



Création : Serge Magnier

Cocktails : le retour de la simplicité

Salons annulés, séminaires reportés, cérémonies de vœux au rabais : les traiteurs de l'événementiel sont à la peine depuis le début de l'année. Selon plusieurs interlocuteurs, le secteur connaît une baisse d'activité de 20%. Heureusement, juin arrive : c'est traditionnellement le mois le plus chargé de l'année.

Reste que la crise économique a modifié la demande des clients. Pour les réceptions, les commandes arrivent de plus en plus tard, les budgets sont débloqués au dernier moment. « Je reçois sans arrêt des coups de fil pour des cocktails de 150 personnes à organiser la semaine prochaine, alors qu'auparavant les gens réservaient trois mois à l'avance », déplore Thomas Sardou, responsable événementiel chez Sassolas Traiteur. Conséquence, la profession manque de visibilité. « Normalement, les commandes pour les assemblées générales tombent un an à l'avance, mais pour 2010 nos carnets de commandes sont encore vides », explique une commerciale de Chorliet Bellet Traiteur.

Budgets rognés. Outre une réduction du nombre d'invités, le budget devient un critère primordial. Le client exige évidemment le maximum pour un minimum de dépense. Quitte à rogner sur le service, en assurant une partie en interne. Mais les économies concernent surtout le contenu des buffets. Et là, c'est un vrai retour de tendance. Car la demande porte désormais sur des produits simples, alors que les traiteurs s'étaient montrés particulièrement innovants ces der-

nières années pour accompagner le boom de l'événementiel. Du coup, la verrine de saumon, la pipette de crème aux petits pois ou la sucette de foie gras n'ont plus la cote. De même, le champagne est remplacé par des blancs de blanc ou des créchants. « C'est vrai que nous avons moins de demandes sur le haut de gamme », confirme Serge Magnier. Et même les annonceurs qui ont encore les moyens de régaler préfèrent miser sur des produits plus modestes. « C'est une question d'image, le faste et l'ostentatoire ne sont plus dans l'air du temps », confirme Laurent Gamet, le directeur commercial de la société Serge Magnier.

Promotion du canapé. La tendance est à la petite pièce à manger du bout des doigts. « Le joli plateau de canapés revient en force. On nous commande moins de pièces, mais il faut que cela nourrisse les invités, alors les produits à base de pain sont privilégiés », ajoute Françoise Pignol.

« C'est une question d'image, le faste et l'ostentatoire ne sont plus dans l'air du temps ».

Selon la DG de Maison Pignol, la tendance touche aussi aux repas d'affaires et aux dîners de gala, où le fromage se fait rare et le vin servi avec modération, quand il n'est pas simplement supprimé.

✦ OLIVIER VASSÉ

Un business estimé à 40 M€

Les principaux traiteurs spécialisés dans l'événementiel sont une petite quinzaine en Rhône-Alpes. Ils se partagent un marché estimé grosso modo à 40 M€. À lui seul, Pignol accapare un quart de l'activité. Le traiteur lyonnais, qui est dirigé par Françoise et Jean-Paul Pignol (photo) a réalisé 10 M€ de CA dans l'événementiel en 2008, dont 3,4 M€ grâce à son référencement chez Eurexpo.

