

Le "business plateau"

Signe des temps, les plateaux-repas de traiteur - à mi chemin entre sandwich et restaurant - s'imposent progressivement dans les entreprises.



SHUTTERSTOCK / SIPA

Les traiteurs, qui se contentaient d'organiser des buffets d'entreprise jusqu'à il y a une petite dizaine d'années, ont bien reçu le message et ont adapté leurs services aux nouveaux besoins alimentaires des cadres, mais aussi des entreprises.

Par Sovanny Chhun

Aujourd'hui le chef d'entreprise dynamique mange dynamique. Le traditionnel repas d'affaires qui dure des heures, où des convives engoncés dans leur cravate siègent autour d'une table, serait passé de mode. Un fait divers ? Plutôt une véritable révolution

de communication chez Lenôtre, "l'activité du plateau-repas est florissante depuis 4 années, commençant seulement à se stabiliser". Le traiteur haut de gamme se félicite en effet d'avoir vendu 181 000 plateaux repas en 2007. Il réalise 4 % de son chiffre d'affaires grâce à la vente de ses plateaux, ce qui lui fait dire que

"Les repas d'affaires ont tendance à disparaître. Le terme en lui-même est devenu ringard"

dans les habitudes professionnelles à la française, réputées pour accorder une grande place au déjeuner et à la convivialité. A quoi serait due cette mutation ? Le plateau-repas a remplacé le lourd "apéritif-entrée-plat-dessert-café" servi sur plusieurs heures au restaurant du coin. François Simon, expert gastronomique, le constate de vive voix : "Les repas d'affaires ont tendance à disparaître. Le terme en lui-même est devenu ringard. Le rythme des repas classiques s'est accéléré, et ceux-ci se sont transformés en plats uniques ou plateaux-repas." Présenté sous forme de coffret, le plateau réunit entrée, plat, fromage et dessert, supprimant ainsi le temps d'attente entre les plats. Selon Alexandra Origet du Cluzeau, directrice

"ce que nous appelons le service de vente direct est devenu une activité à part entière, au réel potentiel". L'Affiche vend entre 1 800 et 2 000 plateaux par jour. "Les ventes augmentent de plus de 30 % en moyenne par an depuis 2005", se réjouit Jean-Paul Fontan, le président de la filiale de Sogeres, groupe spécialisé dans la restauration collective. Le traiteur réalise 20 % de son chiffre d'affaires annuel grâce à la vente de ses plateaux, soit entre 13 et 15 millions d'euros. Plus qu'une mode, une tendance donc, aidée par de nouvelles contraintes.

Gain de temps... et de discrétion

Ce qui plaît par-dessus tout aux entreprises est

le gain de temps, et ce à tous les niveaux de l'entreprise, comme l'explique cette assistante de direction d'un grand groupe, qui organise de moins en moins de déjeuners d'affaires au restaurant : "Il faut trouver le lieu qui pourra accueillir parfois jusqu'à 30 personnes d'une part, qui sera à côté de l'entreprise pour ne pas perdre de temps en transport d'autre part. Une fois au restaurant, il faut attendre parfois plusieurs heures entre l'entrée, le plat et le dessert." L'habitude s'est petit à petit imposée : "j'appelle le traiteur, je passe la commande et je suis livrée quelques heures plus tard, l'opération m'a pris 5 minutes", précise Isabelle Beigneux, assistante de direction dans un groupe pétrolier. Pour Alexandra Origet du Cluzeau - de chez Lenôtre - "se

déplacer au restaurant est une perte de temps et de concentration". Cela peut aussi être une perte d'argent. Le fait d'organiser le déplacement des collaborateurs, de commander les meilleurs menus dans les restaurants les plus prestigieux revient souvent plus cher que la li-

vraison de repas préparés chez un traiteur, aussi haut de gamme soient-ils. Les gammes de prix élargies - variant de 12 à 50 euros - que proposent les traiteurs permettent de s'adapter à tous les budgets. Les amateurs de plateaux-repas restent tout de même une clientèle de dirigeants et de cadres supérieurs, qui a plus de moyens mais qui passe aussi plus de temps en réunion de travail. Grands groupes, cabinets d'avocats, banques et assurances composent la clientèle privilégiée. C'est aussi une question de génération : "Les nouveaux chefs d'entreprise ne veulent plus perdre de temps. Ils sont ennuyés par le fait de rester à table jusqu'à 15-16h", prévient Gilles Martin, consultant en management et amélioration de la

"C'est aussi une question de génération : les nouveaux chefs d'entreprise ne veulent plus perdre de temps et rester à table jusqu'à 15-16h"

performance et président de Performance Management Partner (PMP). "Qui veut renvoyer une image dynamique de son entreprise - comme c'est la mode - adapte son style à sa façon de manger. Aujourd'hui il n'est pas forcément bien vu de montrer qu'on a du temps à consacrer à manger",

CHAMPAGNE
AYALA



www.champagne-ayala.fr

L'ABUS D'ALCOOL EST DANGEREUX POUR LA SANTÉ. À CONSOMMER AVEC MODÉRATION.

Services généraux

REPAS D'AFFAIRES

ajoute François Simon. "Les plateaux-repas donnent bonne conscience, évitant de rentrer dans un vrai repas calorique", ce qui arrange les cadres qui font aussi désormais plus attention à ce qu'ils mangent. Ceux-ci recherchent une alternative au sandwich avalé en 5 minutes ou au traditionnel apéritif-entrée-plat-dessert qui les laisse somnolents tout l'après-midi. Ils veulent du light ou encore du bio. Enfin, la discrétion est de mise lorsque les acteurs concluent des accords ou signent des contrats en toute confidentialité, ce qui n'appelle donc pas forcément le restaurant bondé du coin. "Dans une société de plus en plus médiatisée, où la vie privée se mêle à la vie publique, on assiste à un phénomène montant de discrétion. La livraison de repas permet aux hommes d'affaires d'échanger à l'aise sans témoins", explique Gilles Martin, ce

en flux tendu, ce qui garantit la fraîcheur de nos aliments. Si une entreprise souhaite manger du poisson, nous lui livrons en camion réfrigéré des plats que nous aurons reçus le jour même d'un laboratoire de poissons cuisinés", explique-t-elle. La recherche de l'équilibré a pesé dans la balance : Lenôtre se félicite "d'avoir été le premier à proposer des repas équilibrés à moins de 500 calories par plateau pour répondre au besoin de bien-être que recherchent [ses] clients". Lenôtre ne compte pas s'arrêter là en matière de bien-être. Alexandra Origet du Cluzeau détaille le contenu des prochains plateaux : "Au mois d'avril, nous allons placer dans chacun des plateaux cinq fruits et légumes. Nous allons aussi dissocier les protéines des légumes afin que les végétariens puissent accéder à tous nos plateaux-repas. Le poisson sera aussi plus privilégié." Sur

"En optant pour la solution plateau, les gens ne font que reproduire au travail les habitudes qu'ils ont dans le privé"

que confirme Francine Chérot, chargée de clientèle chez Potel et Chabot : "Nos clients font surtout appel à nos services lors de la signature de contrats."

Diététique et flux tendus

Les traiteurs, qui jusqu'à il y a une petite dizaine d'années se contentaient d'organiser des buffets d'entreprise, ont bien reçu le message et ont adapté leurs services aux nouveaux besoins alimentaires des cadres, mais aussi des entreprises. Le traiteur Lenôtre, se revendiquant haut de gamme, peut désormais se targuer de livrer ses plateaux à tout type d'entreprises, même les plus petites. "Les entreprises qui font appel à nos services ne cherchent pas nécessairement à faire des économies mais à manger une nourriture de grande qualité". Tous les traiteurs s'entendent pour affirmer que la première exigence de leur client est l'accès à des aliments frais et de haute qualité. Marie-Anne Canto, de A Table – dont 95 % de la clientèle est constituée par les entreprises – mise sur la livraison de produits frais dès le lendemain de la commande : "ils sont une alternative aux produits standardisés et industrialisés proposés par les restaurateurs d'entreprises traditionnels. Nous nous différencions de ceux-ci ainsi que des restaurateurs traditionnels en travaillant

Incentive La motivation par la cuisine !

"Recréer de la chaleur humaine en revenant sur un terrain de convivialité naturelle : la cuisine." C'est en ces termes que Julien Rosselo décrit son activité de cuisinier mise au service des chefs d'entreprise. Dans la lignée de l'incentive, concept anglo-saxon de motivation des salariés par le biais d'une activité, la cuisine s'invite dans les entreprises. "Il s'agit d'offrir un moment de convivialité", explique le créateur et dirigeant de Eat-sentive. Pour en moyenne 125 euros par

Pour Julien Rosselo, "le lien avec le monde de l'entreprise est évident : on y retrouve le travail d'équipe, la créativité générée par le groupe, la nécessité de s'intégrer". A l'agréable différence que dans une cuisine, il n'y a plus de hiérarchie. "Tout le monde est mis à égalité, puisqu'un salarié peut préparer des meilleures sauces que son chef de service." Il s'agit aussi pour les cols blancs de retrouver confiance en eux par la réalisation d'une activité concrète. "Dans le tertai-

"Ça les désinhibe, et même les humanise. Ils arrivent à sortir leurs émotions"

personne, les cadres troquent leur cravate contre un tablier. Encadrés par des chefs animateurs, des équipes se répartissent les entrées, plats et desserts avant de déguster ensemble leurs réalisations. Le cours peut se décliner en cooking games, sous forme d'épreuves gastronomiques, ou en cooking challenges avec deux équipes de cuisine qui s'affrontent. "Ça les désinhibe, et même les humanise. Ils arrivent à sortir leurs émotions, ce qu'ils ne parviennent plus à faire tant le monde du travail est devenu coercitif", analyse François Simon, critique gastronomique. Et d'ajouter : "ce n'est pas un hasard qu'on revienne à cette méthode basique : la cuisine ramène à l'humanité, à un cadre chaleureux. L'odeur d'une soupe qui rappelle l'enfance a des effets positifs sur le moral."

S.C.



"Quand on veut renvoyer une image dynamique de son entreprise, comme c'est la mode, on adapte son style à sa façon de manger", analyse Gilles Martin, consultant en management et amélioration de la performance

jeuner traditionnel. C'est pourquoi nous plaçons dans nos plateaux des couverts en inox, des ver-

res en verre et des serviettes en tissus". Sets de table en bambou et disposition des aliments façon "nouvelle cuisine" chez le traiteur L'Affiche viennent confirmer cette tendance. En outre la diversification est de mise : place à la cuisine du monde. Chez A Table "on va même jusqu'à mélanger les saveurs en présentant des sushis à côté de pièces de charcuterie italienne par exemple", explique Marie-Anne Canto. Mais se démarquer par son image haut de gamme ne suffit plus. Lenôtre entend proposer des repas toujours plus équilibrés tout en conservant une présentation "gourmande". L'Affiche revendique "l'exclusivité absolue" de plateaux-repas chauds

grâce à la mise à disposition d'une desserte électrique, proposant aussi des formules sandwich haut de gamme en collaboration avec le grand chef Marc Veyrat. "Quand on mange un sandwich, on est plus mobile que devant un plateau-repas", rappelle Jean-Paul Fontan de L'Affiche. Le traiteur A Table veut donner une image de protecteur de l'environnement en prévoyant dans les mois à venir des emballages biodégradables. Une partie de son menu est aussi orientée vers les produits du terroir. "Le monde de l'entreprise a envie d'un retour à l'authentique et aspire étonnamment à des plateaux de charcuteries ou de fromages", explique Marie-Anne Canto. Si la créativité déborde des plateaux, le goût n'est cependant pas toujours à la hauteur des papilles. "C'est de la nourriture pasteurisée rarement appétissante. De la nourriture pleutre. Le

goût est neutre, les aliments morts", assène François Simon, critique gastronomique. Quant aux conséquences pour la santé, Katia Tardieu, diététicienne membre de l'Association des diététiciens de langue française (ADLF), estime que "la sensation de satiété est diminuée quand la personne n'est pas concentrée sur l'action de manger. Conséquence : si le repas n'est pas pleinement apprécié, l'envie de manger peut revenir très vite". Quant à la digestion, "le repas est mieux assimilé quand il est mangé tranquillement". S'il est préférable de faire une pause d'au minimum 30 minutes pour déjeuner, Katia Tardieu préfère toutefois les plateaux-repas, "désormais plus équilibrés, à un sandwich ou... à rien !" Car c'est là que se situe le problème : "on veut nourrir les cadres vite et efficacement, comme des poulets en batterie, pour qu'ils restent dynamiques et n'arrêtent surtout pas de travailler", affirme François Simon, très en verve. "Les cadres seront plus opérationnels et plus disponibles après avoir fait le vide et pris du recul", rappelle Katia Tardieu. C'est aussi et surtout les traditions qui se per-

"Les gens se sont habitués à faire autre chose en mangeant : c'est bien plus par habitude que par manque de temps"

dent. Celles des repas d'affaires conviviaux, de la pause qui "permettaient de mettre de l'huile dans les relations humaines", poursuit François Simon. Pour Gilles Martin (PMP), "en optant pour la solution plateau, les gens ne font que reproduire au travail les habitudes qu'ils ont dans le privé". Les repas à la maison se passent désormais plus devant la télévision ou l'écran d'ordinateur qu'autour d'une table. "Les gens se sont habitués à faire autre chose en mangeant : c'est bien plus par habitude que par manque de temps que la plupart d'entre eux continuent de travailler pendant la pause déjeuner à des heures qui changent", poursuit Gilles Martin soulignant "le phénomène de 'snack food' consistant à manger ce qu'on veut à n'importe quel moment du jour ou de la nuit". Au final, travaille-t-on en mangeant ou mange-t-on en travaillant ? ■



SÉMINAIRES • DÉJEUNERS D'AFFAIRES • DÎNERS DE GALA • CONVENTIONS • LANCEMENTS DE PRODUITS
DÎNERS SPECTACLES • EXPOSITIONS • SALONS • CONGRÈS • CONFÉRENCES DE PRESSE • BANQUETS
COCKTAILS • SOIRÉES PRIVÉES • RÉCEPTIONS • ET AUTRES ÉVÉNEMENTS PERSONNALISÉS...



53 CASINOS, 130 SALLES DE RÉCEPTION, 18 HÔTELS, SPAS, GOLFS...
Partouche Events, c'est l'assurance d'un service sur mesure pour l'organisation de vos événements.
Pour vous réunir, créer des liens, motiver vos équipes, ou vivre des moments inoubliables,
les Etablissements Partouche vous offrent tout un éventail de supports et d'animations.
N'hésitez pas à vous renseigner, vous trouverez toujours le même professionnalisme,
la même volonté de vous satisfaire.



WWW.PARTOUCHE.COM

INFORMATIONS ET RÉSERVATIONS : PARTOUCHE EVENTS
TÉL. +33 (0)4 78 57 78 78 • E-MAIL : EVENTS@G-PARTOUCHE.FR