

La recette du chef Caillé pour enrayer la baisse de fréquentation des restaurants

Les chiffres du secteur de l'hôtellerie – restauration sont catastrophiques pour nos consœurs et confrères restaurateurs.

Quelques indicateurs montrent en effet une désaffection des français pour les restaurants, et sur la santé des restaurants français.

Le restaurant traditionnel n'a plus la côte...

En l'espace d'une année, dans toutes les formes de restauration hors domicile, les taux de fréquentation sont en forte diminution.

On constate notamment :

- -5,8% de fréquentation pour les restaurants traditionnels,
- -4,5% pour les traiteurs,
- -2,6% pour les cafétérias et libre-service,
- -2,3% pour les débits de boissons.

... et les hôteliers-restaurateurs en paient le prix fort :

Cette diminution de fréquentation a un effet dévastateur sur l'offre disponible : les défaillances d'entreprises ont bondi de 5,4% entre 2012 et 2013 chez les professionnels de l'hôtellerie et de la restauration (*source Banque de France*).

7600 fermetures d'établissements se sont produites en France en 2013 !

La faute à la crise ? Voilà qui sent le réchauffé !

Si bien des confrères évoquent la crise, on peut légitimement se demander pourquoi certains établissements tirent, eux, leur épingle du jeu, et explosent leurs taux de fréquentation dans cette morosité ambiante.

Ces dernières années, nos concitoyens ont pris conscience que ce qui se trouve dans l'assiette n'est pas forcément en rapport avec le prix payé... et que, pire encore, il y avait fort souvent « erreur » sur la façon de cuisiner les aliments.

De récents scandales et reportages fort bien documentés ont montré aux français que de nombreux restaurateurs peu scrupuleux achetaient des plats préparés, les réchauffaient, et les faisaient payer au prix fort...

... jetant ainsi durablement le trouble parmi nos compatriotes, au pays de la gastronomie. Ce qui est un comble !

Tous les restaurants sont touchés. Tous ? Non !

Un irréductible restaurateur de Périgueux, Gérard Caillé, affiche 15 à 20% d'augmentation de son chiffre d'affaires tous les ans. Depuis 2008.

Avec un menu à 10€ tout compris, son restaurant ne désemplit pas : 220 repas sont servis quotidiennement en moyenne, et ce toute l'année.



Gérard Caillé explique :

Le tarif ne fait pas la fréquentation à lui tout seul ! Du frais, du fait maison, des produits de qualité... et un accueil chaleureux. Voilà 3 ingrédients qui ne trompent pas !

L'analyse du chef est simple : les consommateurs recherchent de l'authenticité et un rapport qualité-prix. Ils veulent se restaurer dans un endroit qui ne ment pas.



© Nicolas RAVINAUD - NR PHOTO

Faire différemment des autres et se remettre en question, tous les jours

Un autre aspect important pour réussir est de se différencier de ce que font les confrères. Les consommateurs veulent se rendre dans les endroits qui proposent une réelle identité.

Et leur exigence va plus loin ! Les français veulent aussi du changement, des plats différents, pour venir et revenir, pour devenir fidèles à un restaurant. Cela requiert de changer très régulièrement les plats.

Pour Gérard Caillé, cette remise en question est quotidienne.

Voilà une recette qui pourrait être source d'inspiration pour la profession ?

A propos de l'espace Jaune Poussin, à Périgueux

Depuis le lancement de son restaurant en septembre 2008 au 33 rue Président Wilson, le restaurateur Gérard Caillé propose sa formule « buffet à volonté ».

Cette formule, qui ne contient que des plats frais préparés sur place le jour même, séduit au quotidien plus de 200 personnes.

Gérard Caillé souhaite concurrencer la « malbouffe » en permettant à tous d'accéder à un repas de qualité à petit prix.

Sa formule, inédite de par son incroyable rapport qualité/prix, a séduit de nombreux médias qui s'en sont fait l'écho : J-P Géné du magazine Le Monde – JC Martineau de Notre Temps- France dimanche- Cuisine Actuelle – M6?100% Le Mag- FR3 Périgord et FR3 National- Journal l'Hôtellerie – Objectif Aquitaine – Sud Ouest et Dordogne Libre – Sud ouest le Mag – France bleu Périgord – Wit FM- Sud Radio – La Revue des comptoirs – La Vie économique – Enfant magazine...

Contact Presse

Gérard Caillé

Tél. 06.83.87.07.25

Fixe : 05.53.06.90.70

Mail : jaunepoussin@wanadoo.fr