



6 Juin 2011

Communiqué de presse

Le Yield Management en restauration à table au 1^{er} Trimestre 2011

L'importance des promotions et des réductions spécifiques, au-delà des menus / formules / plats du jour en restauration à table

Le yield management a pour but d'améliorer la fréquentation d'un établissement par la mise en œuvre d'une stratégie prix très attractive et ponctuelle pour sa clientèle et ses prospects. Une pratique qui concernait principalement les moyens de transports (vols, trains,...) et qui aujourd'hui concerne presque tous les secteurs.

Un peu moins d'un tiers des restaurants à table interrogés pratiquent des réductions spécifiques au sein de leur établissement au-delà des formules, menus, plats du jour proposés au sein de leur carte (il s'agit de promotions ponctuelles, coupons, deals, formules spéciales, etc.).

Les restaurants sont les plus nombreux à pratiquer ce type de démarches, 36% des restaurateurs interrogés affirment l'utiliser. Alors qu'uniquement 18% des cafés-restaurants / brasseries déclarent utiliser ce type de promotions.

Pour un peu plus de la moitié des établissements pratiquant ce type de remises, ces actions promotionnelles ont pour ambition d'accroître la fréquentation (51%). C'est un objectif de mise en avant/découverte du point de vente qui est la raison suivante (41%)...

Les types de remises les plus appliquées par les restaurants, hôtels restaurants, cafés/brasseries sont des promotions et des avantages spécifiques offerts via leur site internet. Apparaissent ensuite les remises déployées par l'intermédiaire d'un partenaire spécialisé dans les remises ou les deals.

D'après Nicolas Nouchi, directeur général de CHD Expert France : « L'apparition des remises sur l'addition est des deals, est une pratique encore réduite au sein de la restauration à table, même si elle existe depuis plus de 15 ans en hébergement. Cette pratique traduit une orientation identifiée du consommateur hors domicile, qui suite à une période de crise, et l'influence des autres secteurs, et toujours à la recherche d'un prix avec une cuisine gourmande.

En observant les autres résultats de notre baromètre, les mesures régulières que nous faisons sur le consommateur hors foyer, et l'influence progressive des acteurs qui proposent de déployer des deals, et des remises aux restaurants ; il est évident que cette pratique ne peut que s'accroître pour devenir un nouveau critère de sélection de son point de vente....»

A propos de CHD Expert

CHD Expert est le leader mondial de la Collecte, Gestion et Analyse de l'Information marketing sur les marchés de la Consommation Hors Domicile (CHD).

Depuis plus de 10 ans, CHD Expert assiste (en Europe, Amérique du Nord et Asie Pacifique) les fournisseurs et les principaux acteurs de ces marchés, en leur fournissant une vision globale et une meilleure compréhension de la CHD. Avec sa base de données de plus de 4 millions d'opérateurs, ses outils web ou ses études de marchés, CHD Expert accroît l'efficacité des actions commerciales et marketing de ses clients.

Pour plus d'informations, n'hésitez pas à nous contacter - Tél : 01 73 73 42 00 – nwatson@chd-expert.com