



DOUG FOOD, LE NOUVEAU CONCEPT DE VENTE À EMPORTER DE LA MANGOUNE

**OUVERTURE LUNDI 2 AOÛT
2021 À AURILLAC (15).**

UN NOUVEAU CONCEPT DE VENTE À EMPORTER EN RÉPONSE AUX BESOINS DE CONSOMMATION ACTUELS.

La crise sanitaire a eu au moins un côté positif, elle a permis à certains restaurateurs de se réinventer et rechercher de nouvelles pistes pour générer un autre chiffre d'affaires. Après la fermeture des établissements, la vente à emporter a été pour beaucoup une solution de secours pour garder la tête hors de l'eau.

C'est le cas de Jean-François ROCHE, Président-Fondateur des Brasseries La Mangoune, toujours à l'af-fût de nouvelles tendances. Ces derniers temps, avec son équipe, ils n'ont cessé de repenser de nouveaux modes de restauration pour se renouveler.

Pendant la COVID 19, la fermeture de La Mangoune d'Aurillac a finalement permis aux dirigeants de prendre un peu de recul sur la restauration et constater un marché en profonde mutation. D'une certaine façon, la crise sanitaire n'aura pas eu que des impacts négatifs.

Face à un secteur touché de plein fouet par la crise, il fallait selon eux, écrire la restauration de demain, avec la vente à emporter, de plus en plus sollicitée par les clients sur le bassin Cantalien.

Un vrai appel du pied pour le Président-Fondateur et son équipe qui se doutaient bien qu'à la réouverture des restaurants, les contraintes sanitaires subsisteraient. Une partie de la clientèle ne voudrait ou ne pourrait probablement pas revenir tout de suite au restaurant.

Selon Jean-François ROCHE, le service à table se poursuivra, c'est une certitude. Car tout d'abord, c'est la norme Française et puis c'est culturel. Mais dans les brasseries traditionnelles, il faut savoir se réinventer avec des offres complémentaires, comme la vente à emporter pour répondre aux nouveaux besoins des consommateurs.



LA POULETTE

UNE OFFRE À EMPORTER EN COURS D'ÉLABORATION DEPUIS PLUSIEURS MOIS.



LA BOX COMPLÈTE - PULLED PORK

L'enseigne a souhaité prendre ce nouveau créneau, oui mais sous certaines conditions. Car le service à table et la vente de plats à emporter sont deux métiers bien différents. Le mélange des genres est risqué, que ce soit en termes de produits ou de prix de vente.

Un plat servi à table et un produit servi dans une boîte, ont-ils aux yeux de nos clients la même valeur ? Cette question les dirigeants de La Mangoune se la sont posée.

C'est très difficile de concilier les deux. Quand il n'y a pas de clients en salle c'est plutôt simple de gérer cette activité.

En revanche dès que le restaurant est plein, « l'emporter » devient un fardeau et devient même pour les employés une contrainte. Le risque est de donner une mauvaise image de l'enseigne si la vente à emporter est mal appréhendée.

Les dirigeants de La Mangoune l'ont bien compris, avec la crise sanitaire, la profession doit encore plus faire rêver les gens, tout en s'adaptant aux nouvelles contraintes.

Après plusieurs semaines d'étude de marché du secteur, d'analyse des nouveaux besoins de consommation, Jean-François ROCHE et son équipe structurent leur offre et concrétisent le projet. Ils élaborent le « DOUG FOOD », un module de restauration implanté sur le parking de La Mangoune d'Aurillac, et complémentaire à la Brasserie La Mangoune existante.

UNE ALTERNATIVE QUALITATIVE ET COMPLÉMENTAIRE AU SERVICE À TABLE.

Pour les dirigeants et les équipes, le projet est clair : le restaurant doit rester ce qu'il est, la vente à emporter doit être indépendante tout en gardant l'ADN du concept : le meilleur rapport qualité/prix et du fait maison.

Pour cela, une enseigne a été imaginée, avec une structure attachée à ce nouveau concept : le « DOUG FOOD BY LA MANGOUNE ». Le « DOUG FOOD » c'est un module extérieur, équipé d'une véritable cuisine. Installé sur le parking de La Mangoune d'Aurillac, le DOUG FOOD, proposera à partir du 2 août, une carte spécifique de salades, de burgers, de frites, de plats de La Mangoune à emporter, faits sur place et au moment.

Chez DOUG FOOD, le leitmotiv est le bon, le fait-maison, avec un très bon rapport qualité/prix. Les dirigeants ont décidé de réunir les meilleures matières premières de La Mangoune pour proposer des plats à emporter, ultra gourmands. Il n'est pas question de proposer des plats à emporter bas de gamme.

Ainsi, la qualité prime. Les matières premières ont judicieusement été sélectionnées : steaks hachés, pommes de terre, fromages Auvergnats AOP, salaisons d'Auvergne, saucisses artisanales. A la carte, les chefs de La Mangoune élaborent le meilleur de La Mangoune : burgers, truffade, frites fraîches, sauces au Cantal ou au Bleu d'Auvergne, box complètes, desserts, glaces, boissons.

Le tarif pratiqué « colle » au marché que proposent les géants des fast-food industriels.



MAIS AU FAIT, QUI EST DOUG, LE « KING » DU PLAISIR GOURMAND ?

**Doug est un bonhomme facétieux et terriblement gourmand.
Petit, il est tombé dans une préparation pour glace à la crème.
Depuis il ne cesse d'inventer des plats plaisirs.**

**Il vous propose sur la carte de son établissement de « DOUG FOOD »
des burgers incroyablement délicieux,
des salades fraîches, des plats signatures,
des desserts fait maison comme toutes les sauces proposées.**

Il fabrique comme personne des Sundaes parfumés servis dans des pots ou dans des cornets.

Ouverture de DOUG FOOD à Aurillac, Lundi 2 Août 2021

La crise sanitaire n'est malheureusement pas terminée. Dans quelques jours le Pass Sanitaire va devenir obligatoire pour manger au restaurant, c'est pour cela qu'à La Mangoune, la vente à emporter devient un élément majeur du concept.

**Le premier « DOUG FOOD » ouvrira son auvent le 2 août à Aurillac.
Tous les jours de 11h45 à 21h30.**

Doug Food sera le nouveau « Pass Gastronomique » sur le bassin Cantalien.

Pour venir chez DOUG FOOD, rendez-vous à Aurillac, sur le parking de La Mangoune.

Découvrir le concept : www.dougfood.fr