



L'Hotellerie

numéro 2856 ● 22 janvier 2004

Les annonces classées à partir de la page 16

L'Hebdo des professionnels des C.H.R.

lhotellerie.fr larestauration.fr

5, rue Antoine Bourdelle - 75737 Paris CEDEX 15 - Téléphone : 01 45 48 64 64 - Télécopieur : 01 45 48 04 23 - E-mail : lhotellerie@lhotellerie.fr - ISSN : 1151 - 2601 - 3 €

TVA

Les restaurateurs maintiennent la pression sur l'Allemagne

Plusieurs centaines de restaurateurs de l'Umih se sont réunis devant l'ambassade d'Allemagne à Paris. Ils veulent comprendre pourquoi les dirigeants allemands font obstacle à la baisse de la TVA réclamée par la France. Une délégation, conduite par André Daguin et Philippe Villalon, a été reçue par des responsables de l'ambassade.

page 10



Le Palais de la Méditerranée à Nice a rouvert ses portes

page 6

B&B : 14 000 chambres à l'horizon 2007-2008

page 3

Succession en douceur au guide Michelin

page 9

Groupe Lucien Barrière devient leader des casinos en France

page 4



Meilleur sommelier de France 2004

Dominique Laporte Lire page 31

Création d'entreprise

Dutreil vous aide à franchir le pas

Lire page 13

Vous avez la réponse

Certains contrats saisonniers peuvent devenir CDI

page 15

Où trouver la liste des concours en CHR ?

page 14

Les entreprises de moins de 20 salariés doivent passer à 39 heures

page 14

Espresso

Starbucks ouvre à Paris



Le Starbucks de l'avenue de l'Opéra, à Paris, a été inauguré la semaine dernière par le fondateur du groupe, Howard Schultz. L'événement a été très largement repris par la presse française et internationale. Le géant américain du coffee bar a annoncé à cette occasion de nouvelles ouvertures dans la capitale, dont un point de vente qui ouvre le 22 janvier à La Défense, et un autre à Montparnasse.

page 5

> Le sondage sur lhotellerie.fr

A la question : "Etes-vous favorable à l'obligation d'indiquer l'origine des produits sur la carte ?"

Vous avez répondu :

77% **Oui**

21% **Non**

2% **Sans opinion**

Peut-on encore être contre ? Cela devient de plus en plus difficile. C'est aujourd'hui une demande pressante des clients et un argument de vente. L'origine en dit souvent long sur la qualité. N'est-ce pas ? Quant au temps que cela demande au professionnel qui renouvelle souvent sa carte...