

Communauté de transformation et de commercialisation

Service traiteur / Conditions préalables

Conditions pour un service traiteur rentable

Conditions générales

Mettre sur pied et gérer un service traiteur en commun demande une bonne dose d'engagement et beaucoup de flexibilité. Les futures partenaires à un tel projet ont donc tout intérêt à en peser soigneusement les avantages et les inconvénients économiques à l'aide de calculs minutieux, mais aussi à discuter en détail des conséquences organisationnelles et humaines. Parmi les compétences personnelles et sociales les plus demandées, mentionnons en particulier:

- Le plaisir de recevoir et de servir, de travailler en équipe et de préparer des aliments.
 - Des compétences organisationnelles et la capacité d'organiser des événements festifs.
 - Une bonne entente, ce qui présuppose confiance mutuelle et bienveillance. Les partenaires doivent être capables de planifier et de décider ensemble. Une bonne culture du dialogue doit régner au sein de la communauté, aussi dans les phases de travail intense.
 - Ensemble, les partenaires ont un grand réseau de clients potentiels.
 - L'équipe a un but fédérateur, une vision convaincante du «produit» commun.
-
- **Stratégie d'entreprise:** une stratégie commune est élaborée, à laquelle toutes les partenaires adhèrent. Elle doit permettre de développer le projet ensemble comme convenu.
 - **Compétences:** il est utile de connaître les compétences et les inclinaisons de toutes. Le travail sera ensuite réparti en fonction des connaissances, du savoir-faire et des préférences de chacune. Cela a un effet positif sur la qualité des produits et des services. Les compétences manquantes peuvent être acquises avec des formations ciblées.
 - **Collaboration:** les modalités de la collaboration sont fixées dans un contrat. Une démarche concertée garantit que les partenaires approuvent ces modalités et les respectent, et que les produits et services gagnent en qualité. Elle a également un effet positif sur la satisfaction des partenaires, car les règles du jeu sont claires, le travail est planifié en amont et les tâches sont partagées entre plusieurs personnes.
 - **Inventaire:** le style et la grandeur de l'inventaire (vaisselle, décoration, appareils, etc.) est en adéquation avec la stratégie d'entreprise. L'inventaire peut être acheté en commun ou loué à un tiers.
 - **Méthodes de production:** les produits pour le service traiteur sont préparés selon une philosophie commune et suivant la stratégie d'entreprise. Veut-on servir des produits biologiques, de saison ou régionaux, ou une combinaison des trois? Est-on prêt à répondre avec créativité à la demande végane et végétarienne? Quelle attention veut-on accorder aux aspects santé (p. ex. produits à faible teneur en sucre) et respect du produit (p. ex. produire avec un minimum de déchets)? Veut-on uniquement nourrir le client ou lui vivre une expérience?
 - **Publicité:** il est utile d'avoir un concept publicitaire, le but étant que la publicité soit au service de la stratégie de l'entreprise. L'élargissement du cercle des partenaires a pour effet une plus grande portée de la publicité.

Conditions juridiques

Pour en savoir plus sur les conditions juridiques d'un service traiteur:

→ [Service traiteur / Bases légales \(PDF\)](#)