



Traiteur Organisateur de réception



*Fiche réalisée en juillet 2012 - Code APE 56.21 Z
Référence APCE : HOT 17*

*"Cuisiner suppose une tête légère, un esprit généreux et un cœur large",
Paul Gauguin*

AVERTISSEMENT IMPORTANT

- *En application du Code de la propriété intellectuelle, IL EST INTERDIT DE REPRODUIRE intégralement ou partiellement ce document, sur quelque support que ce soit sans l'autorisation préalable écrite de l'APCE. vinay@apce.com*
- *Cette fiche ne peut faire l'objet **d'aucune diffusion, ni d'aucune vente** sans l'autorisation préalable écrite de l'APCE. A ces fins, une convention spécifique peut être passée avec l'APCE, convention réservée aux abonnés de l'Espace professionnels APCE. vuarin@apce.com*

En bref	Page 4
1. Définition de la profession	Page 5
2. Des éléments pour une étude de marché	Page 7
3. Les moyens nécessaires pour démarrer l'activité	Page 16
4. Les éléments financiers	Page 19
5. Les règles de la profession	Page 22
6. Contacts et sources d'information	Page 29
7. Bibliographie	Page 32
Informations pratiques	Page 34



MISES EN GARDE

1. Fiche réalisée par l'APCE et certains organismes professionnels. Malgré tout le soin apporté à la réalisation de celle-ci, nous ne pouvons garantir dans le temps les informations et nous déclinons toute responsabilité quant aux conséquences résultant de leur usage ou d'erreurs éventuelles.

2. La fiche ne constitue pas une méthodologie de création ou de reprise d'entreprise (ex. : les aides à la création d'entreprises ne sont pas traitées). Seules sont analysées les spécificités d'une profession (ex. : les aides pour l'édition de jeux vidéo). Ainsi, pour répondre à des questions d'ordre général sur la méthodologie de la création (étude de marché, comptes prévisionnels, aides et financements, structure juridique, formalités...), reportez-vous au site internet de l'APCE www.apce.com

De la multiplication des prescriptions alimentaires (anti-OGM, vache folle, nourriture "sans", ...), à la cuisine comme effet de mode et de culture (cuisine loisir, épicerie fines, émissions de télévision...), la restauration reste un secteur dynamique qui doit constamment s'adapter à l'air du temps.

L'activité de **traiteur – organisateur de réceptions (TOR)** suit incontestablement cette tendance, que la conjoncture n'a pourtant pas épargnée.

Un pied dans la cuisine et un autre dans l'évènement, le TOR s'invite presque chez le client. Aujourd'hui, il partage parfois son titre avec celui de pâtissier ou de charcutier et l'activité n'a eu de cesse de se développer : des traiteurs asiatiques fleurissent même dans Paris !

Pendant depuis une vingtaine d'années, les contraintes liées à la réglementation se sont multipliées. Aussi, le TOR doit faire preuve d'innovation constante pour rester dans la course en s'appropriant les courants en vogue : le manger sain, l'éthique-chic, la popularisation de la gastronomie et de ses chefs, la sophistication des produits, etc.

■ ■ ■ C HIFFRES CLES

Nombre de traiteurs	Créations annuelles	Investissement de départ
Plus de 6 000	Plus de 2 000.	Important : matériel spécifique de production et de transport, nécessité de mise en conformité avec les normes d'hygiène, laboratoires, etc. !

Evolution du nombre de créations d'entreprises (Source Insee) APE/NAF : 56.21Z						
2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
686	780	920	937	2 735	3 147	2 424

Remarque :

2009 : entrée en vigueur du régime de l'auto-entrepreneur.

■ ■ ■ ACTIVITE

Le métier de traiteur recouvre des activités différentes, avec d'une part le charcutier traiteur de quartier (non évoqué ici), et d'autre part le traiteur organisateur de réception (TOR).

Le TOR a pour mission de prendre en charge, de la conception à la mise en œuvre finale, l'organisation d'un évènement réceptif pouvant rassembler plusieurs dizaines, centaines ou milliers de personnes, en un même lieu ou en des lieux différents d'une manifestation à l'autre (Source : Synhorcat, Syndicat national des hôteliers, restaurateurs, cafetiers et traiteurs).

Véritable maître d'œuvre, il peut proposer des réceptions clés en main sur devis, ou se conformer à la prestation demandée sur commande. Le TOR assume donc plusieurs missions : conseiller et analyser en vue de la conception de l'évènement réceptif, planifier son organisation dans le temps et l'espace, prévoir les moyens à déployer (humains, matériels, logistiques, culinaires), et mettre en œuvre sa réalisation et même parfois, fournir les locaux.

Plus spécifiquement, le TOR prend en charge la gestion commerciale et logistique du lieu de réception tout en respectant son cahier des charges : transport du matériel nécessaire et des produits qui seront consommés, maîtrise de la logistique sur place, service aux convives, etc.

Enfin, il cuisine des plats et produits gastronomiques sélectionnés par le client.

Certains professionnels, dont des grandes maisons comme Dalloyau, assurent à la fois une activité de traiteur-restaurateur, en vendant des produits semi-élaborés en magasin, et d'organisateur de réceptions.

● ● ● Code APE de la NAF

Code APE de la NAF : 56.21Z, service des traiteurs, d'après la nouvelle nomenclature mise en service au 1er janvier 2008.

Cette nomenclature comprend non seulement l'organisation de noces, banquets, cocktails, buffets, lunchs et réceptions diverses à domicile ou dans des lieux choisis par le client ; mais aussi, la fourniture de services de restauration encadrés par des dispositions contractuelles conclues avec le client, pour une occasion particulière et au lieu précisé par ce dernier.

Elle ne comprend pas la préparation d'aliments périssables destinés à la revente (code APE 10.89Z), ni le commerce de détail d'aliments périssables (divers codes APE 47). (Se reporter le cas échéant aux fiches professionnelles correspondantes).

1 - Définition de la profession

Codes associés :

- 56.21.11 - Services de traiteurs pour particuliers : services de préparation de repas sur la base d'un contrat, dans lequel le service est fourni à une personne ou un ménage privé à l'endroit précisé par le client et pour une occasion particulière.
- 56.21.19 - Autres services de traiteurs : services de préparation de repas sur la base d'un contrat passé avec le client, dans des locaux institutionnels, administratifs, commerciaux, industriels ou résidentiels précisés par celui-ci et pour une occasion particulière.

Source : www.insee.fr/fr/methodes/default.asp?page=nomenclatures/naf2008/n5_56.21z.htm

■ ■ ■ APTITUDES

Le profil est multiple : de la cuisinière chevronnée au cuisinier marocain, en passant par le maître-chef sushi japonais soigneusement répertorié parmi le réseau des grands chefs.

Indéniablement être un véritable gastronome, disposer de compétences en restauration et maîtriser les techniques culinaires.

Sens du contact et de l'organisation, rigueur, rapidité, ponctualité, serviabilité, discrétion.
Créativité, sens pratique, rigueur.

Mais aussi, être habile gestionnaire, suivre une formation en continue et posséder un esprit d'innovation constant afin de rester dans la course !

Important : réfléchir mûrement à une politique commerciale, avoir le sens du marketing, du travail en réseau, disposer de supports de communication efficaces et assurer sa présence sur Internet, car la communication compte autant que la restauration.

Enfin être passionné : on y laisse souvent une partie de soi-même !

■ ■ ■ L E M A R C H E

Il existe plus de 6 000 traiteurs en France :

- les charcutiers traiteurs qui fabriquent et vendent au détail,
- environ 1 200 TOR, Traiteurs organisateur de réception qui organisent et livrent des cocktails et des repas chez les clients.

Le CA total des traiteurs est de 1 milliard d'euros avec environ 300 000 réceptions assurées (source : Snack and Food).

● ● ● Les chiffres de l'Insee pour le code APE 56 21Z

La profession de traiteur-organisateur de réceptions a connu une progression démographique continue : de 4 048 en 2006 à 7 764 en 2011 (Source Insee).

Attention : le changement de nomenclature APE en 2008 ne permet pas de comparer avec justesse le nombre des stocks d'entreprises de TOR, car le nouveau code APE peut recouvrir un domaine d'activité différent de l'ancien.

Précisions : Ex-code APE 55.5 **Traiteurs, organisation de réception** / Nouveau code APE 56.21Z **Services des traiteurs**.

Nombre d'entreprises	Chiffre d'affaires	Effectif salarié
5 666	2 315 M€	24 127

Source : INSEE, Esa 2009, derniers résultats connus en 2012
Actualisation sur www.insee.fr puis services aux particuliers

Répartition du nombre d'entreprises selon l'effectif salarié (sur un total de 4 348)

0 à 9 salariés	10 à 49 salariés	50 à 99 salariés	100 à 249 salariés	250 salariés et +	Hors-tranche
3 837	333	15	5	2	156

Répartition selon le chiffre d'affaires (M€ sur un total de 1 733)

0 à 9 salariés	10 à 49 salariés	50 à 99 salariés	100 à 249 salariés	250 salariés et +	Hors-tranche
843	590	99	88	111	1

Une analyse montre aussi des différences entre les régions : les marchés des traiteurs parisiens et en région sont totalement différents, que ce soit en termes de clientèle, de périodicité, de prestations, de tarifs et de concurrence (source : Traiteurs de France, Meet in, mai 2011).

● ● ● Les chiffres de Traiteurs de France

Sur la base des 36 adhérents, au 30 octobre 2011

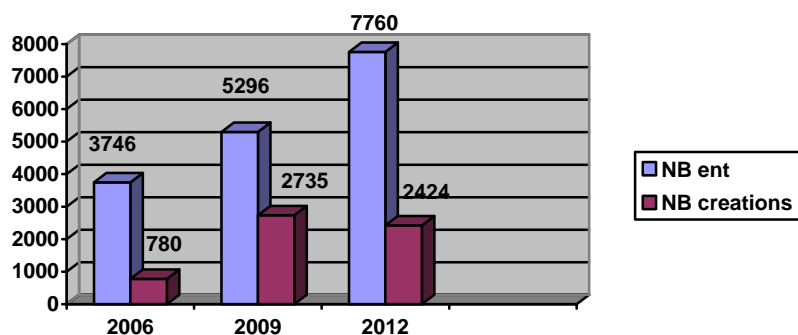
CA	153 M€
Nb salariés permanents	1 471
Nb réceptions	39 200
Nb réceptions par adhérent	1 089
CA par adhérent	4 M€
Nd de couverts	2 630 000
Investissement	5 M€

■ ● ● EVOLUTION DU SECTEUR

● ● ● Entreprises

Même si les turn-over se comptent par dizaines d'année en année, le nombre d'entreprises est en progression constante et le métier se renouvelle sans cesse, notamment avec l'arrivée de jeunes générations d'entrepreneurs ou de repreneurs d'affaires innovantes. Par ailleurs, l'année 2009 marque l'arrivée d'un nouveau régime : le statut de l'auto-entrepreneur.

Evolution du nombre d'entreprises et du nombre de créations chez les traiteurs (source : Insee)



● ● ● Conjoncture

La profession a connu des années vastes avec une progression du CA de plus de 5% par an jusqu'en 2008 qui marque un coup d'arrêt.

En 2009, la clientèle privée, mais aussi publique, taille à la serpe son budget cocktails. Ainsi, une vague d'annulation de réceptions a été enregistrée, certaines mairies n'ont d'ailleurs rien proposé pour les vœux de fin d'année. Les TOR terminent l'année avec un CA en baisse de 10% (source : Gira food service).

Fort de ses 8 boutiques parisiennes, la maison Dalloyau, PME de 400 salariés, a vu son activité de réception, représentant plus de la moitié des 33,5 millions d'euros de chiffre d'affaires annuel, chuter. Chez Lenôtre, trois comportements ont pu être observés de la part de la clientèle : il a y ceux qui reportent, ceux qui réduisent leurs perspectives et ceux qui annulent (source : Capital décembre 2009).

Néanmoins, tout n'est pas perdu : Les traiteurs parisiens développent une offre avec des lieux réceptifs, qui permettent une meilleure visibilité et une stabilité économique de l'entreprise (source : Meet in septembre 2010).

Malgré la crise, il n'y a eu aucun dépôt de bilan au sein de l'association Traiteurs de France.

Aussi, les TOR tentent-ils de travailler autrement afin de prendre en compte des budgets plus serrés : la mousse de canard remplace le foie gras, le cocktail dinatoire devient un cocktail d'une heure, moins de fleurs et plus de lumières, retour aux desserts plus classiques comme le paris-brest, réduction du nombre de petits fours par personne, etc.... (Source : Le Figaro, décembre 2008). Les produits sophistiqués sont en déroute.

En parallèle, certains protagonistes diversifient leur activité, mais le risque d'accepter des réceptions sans marge est bien présent.

● ● ● Quelques tendances, évolution du métier

Le métier demande une maîtrise absolue des techniques de cuisson, de l'organisation logistique, de la définition d'un thème et de la scénographie, de la déclinaison des arts de la

table et de la décoration avec l'esprit de la cuisine et du lieu, de l'orchestration de l'ensemble de la réception, du respect du timing (source : Neorestaurant, septembre 2011).

Plusieurs tendances fleurissent néanmoins sur le marché, et prouvent que le métier de traiteur tient bon ! Selon Anne-Claire Paré, fondatrice de Bento (www.bento.fr), les TOR ont l'avantage de s'approprier plus vite l'innovation car créer l'évènement est inhérent à leur métier. Aussi ont-ils dû rapidement intégrer certaines contraintes, comme la spécificité des demandes ou la délimitation du cadre d'intervention. De nombreux traiteurs développent les plateaux repas à l'heure du déjeuner¹ en veillant aux problématiques écologiques et nutritionnelles.

Domaines	Caractéristiques	Quelques acteurs, à titre indicatif
"Bio et éthique"	<ul style="list-style-type: none"> • Agriculture biologique, produits bio-équitable • Impact moindre sur l'environnement en termes de déchets, menus allégés en carbone • Action sociale : insertion de personnes en rupture d'emploi 	Té, le Traiteur Bio Equitable www.traiteur-ethique.com Riem Becker www.riembecker.fr La Table de Cana www.tabledecana.com Ethique et Toques www.ethique-et-toques.com Les délices d'Alice www.lesdelicesdalice.com
"Bio et végétarien"	Produits issus de l'agriculture biologique, menus végétariens	Novebio http://novebio.free.fr/index.html
"Locavore"	Principe : consommer des aliments ayant un impact moindre sur l'environnement par leur proximité, en provenance d'un rayon proche de chez soi.	Sésou, d'Antoine Ferchaud en Picardie http://www.sesou.fr/cana-picardie
"Fooding" ou "Slow food"	L'art de bien manger	www.philippe-giroud.com
"World cuisine"	La cuisine du monde	www.gourmetsdumonde.com
"Traiteur en ligne "	Vente en ligne et à la carte d'un cocktail ou buffet sur mesure	www.idbuffet.com

Aujourd'hui, les piliers du métier savent étonner, créer, s'adapter. Les grands acteurs rivalisent de propositions 100% végétariennes, de buffets à thèmes ou de cocktails spectaculaires avec "Ice bar" et préparations minute. Aussi, pour tirer leur épingle du jeu, les petites structures occupent les niches qui répondent à des envies et à des goûts très précis. (Source : Le Figaro 31 décembre 2008).

Par ailleurs, le spectre de l'activité associée à la surconsommation et au gaspillage pour produire un buffet de qualité a quelque peu terni leur image, si bien que les traiteurs tentent

¹ Sur ce sujet, voir la fiche professionnelle sur la restauration livrée

aujourd'hui de répondre à une nouvelle préoccupation pour les citoyens et les entreprises : la consommation durable (Source : Meet in, décembre 2009).

La consommation ethnique fait son apparition, avec les premiers traiteurs halal <http://www.neorestauration.com/article/des-terrines-halal-chez-amand-traiteur,25661>

Mais quelle que soit la cuisine proposée, il s'agit de rassurer, avec des produits facilement reconnaissables, d'appellation, avec une traçabilité totale (source : Neorestauraton, septembre 2011).

Le choix porte aussi sur la scénographie, car une réception c'est une expérience globale avec décoration et mise en scène.

■ . . C LIENTELE

Clientèle particulière et professionnelle, privée ou publique (entreprises, collectivités, organismes, CE, associations...), pour des occasions diverses : mariages, cocktails de rentrée ou de fin d'année, etc.

Répartition du CA chez les 37 adhérents de l'association traiteurs de France

Entreprises	60%
Particuliers	21%
Agences événementielles	9%
Autres (événements sportifs, culturels...) adhérent	10%

● . . Les critères de choix

Quelques questions qui orientent le choix de la clientèle sur tel ou tel traiteur :

- Possède-t-il son propre laboratoire ;
- Peut-il envisager un menu pour les enfants ;
- Offre-t-il des services annexes : location de matériel, mobilier ;
- Fournit-il le personnel de service ;
- Jusqu'à quelle heure assure-t-il le service ;
- Travaille-t-il avec d'autres prestataires : animateur, disc-jockey ;
- S'occupe-t-il des boissons et le cas échéant, demande-t-il un droit de bouchon ;
- Exige-t-il des arrhes ;
- Quand faut-il régler le solde ; etc.

Remarque : la clientèle s'adresse de plus en plus à des entreprises d'insertion. Un exemple avec deux structures : les Délices d'Alice et Traiteur Ethique (Source : Le Monde 14 avril 2010, article signé Olivier Razemon).

La clientèle commande aussi au dernier moment... à charge pour le traiteur de trouver le personnel, la vaisselle, le transport en huit jours (source : Neorestauraton).

■ ■ ■ CONCURRENCE

Il y a la concurrence directe, visant les autres traiteurs de quartier ou organisateurs de réceptions, mais aussi la concurrence indirecte, qui englobe l'ensemble des acteurs de la restauration : restaurants traditionnels, cuisine livrée à domicile, restauration parallèle ou "alternative", d'autant plus que les grandes enseignes ont tendance à créer leur propre service traiteur.

Aussi, certaines structures publiques disposant d'un service de restauration ont tendance à faire appel à ce dernier, et à élargir son activité à l'organisation de réceptions.

■ ■ ■ LES PRINCIPALES CARACTERISTIQUES DU SECTEUR

Points forts	Points faibles
<ul style="list-style-type: none"> • Les particuliers restent demandeurs de prestations exceptionnelles • Le métier reste incontournable dans certaines circonstances (mariage, ...) • L'organisation de réceptions implique des types de prestations qui rompent avec la monotonie 	<ul style="list-style-type: none"> • Investissements de départ importants • Lutte acharnée de conquête et de fidélisation de la clientèle • Charges de personnel parfois élevées en fonction de la taille des structures • Parfois, la trésorerie est fragile
Opportunités	Menaces
<ul style="list-style-type: none"> • La cuisine thématique • Savoir proposer du sur mesure • S'adapter aux évolutions des modes de consommation • Une reprise d'entreprise 	<ul style="list-style-type: none"> • Baisse du pouvoir d'achat, crise économique et financière, grippe A,... activité fortement impactée par la conjoncture ! • Croissance de l'offre des industriels de l'alimentaire • Marché de la restauration événementielle asséché

■ ■ ■ CREATIONS-REPRISES ET DEFAILLANCES

Attention, en 2007, une nouvelle définition de la création d'entreprise est opérée, afin d'harmoniser les statistiques au niveau européen. Elle est plus large que la notion de création pure ou ex-nihilo utilisée jusque là.

● ● ● Les créations

Les créations sont nombreuses dans le secteur, notamment depuis la mise en place du régime de l'auto-entrepreneur : 76% des créations en 2011 ont été placées sous ce régime.

Code APE	Secteur	Nombre d'entreprises en 2011	Créations 2011	Taux de création
56.21Z	Service des traiteurs	7 760	2 424	31%
	Ensemble des entreprises	3 519 467	549 804	15,6%

Source : Insee Sirène 2012

● ● ● Les défaillances et cessations : autour de 150 défaillances (liquidations judiciaires) par an et 500 cessations (source : Cofacering)

■ ● ● PLACE DU CREATEUR

Le créateur doit pouvoir proposer des services sur mesure en matière de gastronomie, mais aussi couvrir tout type de demandes, même les plus excentriques, comme la préparation d'un feu d'artifice, ou la mise à disposition d'une calèche. Offrant un véritable évènement, il doit néanmoins trouver l'équilibre entre qualité de service et rentabilité. Dans cette perspective, il pourra par exemple soumettre des plats simples à un prix très raisonnable tout en présentant des produits travaillés à plus forte valeur ajoutée.

Encore faut-il commencer par se positionner (cuisine traditionnelle ou moderne ? Régionale ou exotique ?) et envisager les contraintes de certaines tendances à la mode : proposer des produits issus de l'agriculture biologique se répercute sur la présentation d'une carte, le choix est réduit et les prix plus élevés.

Dans un premier temps, le traiteur pourra s'inspirer des produits de saison, en se renseignant sur leur coût et leur impact sur l'environnement, et pourquoi pas d'un nouvel ingrédient chiné, encore peu connu ou à la mode, mais aussi des voyages, ou de diverses rencontres. De nombreux traiteurs se sont entourés de chefs et conseillers culinaires ; d'ailleurs beaucoup de ces derniers sont passés par la case traiteur avant d'ouvrir leur restaurant !

Dans un deuxième temps, il devra être en mesure de proposer des services étendus, qui vont de la simple location de vaisselle à un service complet, alliant traiteur à domicile et service raffiné, en passant par la livraison à domicile ou l'aide à la cuisine.

Pour ce faire, s'entourer des meilleurs artisans du métier de la bouche, et la création de partenariats s'avèrera nécessaire, lui permettant d'assurer une large palette de demandes. Ainsi, intégrer un réseau de partenaires fiables : fleuristes, décorateurs, agences de voyage,

photographes,...et rejoindre une association de professionnels des événements festifs permettront à l'entreprise de mieux structurer et exploiter son cercle de travail. Il s'agit aussi de créer un réseau de prescripteurs suffisamment intéressés par les prestations pour le mettre en contact avec les prospects : gestionnaires de salles, différents pâtisseries ou autres artisans intéressés par la sous-traitance, photographes spécialisés dans les reportages, etc. (Voir par exemple sur www.chef-service.com ou www.chefadom.com).

La prospection de fournisseurs, la négociation des achats, l'évaluation des coûts de revient par repas constituent des tâches permanentes.

● ● ● Quelques orientations

Certains n'hésitent pas à proposer des banquets de plus en plus spectaculaires, à organiser des performances culinaires pour animer la soirée, à jouer avec la cuisine moléculaire, ou même préparer des bouchées en direct et à la demande.

Emmanuel Sofonéa voyage même avec ses clients pour l'organisation de leurs réceptions www.unchefchezvous.com.

Miser aussi sur les périodes de forte activité saisonnière : les vœux font de décembre et janvier les plus gros mois de l'année !

Penser à la diversification : le traiteur Raynier Marchetti propose depuis novembre 2005, en plus de son activité d'organisateur de réception, le plateau-repas à destination des entreprises, dont le marché n'a cessé de progresser d'année en année. D'autres diversifications sont d'ailleurs prévues (*Source : La Tribune*).

Quelques conseils pour une étude de marché locale ou régionale

La mairie, les organismes consulaires (CCI et Chambre de métiers et de l'artisanat), les données Odil de l'Insee <http://creation-entreprise.insee.fr> et les sociétés de géomarketing apportent des informations sur la population. Le site du Ministère des finances permet d'accéder aux seuils d'imposition par commune www.impots.gouv.fr (impôts et fiscalités impôts en chiffres/impôts du particulier/IR par commune).

La consommation des ménages est analysée par l'Insee et grâce aux IDC, indices de disparité des dépenses de consommation. Autres sources d'information : les antennes départementales des syndicats professionnels et la FCGA qui présente aussi ses rations par région (voir rubrique 4).

Indispensables ! L'enquête de terrain avec le repérage de la concurrence, les investigations menées sur la zone de chalandise ou auprès des fournisseurs, clients ou prescripteurs.

Par où commencer ? Comment procéder ? Un guide pour vous aider :
Réaliser votre étude de marché

Guide méthode - APCE - nouvelle édition 2010

<http://www.eyrolles.com/Accueil/Auteur/elizabeth-vinay-19217>

■ ■ ■ P RINCIPALES ENTREPRISES

Principales unités légales : Comrest, Dalloyau, Lenotre, Potel et Chabot

Source : Insee Esa communiquée en 2012 et portant sur 2009
http://www.insee.fr/fr/themes/detail.asp?reg_id=0&ref_id=esa-service-2009&page=donnees-detaillees/esa/esa-service/esa-service-2009/fiche5621Z.html

■ ■ ■ **R**ESSOURCES HUMAINES

Possibilité de recourir à un personnel expert du commerce et du produit, formé pour expliquer comment le servir ou le réchauffer.

Souvent, l'activité de TOR rend nécessaire l'embauche de personnel "en extra", sur des contrats de quelques heures, dits contrats d'usage, correspondant au temps défini et limité de l'évènement. Ces contrats sont soumis aux mêmes obligations que tout autre type de contrat de travail.

La convention collective applicable est celle des Hôtels, Cafés, Restaurants.
Journal Officiel - 26 rue Desaix - 75727 Paris Cedex 15 - Tél. 01 40 58 79 79
www.journal-officiel.gouv.fr

● ● ● **R**ecrutement, contacts utiles

Les journées de recrutement du salon professionnel Prest'ho, espace Champerret à Paris
Tél. 01 56 79 41 56 ou sur www.neorestauration.com, www.desmetiersavivre.com et
www.metiers-hotel-resto.fr.

Les annonces sur www.lhotellerie.fr, www.e-hotellerie.com, www.recrutour.fr,
www.restauration-hotellerie.com, www.jobresto.com, www.metiersdelalimentation.fr

Une vidéo de Pôle emploi sur le métier de traiteurs <http://webtv.pole-emploi.fr>

Nombreux autres sites spécialisés, souvent adossés à des cabinets de recrutement.

■ ■ ■ **L**OCAUX

Disposer de locaux, d'un laboratoire de production pouvant aller jusqu'à plusieurs milliers de mètres carrés pour les plus grands.

Ces locaux doivent répondre aux exigences de la méthode HACCP² en matière d'hygiène et de sécurité alimentaire (récupération des graisses usagées, climatisation, respect de la chaîne du froid, zéro stock...) et être conformes aux agréments sanitaires.
www.haccp-guide.fr.

² HACCP : Hazard analysis critical control point, système d'évaluation et de maîtrise des dangers significatifs au regard de la sécurité alimentaire.

■ ■ ■ **E**QUIPEMENTS - IMMOBILISATIONS - INVESTISSEMENTS DE DEPART

L'investissement financier varie d'une structure à l'autre, et peut être nul, comme atteindre les 20 millions d'euros (cf : Insee EAE Services).

Matériel neuf ou d'occasion, détail des équipements :

- Matériel froid (conservation, stockage, etc.) ;
- Matériel chaud (appareils de cuisson, grills, friteuses,...) ;
- Ustensiles (de cuisine, de plonge, de nettoyage,...) ;
- Vaisselle et linge (verrerie, couverts, linge de table,...) ;
- Mobilier (tables, sièges, décoration,...) ;
- Matériel informatique (informatisation de la gestion des stocks et de la facturation,...) ;
- Véhicule de livraison, de transport de la marchandise.

Certains investissent dans l'achat de très belles vaisselles afin d'harmoniser les thèmes de décoration proposés : rustique, alliance, terre et mer, Asie etc...

Songer aussi à la mise aux normes en terme de sécurité (alimentaire, contre les incendies, contre les diverses nuisances, etc...)

A visiter : le salon Equip'Hotel à Paris, plate-forme réunissant tous les professionnels des CHR (cafés, hôtels, restaurants). www.equiphotel.com.

Voir aussi ce site spécialisé dans l'équipement "chaud/froid" : www.equipement-chaud-froid.com/pour-boucherie-charcuterie-traiteur.html

● ● ● Les reprises

Très courante, la reprise d'une activité est un mode d'installation à ne pas négliger. Entrent alors en ligne de compte dans le prix d'acquisition :

- La valeur des équipements et du fonds ;
- Le type de clientèle ;
- Le montant des loyers le cas échéant ;
- La notoriété de l'affaire ;
- L'emplacement ;
- Etc. !

■ ■ ■ MATIÈRES PREMIÈRES - FOURNISSEURS

Contacts utiles :

- Kifaikoi, portail qui permet de chercher des fournisseurs d'équipements, de produits alimentaires ou de services www.kifaikoi.com
- Les fournisseurs sont des grossistes ou des "cash and carry" comme le numéro un de la profession, Metro, quitte à passer parfois des commandes chez le commerçant du coin. www.metro.fr : une gamme de services et de précieuses informations sur l'hygiène, la chaîne du froid, le contrôle HACCP de la chaîne de préparation des aliments.
- Matériel informatique : salon Sirha www.sirha.com

■ . . C HIFFRE D'AFFAIRES - FACTURATION

En général, le TOR présente un catalogue des mets et produits qu'il propose, avec mention des prix pratiqués.

Par exemple, la facturation peut se décliner selon les types de prestations suivantes :

- Type de buffet, formule choisi(e), composition des menus en fonction du nombre de convives ;
- Nappage et serviettes ;
- Verrerie ;
- Personnel de service ;
- Fleurs ;
- Livraison ;
- Les prestations offertes le cas échéant ;
- Etc...

L'usage veut que les TOR établissent un devis et exigent le versement d'un acompte. Le budget décoration est souvent intégré au budget global, alors qu'à Paris il constitue un poste à part.

Sur le marché des déjeuners de travail, le prix moyen tourne autour de 20 à 30 euros en province, alors qu'il est au minimum de 40 à 45 euros à Paris.

● . . Q uelques exemples de CA

Enseigne	Forme juridique	Effectifs	Chiffre d'affaires (€)
A Gubert Traiteur	EURL	1	236 000 au 30 septembre 2010
Tocqueadomicile	SARL	18	2 M au 31 mars 2011
Marcotullio Traiteur	SARL	49	7,7 M au 31 décembre 2011
Raynier Marchetti	SA	100	18 M au 31 décembre 2010

(Source : www.societe.com - 2012)

■ . . P RIX DE REVIENT - MARGE – RESULTAT

La marge se dégage de la déduction du prix de vente par le prix de revient. Ce dernier prend en compte le prix d'achat des produits, des matières premières, les coûts de production, les coûts d'exploitation,...

4 - Les éléments financiers

Tenir compte dans une certaine mesure des prix pratiqués par la concurrence (mais interdiction de s'entendre sur la fixation des prix !).

Fixer une fourchette de prix raisonnables et auxquels la clientèle s'attendra (ni trop cher, ni trop bon marché, ce qui ferait douter de la qualité des produits !).

Voici les résultats communiqués par la FCGA pour les traiteurs (code APE 56 21Z), **qui concernent uniquement les entreprises individuelles.**

Ratios 2010 (communiqués fin 2011) de la FCGA Fédération des centres de gestion agréés (375 entreprises individuelles)

CA HT moyen	Marge brute % CA	Valeur Ajoutée % CA	Charges de personnel % CA	Résultat courant % CA	Crédit clients en jours	Crédit fournisseurs en jours	Rotation stocks en jours
209 743 €	61,7	41	15,7	20,3	16	36	14

FCGA - fédération des centres de gestion agréés, 2 rue Meissonier, 75017 Paris
Tél. : 01 42 67 80 62 et www.fcga.fr

Résultats plus détaillés

Effectif moyen (exploitant inclus)	2,5
CA/personne	84 467 €
Résultat courant	29 868 €

Même source

Répartition selon le chiffre d'affaire (en % du CA)

Cotisation de l'exploitant	6
Impôts et taxes	1,9
EBE	23,3
Amortissement et provisions	3,3

■ ■ ■ CHARGES D'EXPLOITATION

Outre la location de salles de réception, sont communes à la plupart des activités de restauration :

- Frais de personnel ;
- Approvisionnement en matières premières ;
- Loyer éventuel ;
- Locations diverses (matériel, véhicule de transport ou de livraison, etc...) ;
- Frais de déplacements, l'entrée à Rungis ou sur un MIN ;
- Les assurances, les honoraires de comptabilité ;
- Les amortissements du petit matériel (serviettes en coton, nappes, verres, assiettes, etc.) et des tenues du personnel ;
- Moyens de communication, publicité (logo, style, image, etc.) ;
- Autres : eau, gaz, électricité, décoration florale, nettoyage et entretien, etc.

■ ■ ■ FINANCEMENT - AIDES SPECIFIQUES

Le dispositif Accre permet une exonération des charges sociales pendant 12 ou 36 mois selon les cas pour les porteurs de projet qui remplissent les conditions d'éligibilité.

Contactez votre chambre de métiers et de l'artisanat.

Voire aussi le dispositif Nacre, un accompagnement pour la création et la reprise d'entreprise (Source : www.artisanat.fr rubrique espace créateurs/repreneurs).

Plus généralement, les banques proposent des prêts, et certaines sont plus proches des métiers du secteur.

Oseo propose des prêts et garantit jusqu'à 50% des risques financiers. (Idem pour la SIAGI www.siaga.com ou la SOCAMA www.socama.com des Banques populaires).

Oseo - 27 avenue du Général Leclerc – 94710 Maisons Alfort Cedex - Tél. : 01 41 79 80 00
www.oseo.fr

D'une manière générale, toutes les infos sur le site de l'APCE :

www.apce.com/pid221/5-trouver-des-financements.html?espace=1&tp=1

■ ■ ■ C ONTEXTE GENERAL

Les TOR doivent respecter les prescriptions sanitaires spécifiques de leur activité et de leurs circuits commerciaux.

En effet, contrepartie d'un "risque zéro", la réglementation européenne, les services de l'hygiène et les services vétérinaires imposent ainsi des prescriptions strictes quant à la mise en place d'une sécurité alimentaire.

Autorités compétentes :

- La direction départementale de la protection des populations (DDPP)
- La direction départementale de la cohésion sociale et de la protection des populations (DDCSPP)
- La Direccte www.direccte.gouv.fr
- La direction des services vétérinaires en Outre-mer

Consulter l'annuaire des services publics :

http://annuaire.service-public.fr/navigation/accueil_sl.html

Une réglementation commerciale leur est également imposée : ils doivent se soumettre aux règles prescrites par les services de la DGCCRF, Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes, concernant entre autre la publicité ou le cas échéant, l'utilisation des garanties officielles (AOC, AB, certificat de conformité, label rouge, etc.).

■ ■ ■ C ONDITIONS D'INSTALLATION

● ● ● F ormalités

Le TOR a le statut de commerçant et doit s'immatriculer au RCS.

Voir toutes les formalités d'installation simplifiées au niveau des CFE, Centres de formalités des entreprises. Un annuaire des CFE est proposé par l'Insee.

<http://annuaire-cfe.insee.fr/AnnuaireCFE/jsp/Controleur.jsp>

● ● ● P ermis d'exploitation

Le permis d'exploitation est en principe exigible pour toute personne qui souhaite déclarer l'ouverture, la mutation, la translation ou le transfert d'un débit de boissons à consommer sur place de 2^{ème}, 3^{ème} ou de 4^{ème} catégorie. Il s'acquiert après avoir suivi une formation spécifique portant sur les droits et obligations attachés à l'exploitation de ce type d'établissement et sur les problématiques de santé publique.

La formation au permis d'exploitation est dispensée par les organismes mis en place par les syndicats nationaux représentatifs du secteur :

- Asforest, 4 rue de Gramont 75 002 Paris Tél. 01 42 96 60 75 www.asforest.com

- CPIH Formation, Tél. 01 45 14 46 57 <http://cpih-formation.fr>
- Umih Formation, 22 rue de l'Université 75 007 Paris Tél. 01 42 66 44 47 www.umihformation.fr
- Fagiht-Infra-Formation, 221 avenue de Lyon 47 300 Chambéry Tél. 04 79 69 26 18 www.fagiht.fr/fr
- Chambre de commerce et d'industrie, notamment en région parisienne www.ccip.fr

Pour en savoir plus, consulter la fiche réglementaire *Débitant de boissons* sur le site de l'APCE www.apce.com/cid95959/debitant-de-boissons.html?pid=316

Consulter également les organismes professionnels au sujet de l'application de cette réglementation à l'activité de TOR.

● ● ● Dénomination

La dénomination de l'entreprise constitue une première approche du client. Elle peut faire l'objet d'un dépôt de marque auprès de l'Inpi, Institut national de la propriété industrielle.

Dans le cas d'une création d'un site internet, procéder à une réservation de nom de domaine auprès de l'Afnic, Association française pour le nommage Internet en coopération, dans le cas d'une création d'un site internet www.afnic.fr

Enfin, vérifier que le nom commercial choisi ne soit pas déjà utilisé ou déposé.

■ ● ● RÈGLES ET USAGES DE L'ACTIVITÉ

● ● ● Le respect des normes de sécurité

Le chef d'entreprise a l'obligation d'assurer la sécurité et de protéger la santé de l'ensemble de ses salariés. Il doit les former à la sécurité, mais aussi évaluer les risques auxquels ils sont exposés, en les répertoriant dans un document unique, accessible à tous.

Les locaux de travail doivent être régulièrement entretenus, et l'aménagement doit répondre à la nécessité d'assurer la sécurité et la santé des travailleurs.

Consulter le site de l'INRS, Institut national de recherche et de sécurité [www.inrs.fr/inrs-pub/inrs01.nsf/IntranetObject-accesParReference/INRS-FR/\\$FILE/fset.html](http://www.inrs.fr/inrs-pub/inrs01.nsf/IntranetObject-accesParReference/INRS-FR/$FILE/fset.html)

● ● ● Le respect des mesures d'hygiène

L'activité itinérante du TOR, due au caractère différé dans l'espace et dans le temps des prestations, soumet ce dernier à une réglementation spécifique et contraignante. Ainsi, il a l'obligation de mettre en œuvre des moyens techniques précis :

- Procédures et diagramme de cuisson et refroidissement ;
- Conditionnements adaptés ;
- Moyens de transport frigorifiques ;

- Conservation des produits alimentaires sur le site de réception ;
- Respect de la chaîne du froid ;
- Moyens de remise en température dans le respect du diagramme de réchauffage (Source : Synhorcat)

Des contrôles sanitaires ont souvent lieu, et le non-respect des normes d'aménagement entraîne la fermeture immédiate de l'établissement.

Le règlement CE 178/2002 constitue le fondement de la nouvelle réglementation européenne en matière de sécurité alimentaire et pose notamment comme principe :

- L'obligation de ne vendre que des denrées saines ;
- L'obligation de traçabilité ;
- La coopération avec les autorités en cas de problème sanitaire.

Voir aussi le "paquet hygiène", qui recense l'ensemble des règlements européens en la matière, énonçant notamment la responsabilité de l'exploitant, l'application des procédures fondées sur les principes HACCP ou l'utilisation des guides de bonnes pratiques d'hygiène.

www.paquethygiene.com

Fiche pratique sur l'environnement l'hygiène et la sécurité, par les chambres de métiers de l'artisanat [http://www.graie.org/graille/grailedoc/doc_telech/biblio_hors_graie/racc-biblio/Fiche Boucherie charcuterie.pdf](http://www.graie.org/graille/grailedoc/doc_telech/biblio_hors_graie/racc-biblio/Fiche_Boucherie_charcuterie.pdf)

● ● ● Les conditions générales de vente

Constituant le socle de la négociation commerciale, *"Tout producteur, prestataire de services, grossiste ou importateur est tenu de communiquer ses conditions générales de vente à tout acheteur de produits ou tout demandeur de prestations de services qui en fait la demande pour une activité professionnelle"*. Ainsi, outre les conditions de vente, il s'agit de fixer le barème des prix unitaires, les réductions de prix éventuels, les conditions de règlement et son délai qui, sauf disposition conventionnelle ou inhérente aux conditions de vente, est fixé à 30 jours. Ce délai ne peut excéder 60 jours à compter de la date d'émission de la facture (ou 45 jours fin de mois) (Source : art. L441-6 du Code de commerce).

● ● ● Assurance et responsabilité

La nécessité de souscrire des contrats d'assurance est de bon sens : dégâts des eaux, vols, risque incendie, etc.

Certains assureurs s'adressent plus particulièrement aux professionnels des métiers de bouche. Un exemple avec Mapa Assurances www.mapa-assurances.fr.

■ ■ ■ STATUT

Le métier de traiteur est considéré dans sa globalité et donc comme un **service** et à ce titre il est considéré comme une activité commerciale relevant de la CCI, chambre de commerce et d'industrie (source : APCM, novembre 2010).

NB. Certains traiteurs de quartier (charcutiers traiteurs) réalisent cependant aussi des prestations pour les réceptions et sont immatriculés à la chambre de métiers et de l'artisanat.

Pour vérification, retrouvez la liste des codes APE de la NAFA – nomenclature des activités de l'artisanat au lien suivant, où l'on peut constater que le code 56.21Z des TOR ne fait pas partie de la liste des activités artisanales.

http://www.pme-commerce-artisanat.gouv.fr/essentiel/nafa/nomenclature_nafa_rev2.pdf

■ ■ ■ ORGANISMES SOCIAUX

Pour l'assurance maladie-maternité et l'assurance vieillesse-invalidité-décès, le commerçant relève du régime social des indépendants. www.le-rsi.fr

Rappel

Le cadre de la fiche professionnelle ne permet pas de développer les aspects juridiques, fiscaux et sociaux (sans parler de l'étude de marché, des aides, etc.) de la création d'une entreprise ! Retrouvez tous les aspects de la méthodologie sur le site de l'APCE www.apce.com et dans ses publications.

Retrouvez également le guide du créateur sur le site du RSI www.le-rsi.fr/aide_a_la_creation_d_entreprise/index.php

■ ■ ■ STRUCTURE JURIDIQUE

En 2011, les nouveaux chefs d'entreprises ont choisi comme structure juridique

Code NAF	Sociétés	Entreprises individuelles
56.21Z	432	1992

Source : INSEE 2012 www.insee.fr

En 2011, 76% des TOR étaient sous le statut de l'auto-entrepreneur.

Tout savoir sur l'auto-entrepreneur www.autoentrepreneur.biz

■ ■ ■ R EGIME FISCAL

● ● ● La TVA

Depuis le 1^{er} juillet 2009, tous les acteurs de la restauration ont obtenu une TVA à taux réduit, en contrepartie d'aménagements portant sur la baisse des prix, l'amélioration de la situation des salariés, la création d'emplois et la modernisation du secteur (voir *Contrat d'avenir de la restauration*).

● ● ● Spécificités des TOR

Lorsqu'il réalise des ventes à consommer sur place, le traiteur peut facturer sa prestation pour un prix global, comprenant la fourniture de nourriture préparée ou non, ainsi que l'ensemble des services (service à table, matériel nécessaire à la consommation des repas, mise en place et décoration des espaces dédiés à la consommation, etc.). Le taux applicable est donc le taux réduit.

En revanche, le taux normal pour les prestations de mise à disposition d'hôtesses, de vestiaire, de voiturier et de chauffeur reste à 19,6%.

Enfin, la prestation d'animation qui pourrait être facturée, relève du taux qui leur est propre.

Remarque : de même que les restaurateurs, les traiteurs ne sont pas tenus de répercuter, partiellement ou totalement, la baisse de la TVA sur leur prix.

● ● ● Imposition sur les bénéfices

Le TOR est soumis au régime fiscal des Bénéfices Industriels et Commerciaux (BIC).

● ● ● Contribution économique territoriale

La CET, qui remplace la taxe professionnelle depuis le 1^{er} janvier 2010, est composée de :

- La cotisation foncière des entreprises (CFE)
- La cotisation sur la valeur ajoutée des entreprises (CVAE)

La CFE touche, sauf exonérations, toute personne physique et morale qui exerce une activité professionnelle non salariée à titre habituel en France et est redevable dans chaque commune où l'entreprise dispose de locaux et de terrains.

La CVAE touche en plus les personnes physiques et morales qui réalisent un CA supérieur à 152 500€.

Plus d'infos sur le site de l'APCE, rubrique *Nouveau chef d'entreprise puis comprendre la fiscalité*.

■ ■ ■ **D**EMARCHE QUALITE

Soucieux de proposer des prestations de qualité (offres de produits et service), les TOR s'engagent dans des démarches de certification, véritable gage de sérieux vis à vis de leurs clients (*Source : Synhorcat*).

● ● ● **L**'agrément CE (Communauté Européenne)

L'agrément CE atteste de l'engagement dans le sens de la qualité des produits et de la sécurité alimentaire.

Il donne le droit d'intervenir sur l'ensemble du territoire de la CE sans limitation géographique ni quantitative, et de servir tout type de clients, qu'ils soient particuliers, entreprises, associations, revendeurs ou intermédiaires financiers, passant commande pour eux-mêmes ou par délégation.

Il s'obtient auprès des services vétérinaires départementaux suite à un audit et sur constitution d'un dossier par le professionnel candidat à l'agrément prouvant :

- la conformité de l'établissement aux normes sanitaires européennes ;
- les procédures et démarches qualité mises en œuvre par l'entreprise ;
- le plan de maîtrise des risques sanitaires ;
- le descriptif d'application de la méthode HACCP (méthode d'analyse des points critiques de la fabrication et de contrôle) ;
- les procédures d'application de la traçabilité ainsi que les procédures de retrait en cas d'alerte sanitaire ;
- le plan et les procédures de contrôle et de surveillance de la qualité des produits finis sortant de l'entreprise.

● ● ● **L**a dispense d'agrément

La dispense d'agrément vise les professionnels ayant présenté une demande auprès de la direction des services vétérinaires de leur département (DDPP, Direction départementale de la protection des populations ou DDCSPP, Direction départementale de la cohésion sociale et de la protection des populations) et satisfait à un audit.

Leur domaine d'intervention est alors limité à un rayon géographique de 80 kilomètres autour de leur établissement et dans des conditions de volumes restreintes annuellement.

Remarque : cette dispense vise plutôt les traiteurs pour lesquels l'organisation de réception n'est pas le métier premier, qui exercent cette activité en marge d'une boutique, d'un restaurant ou d'une activité de commerce de marchés par exemple.

● ● ● **A**utres démarches qualité complémentaires

- Les certifications ISO (qualité et/ou environnement) ;
- La certification QUALITRAITEUR mise en place par un groupement de professionnels, Traiteurs de France, délivrée par le bureau Véritas et agréée par l'Etat atteste des moyens mis en œuvre pour tendre à l'excellence en matière de recrutement, de sélection des fournisseurs, d'accueil,

d'organisation, de mise en œuvre de moyens logistiques, de service et donc de satisfaction de la clientèle.

- La charte qualité Qualichef, pour les charcutiers traiteurs adhérents à la CNCT et qui fabriquent au moins 80% des produits vendus au sein de leur entreprise

Consulter le cas échéant les informations sectorielles du site de l'APCE et notamment sur :

- [Les débitants de boissons](#) ; [Le commerce de détail alimentaire](#).

■ ■ ■ INSTITUTIONNELS

- DGCIS, Direction générale de la compétitivité, de l'industrie et des services, BP 80001 - 67, rue Barbès - 94 201 Ivry-sur-Seine Cedex - www.pme.gouv.fr
- Ministère de l'agriculture, de l'agro alimentaire et de la forêt, 78 rue de Varenne 75007 Paris - <http://agriculture.gouv.fr>

■ ■ ■ ORGANISMES PROFESSIONNELS

- Synhorcat, Syndicat national des hôteliers, restaurateurs, cafetiers et traiteurs, 4 rue de Gramont 75 002 Paris Tél. 01 42 96 60 75 www.synhorcat.com.
- Association des Traiteurs de France, créée en 1996, 37 adhérents en 2011, 36 rue Etienne Marcel 75 002 Paris Tél. 01 42 33 30 17 www.traiteurs-de-france.com ou www.tdfa.fr
Objectifs : qualité, développement durable, créativité.
Traiteurs de France sélectionne ses adhérents, ce n'est pas un syndicat mais un regroupement de traiteurs haut de gamme, valorisés par le référentiel "qualitraiteur".
Organise les Journées créatives annuelles.
- CFBCT, Confédération française de la boucherie, charcuterie, traiteur, 98 bd Péreire 75 017 Paris Tél : 01 40 53 47 50 www.boucherie-france.org
- CNCT, Confédération nationale des charcutiers traiteurs et traiteurs, 15 rue Jacques Bingen 75 017 Paris Tél : 01 44 29 90 55 www.charcutiers-traiteurs.com
- FICT, Fédération française des industriels charcutiers traiteurs, 44 rue Alésia 75 682 Paris Cedex 75014 Tél. 01 53 91 45 43 www.fict.fr
- GNR, Groupement national de la restauration, regroupe les syndicats professionnels (Syndicat National de l'Alimentation et de la Restauration Rapide, SNC, SNRLD), 9 rue de la Trémoille 75 008 Paris Tél. 01 56 62 16 16 www.gnr-f.fr
- SNRTC, Syndicat national de la restauration thématique et commerciale 9 rue de la Trémoille - 75008 Paris - Tél. 01 56 62 16 16 www.snrtc.fr

■ ■ ■ FORMATION

● ● ● Classique

Diplômes de l'éducation nationale et filières de formation dans l'hôtellerie et la restauration, et formations en apprentissage, exemple avec la CCI de Paris. Avantages : position privilégiée dans l'entreprise pour observer, écouter les conseils, accumuler de l'expérience, découvrir son potentiel d'entrepreneur (Source : www.campus.cci.fr).

- [BAC PRO Cuisine 3 ans](#)
- [BAC PRO Restaurant 3 ans](#)
- [Bac pro Restauration - Option Cuisine](#)
- [Bac pro Restauration - option service de salle](#)
- [BAC PRO Restauration 2 ans](#)
- [BP Cuisine](#)
- [BP Restaurant](#)
- [BTS Hôtellerie-Restauration option B : art culinaire, art de la table et du service](#)
- [CAP Chocolaterie - Confiserie](#)
- [CAP Cuisine](#)
- [CAP Cuisine](#)
- [CAP Pâtisserie](#)
- [CAP Service de Restaurant](#)
- [Prépa culinaire ESCF - CAP cuisine post-bac](#)
- [Prépa manager ESCF - CAP restaurant post-bac](#)

● ● ● Complémentaire

- Formation courte à la "cuisine de rue" dispensée par Thierry Marx, chef étoilé du château Cordeillan-Bages. Apprentissage des règles de base de la cuisine, de l'hygiène, du marketing. Objectif : Monter leur propre entreprise de "restauration nomade". Pour intégrer le cursus, avoir un projet bien défini et être capable de le défendre. Apprendre les bases indispensables en un temps très court : techniques, connaissance des produits et des fournisseurs, réaliser une étude de marché, monter un business plan, etc. Structure : lycée hôtelier saint-Michel de Blanquefort. www.ville-blanquefort.fr/votre-ville/grands-projets/le-restaurant-solidaire.html
- ENMSV, Ecole nationale supérieure des métiers de la viande. Formation diplômante et qualifiante : certificat de qualification professionnelle repreneur, créateur, responsable d'entreprise. Durée : 24,5 jours répartis sur 6 mois environ. Bénéficiaires : toute personne justifiant d'une expérience professionnelle en boucherie, charcuterie, traiteur souhaitant reprendre ou créer une entreprise.

37 bd Soult 75 012 Paris Tél. 01 53 17 15 08 www.ensmv.fr

- OPO & Co, société de formations et de conseils dédiée aux métiers de bouche en général, à l'organisation de réceptions et de banquets en particulier. Propose "FORMATOR", une formation regroupée en 17 modules : développement du chiffre d'affaires, optimisations des outils, etc... www.formator.fr
- Ecole Ferrandi, formation aux métiers de l'alimentation, www.egf.ccip.fr
- Le Cefroc, Centre européen des formations culinaires www.ceproc.com

■ ■ ■ SALONS ET MANIFESTATIONS

- Le Sial, Salon international de l'alimentation réunit tous les deux ans (années paires) les professionnels de la distribution, du commerce, du négoce, de la restauration hors domicile et de l'industrie de l'agroalimentaire du monde entier. Objectif du salon : repérer les tendances de consommation internationale et permettre la découverte de nouveaux produits et la rencontre de nouveaux partenaires www.sial.fr.
- La Convention Internationale de la Restauration, réunit tous les ans pendant deux jours les principaux acteurs internationaux de la restauration commerciale hôtelière, collective et de concession.
- Le Congrès RHD, manifestation annuelle axée sur les tendances et les innovations, permet la rencontre des acheteurs, fournisseurs et distributeurs de la Restauration Hors Domicile.

■ ■ ■ INTERNET

- www.metiersdelalimentation.fr et www.lesmetiersdugout.fr, sites développés par la CGAD, Confédération générale de l'alimentation en détail. Renseigne sur les métiers du secteur de l'alimentation, les formations, les organismes professionnels,...
- www.blog-traiteursdefrance.com. Le blog des créateurs de réception.

■ ■ ■ OUVRAGES ET ETUDES

- Traiteur, Guide de bonnes pratiques hygiéniques, éd. 2004 à La Documentation Française www.ladocumentationfrancaise.fr/catalogue/9782110746948/
- Traiteur Organisateur de réceptions, éditions BPI 2006, JP Lebland www.editions-bpi.fr
- Le Credoc, qui publie une enquête sur les consommations alimentaires individuelles. Elle révèle ainsi une préoccupation des consommateurs plus forte pour la santé et une simplification des modèles alimentaires. www.credoc.fr/publications/abstract.php?ref=L132
- *Grandes Tables pour petites occasions, Recevez jusqu'à 20 personnes sans souci !* Traiteurs de France, Editions Le Rouergue, www.tdfa.fr
- Rapport sur le profil des métiers de l'alimentation émis par la CGAD. www.lesmetiersdugout.fr/wwwData/upload/File/chiffres%20clefs/Profil%202010.pdf
- *Le marché des produits de la mer à l'horizon 2010, l'essor des produits traiteurs*, Xerfi, mai 2008 www.xerfi.fr

■ ■ ■ MEDIAS

- Parcours de Christophe Ruiz, devenu traiteur après 13 années de salariat www.apce.com/cid95531/la-reconversion-professionnelle-d-un-chef-d-equipe-devenu-traiteur.html?pid=328
- Un traiteur "locavore" <http://emploi.france5.fr/emploi/creation-entreprise/elaborer-son-idee/62474214-fr.php>
- Un traiteur inspiré par la cuisine méditerranéenne, interviewé par l'APCE <http://www.apce.com/cid111807/devenir-traiteur-et-changer-de-vie.html?pid=327>
- Métiers Hotel - Resto www.metiers-hotel-resto.fr/traiteur-organisateur-de-reception/4-restauration/69-traiteur-organisateur-de-reception
- Interview d'Ange Sylvestre www.lesmetiers.net/popup.html?metier=4551
- Plusieurs vidéos sur www.artisanat.info/metier/traiteur

■ ■ ■ REVUES ET ANNUAIRES

● ● ● Revues

- *L'officiel des cuisinistes*, revue mensuelle de référence de l'équipement. Bureaux du Triangle, 26 allée Jules Milhau 34 265 Montpellier tél : 04 67 58 82 28
- *La Boucherie Française*, revue mensuelle qui s'adresse aux bouchers, charcutiers et traiteurs, mais aussi à tous les acteurs des industries de la viande. Edition S.E.P.E.T.A., 98 bvd Péreire 75850 Cedex 17 tél : 01 40 53 47 60 sepeta@boucherie-france.org
- *Charcuterie et gastronomie*, revue mensuelle destinée aux charcutiers-traiteurs, traiteurs et bouchers-charcutiers détaillants fabricants. Edition S.E.P.A, 15 rue Jacques Bingen 75017 Paris tél : 01 44 29 90 61.
- *Néo Restauration*, Groupe Industrie services infos, revue mensuelle qui publie notamment des articles sur les traiteurs. Dans le numéro de septembre 2011 on peut lire un dossier "les traiteurs, un métier en révolution" www.neorestauration.com
- *Meet in*, la revue des événements professionnels
- *BRA Tendances Restauration*, magazine mensuel portant sur les innovations, concepts et tendances. 9, rue Labie, 75 838 Paris Cedex 17 tél : 01 45 74 21 62 bra@lechef.com

● ● ● Annuaire et guides

- *Traiteurs Paris*, l'annuaire professionnel de l'activité traiteur à Paris et en région parisienne www.traiteursparis.com
- *Le guide Snacks and Food* : de la vente à emporter et de la restauration de proximité, fournisseur, adresses des DDCCRF, des directions des services vétérinaires, rappel de la réglementation relative à l'hygiène.... www.snackfoods.fr

Retrouvez la liste de toutes les fiches au lien suivant :
<http://boutique.apce.com>

Les 150 fiches professionnelles sont actualisées à un rythme biennal qui peut varier en fonction de l'ampleur de leur diffusion et des changements liés à l'actualité.

Sur le seul site de l'APCE, elles sont diffusées chaque année auprès de 20 000 porteurs de projet.

On peut les télécharger en ligne sur le site APCE au prix de 10 euros TTC et obtenir également une facture.

► Un sujet vous intéresse ? Utilisez la rubrique "rechercher" de la boutique en ligne <http://boutique.apce.com>

- Il n'existe pas de fiche professionnelle sur votre secteur d'activité ?
- Recherchez des informations macro économiques au lien suivant (rubrique "étude de marché") <http://www.apce.com/pid1675/trouver-des-informations.html>
 - Sans oublier la rubrique "informations sectorielles" du site APCE, dont une rubrique qui précise les réglementations pour s'installer :
"Votre activité est-elle réglementée" ?
<http://www.apce.com/pid316/informations-sectorielles.html?espace=1>

► Faites-nous part de votre besoin sur de nouveaux sujets.

Une question, une remarque sur le contenu
Tél. : 01 42 18 58 76 - vinay@apce.com