

**APERITIF DINATOIRE, DINER DECONTRACTE :
Comment profiter de son dynamisme ?
Quelles réponses apporter aux nouvelles attentes ?**

- La distinction entre l'apéritif et le repas s'estompe : la substitution fréquente de l'entrée ou du repas lui-même lors de l'apéritif concerne **plus de 60 % des occasions**.
Bien évidemment **l'attention à l'économie** renforce l'attractivité de cette nouvelle forme de repas. Cette évolution conduit l'apéritif à devenir une **solution-repas à part entière**, sans formalisme. Si l'apéritif dinatoire s'installe dans les pratiques de chacun, le degré d'implication et le choix des produits varient selon la situation familiale : jeunes célibataires, couples avec enfants....
- **L'apéritif dinatoire** doit apporter aux convives ce que l'on attend du repas : plaisir, complémentarité harmonieuse des mets, rassasiement... Au-delà des produits traditionnels apéritifs, toutes les variétés d'aliments y ont leur place : légumes et salades, charcuteries, viandes et poissons, fromages, fruits et desserts.
Evidemment, ces produits doivent s'inscrire dans le cadre décontracté, déstructuré d'un moment amical sans contraintes.
- L'enjeu d'image peut être important et une attention forte est portée sur ce que l'on va préparer et servir, boissons, alcoolisées ou non, et aliments, en particulier par la présence de produits plus recherchés mais sans excès, la mise en scène autour de l'imaginaire cocktail ou buffet.
Cette préoccupation génère des attentes en termes de variété, de créativité et d'usage des aliments et boissons que l'on souhaite proposer.
- Si certains produits se positionnent clairement sur cette pratique (recette, format, présentation...), beaucoup reste à faire pour débanaliser et **spécifier l'offre** attendue.
Conçus pour le repas traditionnel, la plupart des produits sont peu ou mal adaptés à cette nouvelle pratique.
- Pour les **distributeurs** l'apéritif dinatoire est un comportement dont ils constatent le dynamisme et l'attrait commercial d'image. Aujourd'hui ils s'interrogent sur la constitution d'une véritable offre apéritif dinatoire, proposant un choix varié de produits bien adaptés. Toutefois, les distributeurs ont du mal à en concrétiser la déclinaison en point de vente, faute pour partie, d'interlocuteurs industriels aptes à proposer une structuration pertinente de l'offre et les produits adéquats.

**« L'apéritif dinatoire, dîner décontracté » constitue désormais
un enjeu stratégique pour les fabricants et les distributeurs**

Etrie International vous propose de participer à cette étude-club « Apéritif dinatoire, dîner décontracté » conduite auprès des consommateurs, des industriels et des distributeurs et de bénéficier des conditions préférentielles « souscripteurs initiaux » avant démarrage.