

Supplément Eco

Les traiteurs indépendants mitonnent leurs débouchés

Les traiteurs occupent plusieurs terrains à la fois pour s'affirmer. Quitte à chasser sur celui des restaurants

Novembre 2008. La Maison Pignol ouvre à Grenoble un restaurant, salon de thé et boutique pour gagner des parts de marché hors de l'agglomération lyonnaise (sept lieux de vente et restaurants).

À la même période, son offre de plateaux-repas s'élargit à une nouvelle clientèle, les personnes âgées, grâce à un partenariat conclu en mai 2008 avec l'association villeurbannaise d'Aide aux personnes âgées à domicile (Apad). L'association assure toute la logistique, des prises de commande à la livraison. Recettes acquises sur un semestre par Pignol : plus de 50 000 euros, à Lyon et Villeurbanne. Les réceptions ne sont plus le principal levier de développement : elles représentent près de la moitié du chiffre d'affaires 2008 (clos au mois d'août) de 20 millions d'euros : « 45 % sont assurés par nos restaurants et boutiques - hors points de vente à Eurexpo », relève Françoise Pignol, la directrice générale.

« Le marché des plateaux-repas est plus modeste, mais significatif : nous en livrons 300 en moyenne ». Le premier traiteur indépendant de France édite 400 fiches de paie chaque mois pour les extras et 160 pour

salariés permanents.

Serge **Magner** Traiteur a fait un choix différent : « nous ne sortons pas de notre créneau : l'événementiel pur. Nous sommes spécialisés dans les interventions haut de gamme en Rhône-Alpes, confidentielles ou de grande envergure ». En 2002, cet ancien artisan de la Croix-Rousse avait lourdement investi dans un atelier de production à Irigny. Son réseau commercial couvre aujourd'hui Lyon, Saint-Étienne, Grenoble, Annecy, Valence et Aix-les-Bains. Son credo : des process de fabrication et une logistique à toute épreuve. Ce déploiement s'est pourtant accompagné d'une diversification : si les événements et mariages constituent 85 % du chiffre d'affaires, de 7,3 millions d'euros en 2008 (effectif moyen : 140 personnes, dont 62 CDI), l'activité des plateaux-repas et des « packs » siglés Olympique lyonnais (15 %) alimentent sa notoriété.

Ces deux modèles illustrent l'évolution du secteur, à en croire Yves Rioton, président de Séminaires business events.

Selon cet observateur, le tournant a été pris il y a près de quinze ans : « jusque-là, un traiteur livrait des plats cuisinés, avec ou

sans service associé. Il travaillait aussi depuis sa boutique, puisque son métier, à l'origine, était celui de charcutier traiteur. Les boutiques ont disparu, remplacées par des laboratoires. Pignol fait exception, mais il a été l'un des premiers à proposer en magasin des plats cuisinés de luxe ». Toujours d'après lui, « le système des plateaux-repas en entreprise s'est imposé il y a dix ans. Il empiète sur le monde de la restauration, sans être moins cher. Il est surtout pratique. Ce qui fait qu'à leur tour, les restaurateurs s'y sont intéressés. Certains à Lyon, comme Jean-Paul Borgeot (La Tassée) et Jacques Lafargue (La Bourse) sont même devenus traiteurs ». Tous ne le réussissent pas : « dresser un buffet, servir chaud, avec du personnel disponible, implique une organisation à part. Un grand restaurateur ne fait pas forcément un bon traiteur ».