettes torréfiées et de fèves de cacao conchées, puis finement broyées. »
Le gourmet	<b>LES GANACHES</b>	<b>Chocolat sublimé :</b> « Un mélange onctueux de crème et/ou de pulpe de fruits et de chocolat. »
L'explorateur	<b>LES ASSOCIATIONS SURPRENANTES</b>	<b>Des ganaches épicées ou fruitées originales :</b> « Des textures craquantes, moelleuses et fondantes aux notes exotiques. »
L'amateur de liqueurs	<b>LES ALCOOLS</b>	<b>Mariage de vrais alcools avec le goût intense de chocolat :</b> « Une coque de sucre renferme l'alcool grâce à une cristallisation minutieuse. »

## METTEZ EN VALEUR VOS DÉCORS

Parlez des différentes techniques de décors des bonbons de chocolat pour **mettre en avant le savoir-faire et la technique du chocolatier.**

### Dépose d'ingrédients

Fruits secs, oranges confites...



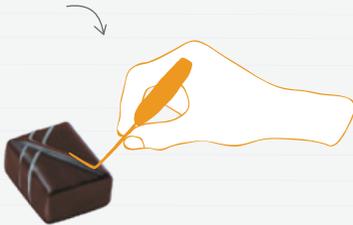
### Décor au cornet

Pour réaliser des motifs en relief.



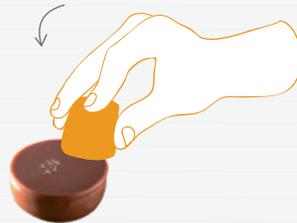
### Décor à la fourchette

Pour réaliser des effets striés sur le chocolat



### Décor au transfert

Application d'un film transparent avec du beurre de cacao coloré.



*Valrhona Signature*

PREMIÈRE MARQUE DE DÉCORS IMPRIMÉS  
100 % RESPONSABLES

Tous les décors chocolatés et les transferts de notre gamme standard sont imprimés avec des colorants 100% d'origine naturelle, non-azoïques et non nanoparticulaires.





## PROPOSITION D'UN DISCOURS CLAIR ET EFFICACE

*N'hésitez pas si vous avez besoin  
de conseils*

Laissez le temps de découvrir...

*Pour quelle occasion ?*

Pour un cadeau ?  
Pour votre consommation personnelle ?

*Quel emballage  
souhaitez-vous ?*

Combinaison du choix de la quantité,  
du format et du prix.

*Quelles sont vos préférences ?*

Enrobage noir, lait, blanc ou les trois.

*Quelles recettes préférez-vous ?*

Pralinés, ganaches, Gianduja, pâte  
d'amandes...

*Explications sur la fabrication  
des chocolats*

Des informations écrites complètent bien  
le discours.

*Désirez-vous goûter cette  
référence ?*

*Connaissez-vous cet ingrédient ?*

Mettre en avant une référence  
ou la recette phare de la saison.

Bientôt  
la box # 02 !



INSIGN 05/2019 - CRÉDITS PHOTOS : Philippe BARRET - Insign - © 2019 VALRHONA - TOUTE REPRODUCTION INTERDITE, TOUS DROITS RÉSERVÉS.

VALRHONA

IMAGINONS LE MEILLEUR DU CHOCOLAT®

VALRHONA - 26600 Tain l'Hermitage - FRANCE  
Tél : 04 75 09 26 38 - scvalrhona.fr - www.valrhona.com