Le boom des offres abordables

En restauration comme ailleurs, les offres abordables se révèlent être un atout stratégique pour attirer une clientèle diversifiée… tout en mettant en valeur le talent des chefs.

Dans un marché de la restauration en constante évolution, proposer une offre abordable est devenu un enjeu majeur pour les professionnels du secteur. Que ce soit sous forme de menu entrée-plat-dessert, d'une carte proposant des assiettes à prix serrés, ou même à travers des concepts décalés et innovants comme les food trucks ou les corners dans les food courts, ces offres permettent d’attirer la clientèle et de mettre en valeur le savoir-faire des chefs.

**Des classiques à la carte**

Contrairement aux idées reçues, une offre abordable ne signifie pas pour autant une baisse de qualité, ni de chiffre d'affaires. En introduisant dans leurs cartes quelques plats classiques de la bistronomie, comme les œufs mayonnaise, les poireaux vinaigrette, les tartines ou les croque-monsieur, les professionnels de la restauration prouvent qu’il est possible de se restaurer avec un budget serré, tout en augmentant leur marge. Peu coûteux et rentables, proposer ces plats à la carte encourage des visites plus fréquentes, y compris en semaine, et attirent une clientèle jeune souvent sensible à ce type d’offres.

**Des formats innovants et des prix serrés**

L’explosion des food trucks ainsi que des corners dans les food courts illustre bien la popularité des offres abordables. Ces formats innovants démontrent que de bons produits et des prix raisonnables ne sont pas incompatibles et permettent aux chefs d’offrir une expérience gastronomique accessible à un large public. Dans un food truck ou un corner de food court, l'espace et les ressources limités stimulent l'inventivité culinaire ! C’est en proposant des assiettes simples que les chefs peuvent laisser libre cours à leur créativité. Ils y voient l’occasion de cuisiner des ingrédients locaux et de saison (et donc plus abordables) et de proposer des variations originales et décalées de formules plus classiques.

**Des formules au menu**

Pour élargir leur clientèle, certaines adresses n’hésitent pas à proposer un menu entrée-plat-dessert au déjeuner comme au dîner. Cette offre accessible peut alors côtoyer une carte aux prix plus élevés, voire un menu gastronomique en plusieurs services !Bien conçue, une offre abordable devient alors un puissant outil de fidélisation, les clients satisfaits d'un rapport qualité-prix avantageux étant plus susceptibles de revenir. La possibilité de déguster une cuisine de qualité à des prix abordables crée un lien avec l'établissement, et ces clients fidèles deviennent souvent des ambassadeurs. Ils génèrent alors un bouche-à-oreille positif… attirant ainsi de nouveaux clients. Loin de dévaloriser la réputation d’une adresse, cette approche vertueuse assure au contraire sa pérennité.