

STIMULATION

QUAND LA STIMULATION PAR LE CADEAU PASSE PAR CELLE DE LA PAPILLE

"Stimulez gourmand, ils se battent". Après les honneurs, l'argent, les cadeaux et les voyages, voici l'"invitation" restaurant de prestige pour aiguïser l'appétit de vente des commerciaux ; jamais la "carotte" n'aura été si bien employée pour symboliser la stimulation par l'objet.

Motiver son personnel, ce n'est pas si simple que cela", annonce une publicité faite par une célèbre entre-

**par
Ph. Lecaplain**

prise de VPC avec justement une belle carotte en guise d'illustration ! Dans ce domaine, il faut sans cesse faire preuve d'originalité (voir article ci-contre) pour séduire la force de vente et accroître sa motivation.

"Trouve-nous des cadeaux originaux, nous en avons assez des calembrets et des briquets" s'entend dire Stéphane Cherkh, directeur de l'agence de promotion Tir Groupé. Il découvre alors l'absence de la profession des restaurateurs parmi les bénéficiaires du cadeau d'affaires, de stimulation ou

de concours. Aujourd'hui, il répond avec un nouveau produit : "Coup de foudre de la gastronomie".

Il s'agit d'une sorte d'invitation restaurant acceptée dans deux-cent cinquante établissements de bonne facture. Il en existe de plusieurs sortes : Affaire, Prestige, Fascination et Folie's pour des repas allant d'un peu moins de 300 F à 1 000 F. Chaque invitation est offerte avec un guide répertoriant les restaurants intéressés par l'initiative. "Nous les avons tous rencontrés, afin de les convaincre. Il y a eu des refus ; mais ceux qui ont accepté se sont engagés à accorder une attention particulière à leurs hôtes."

Un fameux cadeau

De nombreux restaurateurs marchent dans cette opération. Pourquoi ? Patriotisme culinaire pour Pierre Troisgros : "Encourager la gastronomie en France est un devoir". Réalisme pour le chef Michel Bernard : "Nous savons faire de la bonne cuisine. Nous avons appris à bien la gérer. Il nous restait à bien la vendre. Coup de foudre en est le moyen". Jean André Chariol va plus loin encore : "La cuisine se porte moins bien en France qu'il y a quelques années. En nous apportant une nouvelle clientèle, cette initiative nous laisse

Rassemblant plus de 250 établissements accueillants, le Guide "Coup de Foudre" est un fameux Sésame pour les gourmets.



La soirée du 9 octobre, une cérémonie à l'image du produit : prestigieuse.

espérer un meilleur remplissage de nos salles, notamment pour le déjeuner".

Le cadeau "gastronomique" fera donc ouvrir les portes des restaurants de marque à ceux qui jusque-là craignaient de les pousser. Car ce n'est pas seulement l'occasion de déguster de la bonne chère. C'est aussi un cadre, du prestige, la renommée d'un chef. "L'intérêt est que le bénéficiaire de l'invitation sera marqué par cette expérience ; plus que s'il s'était vu offrir, à prix égal, un appareil électroménager. Et il associera ce souvenir à l'entreprise" dit Jacques Gervaise, directeur commercial de Tir Groupé. Or, tel est bien en définitive l'une des finalités de la pratique du cadeau de stimulation.

Autre avantage : inviter sans être présent. "Le cadeau restaurant n'impose pas la présence du patron, à la différence d'une classique invite à déjeuner. Le bénéficiaire est entièrement libre d'utiliser

