



7 Français sur 10 sautent le dessert car l'addition est trop longue à venir

Paris, 25 janvier 2022 - **sunday**, la solution de paiement au restaurant, publie les résultats d'un sondage YouGov, sur l'attitude des consommateurs vis-à-vis de leur expérience au restaurant. Notamment leur comportement au moment de l'addition...

Principaux enseignements :

- 22% des Français ne supportent pas d'attendre l'addition au restaurant
- Près d'un tiers considère même que c'est la partie la plus désagréable de leur moment au restaurant
- 1 Français sur 3 commence à se plaindre d'attendre l'addition au bout de seulement 10 min.
- 1 Français sur 2 estime attendre entre 5 et 10 min en moyenne
- 1 Français sur 3 donne rarement un pourboire, 18% n'en laissent jamais
- Ils donneraient un pourboire s'ils avaient de l'argent liquide sur eux (36%), ou s'ils savaient qu'il est possible d'en laisser un avec une carte de crédit (12%)
- 7 Français sur 10 sautent le dessert car l'addition est trop longue à venir

Parmi les choses que les Français n'apprécient pas lorsqu'ils sortent dîner, près d'un quart (22%) cite le moment d'attente pour avoir puis payer l'addition. Ils sont aussi nombreux à ne pas apprécier devoir attendre avant d'être assis à leur table (22% également).

Les Français sont-ils généreux avec les serveurs ? A la fin d'un repas au restaurant seuls 15% laissent toujours un pourboire au personnel quand presque 1 sur 3 (30%) le fait rarement et 18% n'en donnent jamais. Un comportement que les clients expliquent en donnant les raisons suivantes : soit parce qu'ils n'ont jamais d'argent liquide sur eux 36%, ou parce qu'ils ne savent pas s'il est possible de donner un pourboire avec une carte de crédit 12%, 1 sur 10 estime que les serveurs sont suffisamment payés et 7% ne sont pas à l'aise pour le faire. Des comportements qui pourraient évoluer avec l'utilisation des moyens de paiement tels que Sunday.

Une attitude qui s'expliquerait aussi parce qu'en moyenne, 1 client sur 2 attend entre 5 et 10 minutes pour recevoir l'addition au restaurant (49%), 28% moins de 5 min et 1 sur 10 estime patienter plus de 10 min.

Plus d'un Français sur trois (36%) commence à se plaindre d'attendre l'addition au bout de seulement 10 minutes. Mais que l'on se rassure, la moitié des clients est plus patiente et se tient 10 minutes ou plus avant de la réclamer à nouveau.

Outre le pourboire, l'attente de l'addition peut avoir un impact sur le déroulé du repas. En effet, près de 7 Français sur 10 déclarent que cette attente est susceptible de leur faire sauter le dessert par peur d'être en retard à leur prochain rendez-vous. Un comportement qui a *in fine* une conséquence sur le panier moyen des convives et le chiffre d'affaires des restaurateurs.

" En tant que restaurateur moi-même, j'ai voulu participer à la conception d'un produit qui nous faciliterait le quotidien et celui de nos clients. sunday transforme les 15 pénibles minutes nécessaires à payer au restaurant en une expérience rapide, simple de moins de 10 secondes. L'expérience client est au cœur de sunday, qu'il s'agisse d'offrir 10 minutes de plus au client pour déguster son dessert, d'aider les convives à partager rapidement l'addition ou de laisser plus facilement un pourboire. D'ailleurs pour le personnel, notamment les serveurs, notre moyen de paiement leur rapporte 40 % de pourboires en plus. Côté restaurateurs, sunday les aide à augmenter de 12% en moyenne le panier moyen des convives " se réjouit **Victor Lugger, co-fondateur de sunday.**

Méthodologie : sondage mené par YouGov sur un échantillon de 1036 Français de plus de 18 ans. L'enquête a été réalisée en ligne entre le 15 et le 16 décembre 2021.

A propos de sunday

sunday est un spin-off de Big Mamma qui transforme les 15 pénibles minutes nécessaires à payer au restaurant en une expérience rapide, simple de moins de 10 secondes. Vous scannez un QR code, vous payez, et vous partez. sunday a ouvert des bureaux à Paris, Londres, Madrid et Atlanta.

Depuis son lancement en avril 2021, sunday c'est :

- Plus de 1 100 000 utilisateurs.
- 40 % de pourboires en plus pour le personnel -- plus d'un million de dollars de pourboires depuis le lancement
- 12 % de dépenses en panier en plus
- Une rotation des tables 10 % plus rapide.
- +25 points de vente signés
- Plus de 100 millions de dollars de volumes de transactions annualisés.