



FOODSERVICE
SOLUTIONS

SOYEZ PRÊT POUR LA NOUVELLE RÉALITÉ DE MARCHÉ

REHAUSSEZ LE NIVEAU DE LA RESTAURATION AVEC 5 TENDANCES CONSOMMATEUR EXPÉRIMENTALES

En 2022, avec **48 % des expériences de restauration** se déroulant **hors établissement**¹, le paysage de la restauration hors établissement est promis à une expansion continue, vous offrant de nouvelles opportunités. **62 % des consommateurs**, un pourcentage impressionnant, ont adopté une approche plus expérientielle de la restauration², recherchant des plats **mémorables et percutants**³. Cette évolution a un effet majeur sur le monde de la livraison. Les consommateurs recherchent désormais des **expériences de restauration uniques**, mettant l'accent sur la diversité des saveurs et des textures, quel que soit le lieu où ils se restaurent.

Pour vous démarquer de la concurrence et attirer de nouveaux clients, vous devez investir dans des **expériences multi-sensorielles inoubliables**.

**RÉPONDEZ AUX
5 NOUVELLES
DEMANDES DU
CONSOMMATEUR !**





DES SAVEURS EXACERBÉES

Les consommateurs ont envie d'expériences authentiques et immersives qui les connectent à d'autres cultures que la leur, et les fusions inattendues répondent à ce désir de véritable exploration culinaire.

EXPLOITEZ LA TENDANCE : 25 % des consommateurs expriment leur désir d'essayer un nouvel aliment s'il apporte une touche unique à quelque chose qu'ils connaissent et apprécient déjà³. Mélangez les saveurs et textures familières que vos clients apprécient de manière innovante, afin de leur offrir une expérience culinaire exceptionnelle.

Les frites garnies s'emparent du classique tant apprécié que sont les frites croustillantes et l'élèvent à un tout nouveau niveau. Ajoutez des toppings savoureux comme du fromage fondu, du bacon croustillant et des jalapeños, ou même des sauces de qualité supérieure. Les frites garnies offrent une délicieuse fusion de plats réconfortants et de saveurs audacieuses.

2



TEXTURES EXTRÊMES

52 % des consommateurs sont à la recherche de nouveaux plats aventureux³, la texture étant une priorité pour 54 % d'entre eux⁴, l'heure est donc venue pour vous de vous concentrer sur la texture pour le service hors établissement également.

EXPLOITEZ LA TENDANCE : Explorez des textures innovantes pour les vecteurs de goût, comme les petits pains, les boulettes et les frites. Étant donné qu'ils occupent souvent 30 % ou plus de l'assiette, modifier les vecteurs de goût peut considérablement rehausser l'ensemble du plat.



PASSER AU XL

2024 devrait apporter un regain d'appétit pour la reconnexion sociale⁵, avec des innovateurs qui surdimensionnent les produits pour les transformer en plats partageables et conviviaux.

EXPLOITEZ LA TENDANCE : Surdimensionnez les plats vedettes familiers en augmentant la taille des produits populaires du menu ou proposez des repas à partager en famille, exploitant ainsi le désir des consommateurs de vivre des expériences de restauration communes.

Pensez à des dips décadents à partager ou à des sandwiches, des boulettes et des pâtes XL à partager, centrés sur ce moment de connexion, ou à des mégas portions de frites à partager avec des amuse-gueules et des snacks.



4 ÉVASION

Puisque les consommateurs ont envie de s'évader pendant les périodes troublées, la chasse aux aliments réconfortants a atteint son apogée, 47 % d'entre eux recherchant des snacks nostalgiques à l'ancienne⁶.

EXPLOITEZ LA TENDANCE : En offrant un moment d'évasion à vos clients, vous créez un lien émotionnel plus fort, ce qui signifie qu'ils seront plus enclins à laisser un avis positif en ligne. Étant donné que 90 % des consommateurs consultent aujourd'hui les avis en ligne avant de passer commande, c'est un bon moyen d'attirer de nouveaux clients. Établissez une connexion émotionnelle plus profonde avec vos clients en concoctant des menus qui proposent des plats réconfortants classiques avec une touche de modernité ou qui s'inspirent d'ingrédients rétro ou de l'enfance⁷. Et souvenez-vous que rien n'évoque autant un souvenir d'enfance que le goût de ces frites croustillantes que nous aimions tous, ce qui en fait un complément idéal à votre menu.



5 FACTEUR WAOUH !

28 % des consommateurs souhaitant passer plus de temps à nouer des contacts sociaux et à recevoir à la maison⁸, ils deviennent adeptes des grands dîners, des supper clubs et des repas partagés à leur domicile, cherchant donc de nouveaux moyens de rendre leurs repas à la maison plus mémorables.

EXPLOITEZ LA TENDANCE : Améliorez les expériences de socialisation à domicile de vos clients en donnant la priorité à la qualité. Cela signifie : garantir un emballage de livraison de première qualité, qui protège le produit et le rend immédiatement attrayant à l'arrivée.



REHAUSSEZ L'EXPÉRIENCE DU REPAS AVEC CES 5 TENDANCES CLÉS

91 % des consommateurs considèrent qu'un aliment nouveau ou différent est important pour leur expérience de restauration globale³.

Exploitez la demande de :

- 1. Des saveurs exacerbées**
- 2. Texture novatrice**
- 3. Options extra-larges**
- 4. Formats nostalgiques**
- 5. Attrait visuel avec un facteur Waouh !**

Avec 62 % des consommateurs qui adoptent une attitude plus axée sur l'expérience au restaurant¹, vous devez offrir une expérience sensorielle pour être mémorable, mais en ce qui concerne les frites, il pouvait souvent être difficile de les mettre en avant. Jusqu'à maintenant.

Maintenant, il y a SureCrisp Max.



MAX POUR MAXIMISER LES SENS

En exploitant ces cinq tendances clés, les SureCrisp Max de McCain sont les nouvelles frites tendance pour l'offre hors établissement, proposant une nouvelle génération de délice croustillant et une expérience multi-sensorielle améliorée aux clients, où qu'ils se trouvent.

Avec sa très caractéristique pâte à frire épaisse visible et sa saveur salée unique, SureCrisp Max offre une nouvelle expérience de restauration améliorée, surpassant les attentes des clients et garantissant un goût, une texture et une performance supérieurs en livraison et à emporter (jusqu'à 30 minutes dans un sac de livraison fermé).

EN SAVOIR PLUS SUR SURECRISP MAX

