



## Les détails d'un menu qui poussent les clients à consommer au restaurant

Le design du menu est un des premiers pas dans la création de la relation client au restaurant. Surtout, il peut avoir un fort impact sur l'addition finale. L'entreprise Forest, spécialiste de l'art du menu, partage avec Zenchef ses techniques pour aider les restaurateurs à mieux vendre leur cuisine.

### ➤ Mettre en avant les plats générateurs de bénéfices pour le restaurant

Les plats du jour ou les plats signature d'un établissement sont souvent **ceux où le restaurateur peut gagner une plus grande marge**. Pour ces assiettes spécifiquement, il faut utiliser **une typographie différente** comme l'insertion d'un encadré, l'utilisation de couleurs etc. Les restaurants gastronomiques, qui n'aiment pas les effusions colorées, peuvent ajouter des pictogrammes élégants apposés à côté du nom du plat. Pas encore assez employés, ces petits détails font la différence, peuvent inciter un client à commander un plat plutôt qu'un autre, et ainsi aller dans l'intérêt financier du restaurateur.



#### LA BRASSERIE

##### LES CLASSIQUES

LE CHEESE BURGER "T.D.V."	9.50
OMELETTE JAMBON FROMAGE + SALADE VERTE	8.00

##### LES GRANDES SALADES

CHEVRE CHAUD	9.50
Salade, Tomate, Toast de chevre chaud	
AUVERGNATE	9.50
Endives, Pommes vertes, Jambon cru, Cantal, Tartines de bleu	
ITALIENNE	9.50
Fusilli, Tomates, Jambon cru, Parmesan, Toasts de tapenade	
INDIENNE	9.50
Hancots verts, Poulet grillé au curry, Raisins secs, Toasts de chutney	

##### LES SPECIALITES REGIONALES

FONDUE SAVOYARDE AUX TROIS FROMAGES	12.50
Vin blanc, Comte, Emmental, Beaufort	
RACLETTE TRADITIONNELLE AU LAIT CRU 2 couverts mini - prix par pers.	16.00
Accompagnée de pommes de terre, Charcuterie, Salade verte	
TARTIFLETTE	11.00
Lardons, Pommes de terre, Reblochon, Oignon, Salade verte	
TARTICHEVRE	11.00
Lardons, Pommes de terre, Chevre, Oignon, Salade verte	
PLANCHE DE CHARCUTERIES DU CANTAL	11.50
PLANCHE DE FROMAGES FERMIERS	11.50
PLANCHE MIXTE	

## Présenter une carte dédiée aux desserts avant la prise de commande

Ne pas avoir de carte des desserts à présenter est une erreur. Dès leur arrivée à table, les clients aiment savoir ce qu'ils vont pouvoir prendre en fin de repas afin de gérer leur faim. Il faut les faire saliver. La réalisation d'une belle carte, distribuée en même temps que celle des boissons et du menu, pourra les inciter à commander ce plat supplémentaire, voire un verre de vin pour l'accompagner ou un digestif à boire après leur dégustation.

### ➤ Avoir différents niveaux de lecture sur sa carte

Il est important de pouvoir **catégoriser ses plats**. A table, les clients n'ont pas toujours envie de tout lire car ils viennent pour passer un moment convivial. Parfois, ils choisissent à la dernière seconde quand le serveur s'apprête à prendre la commande.

Les **différents niveaux de lecture**, matérialisés par un titre, une police et une typographie adaptées, permettent au client de pouvoir remettre la carte rapidement. Il faut que les détails des descriptions des plats puissent le rassurer sans lui faire perdre trop de temps. Pour cela, le restaurateur peut par exemple classer ses plats dans des catégories qui vont plus loin que les simples rubriques "entrée", "plat", "dessert". Dans les brasseries par exemple, il est conseillé d'opter pour les termes "salades", "viandes", "poissons", "glaces". "Ca peut sembler un peu lourd dans la composition d'un menu mais cela apparaît assez utile pour le client qui sait vers quel type d'aliment il va se tourner", explique Gaëlle Brousset, responsable du service marketing et PAO chez Forest.

## Carte des desserts

LES CREPES DE FROMENT

<i>Les classiques</i>	<i>Les Nutella</i>
CREPE AU SUCRE 2,30 €	NUTELLA 3,85 €
CREPE BEURRE SUCRE 2,75 €	NUTELLA PRALINS 4,80 €
CREPE CONFITURE (nous consulter) 3,00 €	NUTELLA CHANTILLY 4,50 €
CREPE CARAMEL au beurre salé 4,50 €	NUTELLA AMANDES 4,80 €
CREPE CHOCOLAT MAISON 3,85 €	NUTELLA COCO RAPEE 4,80 €
CREPE CHOCO BANANE 4,80 €	NUTELLA BANANE 4,80 €
CREPE CITRON SUCRE 3,30 €	LA BOUNTY 6,00 €
CREPE MIEL 3,50 €	(nutella, glace noix de coco, coco rapée, crème fouettée)
CREPE CITRON MIEL 4,00 €	
CREPE CHOCO COCO (chocolat maison, noix coco rapée) 4,80 €	

*Les gourmandises*

VANILLA (glace vanille, chocolat maison amandes grillées, crème fouettée)	6,20 €
LA TATIN (pommes caramélisées, glace vanille, sauce caramel, crème fouettée)	7,50 €
LA COCO (glace vanille, glace coco, chocolat maison, noix de coco rapée, crème fouettée)	7,35 €
BLACK & WHITE (glace vanille, glace chocolat, chocolat maison, amandes grillées, crème fouettée)	7,35 €
ECUREUIL (pommes caramélisées, caramel, éclats de pralines, crème fouettée)	6,40 €
L'EXPRESSO (glace café, sauce café, amandes grillées, crème fouettée)	5,90 €
LA CARAMELINE (glace vanille, glace caramel salé, sauce caramel au beurre salé, éclats de pralines, crème fouettée)	7,50 €

### APÉRITIFS

Apéritif Maison ..... 3,60 €	Vin de pêche ..... 3,60 €
<small>Liqueur de mûre, Merlot</small>	Ciane (Suze) ..... 3,40 €
Pontarlier-Anis ..... 3,00 €	Framboisette ..... 3,60 €
<small>Macvin ..... 3,90 €</small>	<small>Liqueur de framboise, Chardonnay</small>
<small>blanc ou rouge</small>	

### ENTRÉES FROIDES

<b>Nos charcuteries</b>	<b>Nos salades</b>
Terrine Maison	Salade verte ..... 3,50 €
morilles et Vin Jaune ..... 13,90 €	Assiette de crudités ..... 7,90 €
Jambon cuit fumé ..... 8,90 €	Salade de truite fumée
Jambon cru ..... 9,90 €	du Haut-Jura ..... 13,90 €
Planchette de saucisson ..... 8,90 €	Salade comtoise ..... 11,90 €
Bresi ..... 10,90 €	<small>salade, comté, jambon, tomates, croûtons</small>
<small>bœuf séché et fumé</small>	Salade de chèvre chaud ..... 13,90 €
Assiette du Haut-Doubs ..... 12,90 €	
<small>assortiment de charcuteries</small>	

### ENTRÉES CHAUDES

Lard grillé ..... 9,90 €
Escargots, par six ..... 7,90 €
Escargots, par douze ..... 13,90 €
Croûte au morbier, salade ..... 14,90 €
<small>morbier fondu sur tranche de pain avec oignons émincés et salade verte</small>
Croûte aux champignons et morilles au Vin Jaune ..... 14,90 €
Omelette nature, salade ..... 8,90 €
Omelette au lard, salade ..... 9,20 €
Omelette au comté, salade ..... 9,50 €

### SALADES GÉANTES

Alpage ..... 15,90 €
<small>salade verte, pommes de terre, cannellote, lentilles saucisse de Morteau, Bleu de Gex</small>
Franc-comtoise ..... 14,90 €
<small>salade verte, saucisse de Morteau, foie au morbier</small>

**Demandez nos suggestions  
du jour,  
Entrées, Plats, Desserts**

### VIANDES GRILLÉES

Toutes nos viandes sont aromatisées aux herbes de provence et servies avec des pommes de terre à la braise, crème fraîche.

Saucisse de veau ..... 10,90 €	Noisette d'agneau* ..... 17,90 €
Andouillette à la ficelle grillée ..... 15,90 €	Entrecôte (250 g. minimum) ..... 21,90 €
<small>(330 g. minimum)</small>	Côte de bœuf à l'os ..... 46,90 €
Tripes Maison au Savagnin ..... 13,80 €	<small>2 personnes (200 g. - 1 kg. minimum)</small>
Brochette de Morteau grillée ..... 10,90 €	Jambonneau grillé (500 g. minimum) ..... 18,50 €
Jambon grillé sauce échalote ..... 10,90 €	Supplément champignons et morilles ..... 6,50 €
Magret de canard grillé ..... 18,50 €	Supplément sauce poivre vert
Brochette de mignon de porc ..... 16,90 €	ou moutarde à l'ancienne ..... 3,90 €
<small>sauce moutarde à l'ancienne</small>	

Toutes nos viandes sont d'origine française et de fournisseurs du terroir. \* Viande de provenance irlandaise

## ➤ Ajouter des marges pour donner plus d'impact au texte de la carte

Dans un menu, les parties blanches autour des textes sont primordiales et souvent pas suffisamment employées



par les restaurateurs. Il faut les travailler car elles permettent de mettre en place toutes les informations concernant la spécificité de la maison ou de la cuisine du chef. Par exemple, on peut ajouter, à côté des intitulés de plats, toutes les mentions relatives au "Fait Maison", aux AOP, le "à consommer avec modération" pour l'alcool, voire des pictogrammes comme les piments pour indiquer une cuisine épicée. Ces indications deviennent donc plus visibles car elles ne sont pas noyées dans le texte et aident à guider l'oeil du client. Les marges laissent la place à une respiration, isole le texte de l'arrière-plan pour rendre la carte plus lisible.

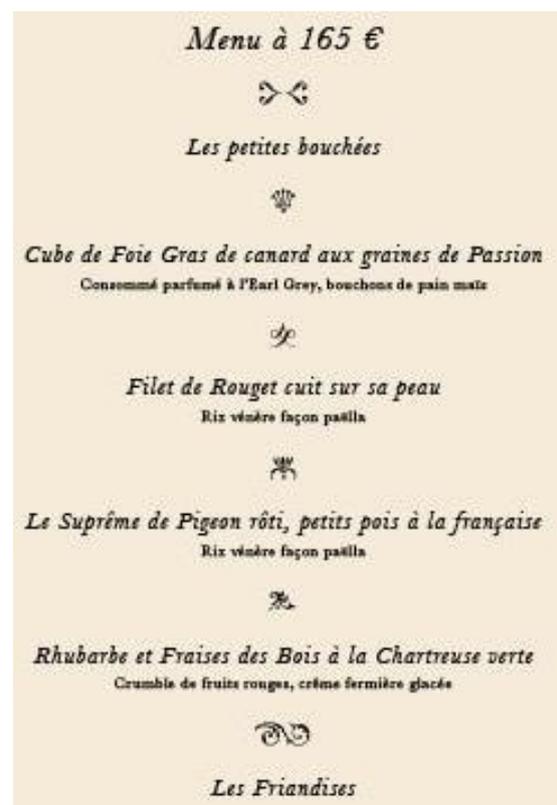


## ➤ Ne pas abuser des photos

La photographie est un support délicat qui, si elle peut mettre en valeur une belle assiette, peut également repousser le client si l'image n'est pas bonne. De plus, elle rappelle les codes du fast-food. Si le restaurateur souhaite vraiment utiliser des photographies, il faut alors travailler avec un professionnel. Celles réalisées avec un iPhone, avec une mauvaise lumière et parfois pixélisées sont contre-productives : les plats ne séduiront pas les clients. Si l'utilisation de clichés pour décrire un plat a pour but d'attirer une clientèle étrangère, **il vaut mieux traduire ses menus.**

## ➤ Adaptez la police de votre menu au type de votre restaurant

Les restaurateurs doivent avoir l'esprit ouvert et surtout permettent une bonne lisibilité de leur menu par les clients. Il faut réserver les polices plus fantaisistes pour les logos voire les titres, mais toujours avec parcimonie.



➤ **Adoptez le porte-menu ou le porte-carte**

“Les petits détails d’un restaurant font l’histoire de la maison”, souligne Philippe Forest. “Un porte-carte garantit une présentation plus luxueuse de ses plats : c’est un vrai support marketing qui permet d’incarner **l’identité visuelle d’un établissement**, de **véhiculer une bonne image** du restaurant et de rehausser le niveau de perception de la cuisine du chef.”