

# Internet, un formidable outil pour développer son business

**Renforcer sa visibilité sur internet est désormais nécessaire non seulement pour capter, mais également pour fidéliser un certain type de clientèle devenue nomade. La simplicité des réservations par internet fait gagner du temps aux restaurateurs comme aux clients : tout le monde y gagne.**

**F**aire parti d'un réseau de réservation sur Internet, ou s'inscrire sur un site dédié : tout établissement soucieux d'accroître sa visibilité devrait, un jour ou l'autre, se poser la question du net. D'autant plus qu'il existe de plus en plus de solutions, qui présentent chacune leur particularismes. Réservation en ligne, mais aussi service de livraison, les sites proposent aux CHR de multiples possibilités. Comme l'explique Mickael Hadjaj, créateur d'Exclusive restaurants : « Il faut bien comprendre que nous ne sommes pas un portail, mais que le choix de restaurants que nous offrons aux internautes a fait l'objet d'un tri. Les établissements doivent respecter une charte de qualité, que nous avons élaboré. Les restaurants référencés sont audités. En 2002, nous avons constaté qu'il n'existait rien sur ce marché, ce qui nous a donné l'idée de créer notre structure. Nous avons noté que beaucoup de groupes, de chaînes intégrées d'hôtels, disposaient de structures augmentant leur visibilité sur internet. En revanche, peu de restaurants indépendants pouvaient se payer ce type de services. Il existait donc une réelle distorsion. »

Alors comment fonctionne le système ? « Les restaurateurs qui souhaitent bénéficier du service payent une rede-

vance, en échange de quoi nous leur garantissons un apport en chiffre d'affaires, ou en nombre de couverts. Actuellement, nous référençons 150 établissements à Paris et en proche banlieue. » Le développement est prévu sur Lyon, Marseille, Lille et Nantes



**Mickaël Hadjaj, créateur d'Exclusive restaurants**