

FAITES DE VOTRE CARTE UN ATOUT



Chaque mois, nous décortiquons et analysons les points forts et les ratés de cartes de restaurant glanées ici et là. Un exercice pratique qui devrait vous intéresser, voire vous inspirer. Ce mois-ci, la carte de Léon de Bruxelles.

Par Bernard Boutboul et Nadine Lemoine

Nos Entrées

La Salade mixte <small>Salade, tomate, haricots verts, olives noires</small>	4,30 €
La Salade de Chèvre chaud <small>Salade, tomate, fromage de chèvre sur pain de campagne</small>	6,10 €
L'assiette de Bulots <small>En direct des bords de mer !</small>	5,60 €
La boîte de Sardines « millésimées » <small>Un plaisir simple accompagné de pain de campagne et beurre 1/2 sel</small>	5,20 €
La Soupe de poisson <small>Servie chaude avec pain toasté, fromage râpé et rouille</small>	6,10 €
La fameuse Tomate aux crevettes grises <small>Une petite recette belge toute fraîche ! Tomate, crevettes grises, mayonnaise</small>	5,20 €

La spécialité en entrée, tout simplement.

Le coin des fritures

Pour se faire plaisir, comme à Knokke le Zoute, au bord de la Mer du Nord.

Le Panaché de nos fritures <small>Friture d'Eperlans, friture de moules, beignets de calamars, sauce tartare</small>	12,70 €
La petite friture d'Eperlans	5,20 €
La petite friture de Moules	5,20 €

Nos Plats

Les Poêlons

Des petits plats dans des poêlons individuels pour en préserver le goût et la chaleur... jusqu'à votre table !

La Carbonade flamande <small>Sauté de bœuf étuvé à la bière, oignons et carottes, pâtes</small>	13,30 €
Les Gambas à la Plancha <small>Des Gambas poêlées à l'huile d'olive, riz et poêlée de ratatouille</small>	14,50 €
Le Pavé de saumon <small>Saumon frais cuit au vin blanc, poêlée de ratatouille, pomme de terre</small>	13,00 €

Les Classiques

L'origine de nos viandes de bœuf est rigoureusement contrôlée et affichée dans tous nos restaurants.

L'Entrecôte Léon <small>280 g environ : une pièce de choix, tendre et savoureuse Accompagnement : sauce poivre ou béarnaise, pommes frites à volonté et salade verte</small>	15,00 €
Le véritable Tartare de bœuf <small>180 g environ accompagné de sa garniture Pommes frites à volonté et salade verte</small>	12,60 €
La Brandade de morue <small>Servie en gratin avec son filet d'huile d'olive et salade verte</small>	13,50 €

Les Fritures

Le Panaché de nos fritures <small>3 nuances pour un grand plaisir Friture d'Eperlans, friture de moules, beignets de calamars, sauce tartare</small>	12,70 €
La grande friture d'Eperlans, sauce tartare	11,70 €
La grande friture de Moules, sauce tartare	11,70 €
La grande friture de Calamars, sauce tartare	12,10 €

Nos fritures sont accompagnées de pommes frites à volonté ou de salade verte.

Nos Garnitures à volonté

Chaque plat est proposé avec une garniture. Si vous désirez en changer nous vous proposons également : pommes frites, pomme de terre en robe des champs, riz, pâtes, poêlée de ratatouille, haricots verts ou salade.
Garniture seule : 3,00 €.

Un plat ne vous convient pas ! Faites-le nous savoir, Léon vous le remplace !

■ Souvenirs de Belgique



Le support

La carte de Léon de Bruxelles, comme ses établissements et sa communication, est très 'américanisée', peut-être même trop ! La démultiplication de propositions partout sur la carte mêlée à une profusion de couleurs et de polices différentes pour attirer l'œil ne font que perdre le client dans son choix ou semer le doute dans son esprit.

L'utilisation de la photo est trop importante et soulève l'éternelle question que se pose le client 'Vais-je recevoir le même plat que sur la photo ?'. Le restaurateur a une réponse toute faite : "Pas de problème ! Nous avons des fiches techniques avec des photos !" Il a raison, mais tout le monde sait qu'aujourd'hui, malheureusement, il ne suffit plus d'avoir une fiche technique sous les yeux pour réaliser ce qu'il y a écrit dessus.

Les produits

Bien sûr, Léon de Bruxelles étant le spécialiste de la moule, il ne faut pas s'étonner que le produit soit prédominant sur la carte. En revanche, il est étonnant de voir un élargissement progressif de la carte à d'autres gammes de produits telles que les fritures, les salades, les poêlons, ou les viandes. En effet, il faut être vigilant à l'image de spécialiste que vous voulez envoyer au travers d'une spécialité comme les moules par exemple, et la manière dont vous remplissez votre carte qui peut brouiller cette image de spécialiste au profit d'une image de généraliste 'floue'. Aujourd'hui, les consommateurs ont fortement besoin d'être rassurés par votre savoir-faire et votre souci permanent de la qualité. Ce même consommateur ne peut pas comprendre - mais surtout ne le souhaite pas - un éparpillement et une variété non justifiée et non sécurisante. Léon de Bruxelles propose la moule de Bouchot comme le 'must' grâce à un encart spécial. Ceci constitue une excellente technique de vente cohérente avec sa spécialité et qui va dans le sens d'une préoccupation qualitative. L'association de ses cocottes de moules avec une bière va encore une fois dans le sens de sécurisation et de conseils avertis d'un spécialiste de l'art culinaire belge, à moins que la stratégie de l'enseigne soit différente. Enfin le menu enfants, proposé par l'enseigne est un modèle du genre, la visualisation des propositions pour les petits, entre autres, est une excellente idée.

Les prix

Les tarifs pratiqués sont assez élevés pour une offre à faible coût matières et dont la valeur ajoutée n'est pas évidente pour le client pour ce type de produit.

Léon de Bruxelles utilise beaucoup les décimales dans ses prix de vente. Il faut savoir que le consommateur français, plutôt latin - est-il nécessaire de le rappeler -, n'est pas aussi sensible que son voisin d'outre-Atlantique aux accroches tarifaires situées derrière la virgule. Il aurait même tendance pour une majorité à faire une conversion rapide en francs, mais le plus souvent, il réalise cette traduction en multipliant par 7 ! Déjà que la restauration est perçue comme chère, imaginez le résultat d'une telle opération à partir d'un plat à 14,10 €... la perception peut évoluer jusqu'à 6% !



L'ASTUCE DU MOIS

Il existe ce que l'on appelle les principes d'Omnes, inventés pour l'univers de la grande distribution dans les années 1970. Ces principes sont développés dans le sujet

interactif Idées simples pour doper les recettes de votre restaurant. Ces principes assez simples d'utilisation servent à construire une carte cohérente et équilibrée en termes de prix. Les

deux principes que nous vous suggérons de suivre les yeux fermés sont la dispersion des prix et l'ouverture de gamme. Les 2 autres sont à manipuler avec la plus grande précaution.

Faites analyser votre carte

Pour participer à cette rubrique et soumettre votre carte à Bernard Boutboul, directeur du Cabinet Gira Sic, spécialiste dans le marketing hôtelier, envoyez-la à :

L'Hôtellerie Restauration - 5 rue Antoine Bourdelle
75737 Paris Cedex 15

Pour en savoir plus : retrouvez le sujet interactif **Idées simples pour doper les recettes de votre restaurant** de Bernard Boutboul et Katia Kulawick sur notre site internet www.lhotellerie.fr