

Edito

CGA est fier d'annoncer son partenariat avec Thierry Schweitzer :

Paysan Charcutier. Thierry Schweitzer un symbole d'élevage durable et responsable. Ce partenariat repose sur des valeurs communes, notamment le bien-être animal et la sécurité alimentaire.

L'élevage Schweitzer se distingue par un modèle innovant qui préserve des pratiques ancestrales. Les truies bénéficient d'un repos sur paille, d'une liberté de mouvement et d'une litière propre, garantissant ainsi leur confort. De plus, les porcs grandissent lentement dans des espaces généreux, baignés de lumière naturelle, avec une alimentation saine, sans OGM ni additifs nocifs.

Pour vous offrir des produits de la meilleure qualité possible, Thierry Schweitzer collabore avec des éleveurs partenaires qui partagent la même vision exigeante. Le cahier des charges de l'agriculture Schweitzer est plus strict que ceux des labels classiques, assurant des standards élevés.

Pour l'élaboration de sa charcuterie, Thierry Schweitzer n'utilise ni glucose, ni dextrose, ni lactose ; uniquement du sucre et de la saumure naturelle. Les glutamates, polyphosphates, arômes artificiels et même naturels sont également proscrits. Tous les produits sont élaborés dans une recherche de qualité, de santé, de nutrition et de naturalité. En choisissant la charcuterie Thierry Schweitzer, vous faites un achat responsable et durable.

Chez CGA, nous croyons fermement que comprendre ce qui se trouve dans nos sandwiches est primordial. Ce partenariat entre CGA et Thierry Schweitzer illustre notre engagement à vous proposer des produits naturels d'exception et vous garantir le meilleur.



La sélection du mois

Jambon fumé de la forêt noire tranché



- Barquette de 500g
- 560101

- existe également en bloc
- 560103

Confit d'oignons



- Barquette de 500g
- 440501

Comté tranche AOP



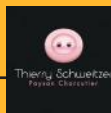
- Barquette de 1kg
- 620308
- en cube
- 500302
- râpé
- 500301

Morbier en tranche AOP



- Barquette de 500g
- 620307

Knack fumée 60g x 20 pièces



- Paquet de 1kg environ
- 660104

Le Sandwich

“ La feuille

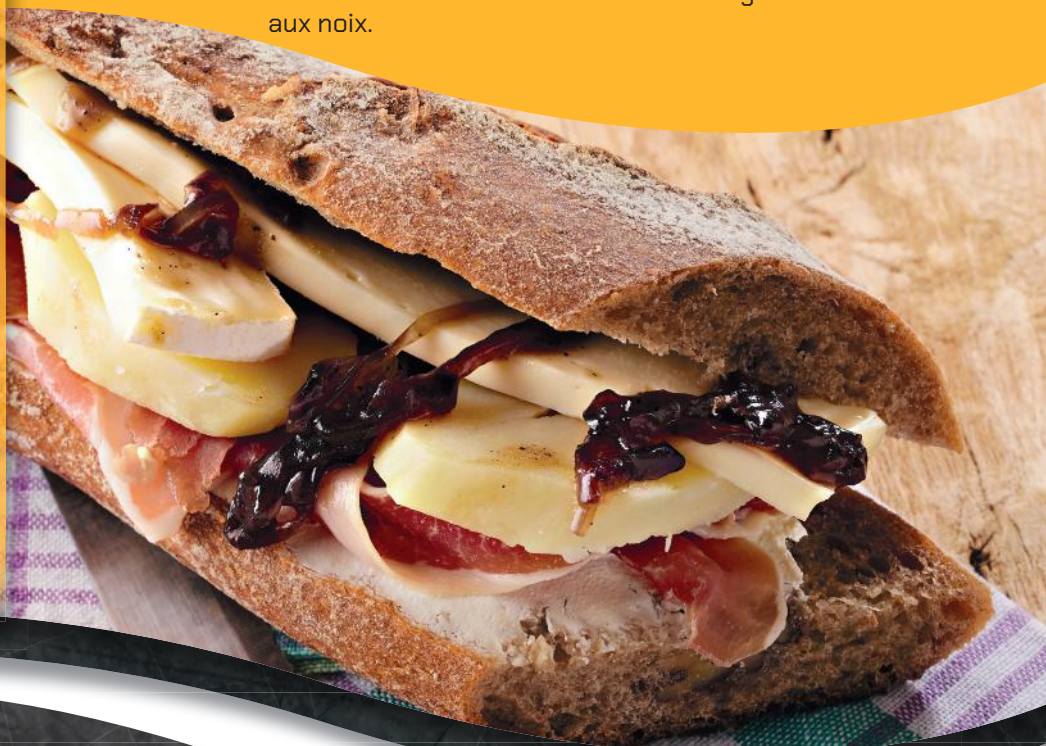
d'automne ”



Sur une demi baguette
tradition aux noix

Ingrédients

- 480309 : Cream cheese Paysan Breton (env 40g) Laïta
- 560101 : Jambon fumé forêt noire IGP (env 60g) Schwartzwaldhaus
- 280547 : Pomme de terre lamelle précuite (env 30g) Sapam
- 620308 : Comté tranché AOP (env 40g) l'Alpage
- 440501 : Confit d'oignons (env 25g) Sobreval



Étapes :

- > Tartiner la mie de la demi baguette tradition aux noix avec le cream cheese Paysan Breton.
- > Déposer deux tranches de jambon fumé forêt noire IGP sur le cream cheese Paysan Breton.
- > Disposer cinq à six lamelles de pomme de terre précuites sur le jambon fumé forêt noire IGP.
- > Poser deux tranches de comté tranché AOP sur les lamelles de pomme de terre précuites.
- > Parsemer le tout avec une cuillère à soupe de confit d'oignons.
- > Refermer le sandwich avec la demi baguette tradition aux noix.

Info filière



Attirer et fidéliser les étudiants grâce au snacking : stratégies pour une clientèle assurée toute l'année !

Les étudiants sont une cible stratégique pour les boulangeries, grâce à leur emploi du temps chargé et leur budget souvent serré. Cette population représente une opportunité importante pour les boulangeries qui souhaitent innover et diversifier leur offre. Voici des stratégies pour attirer et fidéliser cette clientèle en pleine expansion.

> 1. Produits Abordables et Diversifiés

Les étudiants recherchent des repas rapides, économiques et nutritifs. Il est donc essentiel de proposer des formules déjeuner comprenant un sandwich, une boisson, et un dessert à tarif réduit. Des options comme des sandwiches, salades ou tartines sont incontournables, mais la diversité est aussi cruciale. Inclure des produits végétariens, véganes ou sans gluten permet de répondre aux différents besoins alimentaires des étudiants et d'élargir votre public.

> 2. Proposer des Repas Sains et Équilibrés

De plus en plus soucieux de leur santé, les étudiants recherchent des repas gourmands et équilibrés.

Intégrer des produits frais et locaux comme des wraps ou des bols de quinoa répond à cette demande, tout en renforçant leur fidélité en misant sur le bien-être.

> 3. Miser sur le Digital et les Réseaux Sociaux

Une présence active sur Facebook, Instagram, TikTok, ou des applications de livraison telles que UberEats permet de créer un lien direct avec cette clientèle. Offrir des réductions spéciales et des programmes de fidélité numériques (avec des récompenses pour chaque achat) sont également des moyens efficaces de les attirer.

> 4. Créer une Ambiance Conviviale

Des espaces avec Wi-Fi gratuit et prises électriques transforment votre boulangerie en un lieu idéal pour travailler ou socialiser. Proposer un "happy hour" café peut également encourager les étudiants à venir réviser en groupe.

> 5. Promotions et Partenariats avec les Universités

Enfin, des partenariats avec les universités et des offres spéciales sur présentation d'une carte étudiante sont des moyens efficaces pour capter cette clientèle et renforcer leur fidélité.