

Exercice 10.1

Donnez la définition de la carte.

Liste des mets ou des boissons qu'on peut choisir dans un restaurant, avec l'indication des prix correspondants.

Donnez la définition du menu.

(1).. Liste détaillée des mets, des plats servis à un repas ; carton sur lequel l'énumération est faite.

(2).. Repas à prix fixe

Exercice 11.1

La carte est le catalogue du restaurant, elle est un support de vente et engage donc le restaurateur vis-à-vis de ses clients, le restaurateur doit pour construire sa carte tenir compte de quels paramètres ?

(1).. En fonction de son emplacement, et du type de clientèle « disponible » (familles, touristes autocaristes, people, etc.).

(2).. Suivant les compétences et le nombre de personnes participant à la production et au service (4 personnes ne peuvent produire le travail de 20 personnes), le choix des recettes pour les mets et les plats doit tenir compte des savoirs faire de son équipe.

(3).. Le choix des produits, le respect des appellations, le partenariat avec des producteurs locaux.

(4).. Etre attentif aux goûts des clients, sans copier les modes et tendances en cours dans la restauration.

La carte est le reflet de la personnalité de l'entreprise.

Le juste équilibre est extrêmement compliqué à trouver. Une carte trop courte donne aux clients un **sentiment de manque de choix**. Une carte trop longue provoque chez les mêmes clients une **crainte sur la fraîcheur** de l'ensemble des produits proposés.

Exercice 12.1

Les Chaines de restauration depuis très longtemps utilisent des « visuels ».

Que sont des visuels ?

Les visuels sont les photographies des mets ou des plats.

Remarque

*Le visuel est une promesse au client qui n'est pas toujours tenue dans l'assiette. Et enfin, la véritable suggestion au client qui peut le pousser à l'acte d'achat est, et restera toujours, **l'appellation** et surtout le **contact** avec celui ou celle qui prend **la commande**. Donner envie en **conseillant de manière pertinente** est véritablement **le meilleur outil de vente**.*

Exercice 13.1

Les managers à l'œil américain proposent des moyens mnémotechniques, pour construire les cartes ce sont les quatre « S », quels sont ces mots ?

a).. Sidérantes, Symphoniques, Suralimentées, Surclassées.

b).. Savantes, Salivantes, Solenneles, Somptueuses.

c).. **Simple**s, **Séduisantes**, **Sincères**, **Surprenantes**.

d).. Solubles, Symboliques, Subsonique, Sybillines