

www.lhotellerie-restauration.fr

Pays : France

Dynamisme : 9



## Choisir son matériel : les emballages

Transparent, coloré, noir, biodégradable, adapté au micro-ondes... Les contenants pour la vente à emporter doivent d'adapter à leur contenu et au type de clientèle.



© Restaurant LA FOCACCERIA

Pour la vente à emporter, le choix de l'emballage est important : les produits doivent être bien maintenus. Un repas de qualité versé dans un emballage médiocre risque de nuire à la réputation du restaurant.

Diaporama:<http://www.lhotellerie-restauration.fr/journal/equipement-materiel/2017-07/Choisir-son-materiel-les-emballages.htm>

Le conditionnement est un important signe extérieur d'une marque : il doit être soigné et pratique. Transparent, coloré, noir, biodégradable, adapté au micro-ondes... Il y en a pour toutes les exigences. Si certains sont onéreux, il ne faut pas oublier que la vente à emporter peut générer un volume d'activité supplémentaire car elle répond au besoin d'une partie des clients de consommer à l'extérieur (au bureau, chez eux, dans un parc...) et libère donc des places assises en salle. Il existe un nombre important de fournisseurs et de modèles. En conséquence, il n'est pas toujours simple pour le restaurateur de faire son choix.

### **Déterminer ses besoins**



[Visualiser l'article](#)

Pour bien choisir un modèle, il faut d'abord connaître sa cible les produits qui seront servis (chaud, froid, soupes, salades...). Le contenant et le contenu doivent être en adéquation. Pour des plats gastronomiques, par exemple, il sera préférable de prévoir des boîtes noires avec un couvercle transparent.

### **Sélectionner son fournisseur**

N'hésitez pas à feuilleter des magazines et à vous déplacer sur les salons. Cela vous permettra de voir et de toucher les produits. Une fois les fournisseurs définis, contactez leurs services commerciaux pour obtenir des échantillons. Il est important, avant de passer sa commande, de tester les produits, d'être certain qu'ils sont adaptés aux emballages et qu'ils satisferont la clientèle.

### **Le coût**

Le prix de l'emballage dépend du fournisseur, de la qualité choisie, de la quantité commandée et de la présence ou non d'un logo. Les prix peuvent ainsi varier du simple au double. Plus la commande est importante, plus la facture sera réduite, mais cela nécessite d'avoir la capacité de stockage et la trésorerie suffisantes. Il existe des fournisseurs qui livrent en fonction des besoins. Un emballage peut être vendu à 0,18 € HT pour 16 cartons de 25 pièces et 0,10 € HT pour 16 cartons de 50 pièces. L'astuce, pour parvenir à écouler la marchandise rapidement, est de choisir des emballages qui pourront s'adapter à différentes propositions. Une boîte de taille moyenne pourra convenir aussi bien à une entrée qu'à une petite salade ou une salade de fruits.

### **La sécurité alimentaire**

Un plat dont les règles sanitaires ont été respectées pendant la transformation mais disposé dans un emballage fabriqué à base de bisphénol A risque de nuire à la santé des consommateurs. Pour les plats cuits, la baisse en température doit se faire dans les deux heures : l'emballage doit donc être adapté. Sa fourchette de tolérance doit être importante : le produit est conditionné chaud et est refroidi rapidement à une température basse. L'amplitude thermique entre donc en ligne de compte pour le choix de l'emballage.

### **Produits à réchauffer**

Les produits peuvent perdre leurs qualités organoleptiques au réchauffement, il convient donc de bien choisir leur contenant. Les barquettes en aluminium avec un couvercle en carton conservent bien les saveurs, par exemples, mais elles ne sont pas adaptées à la clientèle de bureau, puisque rares sont les entreprises munies de fours et l'aluminium ne passe pas au micro-ondes. Les emballages pour micro-ondes sont les seuls permettant d'assurer un service rapide. De petits trous dans le couvercle assurent une bonne évacuation de la chaleur. Cependant, tous les plats ne sont pas adaptés à un réchauffage au micro-ondes : la viande rouge (surcuisson), les gratins (ramollissement), ou certains risotto (assèchement).

### **L'attractivité**

Les emballages contribuent à séduire la clientèle. Ils peuvent être pratiques tout en étant attractifs avec, par exemple, un couvercle transparent afin que les clients voient le contenu. De même, la couleur du socle a un impact : les emballages noirs plaisent souvent à la clientèle, mais ils sont généralement plus chers. Les serviettes, couverts, vinaigrettes, etc., jouent également un rôle. Les couverts peuvent être transparents, dans un style simple et peu onéreux, noirs ou même en inox, au style contemporain, mais qui rognent davantage sur la marge. Pour les vinaigrettes, il est possible de les préparer soi-même ou d'en acheter des toutes prêtes. Des marques proposent un choix important de sauces. Cette solution raffinée peut s'avérer coûteuse. Pensez aussi aux sauces faites maisons : c'est simple et efficace.

### **Développement durable**

Les emballages écologiques ont un coût élevé, ce qui affecte le prix du menu. Ils ne peuvent pas donc être adoptés par tous les établissements. Mais des achats sans surplus existent : les sacs kraft de couleur

www.lhotellerie-restauration.fr

Pays : France

Dynamisme : 9



[Visualiser l'article](#)

naturelle (marron clair) sont plus respectueux de l'environnement que ceux qui ont été trempés dans des produits chimiques pour les colorer. Les serviettes qui ne sont pas colorées sont aussi plus respectueuses de l'environnement, mais elles auront moins d'effet face à la clientèle.

**Où trouver des emballages ?**

- [Comatec](http://www.comatec.fr) : www.comatec.fr

- [Duni](http://www.duni.com) : www.duni.com

- [Firplast](http://www.firplast.com) : www.firplast.com

- [Firstpack](http://www.firstpack.fr) : www.firstpack.fr