



Votre pouvoir d'achat

Le sandwich est à 1 € chez GoÛtu

UN EURO le sandwich, qui dit mieux ? Deux jeunes entrepreneurs, Tania Tropper, 28 ans, et David Cohen, 30 ans, ont pris le pari de lancer une gamme de casse-croûte aux tarifs défiant toute concurrence. Ils ont fondé GoÛtu, une nouvelle enseigne de restauration rapide, dont le premier point de vente a ouvert lundi dernier rue Le Peletier, dans le IX^e arrondissement de Paris, en plein quartier d'affaires. « Avec la baisse énorme du pouvoir d'achat, on voulait proposer un concept de sandwicherie de qualité à prix réduit », explique David Cohen, qui a travaillé pendant près d'un an sur cette idée. « Le plus dur a été de trouver des fournisseurs qui acceptent de nous suivre. »

Sur leur carte, trente types de sandwiches. Aucun ne dépasse 3 €, les premiers sont vendus à 1 €. Parmi ceux proposés à ce tarif, on trouve l'incontournable jambon-beurre, mais aussi des recettes plus exotiques comme du concombre, du fromage et de la menthe entre deux tranches de pain, longues de 13 cm. Ou encore de la tortilla et de la salade.

« On pourrait penser qu'à ce prix ce n'est pas très bon, mais non, au contraire »

Et ça marche pour le moment. La semaine dernière, entre 70 et 100 personnes sont venues, chaque jour, acheter leur repas du midi, alors que leur seuil de rentabilité est fixé à 80 clients.

Le bouche-à-oreille fonctionne. Ingénieur en informatique, Vincent est entré chez GoÛtu vendredi, sur le conseil de ses collègues. Il a jeté son dévolu sur le sandwich tarama - crème de fromage - sauce citronnée. « Dans le quartier, on ne peut pas manger



RUE LE PELETIER (PARIS IX^e), VENDREDI. GoÛtu, une nouvelle enseigne de restauration rapide, propose une trentaine de sandwiches. Le premier prix est à 1 €, aucun ne dépasse 3 €. (LP/GUILLAUME ROUJAS.)

pour moins de 6 €, c'est très intéressant. » Véronique, cadre dans une banque, commence à y prendre ses habitudes. « On pourrait penser qu'à ce prix ce n'est pas très bon, mais non, au contraire. C'est sympa, les sandwiches ne sont pas très grands, on peut en prendre deux. Je regrette juste le tarif des boissons : 2 €, c'est un peu cher. »

S'ils se rattrapent sur d'autres produits, les fondateurs de GoÛtu ont aussi mis en place une politique d'approvisionnement stricte pour rentrer dans leurs

frais. « On limite les stocks. Chaque matin, on va au marché de Rungis pour acheter exactement ce dont nous avons besoin. Nous gagnons moins d'argent sur chaque produit, mais notre but est d'en écouler le plus possible. Nous réfléchissons en termes de chaîne », explique David Cohen. Avant la fin 2009, quatre ou cinq nouveaux points de vente devraient voir le jour. D'abord dans la capitale puis dans le reste de la France.

SÉBASTIEN LERNOULD