

# VOUS VOUS LANCEZ DANS LA VENTE À EMPORTER ?

## Débuter aujourd'hui pour se déployer demain



Si la crise du Coronavirus prive depuis plusieurs semaines les professionnels du CHR de la possibilité d'exercer leur activité traditionnelle, leur savoir-faire demeure !

La vente à emporter peut être une solution alternative en période de crise mais elle représente aussi une réelle opportunité pour les mois et les années à venir.

Comme toutes les activités, sa mise en place répond à des normes législatives, sanitaires et commerciales.



## Les 7 Points Clés de la mise en place d'une activité Vente à Emporter

### 1/ LA LÉGISLATION 📄

#### Examinez votre bail et informez-vous sur la législation en vigueur

##### Crise du Coronavirus :

L'arrêté du 14 mars 2020 précise que les Restaurants et Débits de Boissons sont autorisés à maintenir une activité de vente à emporter et de livraison à la condition qu'elle se fasse sans contact, afin d'assurer une protection maximale des préparateurs des repas, des livreurs et des clients.

🔗 **LEGIFRANCE** <https://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do?cidTexte=JORF-TEXT000041722917&categorieLien=id> (cf chapitre premier - article 1)

##### Le bail commercial :

Vérifier si votre bail commercial permet la vente à emporter (à ne pas confondre Bail commercial et Fonds de commerce)

🔗 <https://www.service-public.fr/professionnels-entreprises/vosdroits/F33794>

##### Fiche métier Vente à emporter :

🔗 **BPIFRANCE** <https://bpifrance-creation.fr/activites-reglementees/restauration-rapidevente-a-emporter>

##### Le permis d'exploitation :

🔗 <https://www.permis-de-exploitation.com/614-l-restauration-a-emporter.html>

##### Le certificat pour la vente d'alcool à emporter :

🔗 <https://www.permis-de-exploitation.com/729-l-licence-a-emporter.html>

**IMPORTANT** : Évaluez l'impact économique immédiat de la mise en place d'un maintien d'activité. S'il peut propulser votre entreprise et la préparer à demain, vous devez noter que certaines aides ponctuelles (ex suspension du bail) ne pourront alors plus vous être octroyées.

### 2/ L'HYGIÈNE 🏠

#### Respectez scrupuleusement les règles sanitaires

La vente à emporter requiert le respect de règles sanitaires encore plus strictes en cette période de risque fort de transmission des virus.

##### Suivez les recommandations nécessaires.

🔗  <https://www.economie.gouv.fr/coronavirus-guide-des-precautions-sanitaires-livraison-repas>

### 3/ UNE OFFRE ADAPTÉE 🍽️

#### Élaborez une offre répondant aux besoins spécifiques de votre clientèle

**Une offre simple et courte (3 ou 4 plats)** pour gagner en temps et en efficacité, optimiser votre planning dans le cas d'un effectif en personnel réduit et contourner enfin les éventuels problèmes d'approvisionnement et de stockage de certaines denrées alimentaires.

**Une offre de plats faciles à réaliser** : Limiter le nombre d'ingrédients, c'est aussi limiter le risque de gaspillage et permettre à vos collaborateurs de s'approprier la recette et de préparer les plats.

**Une offre « lisible », saine et rassurante** : Les périodes de crise sanitaire accentuent le besoin des Français d'être rassurés sur ce qu'ils consomment.

L'engouement des consommateurs pour le bio en période de crise du coronavirus confirme une tendance forte de consommation amorcée depuis plusieurs années déjà.

**A NOTER** que l'ensemble des produits aux promesses « alternatives » (vegan, bio, naturel, fairtrade, locavore..) bénéficient de ce regain d'intérêt des consommateurs.



[Crise du Coronavirus COVID-19]

**Milliet avec vous !**  
Soyons unis et gardons le lien

La transparence et principalement l'origine des produits sont essentielles : Tenez en compte dans toute votre communication de menus.

**Une offre facilement transportable :** Adaptez vos préparations aux contraintes de transport et aux contenants à votre disposition

**Une offre au juste rapport qualité/prix :** Calculez soigneusement votre coût total de revient (charges directes et indirectes) et adaptez vos tarifs en tenant compte du contexte économique spécifique.

Exemples de sites web vous proposant des outils de calcul de votre prix de revient :

<https://www.lafinancepourtous.com/pratique/vie-pro/creer-son-entreprise/comment-calculer-un-cout-de-revient/>



**IMPORTANT :** Votre offre Boissons caractérise plus que jamais votre point de vente ! Vos clients ont tous accès à l'eau potable et ils peuvent également se procurer un certain nombre de références dans leurs commerces de proximité. Distinguez-vous et proposez des produits gourmands et originaux, des produits qui ont un sens et une histoire ...

Jus de fruits, Softs, Bières, Vins, Cafés et Infusions... Nous avons toujours eu à cœur de tisser des liens étroits avec nos partenaires-producteurs et d'aider de jeunes sociétés ayant intégré à leur démarche de forts paramètres sociaux et environnementaux à s'implanter sur le marché CHR.

Ainsi nous mettons à votre disposition une gamme unique et inédite de boissons correspondant à ces valeurs, qui sont autant de nouvelles tendances de consommation :

## 4/ L'EMBALLAGE

### Choisissez des contenants adaptés à la livraison ou la vente à emporter

Ne négligez pas l'importance des contenants. Ils valorisent vos préparations autant qu'ils les protègent.

#### Ils doivent être :

Étanches afin de prévenir toute dégradation et sécuriser vos livraisons.

Résistants aux hautes températures pour conserver les aliments au chaud pendant toute la durée du transport.

Eco-responsables : Optez dès à présent pour ces emballages écologiques. En plus d'être conformes aux recommandations de la Loi Egalim, ils sont un gage de qualité.

De récentes enquêtes démontrent que plus de la moitié des consommateurs affirment désormais que la recyclabilité, la durabilité et la biodégradabilité des emballages constituent des facteurs importants dans leurs décisions d'achat.

Privilégiez les emballages en papier, en carton, en kraft, amidon de maïs, en bois, en bambou, en cellulose naturelle (fibre de canne à sucre), à base d'algues...

#### Liens utiles :

<https://agriculture.gouv.fr/les-mesures-de-la-loi-egalim-concernant-la-restauration-collective>

<https://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do?cidTexte=JORF-TEXT000039675665&categorieLien=id>

Consultez notre offre Verrerie à usage unique

<http://www.milliet.fr/ProduitRecherche.aspx?Famille=ZEC5E.E.#>

Siège social : 65 rue Baron Le Roy - 75012 Paris  
Exploitation : 3 Impasse des Marais - 94000 Créteil  
Tél. 01 44 75 47 80 | [www.milliet.fr](http://www.milliet.fr) |

## 5/ LA COMMUNICATION

### Communiquez sur votre offre :

**Les réseaux sociaux :** Utilisez massivement vos comptes Facebook, Instagram pour communiquer avec vos clients. Pour plus d'impact, accompagnez vos suggestions des visuels de vos plats.

Vous pouvez aussi, à l'aide de votre téléphone portable réaliser une courte vidéo de présentation des coulisses de votre activité (présentation de l'équipe, réalisation des plats ...).

Plus de transparence = Plus de confiance

Vous êtes restaurateur parisien et vous proposez désormais la livraison à domicile : Référenciez votre établissement sur le site officiel de la Mairie de Paris <https://www.paris.fr/pages/livraison-alimentaire-a-domicile-les-commerçants-parisiens-mobilises-7685>

#### Les plateformes en ligne :

Contactez les principales plateformes digitales pour connaître les conditions de référencement de votre établissement.

Leur fonction de géolocalisation permet aux consommateurs de votre zone de chalandise qui ne vous connaissent pas encore de découvrir et d'accéder à vos offres

JUST-EAT

PUYP

UBEREATS

LAFOURCHETTE

DELIVEROO

**Votre site web :** Si vous avez déjà votre site, veillez à actualiser régulièrement votre home page

**RAPPEL :** Sur votre site web comme sur vos comptes réseaux sociaux, veillez à actualiser si besoin les données essentielles vous concernant (heures d'ouverture, mode de paiement ...)

#### Liens utiles :

FRANCENUM <https://www.francenum.gouv.fr/comprendre-le-numerique/commerçants-et-artisans-comment-garder-le-lien-avec-vos-clients-internet>

ECONOMIE.GOUV <https://www.economie.gouv.fr/coronavirus-e-commerce-offres-preferentielles-commerçants>

FRANCENUM <https://www.francenum.gouv.fr/comprendre-le-numerique/artisans-commerçants-independants-comment-maintenir-une-activite-economique>

GNI-HCR GNI <https://www.gni-hcr.fr/special-coronavirus-covid-19/relation-clients-ota/la-gestion-des-plateformes-pendant-le-coronavirus-restaurants>

## 6/ L'ENCAISSEMENT

### Solutions d'encaissement à distance :

Lydia LYDIA

DELIVERECT

PAYLIB

APPLE PAY

## 7/ LA LIVRAISON

### Faites livrer vos produits

Si vous souhaitez faire appel à des sociétés de course pour livrer vos produits, indépendamment des plateformes en ligne, de jeunes sociétés proposent

GLOVOAPP

OLVO

STUART

