

Partage de collaborateurs, offres spéciales et mise en place

# Remplir ses soirées creuses



Quand la clientèle n'est pas là, il faut occuper son personnel autrement. Exemples.

**Cristina Bürgi** Traditionnellement, les lundis et mardis sont plutôt tranquilles dans la restauration. Que faire pour garder son établissement ouvert?

Pas besoin d'être grand clerc pour se rendre compte qu'en début de semaine, il est possible d'obtenir sans réservation une table dans un restaurant. Le phénomène se perçoit certes un peu moins dans les grandes villes, mais là aussi les restaurants sont moins pleins le lundi et le mardi, comparé au week-end. Raison suffisante pour fermer à ces moments?

Tel est le cas pour de nombreux restaurants, et on a coutume de voir le lundi comme le «dimanche des restaurateurs», un jour où il ne vaut bien souvent pas la peine de travailler compte tenu de frais de personnel trop importants par rapport aux chiffres d'affaires espérés. Tant à la ville qu'à la campagne, les restaurateurs décident donc de fixer leurs jours de repos plutôt en début de semaine, à l'instar du restaurant Acqua à Bâle ou encore de l'auberge Les Bisses dans la région de Haute-Nendaz, qui reste fermée le mar-

di soir et le mercredi durant la basse saison.

**Fermer est une option**, faire venir davantage de clients en est une autre, et certains établissements rivalisent d'imagination pour y parvenir. L'hôtel Greulich à Zurich avait par exemple concocté une offre spéciale afin d'attirer un jeune public en semaine. Le mardi soir, les moins de trente ans pouvaient ainsi se faire servir un menu à trois plats pour cinquante francs. L'offre a évidemment fait un carton, et l'endroit était joliment rempli les jours en question. Le restaurant Mondial à Fribourg fait salle comble avec une action similaire, où les convives ne paient que seize francs le mardi pour le plat principal, offre très prisée, notamment des étudiants attentifs aux prix.

Le Landgasthof Adler à Zuchwil (SG) fait dans l'originalité puisqu'on peut non seulement s'offrir un bon

gueuleton les lundis et mardis soir, mais en même temps faire remplir sa déclaration d'impôts par un spécialiste financier diplômé. «J'ai eu cette idée il y a huit ans, lorsque je me suis mis à mon compte», raconte le conseiller fiscal Herbert Meienhofer. «Notre collaboration a vu le jour grâce aux liens d'amitié que j'entretiens avec les tenanciers Rosemarie et Marcel Mettler.»

**A l'époque**, ils avaient opté pour les lundis et mardis soirs, où il y avait moins de monde. Et, depuis lors, même si l'auberge a gagné en fréquentation, l'offre reste valable. «Nous distribuons nos dépliants à tout le monde et les clients qui souhaitent profiter de l'offre viennent au restaurant avec tous les documents nécessaires, savourant leur repas tandis que je remplis leur déclaration dans une salle séparée.» La plupart du temps, l'opération ne prend pas plus de quinze minutes et tout le monde est gagnant: les restaurateurs qui proposent ainsi une plus-value à leurs clients, tout comme Herbert Meienhofer qui profite de nouveaux contacts grâce au restaurant.

**Gérant jusqu'à huit enseignes** ouvertes quotidiennement, le responsable de la restauration du Jungfrauoch, Martin Soche, a lui aussi trouvé une solution intéressante et efficace pour utiliser les temps morts. «La restauration de montagne est fortement tributaire des conditions météorologiques, et c'est pourquoi on ne peut pas toujours compter sur le même nombre de clients», explique-t-il. Ses collaborateurs sont employés sur toute l'année, y compris durant les périodes creuses, et il les envoie parfois à la confiserie maison, lorsqu'il y a un besoin de bras supplémentaires. Le conditionnement en bouteilles en PET du «Gletscherwasser», «fameuse eau des glaciers», se fait aussi volontiers les jours calmes. «Ces activités ne seraient normalement pas rentables, mais elles le sont quand les clients se font rares», déclare Martin Soche. Le directeur mise dès lors sur des collaborateurs portant différentes casquettes, d'où un intéressant déploiement de synergies entre les différents restaurants sous sa di-

rection. Et pas besoin de formation spéciale pour cela, les collaborateurs apprennent tout simplement sur le tas.

**S'acquitter de tâches** non liées à un moment précis est également recommandé dans le cadre du séminaire de chef d'établissement de l'hôtellerie et de la restauration G2. Le matériel didactique correspondant souligne notamment que des préparations anticipées en cuisine en cas de calme plat conduisent à une meilleure exploitation des machines et des ressources en personnel. Enfin, on peut ainsi acquérir des stocks plus importants de façon ciblée, ce qui entraîne également des avantages sur le plan des achats.

**Production préalable** ou offres spéciales, les possibilités ne manquent pas. Les promotions spéciales se révèlent particulièrement lucratives pour les restaurants, au point que des actions régulières permettent d'améliorer les chiffres dans des proportions allant jusqu'à 30%, selon les experts.

## Gordon Ramsay critique tous les plats

Gordon Ramsay, le chef mondialement connu pour aider des restaurateurs à redresser leurs affaires, a lancé une nouvelle tendance sur Twitter. Depuis quelques temps, il critique le visuel des plats que lui envoient les internautes via le réseau social. Comme à son habitude, l'Écossais n'y va pas de main morte. Et le résultat fait largement le buzz sur les réseaux sociaux. Un «best practice» de communication? Peut-être bien. En tous cas, le chef, récemment couronné de deux étoiles Michelin avec son restaurant à Bordeaux, est de plus en plus visible sur la toile et à la télévision.

## Cuisinier d'Or: suivez la final en direct!

Le 6 mars, six candidats s'affronteront en direct du Kursaal de Berne pour le titre de Cuisinier d'Or 2017. Face à un jury de 20 grands chefs, dont Anton Mosimann et Franck Giovannini, les finalistes auront cinq heures et trente minutes pour réaliser un poisson et un plat de viande pour quatorze personnes. Pour ceux qui ne peuvent se déplacer à Berne, GastroJournal sera en direct sur place pour vous faire vivre la compétition comme si vous y étiez.

www.gastrojournal.ch

Le restaurant Vieux-Bois labellisé Ecocook

## La durabilité comme valeur

Le développement durable n'est plus un gros mot dans la restauration. Si on savait depuis longtemps déjà que les étudiants des écoles hôtelières de ce pays y sont sensi-

bilisés, c'est désormais une étape supplémentaire qui vient d'être franchie avec la certification Ecocook rang 3 du restaurant Vieux-Bois de l'Ecole Hôtelière de Genève (EHG).

«On a vocation à servir d'exemple pour les élèves», déclare Emmanuel Douillet, responsable du développement durable au sein de l'EHG.

«On est très content d'avoir obtenu le niveau 3 d'entrée de jeu», témoigne Alain Brunier,

directeur de l'Ecole Hôtelière de Genève.

Dans le cadre de l'EHG, le label vient surtout certifier les pratiques et les enseignements des professeurs. Mais à l'échelle de la profession, c'est une garantie que les pratiques durables que l'EHG enseigne à ses étudiants sont, d'une part, applicables au quotidien dans un restaurant, et, d'autre part, pertinentes dans l'optique de se transmettre ensuite à tous les niveaux dans les entreprises de restauration. **rw**



L'EHG fait figure d'exemple en matière de durable.

**encore plus d'actions sur www.gdi-sa.ch**

**Groupement de Dépositaires Indépendants**

Les spécialistes de vos boissons

**La Cave de Crans**  
3963 Crans-sur-Sierre  
Tél. 027 481 30 62  
Fax 027 481 10 81

**Boissons Corboz**  
1630 Bulle  
Tél. 026 919 62 00  
Fax 026 919 62 01

**Boissons Liechti**  
1228 Plan-les-Quates  
Tél. 022 706 22 33  
Fax 022 706 22 34

**Boissons De Siebenthal**  
1400 Yverdon-les-Bains  
Tél. 024 423 00 80  
Fax 024 425 03 73

**Déjardin Frères**  
1032 Romanel/Lausanne  
Tél. 021 731 33 41  
Fax 021 731 51 80

**Gauch - Cave des Rochers**  
3186 Didingen  
Tél. 026 492 50 40  
Fax 026 492 50 49

**Getränke Engel**  
2504 Biel/Bienne  
Tél. 032 342 38 38  
Fax 032 342 40 18

**Bezençon Boissons**  
2114 Fleurier  
Tél. 032 861 23 18  
Fax 032 861 45 33

**Boissons Voegeli**  
2034 Peseux  
Tél. 032 737 10 20  
Fax 032 737 10 21

**Groupement de Dépositaires Indépendants**

**3+1**  
33 cl. VEC  
13-24.03.2017

**3+1**  
50 cl. VEC  
13-24.03.2017

**7.50**  
75 cl.  
13-24.03.2017

**2.25**  
100 cl. VEC  
10-28.03.2017

**0.99**  
33 cl. VEC  
15-31.03.2017

**1.00**  
75 cl. VEC  
13-24.03.2017

Existe aussi en 33 cl. et 50 cl.

**Pour recevoir régulièrement et gratuitement notre catalogue complet: info@gdi-sa.ch ou 021 634 04 48**

Conditions générales de vente: Prix montage, supplément 5 cl./l/2l • Tous les prix indiqués s'entendent net franco cave • TVA et taxe de recyclage non comprises