

Animateurs de vos Ambitions



**« N'ATTENDEZ PAS UNE OPPORTUNITÉ,  
CRÉEZ EN UNE ! »**



**BIENVENUE A  
L'ATELIER**

**LA VENTE A EMPORTER**



Cet atelier a pour objet de vous informer sur les grandes lignes à mettre en place pour la vente à emporter.

### ATTENTION

Ce contenu a été réalisé en fonction des informations disponibles à date.

Il peut donc évoluer en fonction du cadre législatif.

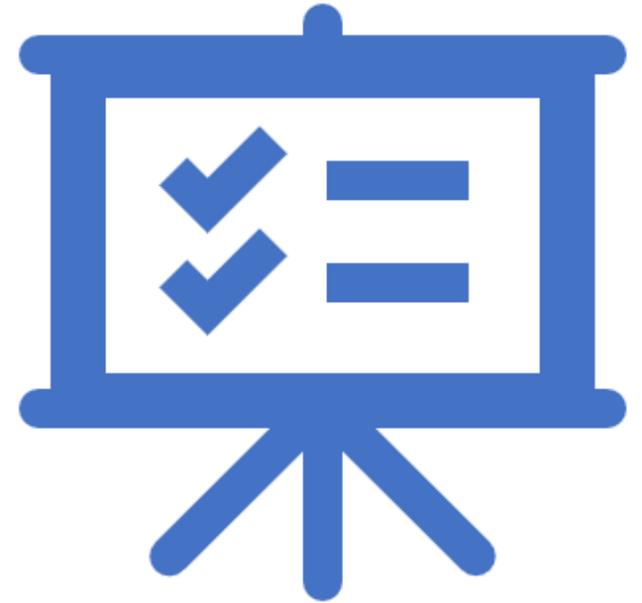
De plus, les consignes des autorités locales sont à privilégier.

# Présentation de la 2eme partie

Les règles sanitaires et la sécurisation du contact client

La TVA et la vente d'alcool

Room service





# La vente à emporter : pourquoi ?

- S'adapter à des circonstances sanitaires jamais vues.
  - Sauvegarder les commerces et les emplois.
  - Satisfaire une clientèle désireuse de poursuivre une vie « normale ».
- 

# Les différents types de vente à emporter

---



**La vente à emporter directe**



**Le click and collect**

# La réglementation de la vente à emporter

En restaurant, la vente à emporter n'a pas de législation particulière.

Seule recommandation : la modification de l'objet social si vos statuts ne mentionnent pas la vente à emporter.



# La réglementation de la vente à emporter

## ATTENTION TOUTEFOIS AU SOUS VIDE

- ✓ La déclaration auprès de la DDPP est OBLIGATOIRE (Cerfa N° 13984\*5).
- ✓ Sans test de vieillissement, la DLC est de J+3.
- ✓ Les informations à afficher sur le produit sont nombreuses : DLC, allergènes, composition, provenance des viandes (règlement INCO1169/2011).



# LES REGLES SANITAIRES

La protection commence par de  
la prévention

# LES MESURES ORGANISATIONNELLES

Les mesures générales,  
techniques, clients et sanitaires

## LES MESURES GENERALES

Privilégier la prise de commande par internet ou par téléphone.

Organiser le retrait de la commande en fixant un horaire.

Informers les clients des conditions de remise de la commande.

Respecter la distance minimale entre personnes.

Acceptation des commandes : adapter le nombre de commandes.

Différencier autant que possible la zone de dépose des produits à livrer et la zone pour les produits à emporter.

Demander au client de remplir son sac ou lui fournir la commande dans un sac qu'il conservera.

Séparer les activités Vente à emporter et Cuisine.

# Les contenants alimentaires

---

Ne pas oublier de prendre en compte l'évolution législative : interdiction des gobelets, des pailles en plastique et des assiettes jetables.

Il est ainsi nécessaire d'opter pour des éléments biodégradables, dans un souci de préservation de l'environnement.



## LES MESURES TECHNIQUES : LES CARTES

Privilégier des cartes à usage unique ou sans contact pour le passage des commandes sur place (QR code, ardoise, site Internet, flyer à emporter...).

Avoir une vraie réflexion sur l'offre :

- limiter le choix, mais le faire varier de jour en jour,
- voir les tarifs à la baisse,
- éviter les produits trop fragiles (certains poissons, risotto...).

Attention à la sur-représentation de certaines spécialités de montagne. : se démarquer de la concurrence.

Avoir une réflexion sur les nouvelles consommations, comme le pic-nic sur les pistes qui risque d'augmenter.

Ne pas oublier de mentionner les allergènes !

## LES MESURES TECHNIQUES : LE RETRAIT DES COMMANDES

Organiser le retrait des commandes en respectant la distanciation par :

- la pose d'un plexi avec ouverture suffisante pour le passage des commandes,
- installation d'une table de livraison, en 1m x 1m50 environ, facilement nettoyable, au plus près d'une ouverture (porte ou fenêtre),
- balisage / sécurisation du parcours entre le restaurant et la zone de remise de commande,
  - ouvrir une caisse comptoir.

# LES MESURES CLIENTS

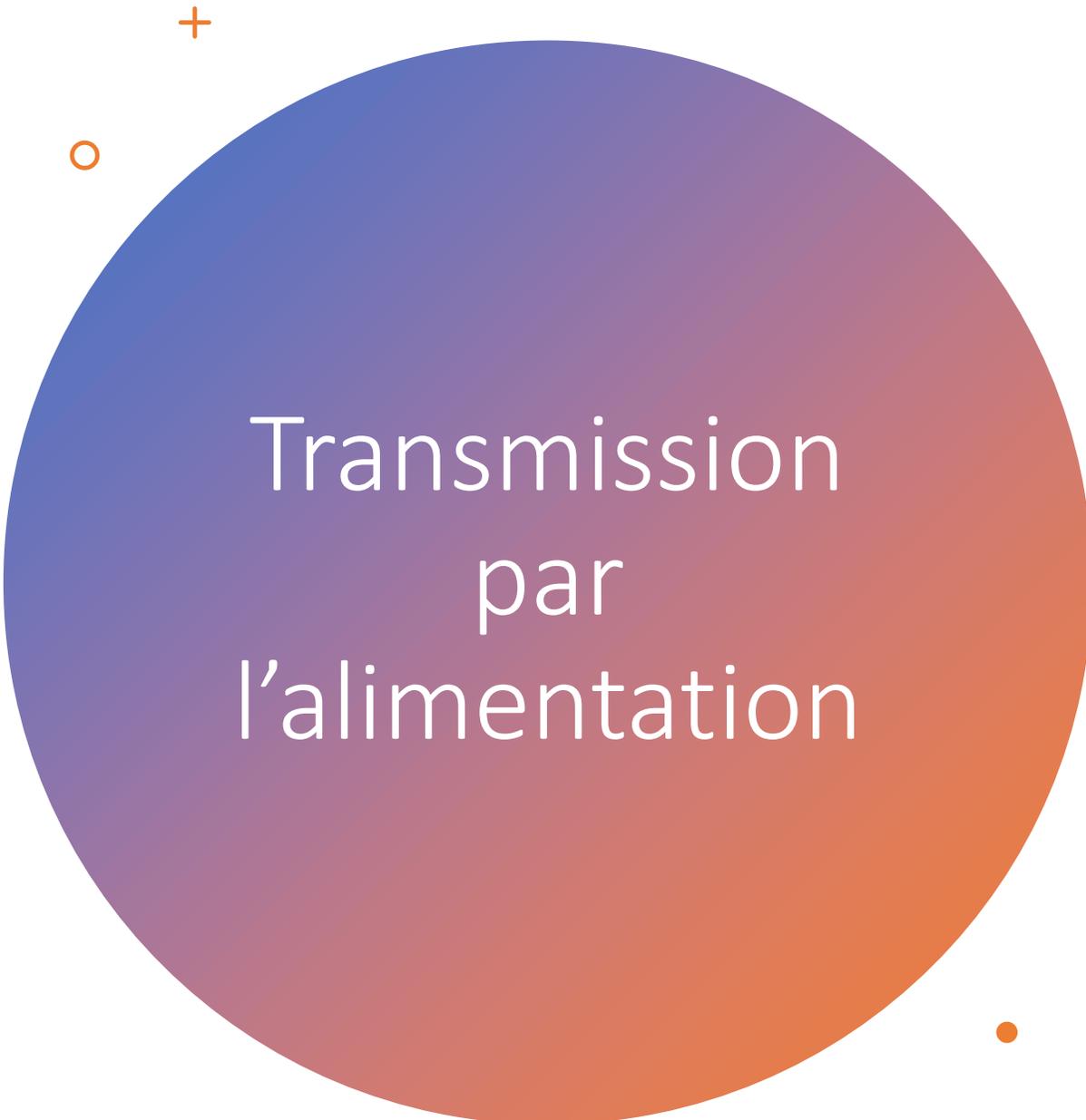
Distanciation physique

Capacité d'accueil maximale

Gel hydroalcoolique

Port du masque

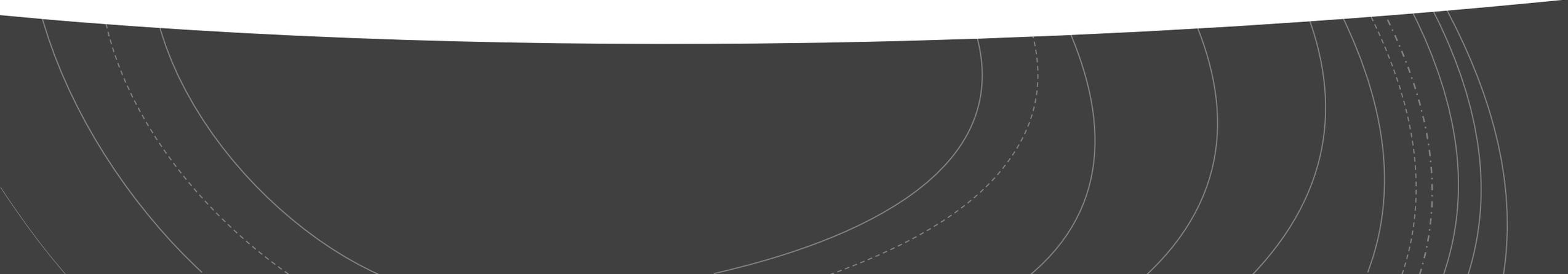
# LES MESURES SANITAIRES



# Transmission par l'alimentation

- Information de l'OMS : une bonne nouvelle, à ce jour, la covid-19 ne peut se transmettre par les aliments eux-mêmes.
- En revanche, si un employé ne respecte pas les mesures de sécurité, il peut déposer de la Covid-19 dans la nourriture qu'il manipule.
- Il peut aussi y avoir une présence sur des aliments crus, si une mauvaise manipulation a été faite en amont.

# LES COMPORTEMENTS PREVENTIFS



COVID-19

**ALERTE CORONAVIRUS**  
POUR SE PROTÉGER ET PROTÉGER LES AUTRES



- Se laver très régulièrement les mains
- Tousser ou éternuer dans son coude ou dans un mouchoir
- Utiliser un mouchoir à usage unique et le jeter
- Saluer sans se serrer la main, arrêter les embrassades

Vous avez des questions sur le coronavirus ?

[GOUVERNEMENT.FR/INFO-CORONAVIRUS](https://www.gouvernement.fr/info-coronavirus) 0 800 130 000 (appel gratuit)

**SAUVEZ  
DES VIES  
RESTEZ  
CHEZ  
VOUS**



**Le socle du déconfinement**

---

**Les gestes barrières**

# Bonnes Pratiques d'Hygiène des opérateurs

## *Mettre en place des mesures préventives*



Une évaluation doit être faite pour identifier et mettre en œuvre les changements opérationnels qui augmentent la séparation physique effective des employés.



circulation

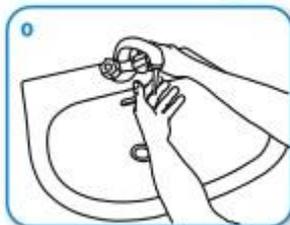


# Le lavage des mains





Durée de la procédure : **40-60 secondes**



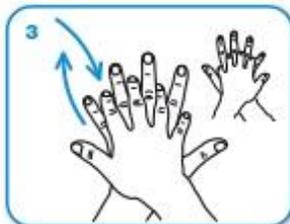
0  
Mouiller les mains abondamment



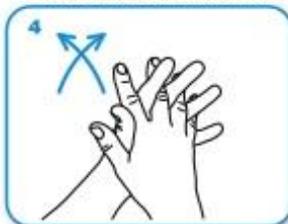
1  
Appliquer suffisamment de savon pour recouvrir toutes les surfaces des mains et frictionner :



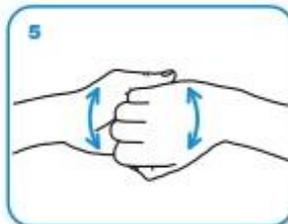
2  
Paume contre paume par mouvement de rotation,



3  
le dos de la main gauche avec un mouvement d'avant en arrière exercé par la paume droite, et vice et versa,



4  
les espaces interdigitaux paume contre paume, doigts entrelacés, en exerçant un mouvement d'avant en arrière,



5  
les dos des doigts en les tenant dans la paume des mains opposées avec un mouvement d'aller-retour latéral,



6  
le pouce de la main gauche par rotation dans la paume refermée de la main droite, et vice et versa,



7  
la pulpe des doigts de la main droite par rotation contre la paume de la main gauche, et vice et versa.



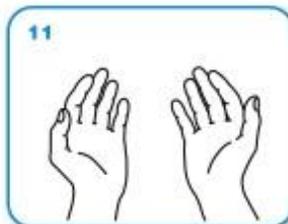
8  
Rincer les mains à l'eau,



9  
sécher soigneusement les mains avec une serviette à usage unique,



10  
fermer le robinet à l'aide de la serviette.



11  
Les mains sont prêtes pour le soin.



Organisation  
mondiale de la Santé

Le port des  
gants



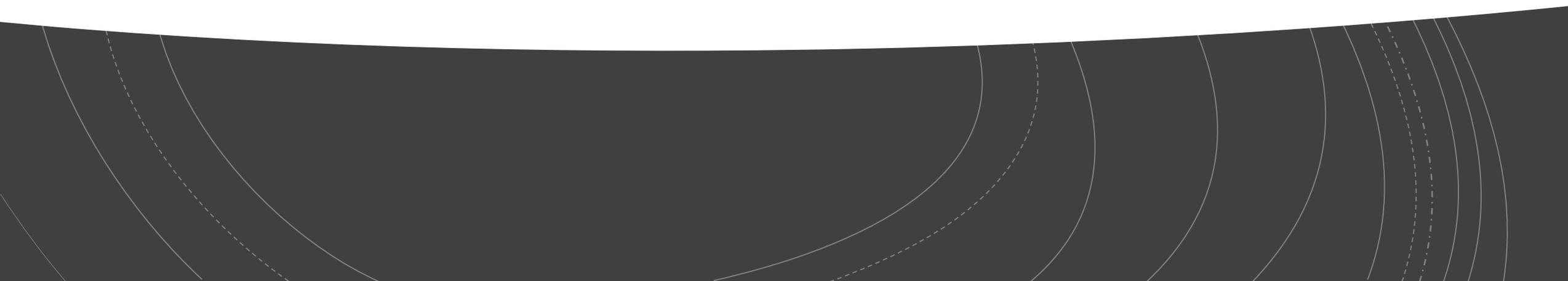
Le port du  
masque



Le port de la  
visière



# NETTOYAGE ET DESINFECTION



## Les 4 paramètres d'une action de nettoyage



Mise en place stricte du TACT

# Comment bien désinfecter ?



## 1 PRE-NETTOYER

Débarrasser les débris des zones visiblement souillées avant de les nettoyer et désinfecter



## 3 ATTENDRE

Laissez agir pendant la durée indiquée dans le mode d'emploi figurant sur l'étiquette du produit.



## 4 RINCER

Rincez la surface avec de l'eau propre si nécessaire (voir les instructions sur l'étiquette).



## 5 SECHER

Essuyez la surface avec un chiffon sec jetable ou laissez sécher à l'air libre.



# Utiliser les bons produits

- Attention, les informations ci-dessous n'ont pas été testées sur le SARS-CoV-2, mais sur des virus équivalents.
- Désinfection : les produits comme l'eau de javel, l'alcool ou encore le chlore semblent efficaces.
- Mise en place de protocoles efficaces, et notamment un protocole en cas de Covid 19 détecté.
- Une norme est fortement recommandée : la NF EN 14476 de juillet 2019



# Utiliser les bons produits

- Détergent : aucune action de désinfection. La propreté est visuelle, mais pas microbiologique.
- Désinfectant : pas d'action de nettoyage. Il faut avant tout utiliser un détergent, et ensuite le désinfectant (ex : la plupart des lingettes).
- Détergent – Désinfectant : en une seule utilisation, on obtient une propreté visuelle et microbiologique.

# Focus sur les produits



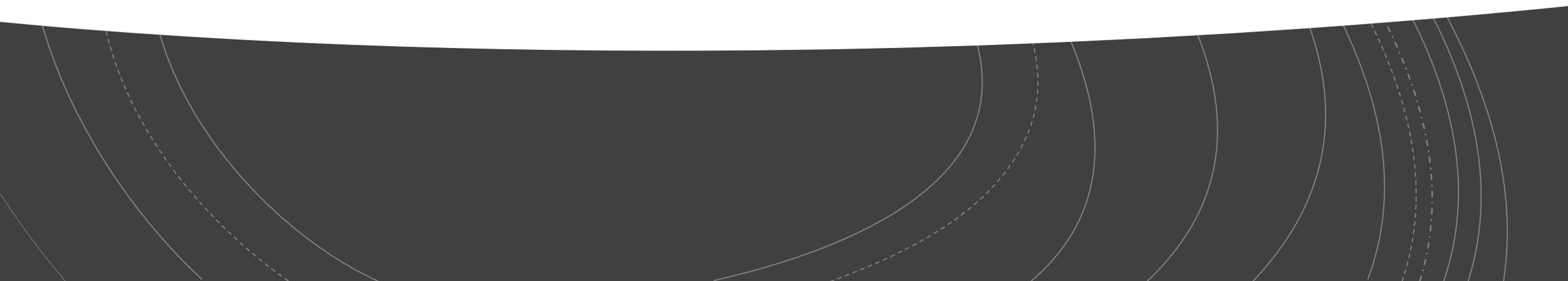
- Ils doivent être validés avant utilisation.
- Ils doivent être utilisés conformément à ce qui est noté sur l'étiquette (plan d'hygiène).
- Il faut comprendre les informations liées à la sécurité.
- Le produit est laissé dans le contenant d'origine, ou flacon identifié.
- Ne pas mélanger des produits entre eux.
- Ne pas verser les restes d'un flacon dans le contenant d'origine (risque de contamination).
- Si utilisation d'un produit à allonger : ne pas le conserver plus de 24h.



# Les outils de nettoyage

- Ils doivent être propres avant de les utiliser et il faut les nettoyer après usage.
- Changer le matériel dès que nécessaire.
- Il faut tout préparer avant même de commencer.
- Suivre la procédure de nettoyage et désinfection à la lettre.
- Une fois propre, les ranger dans un endroit à l'abri des contaminations croisées.

# LA TRACABILITE





Suivi et contrôle des livraisons

Respect des T°C de stockage

Suivi des refroidissements

Suivi des remises en T°C

Maintien au chaud

Contrôle des huiles

Suivi du plan de nettoyage

Livraison : respect de la chaîne  
de T°C

LA TVA



# TVA A EMPORTER

---

Le taux de TVA applicable dépend, non pas du type de vente effectuée, mais du type de produit alimentaire vendu. On trouve :

- Les produits **consommables immédiatement**,
- Les produits pouvant être conservés pour une **consommation différée** (plus précisément conditionnés dans des contenants permettant leur conservation).

Selon le cas, le taux de TVA varie :

- Produits vendus pour une **consommation immédiate** : TVA applicable de **10%** = **c'est le taux intermédiaire**.
- Produits vendus pour une **consommation différée** : TVA pour la restauration à emporter de **5,5%** = **c'est le taux réduit**.



# TVA A EMPORTER : particularités

Un même produit peut appartenir à 2 catégories selon son état :

- Ex : plateaux de fruits de mer:
  - coquillages déjà ouverts = consommation immédiate = TVA 10%
  - coquillages non ouverts = consommation différée = TVA 5,5%

Par ailleurs, certains produits alimentaires, bien que similaires, sont différenciés.

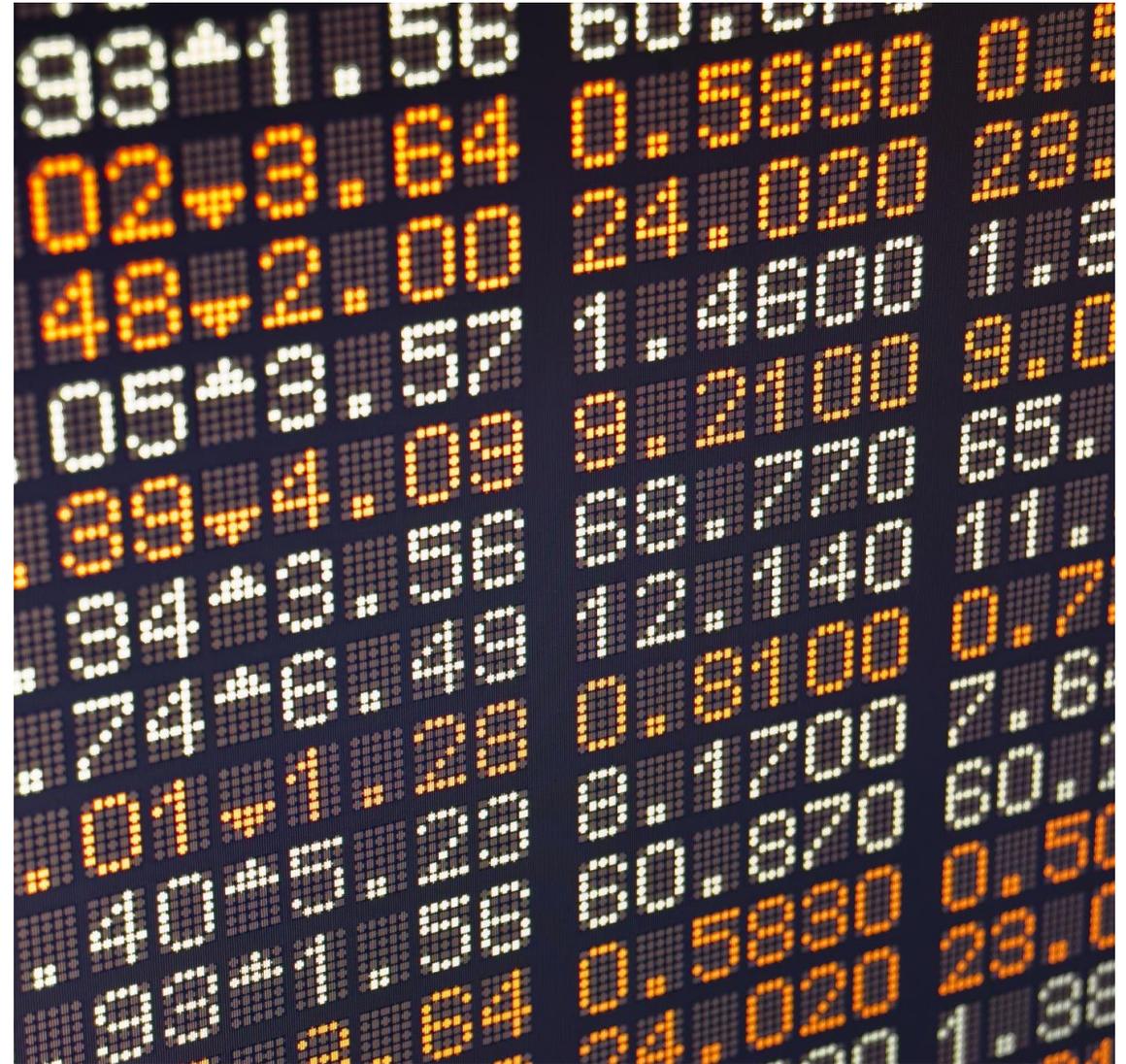
- Ex : taux de TVA pour les plats à emporter ou à livrer (plats cuisinés dits de "traiteur") = 5,5 %.
- Néanmoins, les pizzas, quiches, sandwiches ou sushis sont exclus de cette catégorie et relèvent de la consommation immédiate = TVA de 10%.

# TVA A EMPORTER : BOISSONS

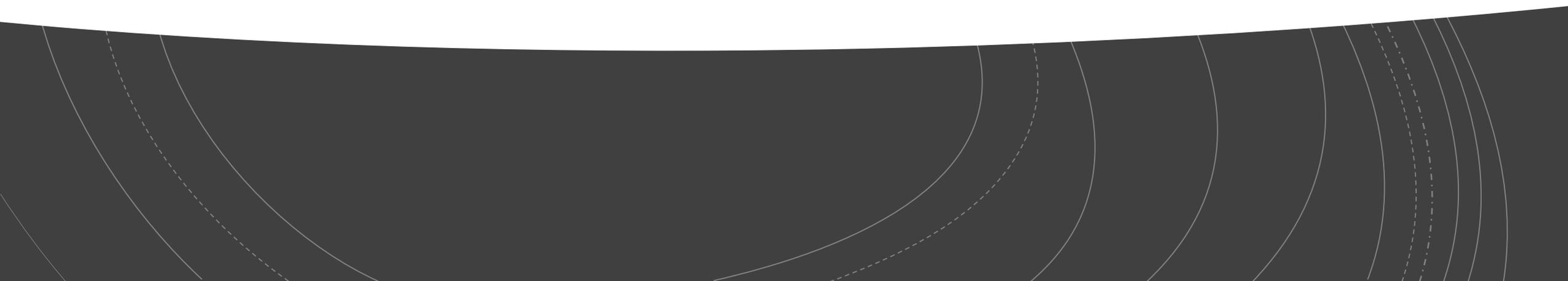
---

La TVA est déterminée selon la nature et le contenant du produit :

- Eau = 5,5 %
- **Boissons non alcoolisées** servies dans des contenants permettant leur conservation = 5,5% (bouteilles, briques, canettes, etc.)
- **Boissons non alcoolisées** servies dans des contenants ne permettant pas leur conservation = 10% (gobelets, verres en plastique, etc.)
- Les **boissons alcoolisées** sont toujours soumises au **taux normal de 20 %**.



# LA VENTE D'ALCOOL



# Vente d'alcool pendant l'état d'urgence sanitaire

Les démarches sont simplifiées. Vous devez juste avoir l'une des licences ci-dessous **ET** avoir suivi la formation sur le permis d'exploitation.

- licence III – Groupes 1 et 3 ;
- licence IV – Groupes 1, 3, 4 et 5 ;
- petite licence restaurant – Groupes 1 et 3 ;
- licence restaurant – Groupes 1, 3, 4 et 5 ;
- petite licence vente à emporter – Groupes 1 et 3 ;
- licence vente à emporter – Groupes 1, 3, 4 et 5.



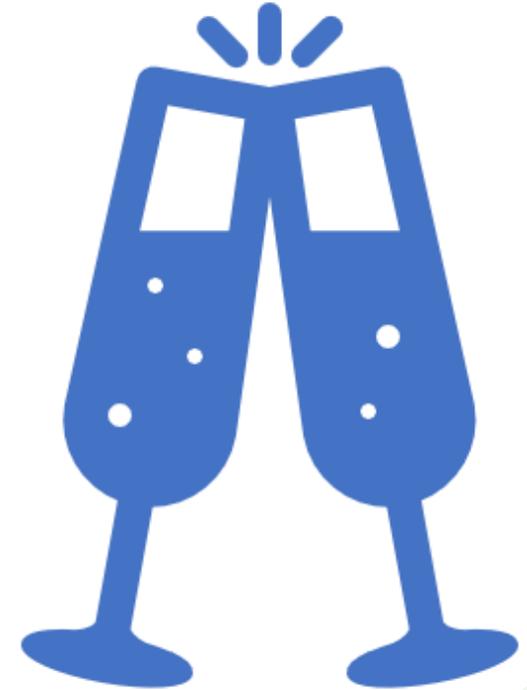


## Vente d'alcool : les conditions à respecter

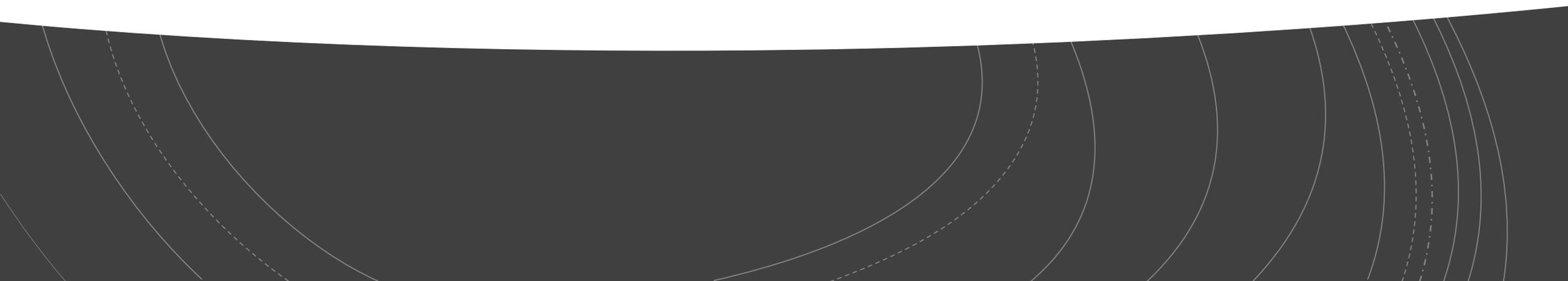
- Les établissements doivent rester fermés au public et ne peuvent pas mettre de tables, chaises...
- Les mesures barrières, la distanciation sociale et les équipements de protection doivent être appliqués.
- Par ailleurs, la vente de boissons alcooliques ne doit pas engendrer de regroupement devant l'établissement.
- Pour rappel, il est interdit de vendre des boissons alcooliques à des personnes mineures et à une personne manifestement ivre.

# Vente d'alcool : attention aux dispositions particulières

- Le maire peut interdire la vente à emporter de boissons alcooliques pendant une plage horaire ne pouvant commencer avant 20h et se finir après 8h (Art. L. 3332-13 du code de la santé publique) ;
- Le préfet ou le maire peut interdire la vente à emporter de boissons dans un contenant en verre ;
- Le préfet ou le maire peut interdire la vente à emporter de boissons qui ne seraient pas fermées hermétiquement dans une bouteille ;
- **Le préfet ou le maire peut interdire la vente à emporter de boissons alcooliques pendant l'état d'urgence sanitaire (en limitant dans le temps et/ou dans l'espace)...**



# LE ROOM SERVICE



# LE ROOM SERVICE : SOLUTIONS

Deux possibilités s'offrent à vous :

- Vendre en direct
- Proposer les services d'un prestataire
  - En passant par des établissements voisins,
  - En passant par des prestataires extérieurs proposant, par exemple, des bocaux.

# LE ROOM SERVICE : COMMUNICATION

Comme vu précédemment :

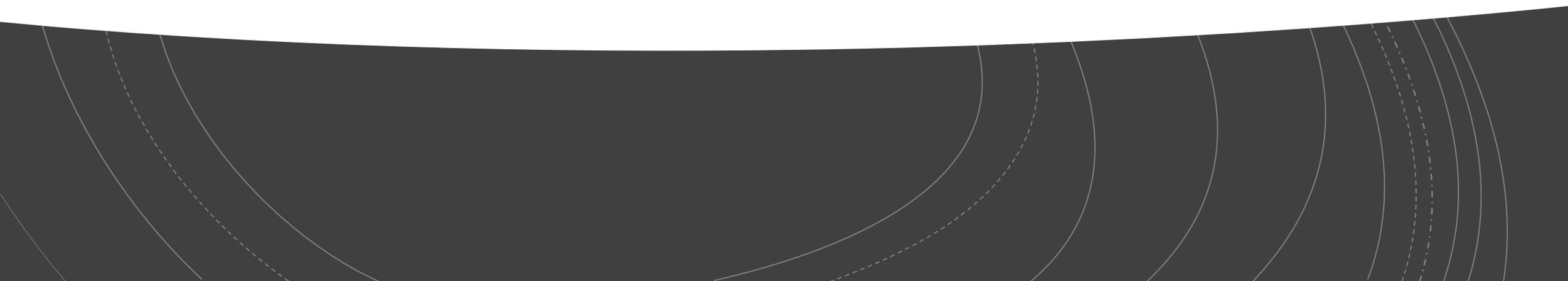
- Eviter les supports communs

Privilégier :

- Flyers individuels à conserver tout le séjour
- Outils dématérialisés : QR code, affichage TV, site Internet...

Quoi que vous fassiez : mettez à jour le DUER : document unique d'évaluation des risques.

# CONCLUSION



# LES 10 BONNES IDEES DE LA VENTE A EMPORTER

1. Réfléchir à une offre réduite, mais qualitative et offrant des plats variés chaque jour. Avoir une réflexion sur le tarif proposé
2. Réfléchir au support d'information.
3. Aménager la cuisine de manière à limiter les risques, mettre en place les gestes barrières et l'ensemble de la traçabilité.
4. Indiquer la jauge acceptée dans l'établissement. Informez les clients dès la porte (voire via le site Internet ou autre) des consignes d'accès. Matérialisez la file d'attente en extérieur par un marquage tous les 1 m.
5. Aménagez un plexi ou placez des tables sur la longueur de la vitrine et de la caisse, afin de rester à distance. Si besoin, condamnez l'entrée et accueillez sur le pas de la porte, les clients attendant à l'extérieur que la commande soit prête (être précis sur les horaires d'enlèvement).
6. Mettez le matériel en accès exclusif par le personnel. Notez sa commande et servez le client sur une table (pas de la main à la main).
7. Prenez de préférence les commandes par téléphone ou internet et validez un horaire afin d'étaler les retraits et limiter les regroupements. Sinon, proposez une livraison individuelle.
8. Privilégiez un paiement par carte bancaire.
9. Lavez-vous les mains aussi souvent que nécessaire, au moins toutes les 20' au savon. Mettez du gel hydro-alcoolique à disposition des clients.
10. Établissez un plan de nettoyage avec périodicité et suivi : surfaces et équipements de travail, outils, poignées, rampes, paniers, portes, interrupteurs, boutons, TPE, zone de paiement, tapis de caisse, plexi, matériels, plus généralement tout objet et surfaces susceptibles d'avoir été en contact avec les mains, ainsi que les équipements de travail communs.



<https://www.billetweb.fr/webinaires-hotels-cafes-restaurants>