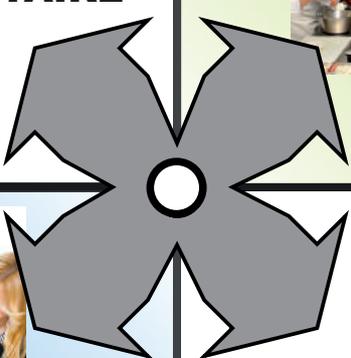




# FTBE V10

VERSION PRO - PREMIUM - CLASSIC - CENTRALE - COLLECTIVITÉ - AO - STANDARD - BASIC

## Solution de gestion Métiers de bouche Métiers de la restauration



 <p><b>MERCURIALE STOCK COMMANDE LIVRAISON STATISITIKUES VALORISATION INVENTAIRE</b></p>  	<p><b>PRODUCTION HACCP TRACABILITÉ</b></p>  
<p><b>GESTION COMMERCIALE GESTION DU PERSONNEL ANALYSE COMMERCIALE MARKETING</b></p>  	<p><b>FICHES TECHNIQUES BON D'ÉCONOMAT APPEL D'OFFRES</b></p>  

# Vous aussi, optimiser votre gestion

## Bienvenue dans un monde de performance



Vous devez produire toujours plus vite, toujours moins cher avec une qualité irréprochable, c'est pourquoi, **MdB multimédia** propose des solutions de gestion adaptées à l'ensemble des professionnels de la restauration.

En adaptant le logiciel **FTBE** spécifiquement aux procédures propres aux différents métiers de bouche, **MdB multimédia** vous offre la garantie de travailler avec un outil spécifiquement adapté à votre activité, entièrement intégré et complet.

**FTBE** vous offre une prise en charge complète de toute la gestion de votre établissement, du devis à la facturation en passant par les commandes fournisseur, la gestion des stocks, la livraison, la traçabilité ....

De part sa convivialité et son ouverture, **FTBE** peut être paramétré et utilisé de nombreuses façons afin de s'adapter aux méthodes de travail de chaque établissement. La gestion peut ainsi être réalisée de façon automatisée ou manuelle.

Pour répondre aux besoins spécifiques des différents métiers de la restauration, **FTBE** est décliné en plusieurs versions spécifiques à chaque profession :

- **FTBE PRO** Pour la restauration commerciale indépendante ou de chaîne.
- **FTBE PREMIUM** pour les traiteurs organisateurs de réception
- **FTBE CLASSIC** pour les traiteurs organisateurs de réception

- **FTBE CENTRALE** pour les groupes et chaînes de restauration
- **FTBE COLLECTIVITÉ** pour la restauration collective
- **FTBE BOULANGERIE** pour les boulangeries pâtisseries
- **FTBE STANDARD** pour la gestion simplifiée sur les petites structures
- **FTBE BASIC** pour l'enseignement

Avec plusieurs milliers de sites installés depuis 1991, **MdB multimédia** est un leader des solutions de gestion dédiées aux professionnels de la restauration.

Rendez vos équipes plus productives, centralisées et organisées autour d'un même outil de travail. L'ensemble des fonctionnalités et des outils présentés dans cette brochure est livré en standard.

Tout est intégré afin de vous permettre de gérer au mieux votre activité.

Le sigle  rencontré dans ce manuel indique une nouvelle fonctionnalité de la version 10. De nombreuses autres fonctionnalités sont disponibles mais présentées uniquement dans le manuel utilisateur de l'utilisateur **FTBE V10**

Avec **FTBE**, votre gestion sera simplifiée et la rentabilité de votre entreprise optimisée.

## Sommaire

Sommaire .....	2
Vos questions .....	3
Les versions FTBE .....	4
Un environnement complet .....	6
La mercuriale .....	8
Fiches techniques .....	10
Les stocks.....	12
La gestion des achats.....	14
Les extensions .....	16
Système .....	18
Paramétrage commercial .....	20
Gestion commerciale.....	22
La production .....	26
Les analyses commerciales.....	28
La paramétrage centrale .....	30
La gestion centrale .....	32
Les appels d'offres .....	34
Les cartes et menus.....	36
La gestion mobile .....	38
Diagramme des flux.....	40

## La solution de gestion la plus complète pour les professionnels de la restauration



Nous répondons ici aux questions que vous nous posez fréquemment sur FTBE

Vous avez d'autres questions ?

Appelez nous au 04 92 28 26 60, Nous y répondrons avec plaisir

Un rendez-vous pour une démonstration ou une démonstration en ligne ?

Appelez nous au 04 92 28 26 60, afin de convenir

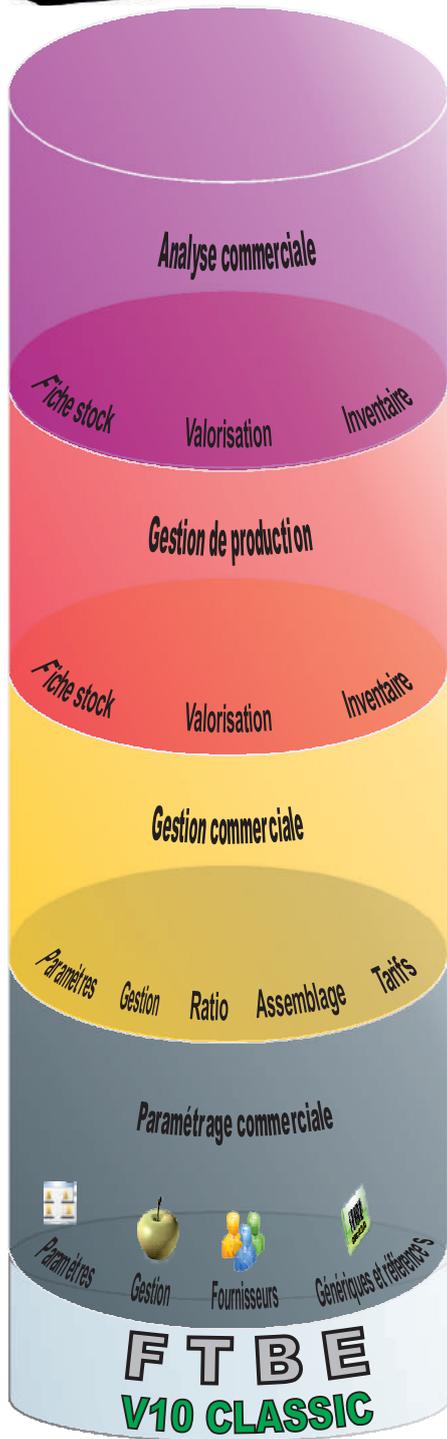
## Vos questions sur FTBE

1	A qui est destiné FTBE ?	FTBE est destinés aux professionnels de la restauration et métiers de bouche : restaurants, traiteurs, restauration collective, boulangerie ...
2	Faut il suivre une formation pour utiliser FTBE ?	La formation n'est pas obligatoire, pour ceux qui le souhaite, <b>MdB</b> est centre de formation agréée et vous permet à ce titre de faire financer votre formation par votre organisme de cotisation (FAFIH, AGEFOS ...). La formation peut s'effectuer dans vos locaux ou dans notre espace de formation.
3	Quelle est la durée de mise en place de FTBE ?	L'installation est réalisée en 15 minutes. La saisie du paramétrage et des bases mercuriale et fiches technique (par exemple 2000 fiches mercuriale et 1000 fiches techniques) demande 5 à 10 jours mais vous pouvez saisir les données au fur et à mesure de vos besoins.
4	Quelle est la durée du travail quotidien consacré à FTBE ?	Selon la taille de l'exploitation et le type d'activité, une gestion simple de restaurant (commande, livraison, bon économat, inventaire) demande moins de 15 minutes par jour. Pour la gestion traiteur, cela diffère car elle intègre la gestion commerciale et une gestion de production différente de celle de la restauration commerciale.
5	Peut on modifier les états proposés en standard ?	Oui, un éditeur d'état est fournis avec FTBE vous permettant de modifier l'intégralité des états sur le fonds (le contenu) et la forme (la mise en page).
6	Est-il possible d'importer/exporter des données existantes ?	L'import est possible si le format du fichier d'import respecte le format interne défini par FTBE. Dans le cas contraire, un développement spécifique permettra l'intégration des données de tout format externe. L'export est une fonction standard FTBE.
7	Est-il possible d'intégrer des modules spécifiques ?	Oui des demandes de développement spécifiques peuvent être réalisées. En fonction de «l'intérêt général», ceux-ci peuvent être facturés ou intégrés gracieusement dans une version future.
8	Sur quelles bases de données fonctionne FTBE ?	FTBE fonctionne par défaut sur des bases clients serveur (hyperfile ou MySQL) ou sur toutes autres bases via un accès natif (SQL Seveur, Oracle, xBase ...) et d'éventuelles adaptations.
9	Sur quel environnement fonctionne FTBE ?	FTBE fonctionne sous Windows 32 ou 64 bits (Seven, XP, Vista, Server, SBS).
10	Quelle est la taille des établissements qui utilisent FTBE ?	FTBE est utilisé par plusieurs milliers de site. nous avons des établissements réalisant moins de 50 repas jours et d'autres plusieurs milliers.
11	FTBE fonctionne t'il en réseau ?	Oui en mode serveur de données et/ou serveur d'application.
12	FTBE peut il être utilisé à distance	Oui, avec l'option XPAcces (ou autre client fin/léger type TSE), FTBE peut être utilisé à partir de n'importe quel ordinateur ayant accès à internet.
13	Peut on avoir plusieurs bases de données ?	Oui, FTBE est multibase et vous permet de vous connecter à plusieurs bases à partir d'un seul et même poste.
14	Un service de maintenance et télémaintenance existe t'il ?	Oui, ce service vous permettra de bénéficier du support technique téléphonique, de la télémaintenance et des mises à jours mineures et majeures (suivant votre niveau de contrat de maintenance) .
15	Les mises à jour sont elles payantes ?	Les mises à jour mineures sont accessibles gratuitement aux utilisateurs enregistrés. Les mises à jours majeures (environ tous les 3 ans) sont payantes ou gratuites (suivant votre niveau de contrat de maintenance).

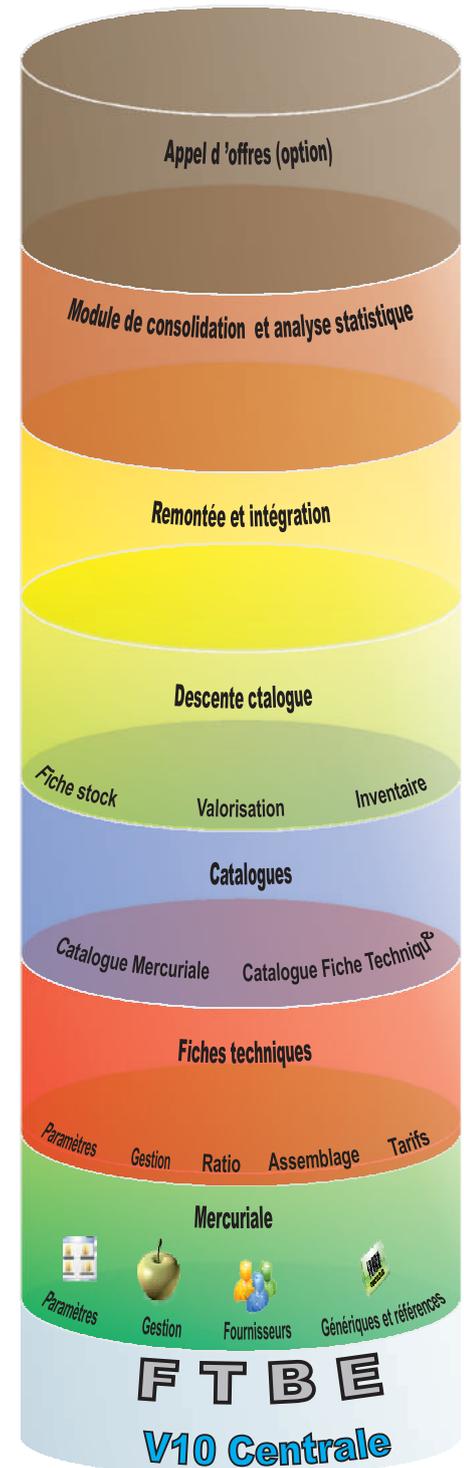
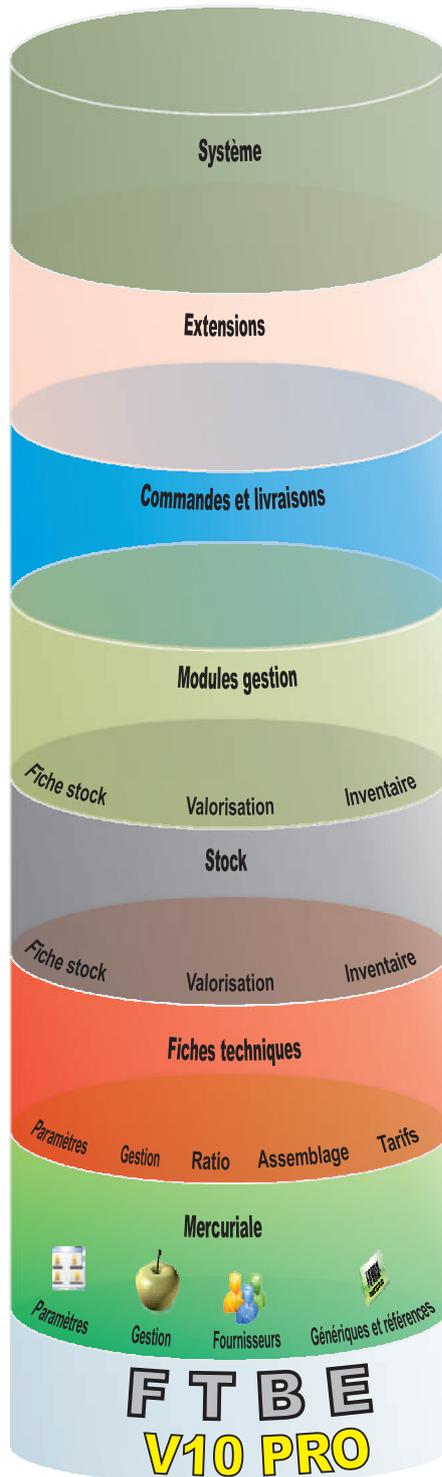
# Une solution de gestion complète pour les professionnels de la restauration



## Les versions FTBE

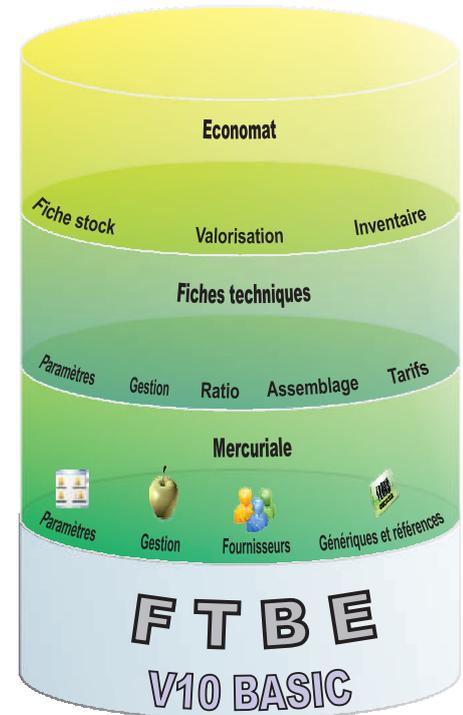
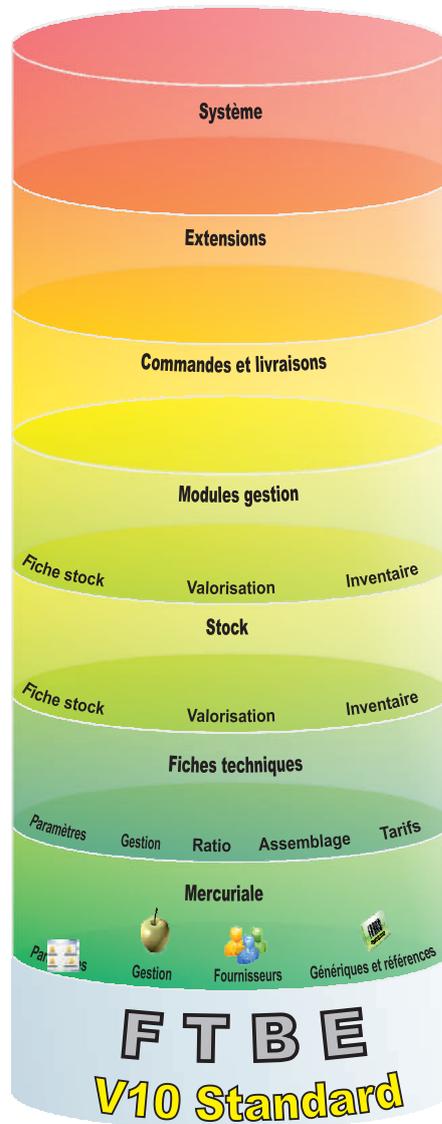
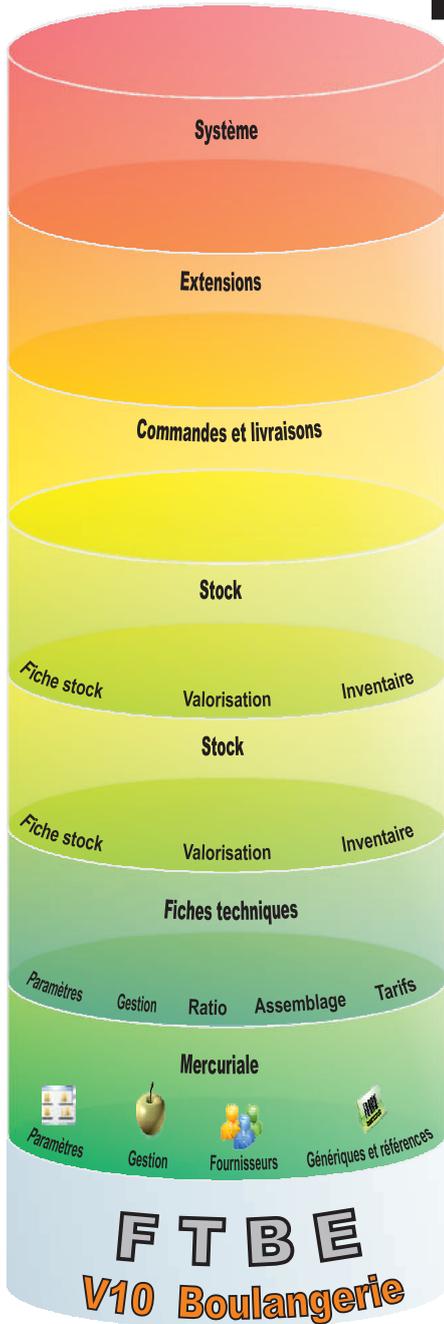


+



V.10

# A chaque profession sa version !





## Un environnement complet et totalement intégré

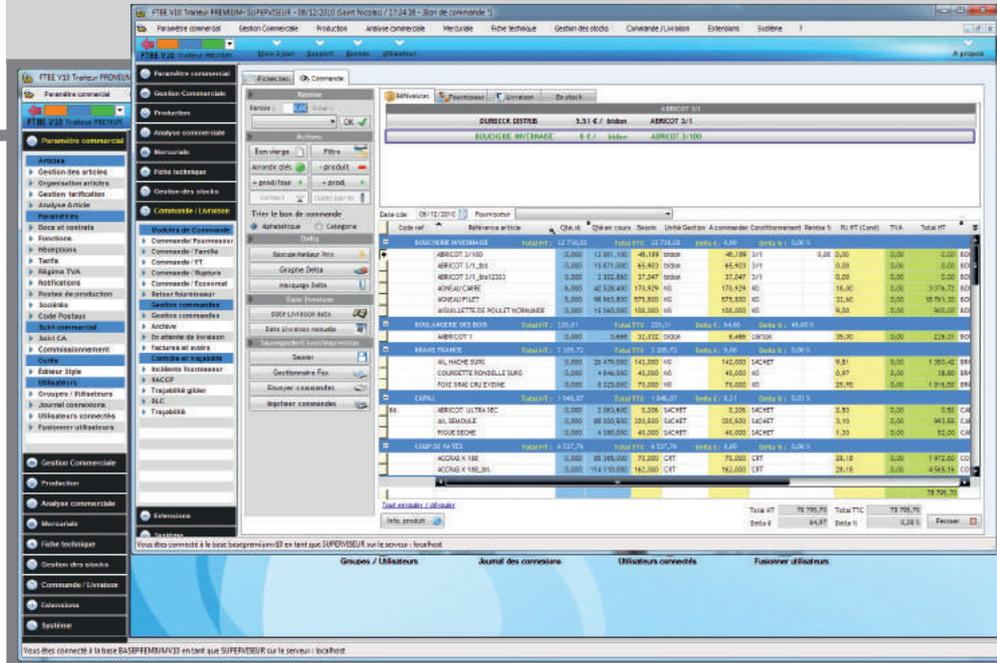
**FTBE** est un environnement de gestion complet et intégré. Un seul logiciel et donc un seul environnement vous permet de gérer tous les processus de gestion liés à votre activité :

- Pour les traiteurs, de la prise de contact avec le client jusqu'à la facturation client en passant par la gestion commerciale (devis, commande, facturation client) gestion de la production (planning des manifestations, commandes fournisseurs, stocks (entrée, sortie, inventaire, transfert, perte, valorisation ...), gestion des articles, des tarifs, de la mercuriale, des fiches techniques, de la traçabilité, du personnel (affectation, contrat, préparation paye), statistiques achat et consommation, analyse commerciale, comptabilité ....

- Pour la restauration, gestion de la mercuriale, des fiches techniques, de la production, des commandes fournisseurs, des ratios, des stocks (entrée, sortie, inventaire, transfert, perte, valorisation ...), des tarifs, de la traçabilité, statistiques, HACCP ...

- Pour la restauration de groupe (chaîne de restaurants, villages vacances, restaurant/boutique d'autoroute), mise en place de politique achat, diffusion de catalogue mercuriale et fiche technique, remontée d'information (mouvements de stock, incidents) des sites vers le siège, gestion des appels d'offres (option) comprenant différents modules : création des appel d'offres, diffusion des appels d'offres, module de réponse fournisseur, analyse des réponses, intégration des réponses.

- **FTBE** est une référence en terme de fonctionnalité et de convivialité. Tout au long du développement, nous prenons en compte l'avis de nos clients afin de proposer des solutions adaptées et



conviviales à l'ensemble des professionnels de la restauration.

### Économie de temps = Économie d'argent

Chez **MdB multimédia**, nous avons compris combien votre temps est précieux c'est pourquoi, nous mettons tout en oeuvre pour vous proposer des solutions dont les fonctionnalités sont optimisées aussi bien au niveau de la convivialité que de la rapidité et de l'enchaînement des processus.

**FTBE** propose un environnement complet, intégré et convivial qui automatise les tâches et vous fait gagner un temps important dans toutes les étapes de gestion et de production.

La classification thématique des différents modules vous permet une utilisation logique et intuitive de l'application.

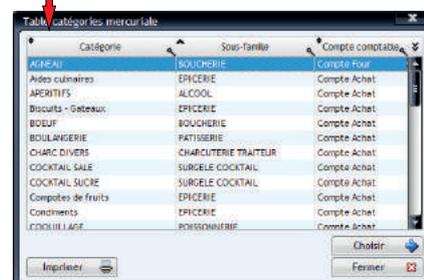
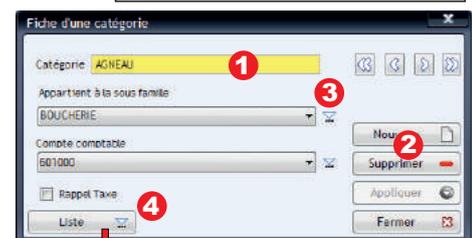
### Interface générale globale Une adaptation immédiate

Afin d'assurer une adaptation rapide, les différents modules de **FTBE** ont été développés avec un souci d'ergonomie commun. Vous retrouvez ainsi une

présentation commune, une interface et une logique d'utilisation identique d'un module à un autre.

Les accès aux données se font par l'intermédiaire de fenêtres présentant les données sous forme de fiche, de table ou d'état imprimé pour ce qui concerne l'impression. Ces différents objets présentent des caractéristiques de bases communes :

- 1 Rubrique en saisie en jaune
- 2 Bouton de parcours et d'action
- 3 Bouton de création direct des paramètres
- 4 Bouton d'accès direct au mode table



Code ref	Référence article	Qté en cours	Besoin	Unité Gestion	A commander	Conditionnement	Remise %	PU HT (Cond)	TVA	Total HT	Fournisseur	Date Conso	Four #/leur prix	Delta €	Delta %
<b>BOUCHERIE HIVERNAISE</b>															
	<b>Total HT :</b>	83 896,87													
	<b>Total TTC :</b>	83 896,87													
	<b>Delta € :</b>	0,00													
	<b>Delta % :</b>	0,00 %													
	ABRICOT 3/100	0,000	12 001,100	----	----	----		0,00	0,00	0,00	BOUCHERIE NIVERI		BOUCHERIE NIVERI	0,00 €	0,00
	ABRICOT 3/1_bis	0,000	15 871,000	----	----	----		0,00	0,00	0,00	BOUCHERIE NIVERI		BOUCHERIE NIVERI	0,00 €	0,00
	ABRICOT 3/1_bis12333	0,000	2 302,260	----	----	----		0,00	0,00	0,00	BOUCHERIE NIVERI		BOUCHERIE NIVERI	0,00 €	0,00
	AGNEAU CARRE	3 568,64		KG				18,00	0,00	64 235,57	BOUCHERIE NIVERI		BOUCHERIE NIVERI	0,00 €	0,00
	AGNEAU FILET	575,500		KG				32,60	0,00	18 781,30	BOUCHERIE NIVERI		BOUCHERIE NIVERI	0,00 €	0,00
	AGUILLETTE DE P	100,000		KG				9,00	0,00	900,00	BOUCHERIE NIVERI		BOUCHERIE NIVERI	0,00 €	0,00
<b>BOULANGERIE DES BOIS</b>															
	<b>Total HT :</b>	226,31													
	<b>Total TTC :</b>	226,31													
	<b>Delta € :</b>	84,66													
	<b>Delta % :</b>	40,00 %													
	ABRICOT 1		32,332							6,466	carton				
<b>BRASSE FRANCE</b>															
	<b>Total HT :</b>	3 209,72													
	<b>Total TTC :</b>	3 209,72													
	<b>Delta € :</b>	0,00													
	<b>Delta % :</b>	0,00 %													
	AIL HACHE SURG	142,000		KG				142,000							
	COURGETTE ROND	40,000		KG				40,000							
	FOIE GRAS CRU EV	70,000		KG				70,000							
<b>CAPAL</b>															
	<b>Total HT :</b>	1 071,59													
	<b>Total TTC :</b>	1 071,59													
	<b>Delta € :</b>	15,50													
	<b>Delta % :</b>	1,48 %													
	ABRICOT ULTRA S	10,399		SACHET				10,399							
	AIL SEMOUBLE	320,500		SACHET				320,500							
	FIGUE SECHE	40,000		SACHET				40,000							
<b>COUP DE PATES</b>															
	<b>Total HT :</b>	6 537,76													
	<b>Total TTC :</b>	6 537,76													
	<b>Delta € :</b>	0,00													
	<b>Delta % :</b>	0,00 %													
	ACCRAS X 188	0,000	114 110,000					114,110							
	ACCRAS X 188_bis	0,000	162,000					162,000							
<b>DA VIGEL</b>															
	<b>Total HT :</b>	0,00													
	<b>Total TTC :</b>	0,00													
	<b>Delta € :</b>	0,00													
	<b>Delta % :</b>	0,00 %													
	AAABRICOT3	8,001		5/1				9,555			BARQUETTE				
<b>DURBECK DISTRIB</b>															
	<b>Total HT :</b>	602,94													
	<b>Total TTC :</b>	602,94													
	<b>Delta € :</b>	0,00													
	<b>Delta % :</b>	0,00 %													
	AAABRICOT 1	0,000	4,466					7,800			carton				
	AMANDE RAPEE	0,000	9 270,000					60,000			KG				
	AROME CITRON	0,000	4,000					1,600			BOUTEILLE				
	SUCRE CRISTAL	0,000	200,500					200,500			KG				

Un simple clic droit sur une table ouvre un menu contextuel vous permettant d'imprimer ou d'exporter en un clic le contenu de la table vers Word ou Excel.

Vous avez également la possibilité d'afficher ou de masquer les colonnes de votre choix afin d'adapter l'affichage du contenu en fonction de vos besoins.

## Des éditions entièrement personnalisées !

Vos documents internes et commerciaux doivent être irréprochables.

Pour optimiser votre production et votre gestion commerciale, il est impératif que vos différents documents soient normalisés à vos méthodes de travail et à l'image de votre établissement

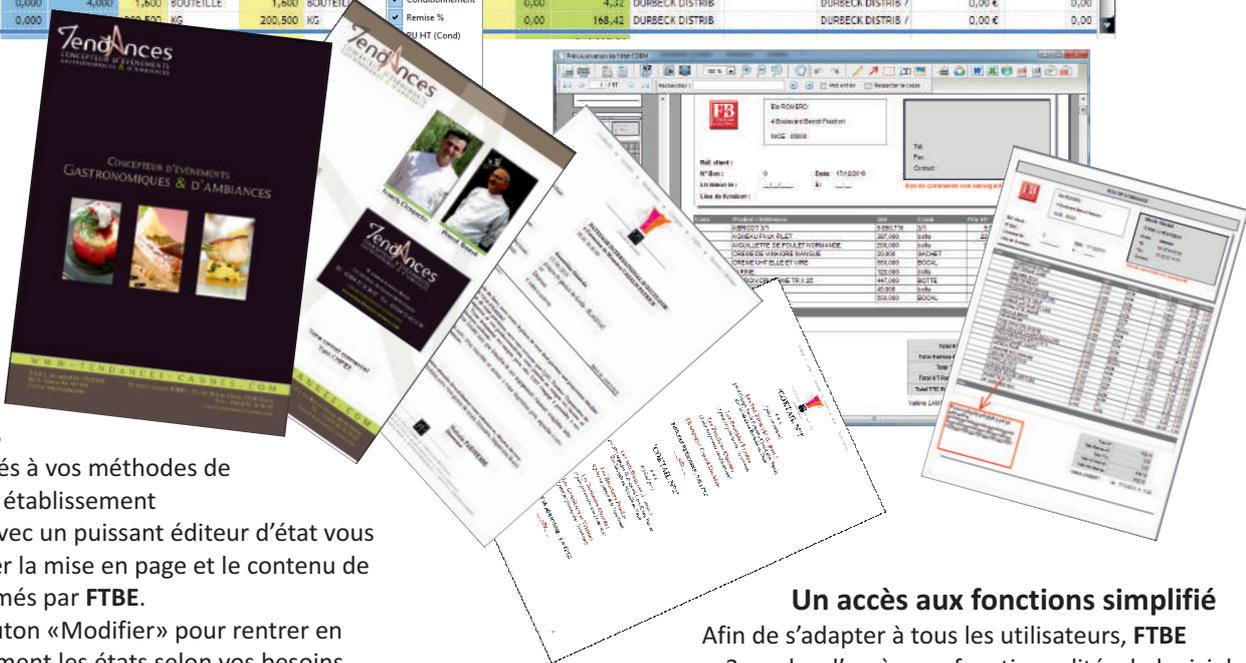
Pour cela, FTBE est fourni avec un puissant éditeur d'état vous permettant de personnaliser la mise en page et le contenu de l'intégralité des états imprimés par FTBE. Il suffit de cliquer sur le bouton «Modifier» pour rentrer en édition et modifier durablement les états selon vos besoins. Les modifications peuvent concerner «la forme» (les différents paramètres comme la position, la police, la couleur, la taille, la couleur de fond, le centrage ...) des éléments composant votre état mais également le contenu de l'état (défini par l'affichage ou le masquage des différentes champs composant votre état : libellé, quantité, unité, prix article, prix par convive, prix par bloc ...).

Lors de l'impression d'un état, le module d'aperçu avant impression offre de nombreuses autres possibilités vous permettant de mettre évidence et d'annoter les éléments de votre choix, d'ajouter du texte, des formes géométriques ou libres, des images ou des photos afin d'agrémenter vos documents.

Enfin FTBE permet d'envoyer votre impression vers vos imprimantes mais également de générer des documents Word, Excel, PDF, HTML, XML pour ensuite les envoyer par email :

## Des exports en 1 clic

Les menus contextuels présent sur toutes les tables de l'application FTBE vous permettent par un simple clic d'exporter le contenu de la table vers des outils externes (Excel, Word ...) facilitant ainsi les échanges avec les différents logiciels utilisés par votre entreprise.



## Un accès aux fonctions simplifié

Afin de s'adapter à tous les utilisateurs, FTBE propose 3 modes d'accès aux fonctionnalités du logiciel :

- Le menu plan présentant les fonctionnalités sous forme :
- de menu déroulant présente les fonctions via un menu multi-niveaux ou de menu à tiroir à gauche
- vous donne un accès permanent et rapide aux différentes fonctions du logiciel et peut être affiché ou masqué en fonction de l'interface et de l'espace souhaité par l'utilisateur. Vous disposez ainsi à tout moment, de trois mode d'accès aux différentes fonctionnalités du logiciel.

## Une interface de travail personnalisée et modulaire

Toujours dans le même soucis de convivialité et de confort d'utilisation, FTBE est modulaire et vous permet de configurer l'application à l'image de votre entreprise et de ses utilisateurs.

Un module de gestion des droits avancés vous permet de définir les droits pour chacun des groupes d'utilisateurs. Vous pouvez alors mettre en place les limitations de votre choix allant de la simple interdiction d'accès à un module à une gestion des droits très fine définissant l'état (visible, grisé, invisible, actif, inactif) de chaque objet composant l'interface. Par exemple, vous pouvez limiter un utilisateur (ou tous les utilisateurs d'un groupe donné) en lui donnant un accès aux fiches techniques uniquement en consultation (donc sans possibilité de création, modification ou suppression) et sans visualisation des coûts et des marges.

# La mercuriale

■ FTBE PRO ■ FTBE PREMIUM ■ FTBE CLASSIC ■ FTBE CENTRALE  
■ FTBE BASIC ■ FTBE STANDARD ■ FTBE BOULANGERIE ■ FTBE COLLECTIVITÉ

## Une mercuriale à jour et organisée est la base d'une gestion optimisée

**FTBE** permet une gestion avancée et optimisée de vos mercuriales. Une mercuriale est composé de l'ensemble de vos produits (alimentaire et non alimentaire) de base. Une mercuriale optimisée, suivie et organisée est à la base d'une gestion optimisée.

Il apparaît évident, pour un professionnel de la restauration dont l'activité première consiste en la préparation de produits finis à partir de matière première ou produits semi finis d'avoir une mercuriale optimisée.

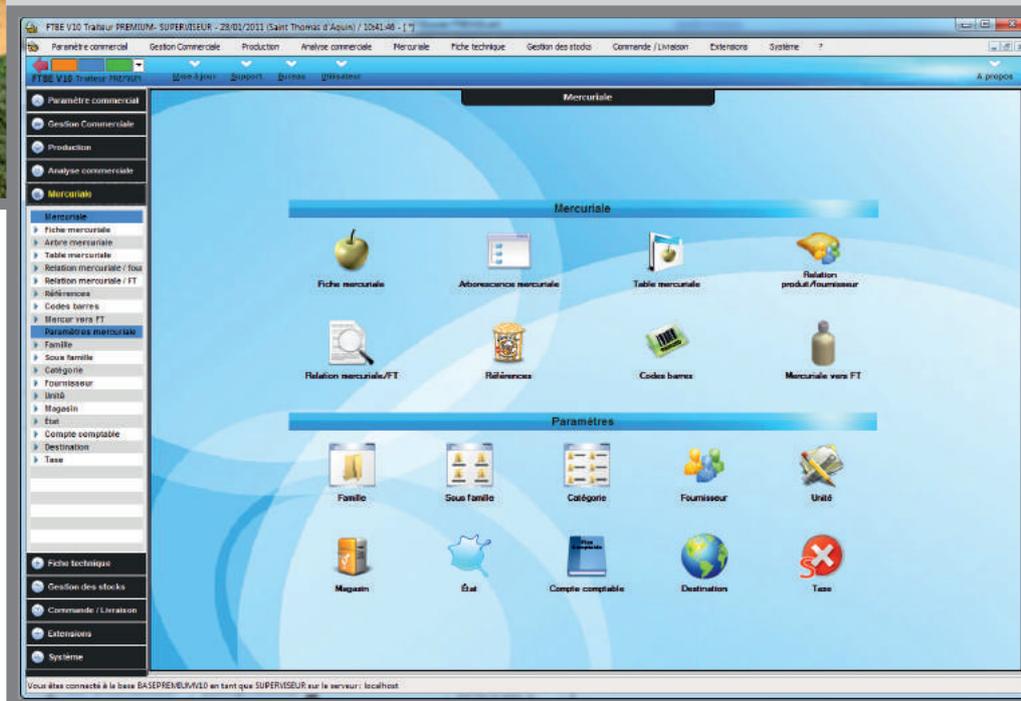
**FTBE** met à votre disposition une des outils vous permettant de façon simple et rapide, de créer et maintenir à jour votre mercuriale.

La mise en place de la mercuriale vous assure ensuite une automatisation des tâches qui vous fera gagner un temps précieux.

Une mercuriale hiérarchique organisée sur 5 niveaux de classification vous offre une vision claire, concise et organisée de vos achats et consommation ; la hiérarchie famille, sous famille, catégorie, fiche mercuriale générique, fiche référence vous permet un travail et une recherche optimale sur la mercuriale dans tous les modules du logiciel ; sa structure lui procure une grande souplesse permettant de gérer aussi bien l'alimentaire que le non alimentaire (matériel, consommable, produits d'entretien, emballage ...).

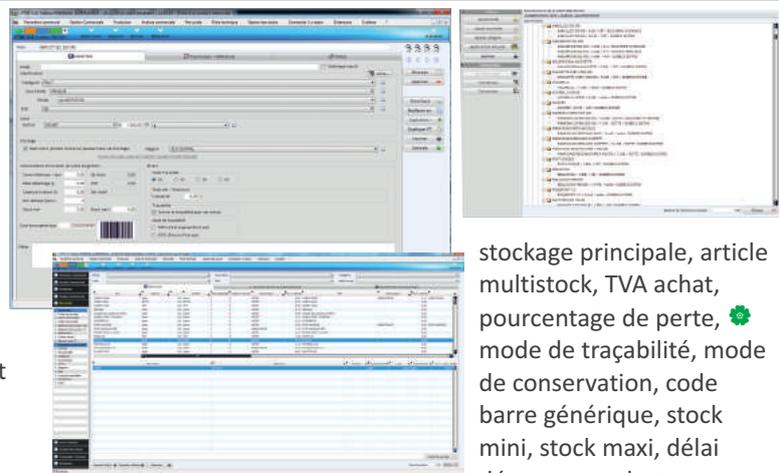
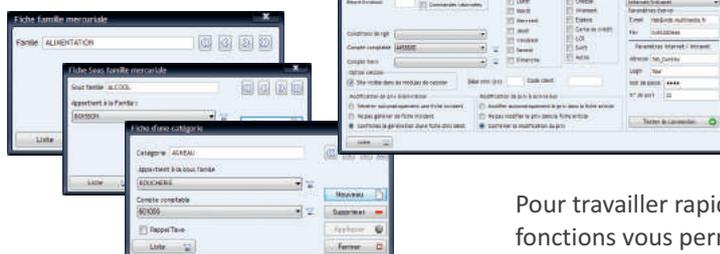
La classification des articles selon une arborescence définie doit correspondre à vos méthodes de travail ; de cette classification découleront des analyses statistiques pertinentes avec une ventilation des achats et des consommations par famille, sous famille, catégorie, et produit vous permettant des négociation fournisseur et des analyses de consommation rigoureuse.

Chaque article possède 3 unités vous permettant de gérer l'article avec l'unité la plus adaptée à chaque processus de la vie du



produit (unité de conditionnement / commande pour la commande et la livraison ; unité de gestion / stock pour la livraison et la gestion en stock; unité de travail / fiche technique pour l'utilisation du produit dans les fiches techniques. La relation entre ces différentes unités est automatique et transparente pour l'utilisateur.

Dans la fiche mercuriale, de nombreux autres paramètres peuvent être renseignés afin de qualifier au plus juste chaque article générique: zone de



stockage principale, article multistock, TVA achat, pourcentage de perte, mode de traçabilité, mode de conservation, code barre générique, stock mini, stock maxi, délai dépannage, photos, conso moyenne ...).

Chaque produit générique peut se voir affecter jusqu'à 6 références avec pour chacune d'entre elle un fournisseur, un conditionnement, un prix à l'unité de gestion ou au conditionnement, un code barre, une marque, une origine, un code référence ...

Pour travailler rapidement, plusieurs fonctions vous permettent de réaliser des traitements par lots, des duplications de fiche article, des recherches multicritères

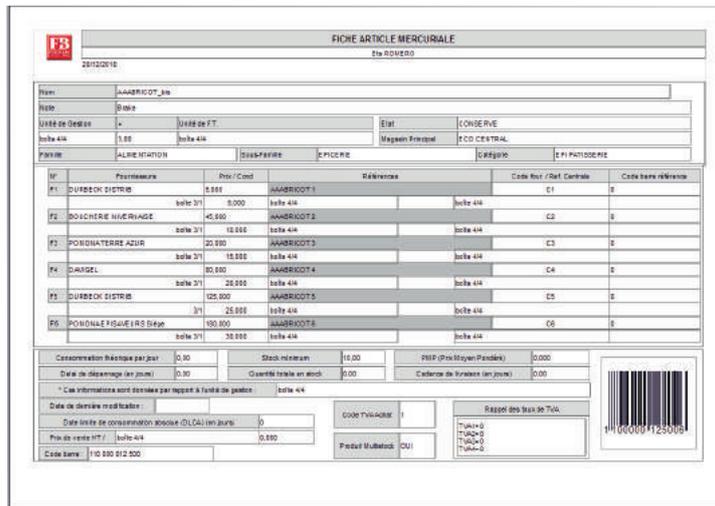
Une fois en place, la mercuriale s'auto gère et évolue au fil de votre activité (commande, livraison, inventaire...).

Dans un soucis d'ergonomie, toutes les fenêtres sont interactives ; vous pouvez ainsi compléter ou modifier votre paramétrage lors de la création ou de la modification de votre mercuriale.

Le paramétrage peut être réalisé en amont mais n'étant pas exhaustif, il peut également être complété et modifié dynamiquement au fil de vos besoins : famille, sous famille, catégorie, fournisseur, unité, zone de stockage, état de conservation, compte comptable, destination, taxe peuvent être créés dynamiquement dans la fiche mercuriale...

Le groupe mercuriale est composé des modules suivants :

- **Fiche mercuriale** : créer, consulter, modifier et supprimer vos fiches mercuriales.
- **Arborescence mercuriale** : consulter, créer, modifier vos fiches mercuriales à partir de la classification représentée via une arborescence à 5 niveaux (famille, sous famille, catégorie, générique, référence).
- **Table mercuriale** : visualiser, modifier ou imprimer des articles mercuriaux en mode table ; possibilité d'appliquer plusieurs niveaux de filtre. Ce mode est utile pour modifier rapidement plusieurs fiches mercuriales.
- **Relation produit fournisseur** : module de référencement fournisseur permettant de lister toutes les références d'un fournisseur avec la possibilité de consulter et modifier les tarifs fournisseurs.



- **Relation mercuriale / FT** : recherche les fiches techniques contenant comme ingrédient un (ou plusieurs) articles mercuriaux donnés.
- **Références** : listing des références avec possibilité de filtrer la table sur plusieurs niveaux et critères (famille, sous famille, catégorie, marque, origine, fournisseurs).
- **Codes barres** : gestion des impressions des étiquettes codes barres.
- **Mercuriale vers fiches techniques** : module de conversion par lot de fiche mercuriale en fiche technique (utile pour les produits mercuriaux revendus sans transformation).

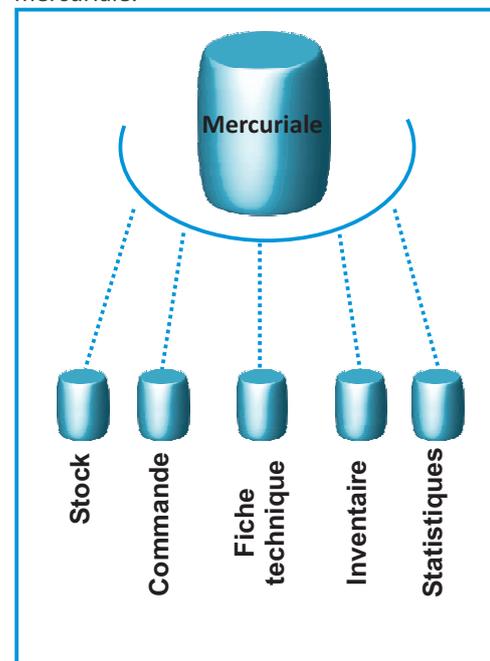
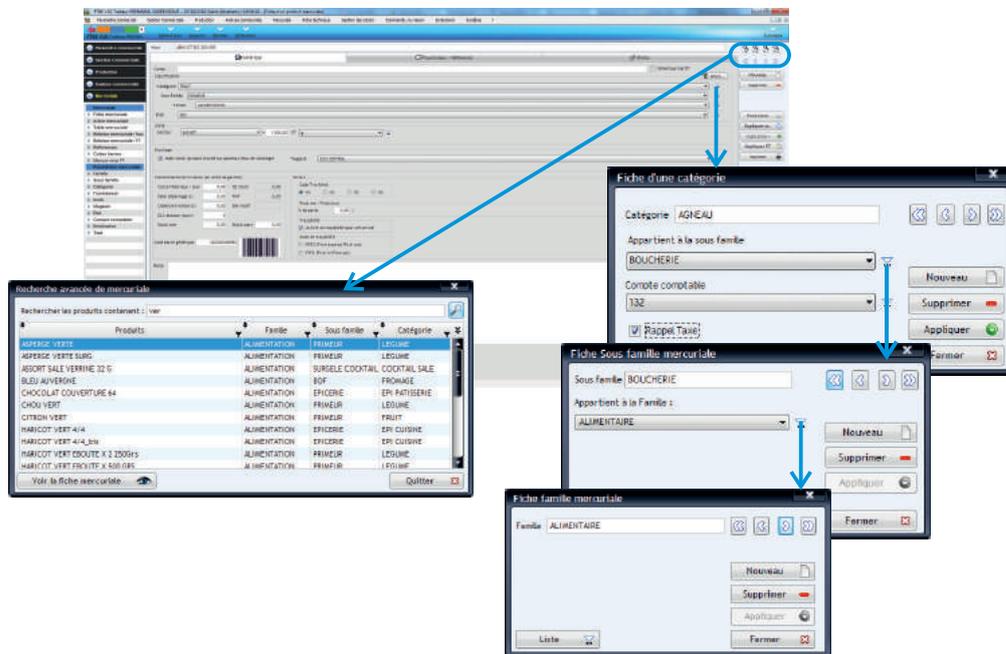
La mercuriale vous permettra d'obtenir des indicateurs précis quant à la valorisation de vos stocks et de vos fiches techniques permettant ainsi un calcul précis de vos marges et ratios

ainsi qu'un suivi rigoureux de l'évolution des tarifs fournisseurs, des prix d'achat et des prix moyens pondérés...

Les modules de recherche avancée permettent de retrouver un article à partir d'une partie de sa désignation, de sa désignation complète, de son code barre, de son code référence...

Si vous possédez un existant, vous avez la possibilité d'intégrer ces données en respectant un format de donnée spécifique et prédéfinie ou bien d'utiliser un module d'import de données développé spécifiquement pour vos besoins.

La mercuriale est au centre de nombreux modules de gestion clé au sein de l'entreprise et demande donc qu'on y apporte un soin particulier. C'est ce que s'attèle à réaliser FTBE au travers des différentes fonctionnalités du groupe mercuriale.



## Les fiches techniques pour rationaliser votre production



**FTBE** gère les fiches techniques décrivant les procédures et les matières premières à prendre en compte lors de la mise en œuvre de chaque recette : matières premières, quantité, assemblage, matériel à utiliser, température et durée de cuisson, de préparation, de repos, de montage, d'assemblage, techniques culinaires utilisées, modes opératoires ... sont autant de paramètres qui vous permettront de ne rien laisser au hasard et de rationaliser votre production.

La fiche technique devient un outil incontournable pour calculer précisément des ratios et coefficients, assurer la traçabilité des produits finis et des matières premières utilisées pour la production, optimiser la rentabilité, faciliter le travail en cuisine et améliorer la qualité de la prestation en salle.

Les fiches techniques facilitent la tâche de l'utilisateur, en lui indiquant l'ordre chronologique dans lequel devront s'effectuer les différentes tâches, la quantité et la nature des ingrédients à mettre en œuvre, les techniques de bases ...

La rigueur nécessaire imposée par la gestion ne doit pas faire obstacle à l'imagination personnelle, c'est pourquoi les fiches techniques sont modifiables dynamiquement permettant ainsi d'avoir une base à jour avec des ratios et des coûts matières en concordance avec votre gestion.

Des fiches techniques couplées à une mercuriale à jour sont des outils indispensables pour optimiser et affiner vos marges et vos ratios au fil de l'utilisation du logiciel **FTBE**.

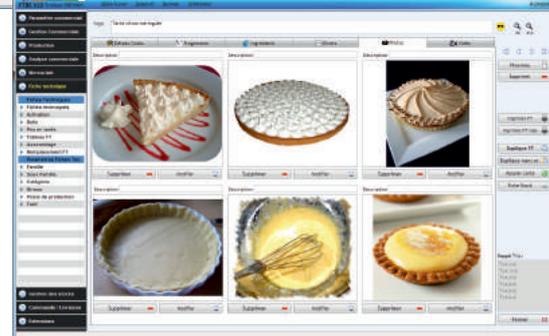
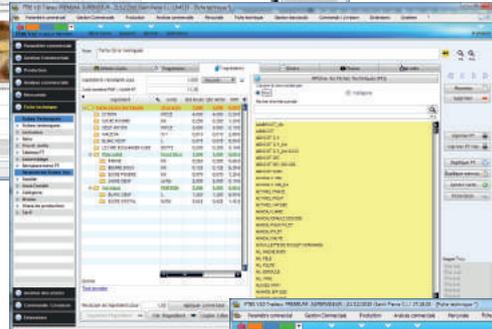
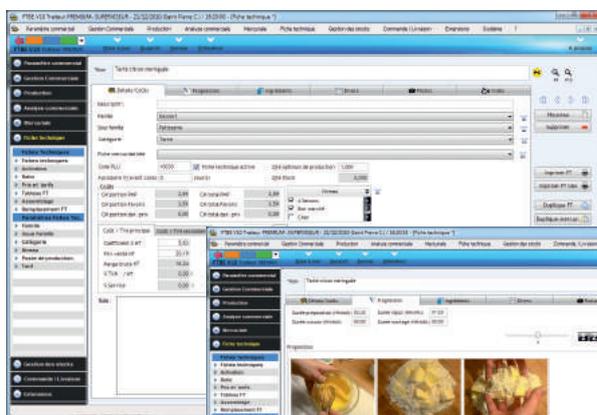
Les fiches techniques permettent de rationaliser qualitativement, quantitativement et financièrement votre production ;

En les respectant au plus juste, vous éviterez tout dérapage financier et autre mauvaise surprise de fin de mois ; elle vous permettent de mettre en avant et de corriger dynamiquement toutes les anomalies de gestion venant impacter vos résultats.

Les fiches techniques vous indiquent en temps réels vos coûts matières, vos marges et vos ratios vous permettant de contrôler et corriger rapidement tous les écarts constatés et d'adapter vos fiches techniques et votre offre en conséquence.

### Des fiches techniques détaillées.

FTBE permet d'établir des fiches techniques détaillées : pour chaque fiche technique, vous pouvez renseigner le libellé de la fiche technique, un commentaire, une famille, sous famille, une catégorie, un ou plusieurs niveaux, un code PLU permettant la liaison et la communication



avec le système d'encaissement, une quantité optimum de production, une progression, des durées de préparation, cuisson, repos, montage, les ingrédients, les quantités nettes ou brutes de chaque ingrédient (pourcentage de perte automatique), les assemblages multiniveaux, les informations de traçabilité, les photos, vidéo et les apports nutritionnels (FTBE V10 collectivité).

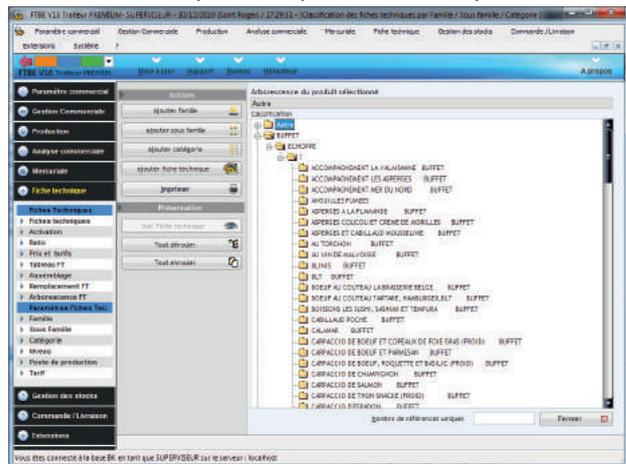
Chaque fiche technique possède une unité de production et une quantité de base pour laquelle est définie les quantités des différents ingrédients. Vous pouvez à tout moment recalculer les quantités pour le nombre d'unité de production souhaitée.

La progression permet de détailler les différents processus ou tout autre information rentrant en oeuvre dans la production de la fiche technique.

Les fiches techniques sont classifiées à l'aide d'une arborescence à 4 niveaux (famille, sous famille, catégorie, fiche technique) laissant une grande liberté de classification et permettant de s'adapter à toutes les méthodes de travail.

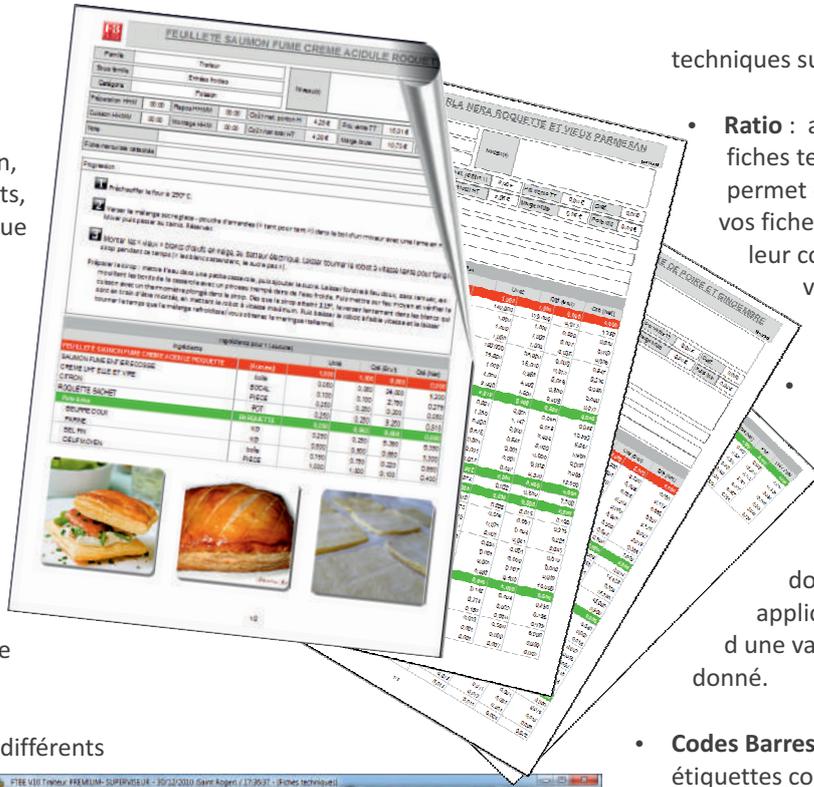
FTBE V10 permet de faire des assemblages sur un nombre illimité de niveaux.

Vous obtiendrez pour chaque fiche technique un



chiffrage détaillé indiquant le coût matière portion, le coût matière total, la marge brute, la TVA, le pourcentage sur le service, les frais fixes, le prix de vente ...

A noter que toutes les valorisations et chiffreages (coût matière, ratio, marges nette et brute ...) sont calculés en temps réel en fonction des prix moyen pondéré obtenus dynamiquement à partir de votre



techniques suivant leurs niveaux.

- **Ratio** : analyser le ratio de vos fiches techniques. Ce module permet d'analyser en détail vos fiches techniques selon leur coût matière, prix de vente ou le coefficient/ratio.
- **Gestion tarifs** : gestion de la tarification par lot ; permet la modification des prix de fiches techniques répondant à des critères données ; modification par application d'un pourcentage, d'une valeur ou d'un coefficient donné.

- **Codes Barres** : imprimer des étiquettes code barres pour assurer la traçabilité des fiches techniques (produits finis gérés en stock) issues d'une production

- **Assemblage FT** : rechercher les utilisations d'une fiche technique comme assemblage.
- **Arborescence FT** : consulter, créer modifier vos fiches techniques à partir de la classification représentée via une arborescence à 4 niveaux (famille, sous famille, catégorie, fiche technique).

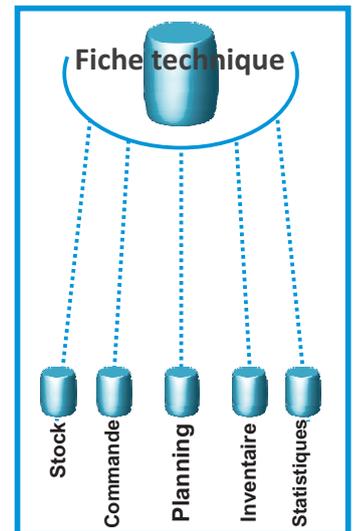
- **Remplacement FT** : rechercher les fiches techniques contenant un ingrédient données et procédé au remplacement de cet ingrédient par un autre ingrédient pour les fiches techniques sélectionnées.

gestion de stock. Deux autres méthodes de valorisation au dernier prix d'achat et au prix du fournisseur favoris sont également disponibles.

Le paramétrage des fiches techniques est évolutif et non exhaustif.

Le groupe fiches techniques est composé des modules suivant :

- **Fiches techniques** : créer, consulter, modifier et supprimer vos fiches techniques.
- **Tableau FT** : visualiser, modifier ou imprimer des fiches techniques en mode table ; possibilité d'appliquer plusieurs niveaux de filtre. Ce mode est utile pour modifier rapidement plusieurs fiches techniques.
- **Activation** : traitement par lot pour activer ou désactiver vos fiches



# Les stocks

■ FTBE PRO    ■ FTBE PREMIUM    ■ FTBE CLASSIC    ■ FTBE CENTRALE  
■ FTBE BASIC    ■ FTBE STANDARD    ■ FTBE BOULANGERIE    ■ FTBE COLLECTIVITÉ

## La gestion des stocks est indissociable de toute bonne gestion d'entreprise



**FTBE** intègre toutes les fonctionnalités nécessaire à la gestion des stocks en restauration et traiteur.

En tant que chef d'entreprise, tout restaurateur se doit de maîtriser les concepts de base de l'organisation et de la gestion.

Ceux qui commettent l'erreur de délaissier les chiffres aux dépend de la cuisine apprennent rapidement à leur dépend que cuisine et gestion sont deux principes indissociables au bon fonctionnement d'un restaurant. Un bon équilibre entre la cuisine et la gestion sont les garants d'un fonctionnement sain.

**FTBE** vous permettra de gérer et contrôler simplement le bon fonctionnement de votre établissement afin de gérer simplement et rigoureusement un restaurant comme n'importe qu'elle entreprise.

Dans **FTBE**, les mouvements de stocks peuvent être effectués manuellement via la fiche de stock ou automatiquement à travers les différents modules liés aux stocks (commande/livraison, économat, inventaire perte, transfert, cession...).

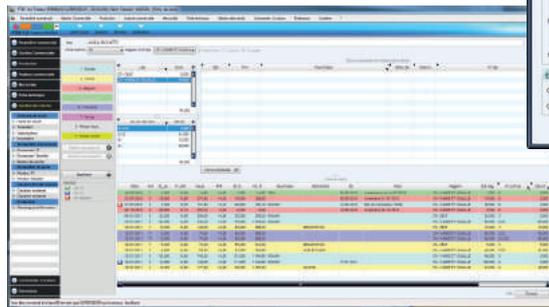
La gestion des stocks intégré permet la gestion monostock et multistock (gestion sur plusieurs zones de stockage) ou multisites, la gestion des DLC et DLUO, la gestion des numéros de lot pour la traçabilité, le choix du mode de gestion FIFO (first in/first out) ou FEFO (first expired/first out) pour les articles marqués en traçabilité.

**FTBE V10** permet la gestion des produits bruts (mercuriale) et des produits finis (fiches techniques) issus de la production; il est ainsi possible de déstocker les matières premières nécessaires à la réalisation d'une production et de stocker en contrepartie les produits finis issus de cette production.

Lors de la réalisation d'une production (**FTBE**

**V10 Premium**), il devient possible d'ajuster votre production en fonction de vos stocks de produit finis.

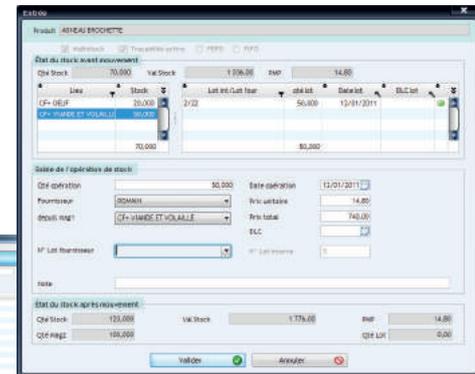
**FTBE** gère tous les types de mouvements



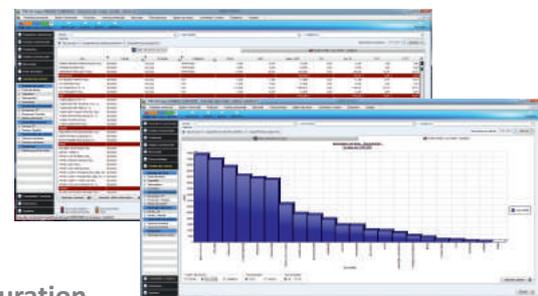
indispensables à une gestion de stock optimisée : entrées, sorties, réajustements d'inventaire, pertes, initialisations, retours fournisseur, retours de sortie, cessions entrantes et sortantes, transferts entrants et sortants.

Pour une meilleure lisibilité des fiches de stock, chaque type de mouvement est associé à une couleur personnalisable ; ainsi, les différents type de mouvement sont identifiables au premier coup d'oeil.

Chaque ligne de mouvement de stock renseigne sur la date du mouvement, le type de mouvement, la quantité



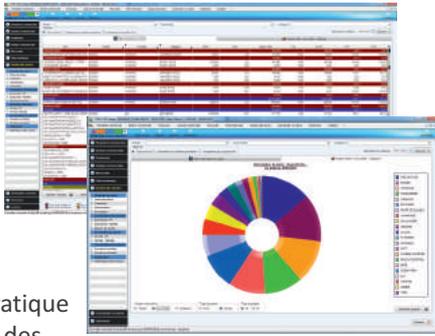
mouvementée, le prix unitaire, le prix total, le prix moyen pondéré après mouvement, la quantité en stock, la DLC/DLUO, le n° de lot (si le produit est marqué en traçabilité), le fournisseur pour les entrées, la zone de stockage du mouvement, la destination pour les sorties, pertes et réajustements. Tous ces champs vont vous permettent de connaître dynamiquement les produits en rupture, les produits dont la DLC arrive à expiration ... et ainsi d'anticiper en conséquence en appliquant les actions correctives adaptées à chaque situation.



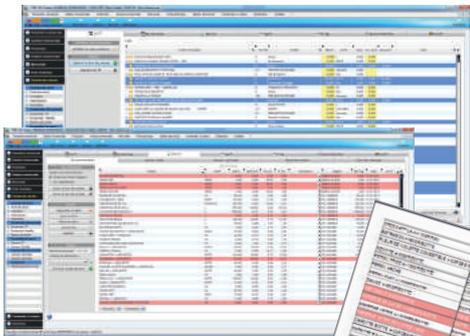
Les opérations d'entrées en stocks, sorties de stocks et inventaires peuvent également être réalisées à partir de terminaux mobiles avec lecteur de codes barres intégrés.



- Transfert** : Réaliser des transferts de stock par lot, c'est à dire transférer des articles d'une zone de stockage vers une autre. Ce module est notamment pratique si vous utilisez des stocks tampons ; à noter que la ventilation sur plusieurs zones de stockage peut également se faire lors de la livraison des commandes fournisseurs.



- Valorisation** : calcule pour une date donnée la valeur de vos stocks et le pourcentage de cette valeur par rapport au global ; ainsi vous pouvez analyser pour chaque famille, sous famille, catégorie et article vos stocks et détecter



rapidement toute anomalie de gestion (surstock, sorties non réalisées ...). La valorisation de stock est représentée sous forme de tableau et sous forme graphique.

- Inventaire** : vous permet d'inventorier les articles stockés sur vos différentes zones de stockage ; Plusieurs options permettent d'adapter les procédures d'inventaires à vos pratiques : inventaire tournant, inventaire permanent, inventaire aveugle ... et de sélectionner le mode d'impression adapté (quantité initiale, écart valorisé, sous totaux ....). Les inventaires peuvent également être réalisés à partir de terminaux portables graphique ou

texte.

- Bon d'économat par fiche technique** : module qui va vous aider à préparer vos sorties de stocks en fonction d'une production de fiches techniques à réaliser (le module peut prendre en compte les fiches techniques

restant en stock afin de calculer la production en fonction de vos besoins et du stock de produit finis existant). Le bon d'économat présente les articles classés par famille, sous famille, catégorie mais également ventilés par fiches techniques et par poste de production.

FTBE va générer le bon d'économat détaillant quantitativement les matières premières nécessaire à la réalisation de la production.

A la validation du bon d'économat, les matières premières sont sorties du stock et la production issue du bon d'économat entrée en stock.

Les bons d'économat peuvent être sauvegardés pour être ré-ouvert et validés ultérieurement.

- Bon d'économat par famille, sous famille, catégorie** : il vous offre la possibilité de rédiger des bons d'économat sans utiliser les fiches techniques ; il suffit de sélectionner les articles à déstocker dans la mercuriale.

- Retour de sortie** : permet de réaliser les retours de sortie afin de remettre en stock les produits sortis du stock mais non consommés.

- Bon perte par fiche technique** : module identique au module de bon d'économat par fiche technique qui va écrire les mouvements de pertes correspondant aux pertes de

matières premières composant les fiches techniques perdues.

- Pertes par famille/sous famille/catégorie** : écrire des mouvements de perte en sélectionnant les articles perdus par l'intermédiaire des familles/sous familles/catégories de la mercuriale.

- Cession sortante** : réaliser des cessions sortantes de marchandise à destination d'autres sites.

- Cessions entrantes** : permet de réaliser des cessions entrantes de marchandises en provenance des sites cédant la marchandise.

- Planning production & consommation** : Réaliser des plannings alimentaires sur les durées allant de 1 jours à 8 semaines avec de un à quatre services par jour. A partir du planning de consommation, vous pouvez générer le planning de production qui lui même peut générer les propositions

de commandes fournisseurs et les bons d'économats correspondant à la phase de production.

Le module planning vous donne tout une série d'indicateurs permettant le calcul de la prime alimentaire (coût matière total/jour, coût matière personne/jour, coût moyen jour, coût moyen personne/jour...).

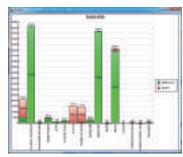
## La bonne gestion passe par de bon achat



**FTBE** met l'accent sur la gestion des achats en proposant une panoplie d'outils permettant d'acheter au plus juste. Une bonne gestion des achats est une des clés de votre réussite, c'est pourquoi **FTBE** met un point d'honneur à vous proposer des modules de commandes performant et optimisés. **FTBE** propose plusieurs module de commande afin d'adapter au mieux le logiciel à vos méthodes de travail : 6 modules de commande vous permettrons de rédiger vos commandes en respectant vos habitudes . Les 6 modules génèrent des propositions de commande à partir de différentes modules se distinguant par le mode de sélection des articles à commander (famille, sous famille, catégorie, en rupture, fiches techniques ...). Une fois les commandes générées, une interface commune vous permet de retravailler, optimiser et valider les propositions de commande en commande.

Chaque commande peut être sauvegardée, imprimée, modifiée, archivée, traitée, consolidée (avec d'autres commandes) ou envoyée selon le mode de réception préféré défini pour chaque fournisseur (email, fax, intranet ...).

Avec les outils intégrés aux modules de commande (initialisation de commande au meilleur prix, au prix du dernier fournisseur, optimiseur de commande, comparaison de prix ... ) **FTBE** vous assure de commander de façon optimum et devient un précieux outil d'aide à la décision. Il permet de visualiser pour chaque ligne de commande, total fournisseur et pour le total de toutes les commandes, l'écart de prix entre le meilleur prix et le prix du fournisseur sélectionné. Le graphe met en avant les écarts de prix et les



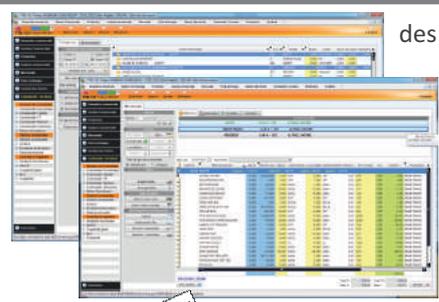
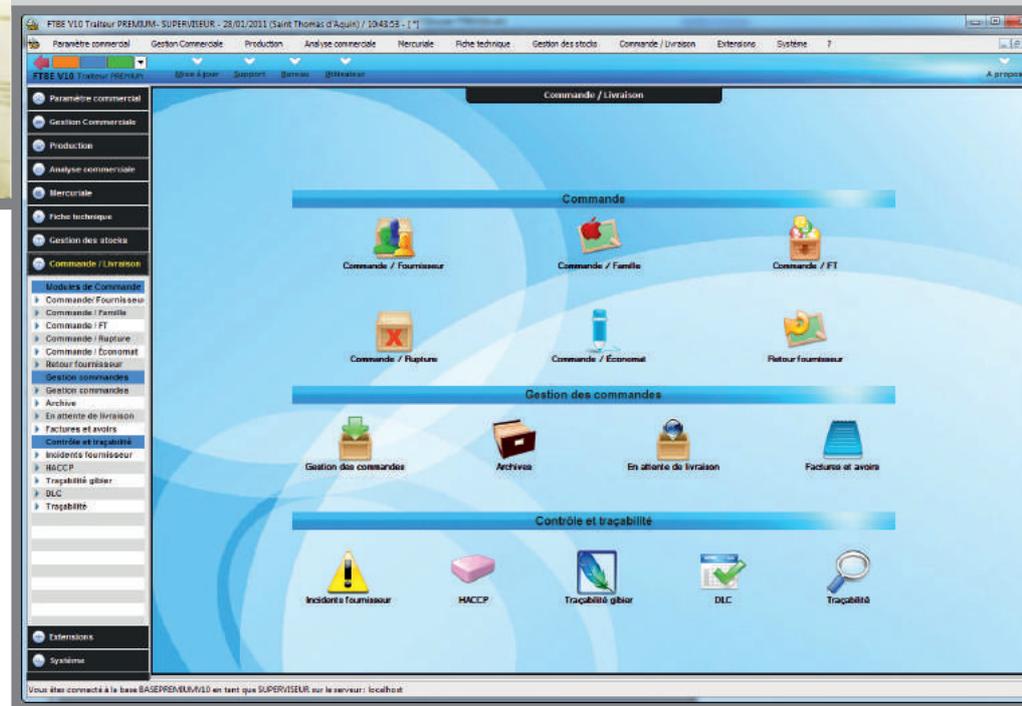
optimisations possibles. Les fonctions de marquage et de bascule vous permettent de surligner les lignes ayant un écart non négligeable et ainsi optimiser vos commandes afin de passer vos commandes aux meilleurs coûts.

**FTBE** vous affiche également pour chaque ligne de commande l'ensemble des fournisseurs vous permettant un arbitrage rapide dans le choix des fournisseurs.

Tous les modules de commande permettent de sélectionner manuellement les fournisseurs ou bien de les initialiser avec le fournisseur adapté et répondant à vos préférences :

- meilleur prix,
- dernier fournisseur,
- fournisseur favoris

Les modules de commandes permettent de saisir pour chaque article la quantité à commander ou bien de l'initialiser en fonction



des besoins : les quantités peuvent provenir d'une consommation sur une période passée ou encore de données provenant des plannings de production traiteur ou planning restaurant. Lors de la génération des propositions de commande, **FTBE** peut également tenir compte du stock existant et du stock minimum de chaque article.

• **Commande par fournisseur :** Rédaction des bons de commandes à partir des articles référencés chez un ou plusieurs fournisseurs ; une fois le(s) fournisseur(s) sélectionné(s), **FTBE** affiche les articles référencés par le fournisseur ; il vous alors suffit de renseigner ou d'initialiser automatiquement (par exemple les quantités à commander.

• **Commande par fiche technique :** Générer les propositions de commande à partir d'une sélection de fiches techniques. **FTBE** calcule les quantités de chaque ingrédients nécessaires à la réalisation des fiches techniques sélectionnées ; vous avez la

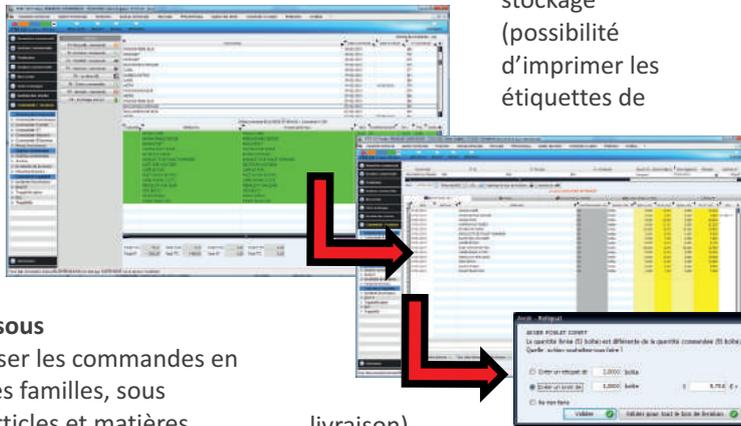
possibilité de tenir compte de la quantité en stock des matières premières et des produits finis (Exemple : besoin de 500 macarons ; le stock de macaron est de 220 pièces donc le calcul des matières premières nécessaires se fait sur la base de 280 macarons à produire).

**FTBE** distingue les notions de besoin, de quantité à produire et de quantité à commander.

Le module gère également les fiches techniques assemblées, les produits finis ou semi finis élaborés en interne et gérés en stock (sauces, pâtes et autres fiches techniques de base) ;

Concernant les quantités/effectifs des fiches techniques, ceux-ci peuvent être renseignés manuellement ou automatiquement à partir de :

- planning de production restaurant
- planning de production traiteur
- consommation ou analyses des ventes sur une période passée
- quantités optimums de production définies dans chaque fiche technique



corrigeant les différences entre la commande et la livraison (différence de quantité ou différence de prix) ; lors de ces modifications, **FTBE** permet de générer automatiquement ou après confirmation un reliquat, un avoir ou une fiche d'incident ; vous pouvez ainsi contrôler simplement le respect des tarifs fournisseur et avoir un suivi par fournisseur des évolutions tarifaires sur une période donnée. A la livraison fournisseur, les articles sont entrées en stock correspondantes sur la zone de stockage défini par défaut pour chaque article (possibilité de modifier ce lieu de stockage à la livraison ou d'éclater la livraison pour la ventiler vers plusieurs zones de

stockage (possibilité d'imprimer les étiquettes de

livraison). Le PMP (prix moyen pondéré) des produits entrés en stock est recalculé dynamiquement et le coût matières des fiches techniques (et les modules utilisant les fiches techniques comme les plannings) est recalculé entraînant les variations de marges et de ratios/coefficients ; le calcul des marges des devis (**FTBE Premium**) peut également être réévalué à tout moment d'un simple clic car le coût matière à prendre en compte est le coût matière effectif au moment de la production).

Lors de la livraison fournisseur, vous avez également la possibilité de renseigner pour chaque ligne une DLC/DLUO, un n° de lot et imprimer l'étiquette de traçabilité associée.

Les taxes rattachées à la commande et la fiche de livraison HACCP peuvent

également être renseignées lors de la livraison.

A la validation de la livraison, un bon de livraison et la facture fournisseur correspondante sont générées avec la possibilité d'envoyer les factures en comptabilité et/ou système de dématérialisation de facture.

- **Retour fournisseur** : Effectuer des retours marchandise.
- **Archive** : Consultez les bons de commandes traités et archivés.
- **En attente de livraison** : Consulter la liste des articles en cours de commande .
- **Factures et avoirs** : Suivez le règlement des factures fournisseur et consulter les avoirs rattachés à chaque facture.
- **Incidents fournisseur** : Consulter le récapitulatif des incidents (écarts tarifaires) d'un fournisseur sur une période prédéfinie.
- **HACCP** : Consultez les fiches HACCP renseignées lors de la livraison.
- **Traçabilité gibier** : Module de gestion de la traçabilité obligatoire sur le stockage du gibier.
- **DLC** : Visualiser les mouvements de stock en les classant par ordre chronologique de DLC.
- **Traçabilité** : Rechercher les mouvements de stock rattachés à un numéro de lot donnée.

Comme pour les inventaires, les commandes et les livraisons peuvent être réalisées à partir de terminaux codes barres mobiles.



- **Commande par famille/sous famille/catégorie** : Passer les commandes en sélectionnant à travers les familles, sous familles, catégories les articles et matières premières à commander. Vous pouvez renseigner les quantités à commander manuellement ou bien les initialiser avec les quantités consommées sur une période passée. Concernant le choix du fournisseur, vous avez toujours la possibilité d'initialiser les commandes avec les fournisseurs répondant à vos critères de préférences :
  - meilleur prix,
  - dernier fournisseur,
  - fournisseur favoris
- **Commande rupture** : Commander les articles dont la quantité en stock est inférieure au stock minimum prédéfinie ; renseigner les quantités manuellement ou automatiquement afin de ramener les quantités après commande au niveau du stock mini ou maxi.
- **Commande économat** : Générer des commandes à partir d'une sélection de bons d'économat afin de commander les articles manquant pour une production donnée.
- **Livraison** : réouvrir un bon de commande en livraison ; on effectue alors un rapprochement bon de livraison / bon de commande en

# Les extensions

- FTBE PRO
- FTBE PREMIUM
- FTBE CLASSIC
- FTBE CENTRALE
- FTBE BASIC
- FTBE STANDARD
- FTBE BOULANGERIE
- FTBE COLLECTIVITÉ

## Les analyses et statistiques pour les bonnes décisions

**FTBE** est doté en de modules complémentaires composés de différents outils vous permettant de réaliser des analyses de gestion, des éditions graphiques de cartes et menus, des outils d'import/export optimisant les échanges entre les différents logiciels de votre entreprise.

Deux modules de statistiques vous offres des analyses simples et détaillées de vos achats, consommations et vous donne une vision globale de votre gestion de stocks.

- **Statistiques produit** :

Calcule les statistiques de gestion produit par produit. Vous pouvez ainsi obtenir sur une période donnée des analyses précises vous permettant de détecter rapidement les coulages et autres anomalies de gestion.

Les statistiques produits vous permettent également de cibler vos analyses sur les articles à forte valeur ajoutée et de valider votre gestion en vous assurant que les quantités commandées, consommées et les stocks sont bien en phase. Ces analyses vous permettent d'obtenir pour chaque article et sur une période données les montants et quantités commandés par fournisseur, consommés par destination, perdus par destination, inventoriés par zone de stockage. Il devient alors évident de détecter les coulages de marchandises, de renégocier les tarifs fournisseur, de contrôler les



consommations par destination ...

- **Statistiques groupe** : Réaliser des analyses par groupe de produits. Vous pouvez limiter votre analyse à une famille, une sous famille ou une catégorie de produit. Vous obtenez ainsi, sur une période donnée, le montants des achats, des consommations, des pertes, des retours, des inventaires ... Les résultats de ces analyses sont présentés sous forme de tableaux ou de graphes.

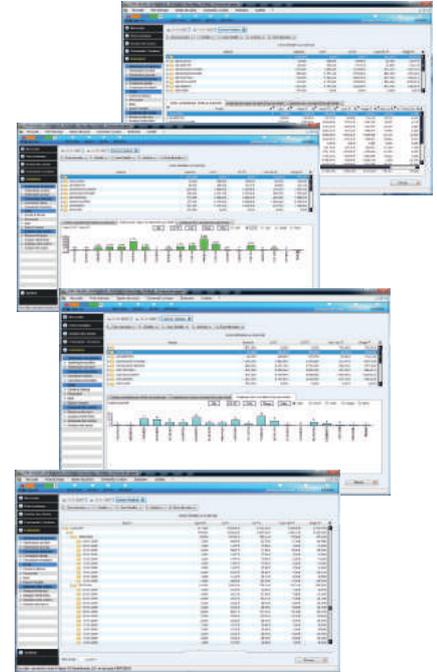
- **Connexion caisse** : Récupère les ventes du système d'encaissement pour automatiser les sorties de stocks des

matières premières et produits finis correspondant aux ventes.

en divisant pour chaque jour le montant des sorties par le nombre de repas jour. Le module vous indique également le nombre de repas moyen ainsi que la prime alimentaire moyenne sur la période.

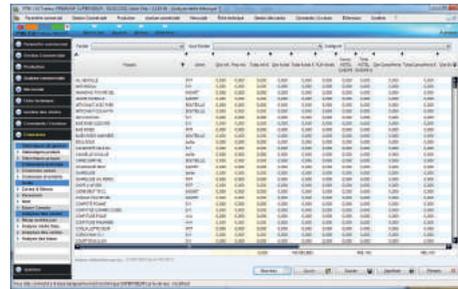
peuvent être obtenues par fournisseur, par type de taxe ou par facture. Ainsi, ces analyses vous permettent un niveau de contrôle et d'optimisation de vos achats et consommations.

- **Analyse réelle théorique** : calcul sur une période bornée, pour les articles de votre choix, un tableau d'analyse détaillé renseignant par destination sur les quantités achetées, consommées, perdues, le stock initial, le stock final, CA achat, PU moyen, PMP initial, PMP final, stock fin théorique, stock fin réel, écart réel / théorique ...



Les analyses peuvent être sauvegardées pour consulter ultérieurement (évitant de relancer les traitements pour une simple vérification).

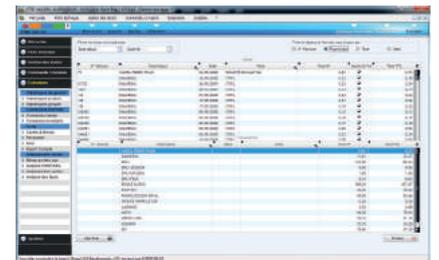
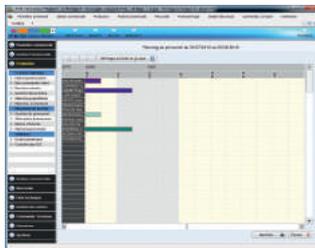
- **Analyse des ventes** : calculer les ratios coûts matières par rapport aux ventes (remontée et traitement des fichiers Z), aux consommations,



pertes et inventaires.

Ce module permet une analyse détaillée par famille, sous famille catégorie, article ; il renseigne sur les consommations et ratio consolidé jour par jour pour une meilleure analyse.

Une représentation graphique des différents indicateurs (consommation, ratio ...) est également disponible pour une vision globale de la situation.



- Le module d'« **Analyse des taxes** » permet une analyse détaillée des taxes sur une période donnée. Ces analyses

## Des outils systèmes accessibles pour une base de données optimisée

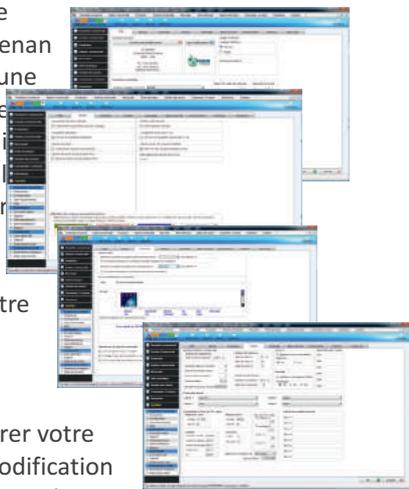


**FTBE** propose toute une panoplie d'outils système vous permettant de gérer (sauvegarder, restaurer, réindexer, corriger, optimiser ...) vos bases de données afin d'assurer l'intégrité et la pérennité de vos données.

D'autre part le paramétrage du logiciel vous permet l'automatisation de nombreuses tâches définies dans les paramètres généraux.

- Les paramètres généraux est le module vous permettant d'administrer les différents paramètres de votre logiciel FTBE.

Ces paramètres sont répartis suivant leur catégorie d'appartenance pour une meilleure convivialité. Le module de paramétrage vous permet entre autre de :



- paramétrer votre propre codification couleur pour la gestion de stock (en affectant une couleur à chaque type de mouvement pour une meilleure lisibilité des fiches de stock),
- Activer ou désactiver la gestion de la traçabilité
- Définir les différents taux de TVA
- Définir les options automatiques au démarrage
- Définir les options de commandes et d'optimisation des commandes
- Gérer les différentes langues de traduction (traiteur)
- - Gérer les délais de relances (traiteur)
- Gérer les options de dressage et de

- service (traiteur)
  - Définir les connexions de passerelle avec les systèmes externes (Système d'encaissement, comptabilité, lecteur mobile, procurement ...)
  - Gérer les connexions aux différentes bases de données
- Gérer les bases de données (duplication, purge ...). FTBE gère les connexions sur plusieurs types de bases de données (Hyperfile, Hyperfile Client Serveur, MySQL ...et permet selon spécification des connexions sur l'ensemble des bases de données disponibles sur le marché (SQL Serveur, SQL pervasive, ...)
- Gestion des communications (messagerie email et fax)
- Gestion des mises à jour (FTP, réseau ...)
- Gestion des catalogues ...
- Activer ou désactiver la trace utilisateur (permet de savoir par quel utilisateur ont été réalisés les différentes opérations (mouvements de stock, commandes, livraisons ...))

- Les modules configuration et liste des imprimantes permettent la gestion des imprimantes dans le logiciel FTBE (imprimante laser, jet d'encre, code barres...)



- Le bouton « Aide » vous donne accès au manuel utilisateur décrivant l'ensemble des



fonctionnalités et des procédures du logiciel FTBE

- Le module « Correction base » est un module permettant de contrôler, vérifier la cohésion et corriger si nécessaire les différentes valeurs contenues dans le fichier de stock.
- Le module support vous permet de joindre nos équipes de support et de développement afin de poser une question concernant le fonctionnement du logiciel, leur signaler une anomalie ou simplement leur faire une suggestion de développement pour la prochaine version.



- Le module « Télémaintenance » est un module nous permettant, si vous êtes

abonnés au service de « support technique - téléassistance », de prendre le contrôle de votre ordinateur pour intervenir sur votre logiciel FTBE ou bien de vous donner accès à nos ordinateurs pour un support technique, un rappel de formation ou une formation complète. Pour cela, l'ordinateur concerné doit simplement être connecté à internet.

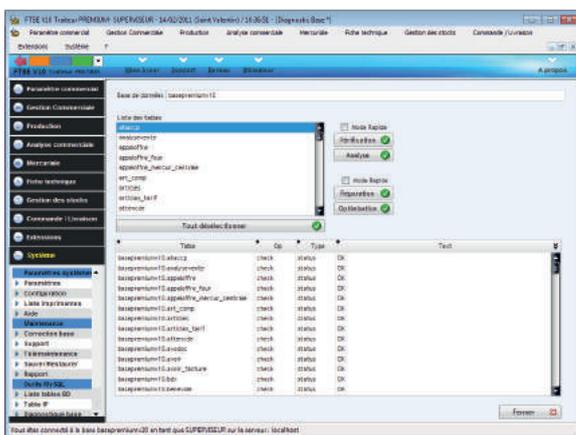
- Le module « Rapport » est un module enregistrant toutes les opérations « critiques » réalisés par un utilisateur (les journaux peuvent selon votre choix être anonymes en mentionnant uniquement la manipulation réaliser ou nominatif auquel cas ils mentionnent le nom de l'utilisateur connecté ayant réalisé la manipulation).

Ainsi si une anomalie est détecté (suppression de produit mercuriale, de fiche technique, de paramètres mercuriale ou fiche technique, anomalie de traitement de fichier des ventes ...), il suffit de consulter les rapports pour éclaircir la situation.

- Le module « Liste table BD » liste les différentes table de l'analyse. Le module renseigne sur les différents éléments techniques concernant la structure des différentes tables composant la base de donnée et permet de réaliser certaines conversion de table en mode MySQL.

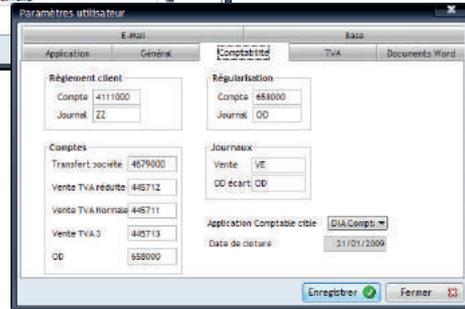
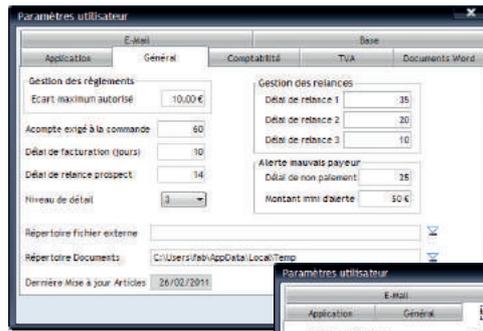
nom	adresse	adresse IP
STB_BUREAU		192.168.1.13
FAB_BUREAU_NEW		192.168.1.12
H02_LAB		192.168.1.100
STVE_AUGUS		192.168.1.20
STVE_BUREAU		192.168.1.50
STVE_NEW		192.168.1.16
YAHN		192.168.1.23

- Le module « Table IP » permet la détection et le renseignement des adresses IP des différents postes connecté au réseau. En mode MySQL, ce module permet de définir les droits d'accès des différents poste ayant accès au logiciel FTBE.



- Le module « Diagnostique base » est utilisé pour assurer la maintenance et l'intégrité des bases de données en mode MySQL. Ce module permet d'optimiser, vérifier, analyser et corriger

les bases de données MySQL.



- Le module de mise à jour des tarifs permet d'effectuer le basculement des tarifs futurs en tarif de base si la date d'effet est atteinte. Cette procédure de vérification des tarifs est automatique au lancement du logiciel.

- Le module « Paramètres utilisateur » permet de définir les paramètres généraux concernant la gestion spécifique traiteur. Vous pouvez ainsi définir à partir de ce module :

les modules à afficher au lancement du logiciel : Suivi commercial, Dernière minute ... la destination des impressions (aperçu, PDF, imprimante ...)

Les délais de règlement, de relance, les montants minimum d'alerte, les délais de non

paiement, la définition des paramètres comptable (compte, journaux compte de TVA ...) La définition des documents type (relance, acompte ...)

# Paramétrage commercial

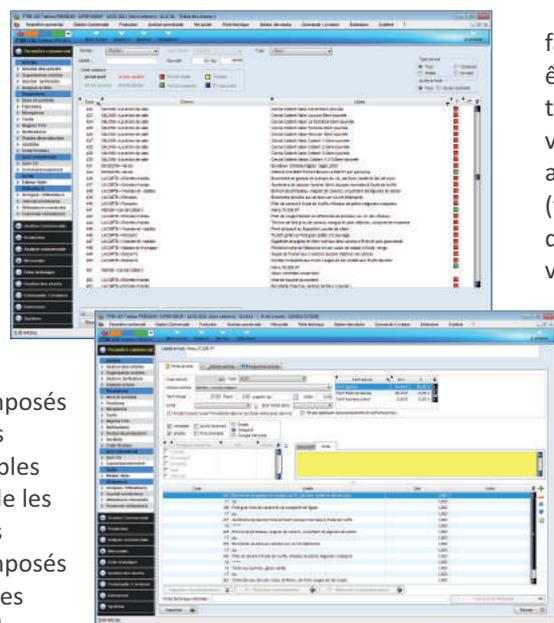
■ FTBE PRO ■ FTBE PREMIUM ■ FTBE CLASSIC ■ FTBE CENTRALE  
■ FTBE BASIC ■ FTBE STANDARD ■ FTBE BOULANGERIE ■ FTBE COLLECTIVITÉ

## Un paramétrage convivial pour une mise en place rapide



**FTBE** vous propose tous les modules de paramétrage commerciale vous permettant de définir la base de votre activité commerciale ; vous allez à travers ces modules définir les différents paramètres vous permettant de définir une gestion simple et organisée.

- La gestion des articles permet la définition des différents articles gérer en gestion commerciale. FTBE permet de définir plusieurs types d'articles afin d'optimiser la rédaction des propositions commerciales et des commandes clients.



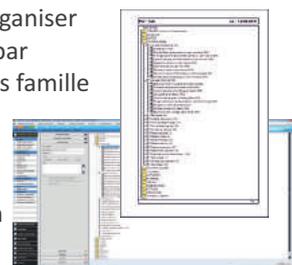
Les articles simples sont les articles de base ; les articles composés sont comme leur nom l'indique des articles composés de plusieurs articles simples (par exemple les menus). Les articles composés peuvent être composés de plusieurs articles simples avec des quantités différentes. La notion hiérarchique est gérée dans ce type d'articles (ce qui implique que le fait de modifier les quantités sur l'article composé vient recalculer les quantités de chacune des composantes). Les groupes d'articles sont des modules regroupant plusieurs articles simples et indépendant sans aucune notion de hiérarchie et de quantité. A des fins de classification, chaque article est rattachés à une famille et une sous

famille. Les articles peuvent être consultés sous forme de tableau ou de fiche. La table vous donne une vision globale avec des possibilités de filtre (famille, sous famille, type d'article ...) alors que la fiche vous donne accès au détail de chaque article. Des codes couleur vous permettent de différencier les articles simples des articles composés et des groupes d'articles. Pour chaque article, vous pouvez définir différents paramètres : Le tarif actuel, le tarif futur ainsi que la date d'effet de ce tarif

L'unité du produit, son état initial dans le devis (non imprimé, imprimé sans prix, imprimé avec prix). Chaque article peut se voir affecté plusieurs tarifs : vous pouvez ainsi définir les différents tarifs ou simplement le pourcentage d'écart avec le tarif de base. Vous pouvez également définir les paramètres d'accessibilité de chaque article (vendable, jetable, fractionnable ...)

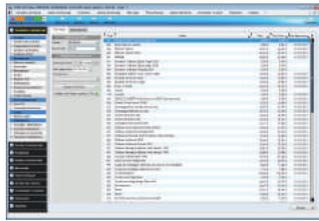
- Si il s'agit d'un article composé ou d'un groupe d'articles, vous aller définir les différentes composantes de l'article. Vous pouvez également ajouter 6 photos pour chaque article ainsi que la traduction du descriptif en 3 langues de votre choix de qui permet de rédiger les devis / commandes dans les langues de traduction. Chaque article peut être rattaché à un ou plusieurs postes de production. Pour la version Premium, chaque fiche article peut être rattachée à une fiche technique afin d'obtenir dynamiquement les marges et automatiser la génération des bons de commandes fournisseur et des bons d'économat.

- Le module organisation article vous permet d'organiser vos articles par famille / sous famille et d'avoir une vision claire de la classification. Vous pouvez également travailler à partir de ce module pour modifier, supprimer ou créer, de nouvelle famille, sous famille



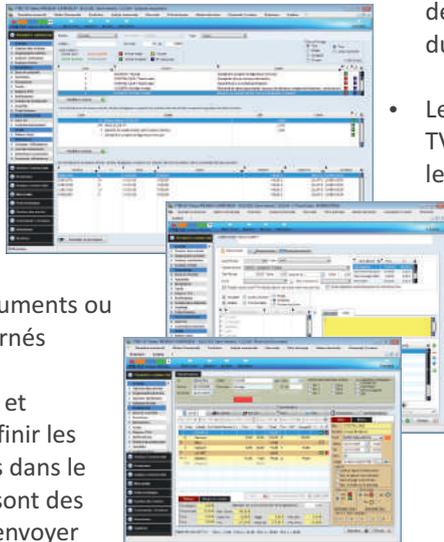
et article.

- Le module de gestion de la tarification vous offre la possibilité de gérer vos tarifs par lot ; en effet en plus de pouvoir modifier les tarifs individuellement fiche article par fiche article, il est souvent utile de réaliser des traitements par lots



pour par exemple calculer les tarifs futurs (en fixant une date d'effet) ou les tarifs dérivés d'une catégorie de produits. Ainsi, ce module vous permet d'appliquer une augmentation (en % ou en valeur numéraire) à une sélection d'article.

- Le module « Analyse article » analyse l'utilisation des articles au sein des documents commerciaux ou des articles composés. Vous pouvez ainsi visualiser les documents commerciaux (devis, commande, facture ...) et les produits composés dans lesquels sont utilisés les articles à analyser et de visualiser dynamiquement les documents ou articles composés concernés



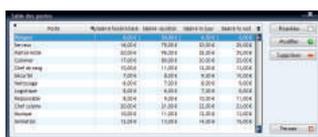
- Le module « Documents et contrats » permet de définir les documents types utilisés dans le logiciel. Les documents sont des documentations type à envoyer avant devis ; les contrats type



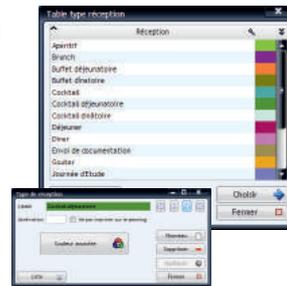
sont des contrats type rattachés au personnel affecté sur les manifestations.

Ces documents et contrats types se personnalisent automatiquement lors de la création du document pour le client ou pour le personnel.

- Le paramétrage « Fonctions » vous invite à définir les différents postes de travail occupés



par le personnel et à renseigner pour chacun les différents salaires (horaire base, heure sup jour, heure sup nuit vacation ...).



- Le module « Réceptions » permet de définir les différents type de réception et affecter pour chacun une couleur unique. Ce code couleur permettra une meilleur lisibilité du planning et de la table des manifestations.

- Le module « Tarifs » vous permet de définir les différents tarifs du logiciel.

- Le module « Régime TVA » permet de définir les différents régime de TVA pour les utilisations du logiciel FTBE à l'étranger.

- Le module notification permet de créer des notifications avec des codes couleur associés. Ces notifications seront affichées sur les documents commerciaux et le planning des manifestations et seront un moyen de mettre en avant les annotations apportées à un document.

- Le modules sociétés permet de référencer les sociétés utilisatrice du logiciel. La majorité des clients ont des établissements composés d'une seule et unique société. Néanmoins, pour des raisons fiscales, il arrive que certains établissements soient structurés autour de différentes sociétés.

- Le module « Codes postaux » permet simplement de référencer les codes postaux sur lequel la

société travail.

- Le module « Suivi CA » permet d'obtenir des courbes d'analyses du chiffre d'affaire, du chiffre d'affaire cumulé et des bénéfices.

- Le module commissionnement permet de calculer le commissionnement de chaque commerciale par rapport au manifestations soldés. Le rapport du commissionnement peut être détaillé ou résumé.

mois de : Janvier				
Detail du CA du mois				
Facture	Montant TTC	Montant HT	Client	
TOTAL	0	0		
Detail des règlements				
document	montant réglé	réglé acompte	réglé hors délai	comm.
TOTAL	0	0	0	0
<b>ANNESE VERRIER Anne-Sophie</b>				
Commission: 0 %				
Detail du CA du mois				
Facture	Montant TTC	Montant HT	Client	
TOTAL	0	0		
Detail des règlements				
document	montant réglé	réglé acompte	réglé hors délai	comm.
TOTAL	0	0	0	0
<b>EMILIE SCULFORT Emilie</b>				
Commission: 0 %				
Detail du CA du mois				
Facture	Montant TTC	Montant HT	Client	

- Le module « Éditeur de style de devis » est un module additionnel permettant de modifier la mise en page des 10 types de devis proposés par défaut. Il permet d'obtenir des mises en pages professionnels simplement sans avoir recours à l'éditeur d'état fournis avec le logiciel FTBE

- Le module groupes / utilisateurs permet de gérer les utilisateurs du logiciel FTBE et de les rattacher à des profils afin de définir leurs droits.

- Le journal des connexions est un rapport listant les dates et heures des connexions / deconnexion par utilisateur.

- Le module « Utilisateurs connectés » permet de consulté les utilisateurs connectés et les documents ouvert par les utilisateurs connectés. Ce module est particulièrement utiles lorsque les utilisateurs ne sont pas situés géographiquement dans les mêmes locaux

- le module « Fusionner utilisateurs » permet de transférer les documents commerciaux rattacher à un utilisateur sur le compte d'un autre utilisateur.

## Une gestion commerciale complète pour une entreprise rentable



**FTBE** intègre tous les modules de gestion commerciale nécessaires aux échanges commerciaux avec vos clients.

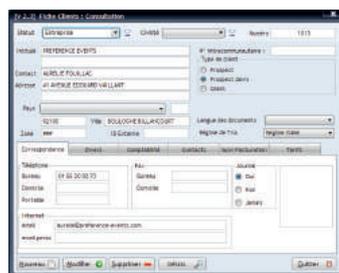
Grâce à une gestion commerciale performante, une entreprise peut honorer ses factures, se faire payer par ses clients, vendre ses prestations, honorer ses commandes clients etc. La gestion commerciale est donc un élément prépondérant pour les entreprises, quelle que soit leur taille et leur secteur d'activité. Sans une bonne gestion commerciale, une entreprise ne peut pas fonctionner correctement, être rentable et donner satisfaction à ses clients.

Une gestion commerciale implique des outils adaptés aux spécificités de chaque professions c'est pourquoi les modules de gestion commerciale proposés par FTBE sont spécifiquement développés pour les traiteurs événementiels / organisateurs de réception. Le cursus logique constaté est défini par l'envoi d'une documentation générale (document présentant généralement les services et prestations proposés) suivis d'un devis (D) qui est soit refusé (D-), soit accepté (D+) par le client ; dans ce dernier cas le devis génère une commande client (C) qui sera gérée dans le module de production (C+) et qui elle même générera une facture client (F) ou une facture groupé (Fg) à l'issue de la prestation .

- **Demande de doc** : générer simplement une documentation personnalisée à partir des documentations types enregistrées dans le paramétrage commerciale (catalogue, plaquette commerciale ...).
- **Demande de devis** : un des modules les plus puissant du logiciel. Étant conscient que ce module prend une part importante dans la phase de décision du client final, nous avons mis en place de puissantes

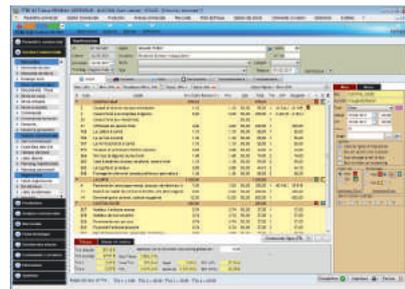


fonctions de composition et de présentation de devis. Tout commence par la sélection ou la création du client ; à tout moment, lors de la sélection du client, vous pouvez consulter l'historique du client afin de valider sa situation financière (débitéur, créditéur ...) sur les précédentes manifestations et le détail de son historique (devis, commande, facture). De même, la création d'un nouveau client peut se faire en renseignant les différents champs de la fiche client ou bien en renseignant simplement ses coordonnées téléphoniques , le reste des infos est trouvés sur Internet à partir du moment ou le poste est connecter à Internet. Vous allez alors indiqué après avoir sélectionné le client, la date et l'heure de la manifestation, le type de la manifestation, le régime de TVA, l'adresse de livraison principale (rattaché au client), la gestion des retours, et le choix des blocs à intégrer au devis. Chaque bloc se comporte ensuite comme un « sous-devis » avec son type, ses dates



et heure, son type .... Il convient de rajouter à chacun de ces blocs les articles et quantités de sont choix. Pour cela, un module vous propose pour chaque bloc les articles rattachés au bloc (exemple les articles de la famille « boisson » pour le bloc « boisson »). Les articles ajoutés peuvent être des articles simples, composés ou des groupes d'article. Pour chacun des blocs, vous pouvez renseigner les options de service (avec/sans) et de dressage (dur/jetable/sans).

Vous pouvez également modifier l'état initial de chaque ligne en indiquant si elle doit être valorisée et/ou imprimée. Vous allez obtenir pour chaque ligne, chaque bloc et pour le devis global un chiffrage précis mentionnant le prix HT et TTC, les remises, le coût matière



(FTBE premium) ainsi que la marge en pourcentage et en valeur vous permettant de modifier les remises grâce au calcul de vos marges en temps réel.

Chaque bloc composant votre devis peut être rattaché à un ou plusieurs choix afin d'obtenir un devis multi-choix.

Vous pouvez rajouter les lignes d'articles manuellement en ajoutant en saisissant simplement une partie du nom de l'article ou utiliser le traitement par lot vous permettant d'ajouter rapidement plusieurs lignes d'articles à un bloc. Vous pouvez également rajouter des blocs à votre devis ou dupliquer des blocs existant.

A noter que tous les blocs et articles peuvent être renommés au sein même du devis ; cette fonctionnalité permet de personnaliser simplement tous vos documents commerciaux.

- **Onglet livraison** : rajouter une livraison pour chacun des blocs composant votre devis.

L'onglet info permet de suivre l'historique des modifications du devis avec l'affichage des différents utilisateurs, de la date et de l'heure d'intervention sur le document, l'origine et la hiérarchie du document et l'état de la relance.

- **Onglet Facturation** : renseigne l'adresse de facturation

principale de la manifestation. Pour chaque devis, vous pouvez sélectionner la langue du devis (les articles sont alors affichés dans la langue sélectionnée), le tarif rattaché au devis en fonction du client, (chaque client est rattaché à un tarif de base et à droit à des tarifs secondaires) ; vous pouvez ainsi dynamiquement modifier le tarif à appliquer au devis en fonction du client sélectionné.

- **Onglet Correspondance** : sélectionner les contacts clients pour la manifestation.

- **Onglet Commentaires** : commentaires sur la manifestation (commentaire prestation et commentaire fin de document). Ces informations peuvent figurer sur le devis.

- **Onglet Échange communication** : suivre tous les échanges de documents intervenus entre le prospect/client et le traiteur.

- **Documents - Tous** : lancer le module de gestion des documents commerciaux. La présentation des différents types de document avec des codes couleurs permet de visualiser et d'identifier rapidement le type de chaque document. Ce module permet également un filtrage des

documents sur de nombreux critères de sélection permettant ainsi de n'afficher que les documents répondant aux critères de sélection demandés : utilisateurs, période (document sur la période), notifications (afficher uniquement les documents répondant aux notifications sélectionnées), montant de la prestation, numéro du document, type du document (devis, devis accepté, devis refusé, commande, commande validée, facture ou facture groupée), client (filtrer les documents d'un client donné), filtrage sur le type de manifestation, filtrage sur une manifestation prédéfinie à partir d'un numéro de document.

Ce module vous permet également de transformer l'état de vos documents : les devis en cours (**D**) peuvent être transformés en devis refusés (**D-**) ou en devis accepté (**D+**) + commande

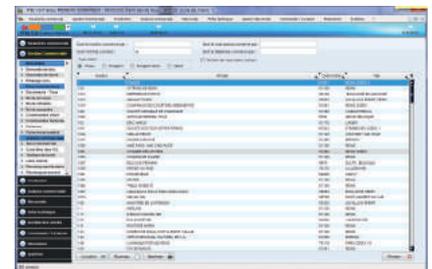
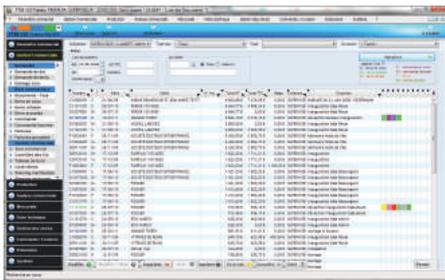
(**C**), les commandes validées/passées en production génèrent une commande produite (**C+**) et une facture client (**F**). Ce module vous permet de gérer les différents documents : modifier, supprimer, dupliquer ...

Modifier les devis en conservant l'historique des modifications, dupliquer des devis (avec possibilité de changer le client et de mettre à jour les tarifs des articles composant le devis), imprimer et envoyer par email vos documents. Vous pouvez également consulter dynamiquement l'historique d'un client sans quitter le module. Le menu

contextuel vous permet d'accéder rapidement aux différentes fonctionnalités permettant de gérer les documents (transformer, dupliquer ...)



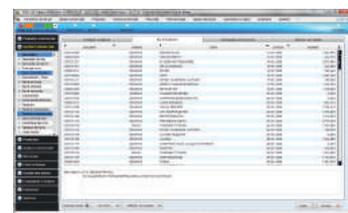
- **Devis acceptés** : accéder directement aux devis acceptés.
- **Commandes client** : accéder direct aux commandes en cours.
- **Commande facturées** : accéder directement aux commandes facturées.
- **Factures** : accéder directement aux factures client.
- **Facture groupées** : vous donne un accès direct aux factures groupées.
- **Suivi commercial** : tableau de bord concis des actions commerciales à réaliser : Il mentionne les prospects à relancer, les devis à relancer, les commandes non facturées et les factures non soldées et donne un accès direct à ces différents documents. Il permet également de préciser différentes informations concernant l'état de la relance.
- **Contrôle des V.U.** : contrôler les validations utilisateurs des différents services (logistique, production, personnel, ...)



À la validation de la commande, FTBE permet d'apporter plusieurs validations marquant l'approbation des différents services concernés (production, logistique, personnel ...).

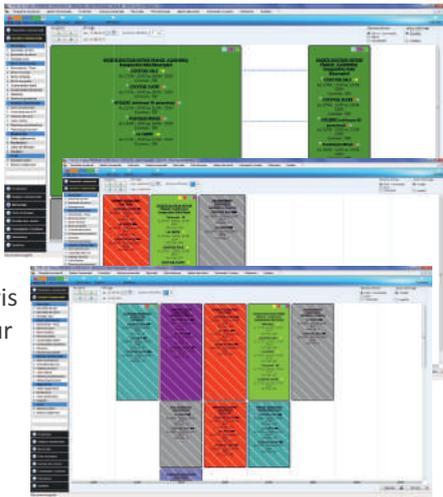
- **Tableau de bord commercial** : présente une analyse précise et détaillée de votre activité commerciale ; plusieurs indicateurs vous permettent d'évaluer instantanément la performance commerciale de chaque utilisateur ; chaque indicateur est calculé pour le

mois en cours, les 12 derniers mois et l'exercice en cours ;

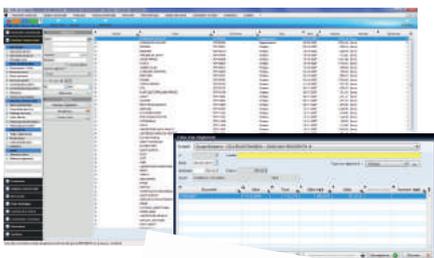
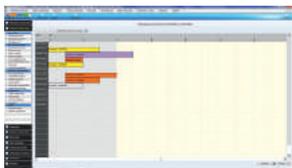


chaque indicateurs est calculé pour le

«réalisé» et pour les objectif (CA objectif, CA réalisé) : les indicateurs sont : le chiffre d'affaires, le nombre de devis réalisé, la valeur total des devis, le nombre de devis acceptés, le taux de transformation en nombre, le taux de transformation en valeur, la valeur des devis acceptés, la valeur des devis refusés, le nombre de devis refusés, le nombre de nouveaux clients, le ticket moyen par commande, le ticket moyen par personne, le délai moyen d'approbation des devis.



- **Liste des clients** : rechercher, consulter et modifier les fiches clients ; ce module permet également de consulter l'historique commerciale (devis, commandes, facture, débit ...) de chaque compte client. La recherche client peut se faire sur plusieurs critères (une partie du nom, code postal, téléphone ...). La fiche client détaillée vous permet de renseigner avec précision les différents paramètres permettant de qualifier au mieux le client. Vous pouvez pour chaque client sélectionner un tarif principal et les tarifs secondaires auxquels il peut prétendre, les différents contact au sein, la langue par défaut des documents commerciaux (devis, commande ...), le régime de TVA à appliquer aux documents commerciaux, le délai de relance des factures impayées ...



- **Planning des événements** présente une vision globale des manifestations sur la période de votre choix (de 1 à 31 jours). Vous pouvez afficher au choix le planning en mode résumé ou en

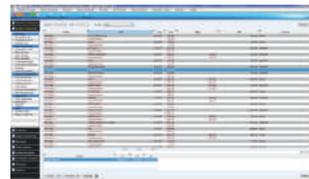


mode détaillé. Accéder au événement à partir d'un simple clic sur le planning.

Vous pouvez au choix afficher le planning des devis, commandes ou devis + commandes. Pour chaque manifestation est indiqué le nom de la manifestation, les notifications associées à la manifestation, le nom des blocs, le type de réception (la couleur du bloc correspond à la couleur associée aux types de

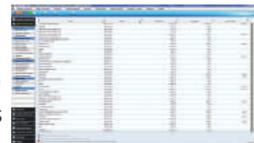


manifestations sur des périodes non continues. tation), la date et heure de début, la date et heure de fin, le nombre de convives, le dressage et le service associé au bloc. Le planning gère également les

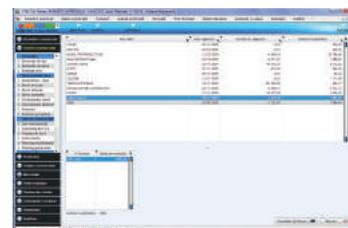


- **Planning du personnel et des lieux de manifestation** : consulter les affectations du personnel sur les différentes manifestations. Possibilité de filtrer les équipes et la période à afficher ; basculer sur le document de gestion des affectation d'un simple clic sur le planning.

- **Table des règlements** : gérer les règlement des factures rattachées aux commandes clients. Vous pouvez à partir de ce module consulter les différents règlements réalisés par les clients. **FTBE** gère également les factures d'arrhes et d'acompte.

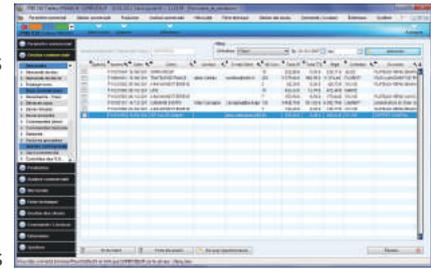


Vous pouvez rattacher les différents règlements à des bordereaux de remise en banque afin de faciliter la gestion des remises en banque. Lors de la création d'un nouveau



règlement, la somme peut être affecté à une facture ou ventilée sur plusieurs factures. **FTBE** renseigne dynamiquement sur l'état financier de chaque client

(débit, restant dû ...).



- **Bordereau** : consultez les règlements associés à chaque bordereau de remise en banque et affecter les règlements

non affectés vers un nouveau bordereau ou un bordereau existant.

- **Impayés** : contrôlez rigoureusement les règlements en consultant les règlements associés à chaque facture. Ce module permet un accès direct au facture, aux règlements et à la fiche client ; **FTBE** est multi-sociétés ; à ce titre, la prestation peut être facturée sur plusieurs sociétés en fonction des différents bloc composant la prestation. Chaque bloc composant la prestation peut être facturé sur une société différente

- **Situation client** : détaille la situation financière de chaque client avec mise en avant des factures dont le montant réglé ne correspond pas au montant facturé, les factures non clôturées ...

- **Balance règlement** : module financier permettant de consulter les balances après clôture comptable.
- **Formulaire de satisfaction** : module spécifique aux adhérents «Traiteurs de France» ; le module permet un envoi automatisé des formulaires de satisfaction pour les commandes facturées.

# MdB multimédia : Partenaire officiel des Traiteurs de France


Depuis le début de l'année 1996, des traiteurs organisateurs de réceptions indépendants, parmi les plus renommés sur le territoire français, ont choisi de se regrouper au sein de l'Association des Traiteurs de France. La marque des créateurs de réceptions.

Forte de sa quarantaine d'adhérents, cette association organisée en réseau comprend un président national et 6 vice-présidents en charge du Développement Durable, de la formation, de la qualité, des opérations médiatiques et du pôle créativité/Rencontres des Chefs, de la trésorerie, juridique et relations internationales et du Club des partenaires.

Vous qui ferez confiance à un Traiteur de France, vous aurez la certitude de vous adresser à un véritable professionnel, car chaque adhérent, en signant son engagement au réseau doit :

Avoir une position de leader du fait de sa notoriété locale et nationale.

Disposer d'un outil de travail performant aux normes d'hygiène requises lui permettant de maîtriser la totalité de sa production de la fabrication à la livraison.  
Offrir une prestation complète de services.

Respecter la Charte Qualité Traiteurs de France.

Respecter la procédure Qualitraiteur.

## La production : un élément fondamentale de la gestion de votre établissement

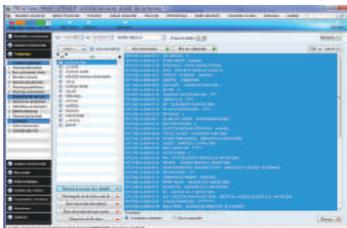


**FTBE** vous garantit une gestion de la production inégalée ; nos utilisateurs mettent en avant les fonctionnalités **FTBE** permettant de lier interactivement la gestion commerciale à la productivité. La gestion de la productivité est un élément primordiale de votre gestion ; elle diffère en fonction de votre activité (restauration commerciale, collective, traiteur ...). **FTBE V10** propose différents modules de production afin de gérer au mieux votre production en s'adaptant aux spécificités propre à chaque type de restauration.

La gestion de la production se réfère à toutes les activités liées à la conception et la planification de la production. Elle concerne la gestion des ressources alimentaires,

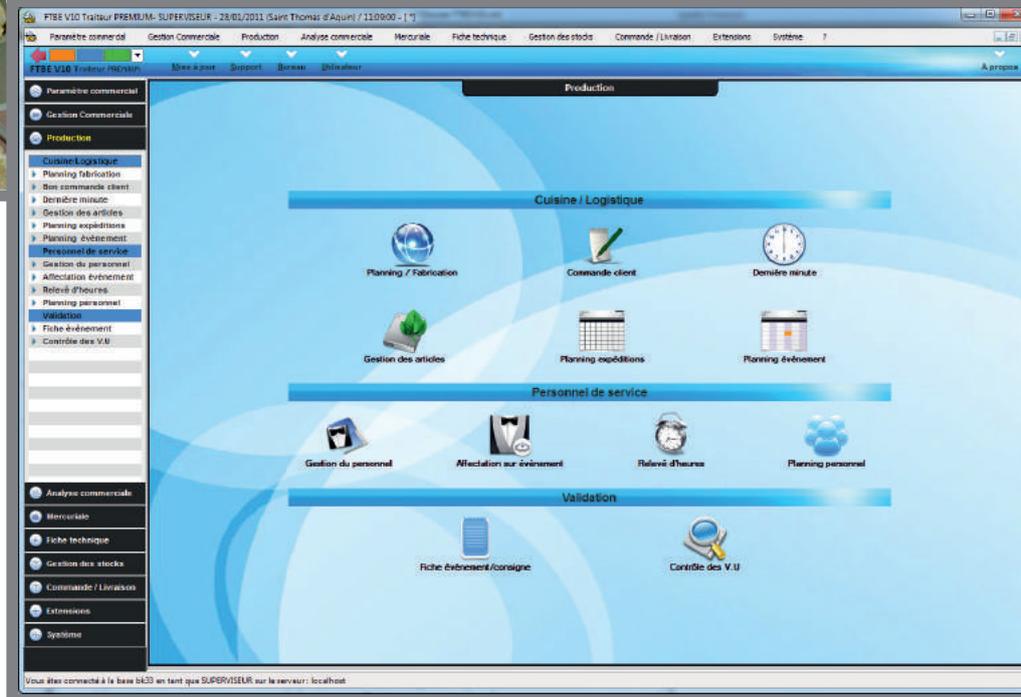
matérielles ou humaines nécessaires à la mise en oeuvre de la production. Les fonctionnalités de gestion sont de précieux outils

pour les opérations de gestion et d'organisation de la production. En automatisant vos flux de production, vous réduisez vos coûts, vous produisez uniquement ce dont vous avez besoin, à moindres coûts, et suivez en temps réel l'évolution des achats, des consommations, des commandes, des envois et de vos stocks : votre gestion est optimisée.



A partir d'une sélection de différentes manifestations contenues sur une période donnée, **FTBE** va gérer l'ensemble des éléments (alimentation, boissons, matériel, personnel, ...) nécessaires et indispensables au bon déroulement de chaque évènement.

- **Planning / Fabrication** : sur une période donnée,



sélectionnez les manifestations pour lesquelles vous souhaitez organiser la production. A partir de cette sélection, vous allez également pouvoir sélectionner les blocs à produire; **FTBE** va générer une série

d'état de production vous permettant d'adapter la production à vos procédures internes.

**FTBE** vous permet de générer des documents de production conformes à vos attentes. Pour rappel, tous les états produits par **FTBE** sont personnalisables sur le fond (mise en page) et la forme (contenu) à l'aide de l'éditeur d'état fourni en standard avec le logiciel **FTBE**.

- Le «planning de production simplifié» : document de production global présentant sous forme de planning la production par jour et par manifestation (cf annexe p).

- Le «planning de production avancé détaillé» : planning présentant la production à réaliser pour chaque poste de production : chaque article traiteur à produire peut être rattaché à un ou plusieurs postes de production avec renseignement de la durée de production et une note de production ; ces informations permettent de générer des bons de production spécifiques aux différents postes de production.

- Le «planning de production avancé résumé» : bon de production global indiquant pour chaque poste de production le total de chaque article traiteur à produire.

- «Les bons de productions global» : bon de production global pour chaque manifestation vous permettant d'obtenir un document détaillé pour chaque évènement.

- Les «bons de production par poste» renseigne pour chaque manifestation et pour chaque poste de production les articles à produire.

- Les «étiquettes de livraison» : impression des étiquettes de livraison personnalisées pour chaque manifestation.

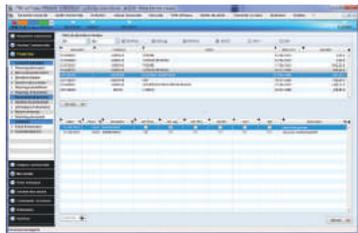


- **Planning / Fabrication** : en version **FTBE Premium**, ce module permet d'accéder à des fonctionnalités supplémentaires :

- Chaque fiche article traiteur peut être rattachée à une fiche technique permettant de générer les propositions de commande à partir du planning de fabrication.  
Le logiciel analyse pour chaque article traiteur à produire la quantité à produire en fonction de la quantité en stock (si vous gérez les stock sur les produits finis ; ainsi si vous avez besoin de produire 850 Macarons pistache pour une production et que le stock de produits fini Macarons pistache est de 180, **FTBE** proposera une production de 670 Macarons Pistaches en y ajoutant le stock mini si souhaité).  
**FTBE** va calculer à partir des fiches techniques les ingrédients nécessaires à la réalisation de la production et générer les propositions de commande correspondantes en fonction des quantités de matières premières restant en stocks.

**FTBE** génère les propositions de commandes de matières première au plus juste en tenant compte du stock des produits finis et du stock de chaque matière première.

Plusieurs options vous permettent d'initialiser automatiquement les commandes fournisseur avec les fournisseurs de votre choix (meilleur prix, dernier fournisseur, favoris ...) ; des outils d'aide à la commande (delta €, delta % ...) vous permettent d'optimiser les propositions de commande afin d'optimiser vos marges et vos ratios (Cf rubrique « Commande Fournisseur »).



**FTBE Premium** permet également de préparer les sorties de stocks à partir des plannings de fabrication : **FTBE** va destocker les matières premières et les produits finis (dans le cas de fiches techniques composées contenant des fiches techniques assemblées et gérées en stock) nécessaires à la réalisation de la production ; en contrepartie, sont réalisées les écritures d'entrées en stocks des produits finis issus de la production avec affectation automatique d'un numéro de lot pour les utilisateurs souhaitant gérer la traçabilité (Cf rubrique « Les Stocks - Bon d'économat ») sur la production.

- **Commandes client** : accès direct aux commandes client en cours.
- **Dernière minute** : tableau récapitulatif des modifications de commandes de dernière

minute. Chaque modification peut mentionner le ou les services concernés par la modification (production, logistique ...) et le détail de la modification. Les différents services peuvent alors d'un rapide coup d'oeil consulter ce document pour si besoin, adapter la production en fonction des besoins.

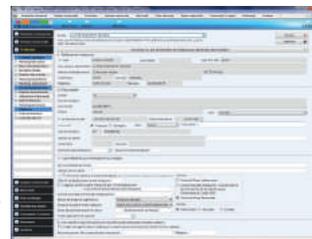


- **Gestion des articles** : consulter les fiches articles traiteur (cf p ). Rappel, les accès au différents peuvent être paramétrés en consultation ou en modification en fonction des utilisateurs.

- **Planning des expéditions** : imprimer un planning des expéditions ou des bons d'expédition pour les manifestations sélectionnées sur une période donnée.

En fonction du niveau de détail désiré, 3 niveaux de détails (pour les articles composés) sont disponibles. Vous obtenez pour chaque manifestation une fiche détaillée personnalisable détaillant le contenu de l'évènement. Vous pouvez également imprimer un planning des expéditions et un planning des retours afin d'assurer une logistique sans faille de chaque évènement.

- **Planning des évènements** : consulter le planning des évènements (cf p 24)
- **Gestion du personnel** : module complet de gestion du personnel. Il permet de gérer (ajouter, supprimer et modifier) les affectations du personnel sur les manifestations mais également de gérer automatiquement ou manuellement les contrats de travail et les DUE des employés affectés aux manifestations. Lors de l'affectation d'un



employé sur une manifestation, vous avez la possibilité de sélectionner le poste occupé parmi ceux susceptibles d'être tenus par la personne (défini dans la fiche personnel), le type de salaire (horaire, heure sup, vacation ...) et le salaire associé au poste.

**FTBE** gère les contrats de travail et signale toutes anomalies lié à l'affectation : affectation sur une période de congés de l'employé, carte de séjour expirée (pour un employé étranger), employé déjà affecté sur une manifestation sur cette même période.

**FTBE** permet également de générer automatiquement les contrats de travail à la volée et les DUE (Demande Unique d'Embauche) associé à une prestation ; Les DUE peuvent ensuite être envoyées par formulaire électronique sur le site de l'URSSAF ; cette fonctionnalité vous évite toutes les procédures de saisie manuelle des formulaires.



- **Relevé d'heures** : Consolide pour une période donnée, le détail et le cumul des heures et prestations réalisées par chaque employé. Cet état est un élément préparatoire à la rédaction de la fiche de paye de chaque employé.
- **Planning personnel** : accéder au planning du personnel (cf p24).



## Analyser pour s'adapter Communiquer pour se développer



**FTBE** est livré avec différents modules d'analyse commerciale afin de vous permettre d'étudier et de décomposer simplement vos résultats commerciaux selon les axes d'analyses de votre choix (localisation, secteur d'activité, chiffre d'affaires ...) mais également de communiquer grâce aux modules de communication intégrés au logiciel. La combinaison de ces modules va permettre une optimisation de votre activité commerciale.

Les modules d'analyse de l'activité commerciale vous proposent d'extraire des données en fonction de critères de sélection (chiffres d'affaire, région, département, chiffre d'affaires client ...).

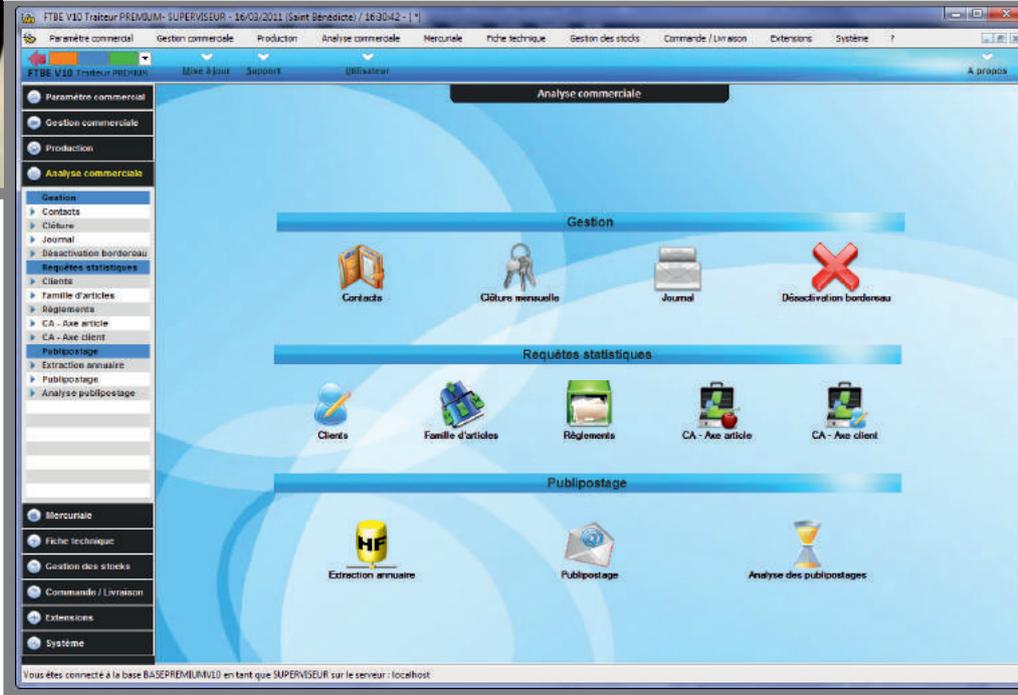
Vous pouvez ainsi réaliser des publipostages sur une partie spécifique de vos clients.

**FTBE** permet également d'extraire des données sur des annuaires internet afin de réaliser des opérations marketing et prospection sur des prospects répondant à des critères de sélection données (activité, région, département, ville ...).

Les modules de gestion commerciale permettent de réaliser des exports comptables de votre gestion commerciale vers des solutions comptables référencées (Sage, CCMX, Ciel, Dia Compta ...).

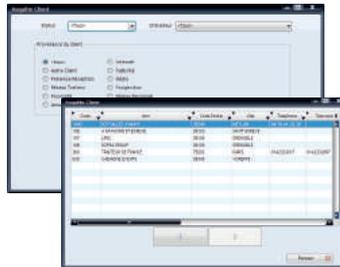
Les modules d'analyses commerciales vous permettent de décortiquer vos résultats et de gérer l'évolution de votre activité commerciale. Une consultation régulière de ses analyses vous permettra d'anticiper et de corriger les éventuelles anomalies commerciales.

- **Contact** : permet de consulter et gérer le fichier client (cf p 23). A partir de ce module vous pouvez consulter une fiche client ainsi que l'intégralité de son historique commercial (devis, commandes,



documents ...) et financier (factures, règlements...) ; Ce module permet également de créer de nouveaux clients ou prospect.

- **Clôture mensuelle** : module d'export comptable permettant l'envoi d'information issue de votre



gestion commerciale et financière vers une solution de comptabilité externe (Si votre solution comptable n'est pas référencée par **FTBE**, nous pouvons développer à partir d'un modèle d'export prédéfini une passerelle comptable compatible avec votre logiciel de comptabilité).

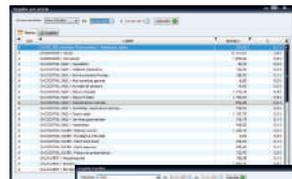
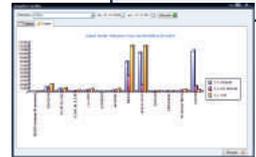
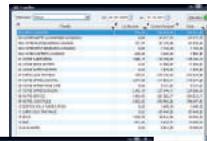
- **Journal** : générez un fichier d'export des clients/prospects pour lesquels l'option « journal » est activé. Cette fonctionnalité vous permet de réaliser un envoi de « newsletter/journal » sur les clients sélectionnés.
- **Analyse clients** : réaliser des extractions sur la base clients en fonction de différents critères de

sélection (statut, provenance, famille ou sous famille d'articles facturée, période ou date de facture, nombre de facture, département ...).

Cette sélection affinée peut ensuite être utilisée à des fins de communication dans le module de mailing ; les critères de sélection

permettent de cibler la communication en réalisant des opérations tenant compte des différents critères de sélection (nouvelle collection, promotions ...).

Vous pouvez également extraire les données et clients commandant des prestations données et réaliser une action ciblée (publipostage, emailing, faxmailing



...) sur les consommateurs d'articles traiteur prédéfinis (plateaux repas, ...)

Les actions commerciales permettent de faire de la prospection et de la communication à moindre coûts afin de dynamiser l'activité commerciale notamment dans les périodes de faible activité.

- **Famille d'article** : autre module d'analyse commerciale permettant de réaliser des requêtes sur les familles d'article traiteur ; ces analyses calculent sur une période prédéfinie les données financières issue des différentes familles d'articles traiteur.

Ces analyses peuvent être réalisées pour tous les utilisateurs ou pour un utilisateur donnée.

Les résultats de ces analyses peuvent ensuite servir de base au responsable commercial pour définir pour chaque utilisateur les familles d'article en retrait à « travailler ».

- **Règlement** : lister les règlements sur une date et/ou un client donnée et accéder directement aux factures correspondantes.

- **CA Axe article** : calcul pour la période sélectionnée différents indicateurs financiers tels que le chiffre d'affaires réalisé par famille d'articles, par sous famille d'articles et par articles. Les résultats obtenus sont exprimés en montant en euro mais également en pourcentage. Les résultats en euro et pourcentage évalue le poids financier de chaque article, famille et sous famille composant votre carte.

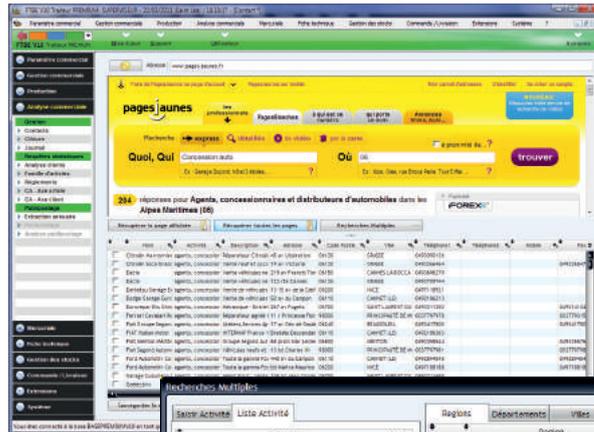
Vous pouvez consulter la répartition du chiffre d'affaires par famille d'articles, par sous famille d'article et par articles et déterminer les articles dégageant un faible chiffre d'affaires afin de les remplacer par de nouveaux articles générateur de nouveaux profits.

- **Extraction annuelle** : récupérer de nouveaux contacts sur des annuaires professionnels. Cette récupération de contacts vous permettra de réaliser les actions de communication (publipostage, e-mailing, fax mailing ...) indispensables au bon développement de votre entreprise.

Les contacts issus de l'extraction peuvent être sauvegardés et intégrés comme prospect à la liste des contacts utilisés en gestion commerciale.

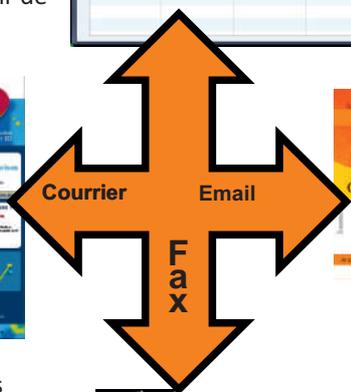
Le module d'extraction possède également un module de recherche multiple autorisant la programmation simultanée de plusieurs recherches.

La recherche multiples permet de programmer des recherches multiples par activités et par région, département et ville. Vous pouvez ainsi programmer plusieurs recherches simultanées.



- **Publipostage** : réaliser des actions de communications (publipostage, emailing, fax mailing ...) à partir de vos fichiers clients/contacts ou sur une sélection extraction réalisée par le module « Extraction annuaire ».

Les documents sont automatiquement personnalisés à l'aide des variables correspondant aux données contenues dans l'extraction (nom, prénom, tel, fax, email, adresse ...).



# La paramétrage centrale

FTBE PRO FTBE PREMIUM FTBE CLASSIC FTBE CENTRALE  
FTBE BASIC FTBE STANDARD FTBE BOULANGERIE FTBE COLLECTIVITÉ

## Une mercuriale centralisée et des fiches techniques centralisées pour un contrôle centralisé

**FTBE** propose dans sa version centrale tous les modules nécessaires à mise en place d'une gestion multisite centralisée ; la gestion centralisée passe par la diffusion de catalogues depuis le site centrale vers les établissements du groupe de restauration. Les modules centraux permettent une gestion optimisées des restaurants appartenant à un même groupe (groupe de restauration commerciale, groupe de restauration collective, villages vacances, restaurant d'autoroute, maisons de retraite ...)

De part leur grande souplesse, ces modules s'adaptent au fonctionnement des chaînes de restauration traditionnelles mais également aux groupes de restauration regroupant plusieurs activités ou plusieurs types de restauration (boutique, restauration, distributeur automatique ...).

La mercuriale et les fiches techniques centralisées sont des outils indispensables aux groupes de restauration. Ils permettent un contrôle total des sites et une analyse rigoureuse des achats et des consommation des différents restaurants composant le groupe.

**FTBE V10 centrale** permet d'alimenter les bases de données des restaurants en articles mercuriale et fiches techniques mais également de remonter l'intégralité des mouvements de gestion (entrée, sortie, inventaire, perte ...) de chaque site afin de suivre au plus près la gestion de chaque établissement.

La mercuriale offre aux acheteurs des fonctions de gestion leur permettant de mettre en place et de contrôler la politique achat définie au sein du groupe.

Le module « Mercuriale central » permet pour chaque article mercuriale générique (sans marque, sans fournisseur et sans conditionnement), de rattacher une infinité de



références articles ; chaque référence article est caractérisée par une marque, une origine, un fournisseur et un conditionnement et peut être maillé avec un groupe de site (regroupement de plusieurs établissements possédant des caractéristiques communes (activité, emplacement géographique, type de restauration...)).

Chacune de ces références peut donc être rattachée à un ou plusieurs restaurants (ou à un groupe comprenant plusieurs restaurant). Cette opération de maillage permet de définir les liens entre les sites et les références et de gérer les références locales à chaque établissement en fonction de la situation géographique de chaque établissements mais également les différentes gammes de produit en fonction du profil, du type de restauration et de l'activité de chaque établissement .

Les établissements sont informés en temps réel de la mise à disposition de catalogues mercuriale par un bouton clignotant et un signal sonore ; il leur suffit alors de cliquer sur ce bouton pour intégrer à la mercuriale du restaurant, les données contenues dans ces catalogues. Les catalogues mercuriale

permettent donc de gérer à distance la mercuriale des différents restaurants du groupe : création de nouveaux articles génériques et de nouvelles références ou encore de modifier les articles et références présents sur chaque site (changement de prix, déréférencement ...).

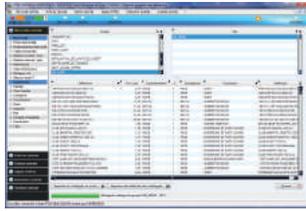
Lors de la remontée des catalogues, les données de paramétrage (famille, sous famille, catégorie, unité, fournisseur ...) sont automatiquement créées sur le site.

Suivant le niveau de contrôle que l'on souhaite, on peut autoriser ou interdire la création de produit générique et/ou de références directement sur les restaurants.

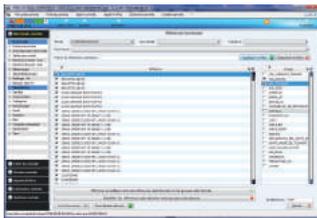
- **Fiche mercuriale** : gérer la mercuriale centrale et le maillage des références avec les différents restaurants du groupe.
- **Arborecence mercuriale** : visualiser la classification de votre mercuriale centrale via une arborescence à 5 niveaux (famille, sous famille, catégorie, générique, référence)

- **Table mercuriale** : affichage de la mercuriale et des références sous forme de table. La présentation des données sous forme de table vous permet de consulter et de modifier les génériques et références rattachées.

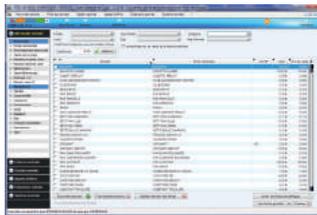
- **Relation produit/fournisseur** : rechercher toutes les références rattachées à un fournisseur données. Ce module vous permet également de modifier les prix des références affichées



- **Denrée /plat** : rechercher toutes les fiches techniques contenant un ou plusieurs ingrédients donnés.

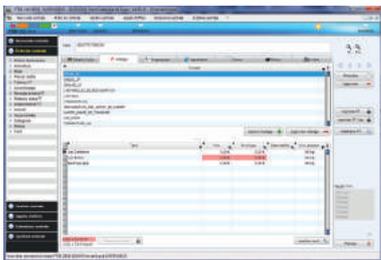


- **Références** : affiche l'ensemble des références sous forme de table avec la possibilité d'appliquer des filtres de recherche sur une partie du nom, la famille, la sous famille, la catégorie, le fournisseur ... Ce module est particulièrement utile pour retrouver une référence parmi des milliers.



- **Relation sites références** : visualiser d'un seul coup d'oeil le maillage entre les sites (ou groupe de sites) et les références. Vous pouvez en un clic sur un site ou un groupe de site consulter le catalogue des références qui lui sont rattachées.

- **Maillage par lot** : réaliser rapidement des catalogues mercuriale en rattachant les références sélectionnées au sites/groupes de sites sélectionnées. Cette méthode dite de maillage permet de définir rapidement le contenu des catalogues des différents restaurants ou groupe de restaurants



- **Mercure vers FT** : convertir par lot des produits de la mercuriale en fiche techniques. Cela est utile pour transformer instantanément les articles mercuriales «produits finis» (boisson, yaourt ...) en fiches techniques sans avoir recours à la création manuel de fiche technique.

- Le paramétrage de la mercuriale centrale est identique au paramétrage de la mercuriale défini page 8 (famille, sous famille, catégorie, unité, fournisseur, état ...);

- **Fiches techniques** : les fiches techniques en centrale sont identiques aux fiches techniques définies p10 ;

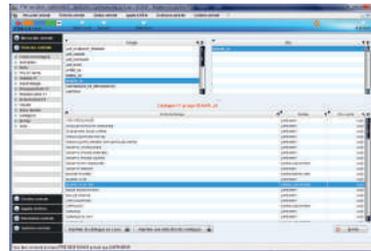


- Le module de gestion des fiches techniques en centrale offre également la possibilité de rattacher les fiches techniques aux restaurants ou groupe de restaurants sur lesquelles elles doivent être utilisées.

- Ainsi, les restaurant reçoivent des catalogues fiches techniques contenant uniquement les fiches techniques utilisées. Cette technique permet de segmenter l'offre alimentaire en rattachant les fiches techniques uniquement sur les sites appropriés.

- Les fiches techniques centrales possèdent la propriété supplémentaire «multi-tarifs» autorisant l'affectation de différents prix de vente

- en fonction du maillage ; Ainsi, chaque établissement possédant plusieurs activités peut vendre une fiche technique à des tarifs différents en fonction du point de vente sur lequel elle est vendue (vente à emporter, distributeur, restaurant ...).



- **Activation** : activer ou désactiver les fiches techniques en fonction de leur niveau (prix, difficulté, saisonnalité ...)

- **Ratio** : consulter et modifier les ratios et prix de ventes des fiches techniques et des menus. Ce module permet de filtrer les fiches techniques répondant à certaines conditions de sélection (sur la marge, le

ratio, le prix de vente) et d'isoler rapidement les fiches techniques ne répondant pas à votre stratégie commerciale.

- **Prix et tarifs** : gestion des tarifs par lot ; cette correction tarifaire peut être réaliser en appliquant des variations de tarifs via les coefficients (appliquer un coefficient donné), pourcentage (appliquer un pourcentage d'augmentation donnée) ou une augmentation fixe (appliquer un montant d'augmentation) sur les fiches techniques ne s'intégrant pas à votre stratégie commerciale.

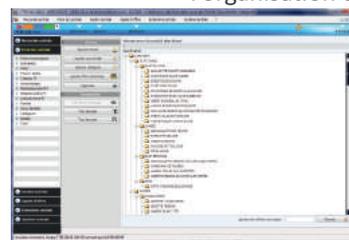
- **Tableau FT** : Fiches techniques présentées sous forme de table.

- **Assemblage** : analyser une fiche technique donnée afin de savoir dans quelles autres fiches techniques elle est assemblée.

- **Remplacement FT** : rechercher les fiches techniques contenant un ingrédient donné et le remplacer dans les fiches techniques sélectionnées par un ingrédient de substitution.

- **Relation Site FT** : visualiser les rattachement entre les sites ou groupe de site et les fiches techniques. Vous pouvez visualiser rapidement les catalogues de fiches techniques envoyés sur chaque restaurant ou groupe de restaurants

- **Arborescence FT** : visualiser sous forme d'arbre la classification et l'organisation des fiches techniques famille - sous famille - catégorie - fiche technique.



# La gestion centrale

FTBE PRO FTBE PREMIUM FTBE CLASSIC FTBE CENTRALE  
FTBE BASIC FTBE STANDARD FTBE BOULANGERIE FTBE COLLECTIVITÉ

## La centralisation des informations facilite et optimise la gestion du groupe



**FTBE** intègre tous les modules de gestion centraux nécessaires à la gestion centralisée d'un groupe composée de plusieurs établissements. Avec la version centrale, vous avez un droit de regard et de contrôle sur vos établissements et pouvez intervenir en temps réels pour corriger ou orienter votre politique de gestion.

Les modules centraux permettent la génération de catalogues mercuriale et fiche technique à destination des restaurants. Ces catalogues ont pour but « d'alimenter » les fichiers mercuriale et fiches techniques des restaurants.

Les utilisateurs sur site peuvent ainsi se concentrer sur leur gestion, les services achat se chargeant du référencement et du suivi des mercuriales et des fiches techniques.

La mise en place de la politique achat par le siège peut être plus ou moins restrictive en autorisant ou en interdisant aux différents sites la création de produits générique, de références ou de fiches techniques en dehors du référencement réalisé en centrale mais également en autorisant ou en interdisant la modification des produits provenant de la centrale.

La stratégie globale pour un groupe de restauration étant généralement de diminuer le nombre de référence de chaque produit générique afin d'augmenter les volumes et ainsi avoir de meilleures marges de négociation.

**FTBE V10 centrale** permet donc de descendre des informations (catalogue mercuriale et fiches technique) vers les sites mais également, de récupérer à intervalle de temps régulier (ou à une heure donnée), les fichiers de remontée générés automatiquement par chaque établissement ; ces fichiers contiennent les mouvements de stock relatif à la gestion de chaque site. Il est ainsi possible de consulter la gestion de chaque restaurant du groupe.

**FTBE V10 centrale** permet d'intégrer l'intégralité de la gestion de chaque restaurant à une base centrale (dataware house) afin de réaliser des requêtes sur des bases consolidées et ainsi obtenir divers chiffrages (commande chez un fournisseur donnée ou consommation sur une famille, une sous famille, une catégorie de produit ou sur un produit donnée ...) sur une sélection d'établissements.

Ces requêtes sont indispensables aux opérations de gestion au niveau groupe telles que l'optimisation des achats, la négociation des acheteurs, le contrôle des consommations, les analyses statistiques d'achat et de consommation sur un site ou sur une sélection de sites (analyse régionales, nationales, sectorielles par type de restauration ...).

Ces analyses permettent de définir précisément les achats (par article, famille, sous famille, catégorie, fournisseur...), les consommations (par articles, famille, sous famille, catégorie, destination...), les pertes et les réajustement d'inventaire ... pour ainsi pouvoir régulièrement réajuster la politique achat, renégocier les contrats fournisseurs et les accords cadres en fonction des différentes analyses.

Les remontées de stocks des sites vers le siège sont également l'occasion d'avoir un regard sur la gestion de chaque restaurant afin de contrôler, accompagner et anticiper tout erreur de gestion avant que celle-ci ne soit irréversible.

- **Catalogue mercuriale** : générer les catalogues mercuriale (par restaurant ou par groupe de restaurant) et les mettre à disposition des sites concernés ; chaque référence peut être rattaché aux restaurant ou groupes de restaurants appropriés. Cette opération visant à rattacher chaque référence aux restaurants ou groupe de restaurants s'appelle le maillage mercuriale. Après génération, les catalogues peuvent être mis à disposition des restaurants via FTP, email, clé USB, CD ROM en fonction de la fréquence de mise à jour des catalogues ; Dans le cas de la mise à disposition par FTP, les sites concernés sont alors instantanément informés par une icône visuelle de la mise à disposition d'un catalogue ; il leur suffit alors de cliquer sur les icônes pour afficher les catalogues et intégrer leur contenu à leur base de données restaurant.

- **Catalogue fiches techniques** : génération de catalogue fiches techniques. Chaque fiche technique peut être rattachée (maillé) à un ou plusieurs restaurants ou groupe de restaurants ; cette opération de rattachement entre les fiches techniques et les restaurants s'appelle le maillage fiche technique. Après génération des catalogues fiche techniques, ceux ci peuvent être mis à disposition des restaurants via FTP, clé USB, email ... ; dans le cas de la mise à disposition via FTP, les sites sont alors instantanément informés par une icône visuelle de la mise à disposition d'un catalogue fiche techniques ; il suffit alors de cliquer sur ces icônes pour intégrer le contenu du catalogue au fichier des fiches techniques.
- **Envoi des catalogues** : fonctionnalité de gestion des envois des catalogues. Ces fonctions permettent de différer l'envoi des catalogues après leur génération. Il est ainsi possible de générer les catalogues à l'avance pour les rendre accessibles ultérieurement.
- **Retro Analyse** : présentation détaillée de vos catalogues. Il est possible d'isoler les génériques de la mercuriale rattachés à un restaurant (ou groupe de restaurant) mais non utilisés les fiches techniques rattachés à ce restaurant.

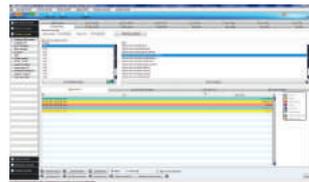
Ce module permet également d'identifier les fiches techniques rattachées à un restaurant (ou groupe de restaurant) dont un ou plusieurs ingrédients ne sont pas rattachés au restaurant (ou groupe de restaurant) faisant que le restaurant ne pourra pas produire la fiche technique car il ne pourra pas commander les ingrédients non référencés.



- **Groupe** : Le module groupe permet de créer les différents groupe composant votre groupe d'établissement. Les groupes sont destinés à regrouper les établissements ayant des caractéristiques communes (emplacement géographique, type de restauration, type d'activité ...) et utilisant donc des références produits communes. Pour plus d'ouverture, **FTBE V10 Centrale** permet au choix de gérer les restaurants individuellement ou de les regrouper par groupe ; les catalogues peuvent ainsi être rattachés au choix à des groupes de restaurant ou directement aux restaurants eux-mêmes ; le passage par des groupes présente l'avantage de mailler les références et les fiches techniques plus rapidement car il est évidemment plus rapide

de mailler un article avec un groupe plutôt qu'avec l'ensemble des restaurants constituant le groupe.

- **Site** : créer l'ensemble des sites composant votre chaîne de restauration. Comme expliqué ci-dessus, chaque restaurant peut être rattaché à un groupe.
- **Fichier central** : Data warehouse au coeur du système central. elle contient l'intégralité des mouvements de stocks de l'ensemble des restaurants du groupe de restauration.



Les mouvements de stock remontés des restaurants sont automatiquement intégrés à ce fichier. Vous pouvez consulter l'ensemble des mouvements de stock réalisés sur les différents restaurants.

Ces analyses vous permettent d'analyser pour anticiper ou corriger les anomalies et autres erreurs de gestion. Le fichier central peut être requêté afin d'obtenir les informations désirées sur une période données et pour les restaurants sélectionnés. Il est ainsi possible d'obtenir, pour chacune des familles, sous familles et catégories de produit, le volume détaillé et consolidé d'achat par fournisseur et de consommation par destination.

Les palmarès vous permettent également de mettre en avant les anomalies de gestion en vérifiant que les produits (ou famille, sous famille ou catégorie) les plus commandées sont également les plus consommées.

Ces analyses sont disponibles sous forme de tableaux valorisés et de graphes de synthèse.

- **Récupération et consolidation** : lancer la récupération des fichiers de stock remontés par les sites et procédé ensuite à leur intégration

dans le fichier central. Les fichiers remontés par les sites sont à intervalle de temps prédéfini sont mis à disposition du siège via FTP (ou email ou physiquement) ; le siège peut donc les récupérer et le intégrer au moment de son choix.

- **Analyse incident** : consolider la remontée des incidents. A chaque écart tarifaire de livraison, les sites ont la possibilité de générer une fiche d'incident mentionnant le détail de l'incident (tarif négocié, tarif pratiqué, écart unitaire, écart total ...) ; ainsi, tout non respect par les fournisseurs de la politique achat mis en place par le siège est systématiquement remonté au siège qui peut après consultation et analyse des écarts de prix sur une période donnée pour une sélection de site; revenir vers le fournisseur avec une édition détaillée et consolidée des écarts tarifaires.

- **Exporter photos FT** : les photos des fiches techniques ne sont pas intégrés au catalogue ; ce module permet d'exporter vers les sites les photos intégrées aux fiches techniques.
- **Disquettes catalogues** : générez automatiquement une disquette ou une clé USB (ou autre support) contenant les catalogues mercuriale et fiches techniques à destination des sites ne possédant pas de connexion internet.
- **Analyse cession** : vérifiez la balance centrale entre les sessions sortantes et les sessions entrantes. Ce module permet également d'isoler toutes les opérations de session orphelines (cession sortante sans cession entrante) ou les opérations de cession dont la quantité et/ou la valeur cédée diffère de la quantité et/ou valeur entrée .

- **Maillage groupe / Tarif** : réalisez un maillage évolué en associant à chaque groupe de restaurants des tarifs Cette fonctionnalité permet de gérer simplement, à partir du siège, les articles ayant plusieurs tarifs (tarif bar, restaurant, distributeur, vente à emporter ...) avec éventuellement des zones de stockages différentes.

# Les appels d'offres

FTBE PRO FTBE PREMIUM FTBE CLASSIC FTBE CENTRALE  
FTBE BASIC FTBE STANDARD FTBE BOULANGERIE FTBE COLLECTIVITÉ

## Une mercuriale à jour et organisé est la base d'une gestion optimisée

**FTBE** propose un module complet de gestion des appels d'offres regroupant un toutes les fonctionnalités permettant la gestion intégrale des processus (rédaction, envoi, réponse fournisseur, analyse des réponses, intégration) liés aux appels d'offres : l'utilisation de ces fonctionnalités est soumis à un abonnement spécifique autorisant l'accès à ce service.

Les processus liés à la gestion des appels d'offres sont la rédaction des appels d'offres, l'envoi des appels d'offres, la rédaction des réponses fournisseur, l'analyse des réponses et l'intégration des réponses.

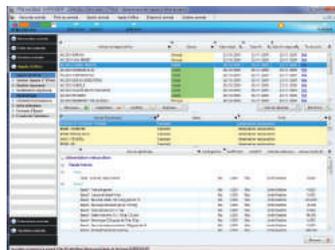
Après analyse, les appels d'offres retenus peuvent être automatiquement intégrés dans **FTBE V10 centrale** évitant ainsi la saisie ou resaisie de milliers de génériques et références.

Le principe général d'un appel d'offre est le suivant : proposer aux candidats/fournisseur un ensemble de produit générique (donc sans marque, sans conditionnement, sans prix, sans origine) organisé par lot (regroupant des produits ayant des caractéristiques communes) à valoriser.

Différentes options vous permettent d'ouvrir la rédaction des appels d'offre afin de les rendre accessibles aux procédures du plus grand nombre :

- imposer ou laisser libre choix pour différents paramètres tels que la marque, l'origine, le conditionnement.

- initialiser les réponses fournisseur spécifiquement en fonction de chaque fournisseur en renseignant les réponses avec les références et les tarifs saisies par le fournisseur lors de la dernière réponse.



Toutes les lignes de réponse contenant des paramètres (conditionnement, marque, origine ...) différents de ceux imposés par l'appel d'offre sont considérées comme des substitutions et seront comptabilisées en tant que tel dans l'outil d'analyse et d'évaluation des réponses.

Les appels d'offres génériques sont rédigés par lots (surgelé, boucherie ...) regroupant des articles ayant des caractéristiques communes. Les lots suivant le niveau de détail souhaité peuvent être la famille, la sous famille ou la catégorie ; c'est ce que l'on appelle le pivot.

Un appel d'offre peut être composé de plusieurs lots. Une fois les lots composant l'appel d'offre sélectionnés, il convient d'affecter à chacun de ces lots les articles composant chaque lot ; les lots représentant les familles, sous familles ou catégories, la sélection et l'affectation des produits est automatique car déjà réalisé dans **FTBE**.

En face de chaque générique, les candidats/fournisseur renseignent une référence en indiquant ainsi le libellé de la référence, le prix, la marque, l'origine et le conditionnement du produit proposé en réponse.

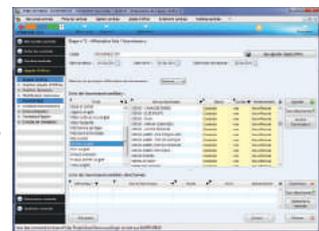
- **Gestion des appels d'offres** : gérez l'ensemble de vos appels d'offres (création, modification, suppression, duplication...) au sein d'une interface simple, conviviale et complète.

Pour chacun des appels d'offres, vous pouvez consulter et modifier les paramètres définissant l'appel d'offre : libellé, date de début, date de fin, date limite de réponse et le status de l'appel d'offres

(en cours, envoyé, répondu, validé).

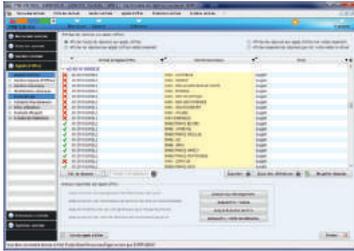
Vous avez la possibilité de joindre à chaque appel d'offre une pièce ou plusieurs pièces jointes (par exemple un cahier des charges concernant le lot), les candidats consultés et les lots détaillés composant vos appels d'offres.

La procédure de création des appels d'offres est simplifiée en vous proposant de créer votre appel d'offres via un assistant :



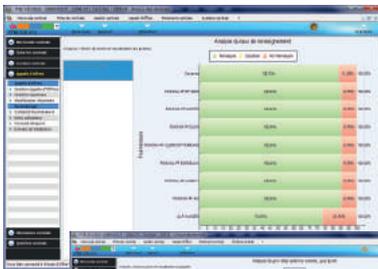
La première étape consiste à renseigner, le libellé de votre appel d'offres, la date de début, la date de fin (correspondant à la date de clôture) et la date limite de réponse des candidats.

La deuxième étape consiste à sélectionner les produits composant votre appel d'offres avec la possibilité de



mentionner le conditionnement et de fixer l'unité de négociation ; L'émetteur de l'appel d'offres peut si il le souhaite assister les fournisseurs en initialisant les réponses avec des références imposées et initialiser les prix des réponses avec les réponses aux appels d'offres précédent.

La troisième étape de la rédaction des appels d'offre consiste à faire un maillage entre les candidats et les différents lots.



Ainsi, tous les candidats sollicités recevront par email une notification les invitant à répondre à l'appel d'offres pour les lots sur lesquels ils sont consultés.



Pour choisir le pivot permettant d'affecter les lots aux différents fournisseurs, vous avez le choix entre trois niveaux (correspondant aux familles, sous famille et catégorie de la mercuriale) de pivot en fonction du degré de finesse souhaité du découpage de l'appel d'offre (ainsi vous pouvez créer un lot surgelé ou bien plus finement créer plusieurs lots de surgelés car les candidats contactés ne sont pas les mêmes pour tous les surgelés (plats cuisinés, préparation de base, boucherie, poisson ...).



L'affectation des lots aux candidats permet également la gestion des différentes plates formes fournisseur.

La dernière étape de la rédaction consiste à envoyer les appels d'offres aux candidats associés aux différents lots.

Les candidats/fournisseurs reçoivent alors un email préformaté les invitant à répondre à l'appel d'offre via une plateforme de réponse en ligne.

L'outil de réponse en ligne permet de rédiger les réponses en ligne ou bien sur Microsoft Excel pour ensuite les importer dans l'outil de réponse en ligne.

Lors de l'envoi des appels d'offres aux candidats, plusieurs options sont possibles : initialiser les réponses avec les références déjà rattachées aux génériques, initialiser les réponses avec le prix des références actuelles, initialiser les réponses à l'aide des réponses des appels d'offres précédent, intégrer les volumes prévisionnels sur une période données (volumes calculés automatiquement à partir des remontées périodiques des mouvements de stock des sites vers le siège).

- Le module «Gestion des réponses» permet de vérifier la présence de nouvelles réponses sur le serveur et d'analyser avec précision les réponses de chaque candidat. Les nouvelles réponses peuvent alors être consultées, importées et intégrées pour être analysé par les acheteurs à l'aide des outils d'analyse spécifiques intégrés dans le logiciel.

Le tableau présente les réponses renseigne sur les prix et met en avant les unités de conditionnement et de négociation, les génériques non renseignés, les génériques substitués (c'est à dire dont l'un des paramètres imposés par l'acheteur à été modifiés) vous permettant une première analyse visuelle des réponses. Rappelons que l'acheteur peut lors de la rédaction imposer ou laisser libre certains paramètres de son choix

comme la marque, l'origine, l'unité de conditionnement, l'unité de négociation ...

Plusieurs outils d'analyses automatiques vont ensuite vous permettre de mettre en avant les candidats proposant les meilleurs réponses aux appels d'offres.

Ces outils analysent les taux de renseignement, les prix (CA lot) en fonction des volumes prévisionnels, l'évolution des prix de chaque référence en fonction des réponses précédentes et par rapport au meilleur prix (analyse des évolutions en pourcentage et en valeur), analyse des prix unitaire de chaque référence.

Ces outils vont permettre de rentrer en phase de négociation et de soumettre à nouveau les réponses aux appels d'offres à certains fournisseurs afin qu'ils optimisent leurs réponses en fonction des remarques issues des analyses.

Enfin les outils d'analyse vont permettre à l'acheteur de notifier les candidats retenus et d'invalider les autres.

Un email de notification est alors envoyé aux différents candidats les informant de la prise de position de l'acheteur.

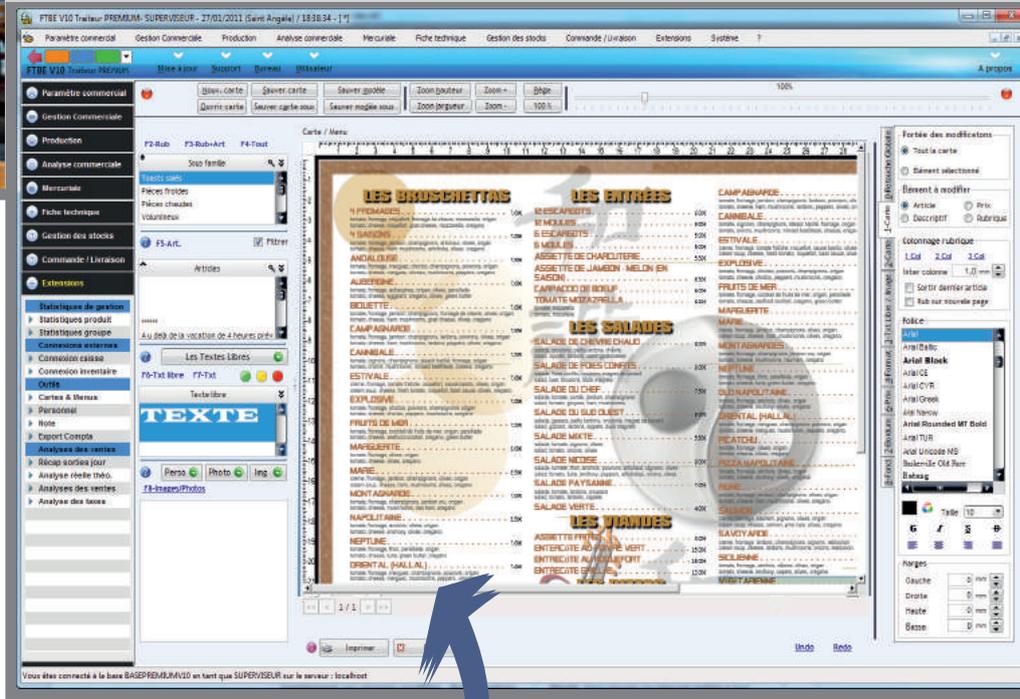
Pour les fournisseurs déjà référencés, le module d'appel d'offre permet également de réaliser des appels d'offres dits «ouverts», c'est à dire permettant aux fournisseurs de se connecter pour effectuer des mises à jour tarifaires ; il s'agit d'avantage de demande de tarification que d'appel d'offres à proprement parler. Les réponses aux demandes de tarifications peuvent ensuite tout comme les réponses aux appels être intégrés dans FTBE afin d'assurer la mise à jour des prix

Il convient ensuite, en fonction des analyses des réponses de sélectionner les réponses retenues et celles non retenues. Vous pouvez ensuite, importer automatiquement dans FTBE les références contenues dans les réponses de votre choix.

# MenuDESIGNER

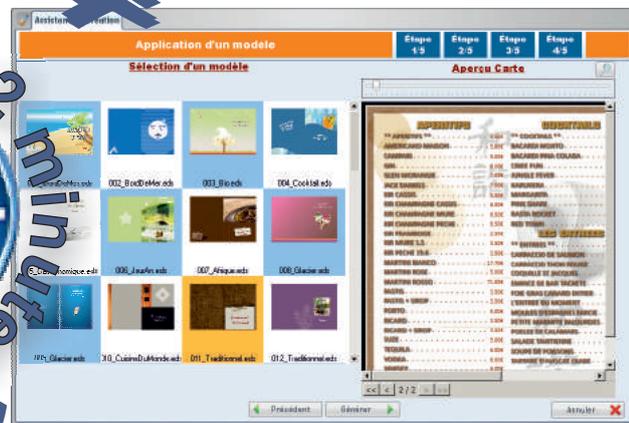
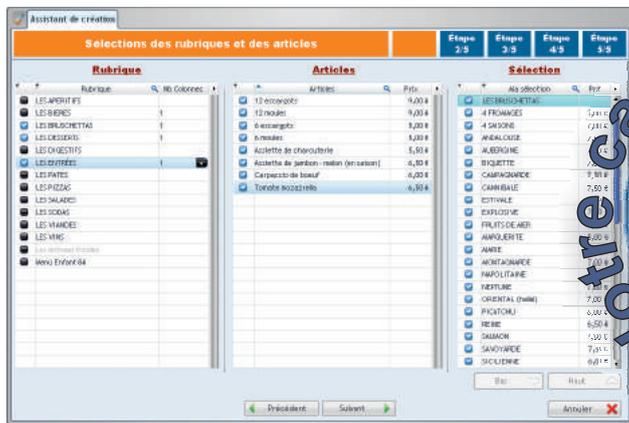
- FTBE PRO
- FTBE BASIC
- FTBE PREMIUM
- FTBE STANDARD
- FTBE CLASSIC
- FTBE BOULANGERIE
- FTBE CENTRALE
- FTBE COLLECTIVITÉ

## La carte / Le menu : Le lien entre la cuisine et le client



**FTBE** est fourni avec une version intégrée et allégée sans le module de traduction ni le module d'audit de cartes et menus) du logiciel **MenuDESIGNER**. Nous avons intégré ce module dans FTBE afin de vous permettre de réaliser des cartes et des menus de qualités professionnelles ; la version intégrée à FTBE ne permet pas de réaliser la traduction de cartes et de menus. Il existe une version logiciel permettant en plus de traduire vos cartes et menus en 7 langues (français, anglais, espagnol, italien, allemand, néerlandais et anglais US) à partir d'un lexique riche de plus de 135 000 termes.

**MenuDESIGNER**© est aujourd'hui l'éditeur traducteur de cartes et menus le plus abouti disponible sur le marché.



**MenuDESIGNER**© offre en standard tous les éléments nécessaires à la création, l'impression et diffusion de vos cartes et menus. **MenuDESIGNER**© permet de créer rapidement des documents de qualité professionnelle. **MenuDESIGNER**© est issu d'une recherche et développement de plus de 5 ans et propose, contrairement à d'autres logiciels type PAO ou traitements de texte, des fonctions spécifiquement adaptées à la création de cartes et menus. Les possibilités de création sont illimitées ; de la création personnalisée à l'application de

modèles prédéfinis, vous pouvez créer vos cartes et menus à l'image de votre établissement : Appliquez un des modèles prédéfinis à partir des dizaines de modèles intégrés au logiciel ; de nouveaux modèles sont régulièrement proposés en téléchargement et vous avez la possibilité de créer simplement vos propres modèles. Personnalisez vos créations en y apportant les modifications souhaitées à l'aide des nombreuses fonctions de mise en page.

Pour ceux ayant une idée très précise du document à obtenir, vous pouvez

composer vos cartes et menus de A à Z ou créer vos propres modèles afin de les appliquer à vos créations.

**MenuDESIGNER**© est fourni avec une bibliothèque de plus de 5000 éléments graphiques (photos, images, bordures, polices de caractères ...) mais vous pouvez bien entendu utiliser vos propres ressources (police, images, photos, cadre/bordure, fond...).

**MenuDESIGNER**© propose une base de données de traduction de plus de 120 000 termes en 7 langues (français, anglais, italien, espagnol, allemand, néerlandais et américain) ; cette base vous permettra de traduire vos cartes et menus dans les

langues de votre choix. La synthèse vocale vous enseignera la prononciation de vos cartes/menus dans les différentes langues .

**MenuDESIGNER®** gère tous les formats de carte/menu (A3, A4, A5 ... ou personnalisé) en mode portrait ou paysage et comprend plus de 100 fonctions de mise en page avancées spécifiques à la création de cartes et menus qui vous permettront de réaliser vos créations sans difficulté et en toute liberté. Vous pouvez via Internet envoyer votre carte à l'imprimeur si vous ne souhaitez pas l'imprimer mais également la mettre en ligne sur un portail spécifique la rendant visible par des millions de clients potentiels.

Le mode assistant vous guide étape par étape et permet de réaliser votre carte/menu en moins de 2 minutes.

Ci-dessous, une liste non exhaustive des fonctionnalités de **MenuDESIGNER®** :

Gestion des polices sur 6 niveaux (libellé article, descriptif, traduction descriptif, prix, rubrique, traduction rubrique), gestion des modèles, gestion des marges, gestion des effets ombrés, symboles sur 2 niveaux, gestion des textes libres et des images (rotation, transparence, inclinaison), gestion des colonnes carte, gestion des colonnes rubrique, effet de marge, en-tête et pied de page, page de présentation, présentoir, affichage multi-langues des cartes/menus, 3 niveau de prix, 6 modes d'affichage des prix, gestion des bordures, gestion des fonds, page auto, gestion des exports, gestion de l'envoi imprimeur, .....

• **Création automatique via un assistant** : ce module vous guide pas à pas dans votre création : vous sélectionnez les articles et le modèle à appliquer en quelques clics. Vous pouvez ensuite bien sûr personnaliser votre carte/menu en modifiant à l'aide des nombreuses fonctions de mise en page, les éléments et paramètres de votre choix.

Les 10 palettes de mise en page vous donnent accès à l'ensemble des fonctions de mises en pages de **MenuDESIGNER®** ; elles vous donnent toute liberté de création en vous permettant de créer et présenter vos cartes et menus selon vos souhaits les plus précis.

• **Gestion du format** : Format (A3, A4, A5, libre ...) orientation, marge, nombre de colonnes carte (1 à 5 colonnes), en-tête de page, pied de page, page de présentation, présentoir ...

• **Gestion des polices** : Applicable par élément sélectionné, rubrique ou sur tout le document, plus de 6 niveaux de police

(article, rubrique, descriptif ...), avec gestion des tailles, couleurs, centrages et autres propriétés, ombres (couleur de l'ombre, décalage, bruit...), Symboles sur 2 niveaux (position et couleur), affichage des n° d'article, colonnage rubrique (articles présentés sur 1 à 3 colonnes), ajustement nombre de pages ...

• **Gestion des images et texte libre** : Niveau (premier plan/arrière plan), transparence, rotation, inclinaison, transparence fond, duplication ...

• **Gestion des langues** : Gestion de l'affichage des traductions articles et rubriques. Langues principales, langues secondaires Gestion 7 langues (français, anglais, espagnol, italien, allemand, néerlandais, américain) + module langues supplémentaires ...

• **Gestion des prix** : 3 niveaux de prix et de devises, affichage de 0 à 3 prix, 6 niveaux de positionnement possibles, caractères de suite, séparateur de prix ...

• **Gestion des cadres/bordures** : applicable sur carte/menu, article ou rubrique, cadre de type couleur ou image, gestion des marges externes et internes épaisseur, arrondis d'angle ...

• **Gestion des fonds/background** : gestion des fonds de type couleur ou image, mode d'affichage (étirée, 100 %...), gestion de la transparence ...

• **Divers** : Envoi vers l'imprimeur, gestion des traductions, export carte/menu (jpg, xps, tif ...), outils de sauvegarde et restauration, outils de maintenance de base, mise à jour logiciel et ressources (modèles, images, bordures ...), Demande de traduction personnalisée, connexion maintenance, envoi carte menu vers la galerie, import export de base, outil de gestion des cartes/menus, fichiers imprimeur, ...



## FTBE sur un mobile graphique et tactile

texte passif mode texte type Tricoder © ou les lecteurs actifs mode graphiques type Datalogic Memor© ou Datalogic Skorpio© :

Dernier point, les terminaux passifs impose de connecter le terminal à l'ordinateur pour récupérer les données au sein de FTBE.

**FTBE** peut être utilisé conjointement avec des terminaux mobiles sur lesquels est installé l'application **FTBE mobile**.

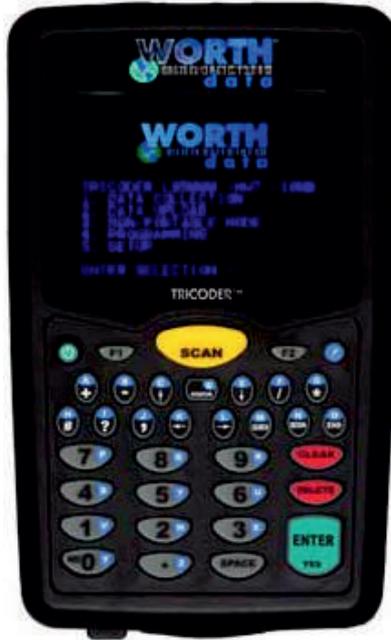
**FTBE mobile** vous permet d'utiliser certaines fonctionnalités du logiciel spécifiques aux processus liées à des situations de mobilité telles que les opérations d'inventaire, de livraison et éventuellement de commande fournisseur et de production ;

En fonction des méthodes de travail, de nombreuses fonctions de gestion (inventaires, sorties de stock, commande ...) peuvent nécessiter d'être réalisées sur la zone de stockage ; il devient alors utile de pouvoir réaliser ces opérations à partir d'un terminal mobile tactile avec lecteur de codes barres intégré.

Ces terminaux tactiles intègre un lecteur de code barre facilitant l'acquisition des données.

Vous pouvez au choix utiliser le code barres de la référence (généralement indiqué sur l'emballage) ou bien créer votre propre codification interne ; pour cela **FTBE** est fourni avec un module de génération automatique de code barre (code barre interne généré à partir de la famille, sous famille, catégorie et libellé de l'article) et d'un module d'impression de code barres vous permettant d'imprimer vos propres étiquettes code barres.

2 types de lecteur mobile sont compatibles avec **FTBE mobile** : les lecteurs mode



- Les terminaux passifs : ces lecteurs ont un affichage en mode texte, ne sont pas tactile et ne possède pas de possibilité de saisie et n'embarque aucune technologie sans fil (WIFI, BlueTooth) leur permettant de se connecter sur une base de données ; ces lecteurs sont des terminaux de saisie.

Ils permettent par exemple de réaliser un inventaire en scannant les articles et en indiquant pour chaque article scanné une quantité ; de la même façon, vous pouvez pour les livraisons scanner les articles et renseigner les quantités réceptionnées, la DLC, le numéro de lot ....

Ces terminaux à l'origine à usage industriel présente une solidité renforcée adapté aux milieux hostiles que sont les cuisines et zones de stockage (humidité, choc ...).

Leur technologie moins évolués entraîne un coût inférieur de 40% à 50% du prix des terminaux actifs. Présentant l'avantage d'un prix moins élevé, ils n'en sont pas moins d'une robustesse à toute épreuve.

- Les terminaux actifs ;  
Les terminaux actifs : Les terminaux mobiles actifs sont de véritables petits ordinateurs ; tout comme un ordinateur, ils embarquent leur propre système d'exploitation Windows CE, Windows ...

Les terminaux actifs possède des technologies de communication embarquées telles que le WIFI ou le Bluetooth ; ces technologies leur permettent de se connecter sur les mêmes bases de données que celles utilisées par **FTBE**. Ils peuvent également se connecter à Internet et donc être mis à jour par simple clic sur un bouton comme le logiciel **FTBE V10**. Leur puissance, leurs possibilités d'évolution, leur capacité de traitement et d'affichage graphique est décuplée par rapport aux terminaux passifs.

Les terminaux passifs peuvent travailler au choix en mode connecté ou déconnecté pour les endroit ou le signal WIFI n'est pas accessible comme par exemple dans les chambres froides. Néanmoins, en mode déconnecté, le mobile embarque une partie de la base de donnée lui permettant de ne pas se comporter comme un terminal passif ; de cette façon, lors d'un inventaire en mode connecté ou déconnecté, a chaque scan d'un article, **FTBE mobile** est en mesure de vous indiquer diverses informations telles que le libellé de l'article scanné, la quantité théorique en stock vous permettant des contrôles dynamiques. A contrario, le terminal passif travail en aveugle ; il se contente de faire l'acquisition des données sans aucun contrôle dynamique possible pour ensuite les transposer dans **FTBE V10**.

- **L'inventaire** : permet de réaliser des inventaire évitant le renseignement de la feuille d'inventaire classique et la resaisie des informations d'inventaire dans **FTBE**.

#### Sur les terminaux actif :

En mode connecté ou déconnecté, le module vous permet de scanner la zone de stockage pour ensuite scanner les articles stocké sur cette zone et indiqué pour chacun d'entre eux la quantité réelle en stock. L'interface indique le produit scanné, la quantité théorique en stock sur le magasin et la quantité du réajustement correspondant (possibilité de désactiver ces fonctionnalités pour réaliser des inventaires en aveugle). Les lecteurs actifs permettent également de réaliser les inventaires en mode table (comme sur l'application **FTBE V10**) sans utilisation du lecteur mobile.

Un mode table ( « Voir » ) vous permet de consulter tous les articles scannés pour consultation ou modification.

#### Sur les terminaux passifs :

Comme indiqué préalablement, ces terminaux fonctionnent en mode déconnecté. Il permettent néanmoins de réaliser comme il se doit les opérations d'inventaire en saisissant pour chaque article scanné la quantité sur la zone de stockage .

de livraison - bon de commande sont très rapide et ne nécessite pas de lecteur de codes barres ; néanmoins, pour ceux souhaitant faire réaliser les livraisons à l'aveugle sans le bon de commande, le lecteur mobile vous permettra de renseigner pour chaque livraison, la quantité de chaque article livré , sa DLC et son numéro de lot. Les terminaux actifs permettent également de modifier la zone de stockage alors que les terminaux passifs réalise l'opération sur le magasin principal affecté à chaque article.

Les lecteurs actifs permettent également de réaliser les livraisons en mode table (comme sur l'application **FTBE V10**) sans utilisation du lecteur de codes barres.

nécessaire de connecter le lecteur pour valider les sorties au sein d'un bon d'économat.

Les lecteurs actifs permettent également de réaliser les sorties en mode table (comme sur l'application **FTBE V10**) sans utilisation du lecteur de codes barres.

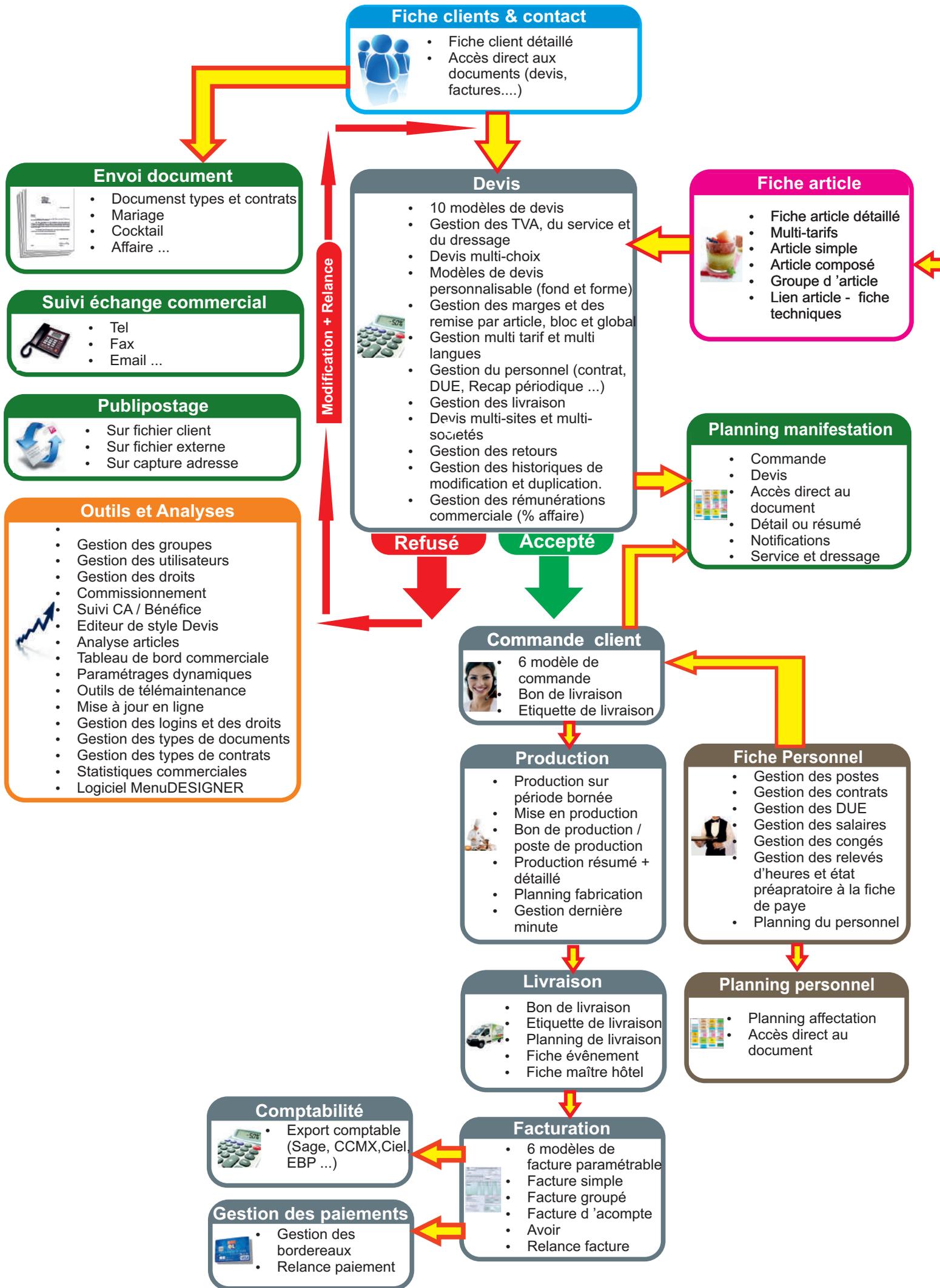
La version mobile pourra prochaine également être installé sur d'autres plates formes tels qu'Android ou IOS (iPhone, Ipad)



- **Les sorties de stocks** : Les lecteurs mobile permettent également de réaliser des sorties de stocks simplement en scannant la zone de stockage, puis les différents articles à sortir ; dans le cas des terminaux actifs, les sorties peuvent se faire dynamiquement alors que sur le lecteur passif, il sera

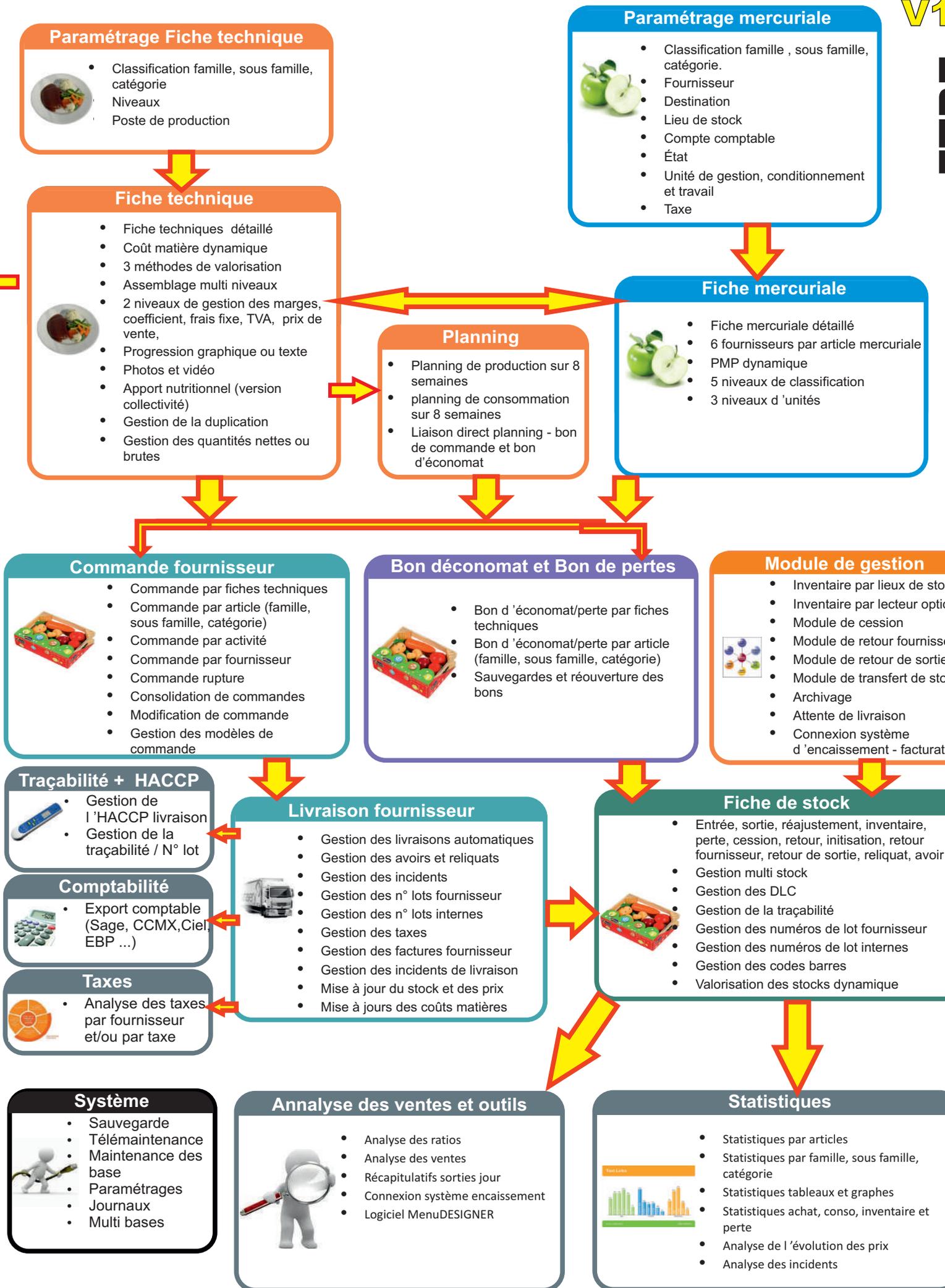
- **Les livraisons** : Les rapprochements bon

# Le diagramme des flux - FTBE Version CLASSIC



# Le diagramme des flux - FTBE Version PRO

V1



# Témoignages Client

Notre objectif : chaque client doit être un client satisfait.



croix-rouge française



THALES



**MdB multimédia** compte aujourd'hui **plus de 3000 clients** équipés avec le logiciel **FTBE**, toutes versions confondues (restauration commerciale indépendante, traiteurs organisateurs de réception, chaîne de restauration, collectivité, cuisine centrale, village vacances, groupement, mairie, maison de retraite, collège et lycée, boulangerie - pâtisserie ...).

**FTBE** est déployé sur tout types d'établissement allant du petit restaurant indépendant réalisant moins de 50 couverts jour, souhaitant gérer au plus juste et optimiser ses marges au groupe de restauration composé de plusieurs dizaines de restaurant et servant plusieurs milliers de repas par jour en passant par les restaurants collectifs, les traiteurs organisateurs de réceptions ... Quelque soit votre structure et votre activité, une version de **FTBE** est adaptée à vos besoins et vous permettra d'optimiser la gestion de votre établissement.

- Le choix de nos clients dont nous sommes fiers, prouve que les solutions de gestion **MdB multimédia** sont de puissants accélérateurs de la transformation et de la compétitivité des entreprises.
  - La diversité de nos clients montre que la solution **FTBE** se décline dans différentes version permettant ainsi de s'adapter aux différents métiers de la restauration.
  - La taille des établissements que nous équipons montre clairement que la gestion n'est pas une affaire de taille mais que tout dirigeant de restaurant, traiteur ou tout autres sociétés de restauration se doit comme tout chef d'entreprise de maîtriser les bases de la gestion afin de faire prospérer son établissement.
- FTBE** est là pour vous accompagner au quotidien dans toutes vos tâches de gestion.



**El Rancho Villabé**  
**Dirigeant**  
**M. Keith KENNEDY**

Depuis 2008 je travaille avec FTBE V9. Etant dans une Franchise (El Rancho) cela a été dur de faire admettre qu'un franchisé puisse utiliser un autre logiciel que celui de la chaîne.

Ingénieur de formation, j'ai travaillé et mis en place quelques logiciels de gestion dans des entreprises importantes et donc ait une attente quant à mon investissement.

Aujourd'hui je ne m'en plains pas :  
Nous gérons 70 000 clients par an avec un CA de 1.200 000 €.

Les avantages du logiciel FTBE sont les suivants :

- Facilité de création des Articles, fiches techniques etc.
- Utilisation par du personnel peu habitué aux logiciels de Gestion ou même à l'informatique tout court.
- Logiciel «Client Friendly» qui permet à des chefs de cuisine ou des encadrements de s'intéresser à la gestion de la part matière et frais Généraux.
- Gestion de tout objet physique : nous gérons tous nos frais généraux avec FTBE ( couteaux, fourchettes, verres, pailles etc..) ce qui nous permet de détecter des anomalies que nous n'aurions sans doute pas vus sans cela.
- Formation très rapide sur les diverses fonctionnalités de FTBE.
- Inventaire tournant très rapide à effectuer. (3 fois par mois dans notre cas).
- Plus besoin de venir le 1<sup>er</sup> du mois très tôt pour faire les inventaires puisque nous les validons au fur et à

mesure.

- Connaissance de l'impact matière le matin du 1<sup>er</sup> du mois avant 10h.
- Réduction des DI .aujourd'hui nous avons un écart inférieur à 0.35% entre le stock théorique et le stock réel.
- Nous pouvons ajustés les nomenclatures en fonction des saisons (fruits et légumes) de façon très didactique.
- Intégration automatique des vente à la fin de chaque service pour connaître le ratio matière.
- Gestion des plats en fonction du ratio.
- Connaissance des ratios matière tout au long du mois.
- Possibilité de connaître les différentes pertes et de les valoriser. Possibilité de corriger les causes de ces pertes
- Passation des commandes par internet directement chez le fournisseur.
- Analyse des écarts de prix entre la commande et la réception. Connaissance directe des impacts sur les fiches techniques.
- Analyse des ventes suivant une infinité de critère.
- Par-dessus tout, une attention de toutes les minutes du SAV qui cherche toujours à vous dépanner dans la minute si vous avez un problème.

Logiciel parfaitement adaptés à la restauration et qui permet avec des équipes peu aguerris à la gestion de les intéresser

Keith KENNEDY



**Laurent MOMBERT**  
**ASPP Direction des affaires financières**

L'association ASPP qui gère les restaurants collectifs de la ville de Paris (environs 30 sites) utilise le logiciel FTBE pour administrer les approvisionnements de sa vingtaine d'unités à partir d'un référencement centralisé.

La version centrale permet la diffusion des

mercuriales et fiches techniques vers les différents restaurants gérés par l'association ainsi que la récupération de tous les mouvements de stocks réalisées sur les différents restaurants.

Les commandes, réceptions et gestions des stocks sont couverts par l'application qui nous permet d'optimiser depuis de nombreuses années la fourniture des quelques

8000 repas quotidiens, dans le respect des fiches techniques.

Cette fructueuse collaboration dure depuis une bonne dizaine d'année.

Cordialement,

Laurent MOMBERT.



**Résidence Stéphanie**  
**Association reconnue d'utilité publique (J.O. du 28 avril 1945)**  
**1 rue Bordin**  
**78500 SARTROUVILLE**  
**Tél. 01.39.14.00.05**  
**Fax 01.30.86.90.43**  
**M SCOLAN C.**  
**Chef de cuisine**

FTBE était le logiciel de gestion qu'il nous fallait.

Une fois toutes les données internes à notre établissement saisies, ce n'était par la suite qu'une habitude, vite prise, pour tenir à jour la gestion au jour le jour de la cuisine.

Après avoir commencé avec les toutes premières versions il y a plus de 15 ans (V3 – V4 si mes souvenirs sont bons ?) je suis toujours fidèle à ce logiciel qui a su évoluer au fil du temps.

Le fait de pouvoir suivre au jour le jour : l'évolution du prix de journée, le suivi des stocks, la facilité de faire une commande et de la transmettre au fournisseur, la consommation relative à un produit défini, le suivi des prix d'achat etc. .... et aussi avoir un bilan rapide : sur le prix d'assiette, les inventaires, les statistiques selon la période définie font que cet outil a une fiabilité sans pareille.

Ce produit ne pourrait être ce qu'il est sans la compétence, le professionnalisme et la gentillesse de toute l'équipe qui en assure le développement et les mises à jour.

En qualité de chef de cuisine, je faisais la gestion manuellement, (crayon et calculette !!!), et me suis rendu-compte qu'il y avait trop de temps passé au bureau et pas assez aux fourneaux.

Lors d'un salon j'ai découvert : MdB multimédia et FTBE, aussitôt ce fut le coup de foudre !!!

Une présentation rapide du produit à mon directeur de l'époque, puis une visite guidée sur le site de Clichy pour une démo et voilà l'affaire était conclue.



**Benoit Heu**  
**Directeur Général du Dahu à Morzine**

Comme FTBE est un logiciel bien pensé, intuitif et ergonomique, les résultats ont été immédiats : connaissance de nos coûts de production donc fixation des prix de vente facile et efficace, et contrôle de nos stocks, certes via des inventaires mensuels, mais qui nous permet d'impliquer nos barmans et serveurs pour qu'ils fassent attention. Ainsi notre taux de perte global est inférieur à 1% de notre CA global boissons.

Depuis l'installation de la V10, l'utilisation de FTBE en cuisine est devenu très efficace grâce aux fiches techniques imbriquées sur plusieurs niveaux, qui nous permet de connaître efficacement nos coûts de production Carte et Pension, et de préparer des commandes en fonction de nos effectifs prévisionnels sans rien oublier : énorme gain de temps pour notre chef.

De plus la gestion aisée des stocks et fournisseurs (retours produits) fait que plus aucun litige ne reste en suspend. Il faut certes être rigoureux et organisé, y consacrer le temps nécessaire, mais une petite entreprise peut le faire et doit le faire pour gagner en productivité. Le peu de temps investit en vaut vraiment la peine et garanti un retour rapide sur investissement.

FTBE c'est aussi MDB Multimédia, composée de spécialistes, qui maîtrisent leur sujet donc comprennent nos besoins, car en plus d'être complet le logiciel permet aussi une personnalisation utile.

Et c'est surtout une équipe disponible à tous moments, pour tous types de demande, chose qui manque à toutes les autres sociétés informatiques avec qui nous travaillons (hélas !). C'est le seul partenaire informatique à qui nous payons un contrat d'entretien en sachant que cela sert vraiment à notre entreprise.

Notre entreprise, l'hôtel Le Dahu, situé à Morzine en Haute-Savoie est une petite entreprise avec 40 chambres et 30 employés. Notre activité bi-saisonnière propose essentiellement des prestations hôtelières (chambres équipées de minibars) et de restauration, avec 100 couverts journaliers en moyenne, gestion de notre cave et de nos trois bars. Nous réalisons un CA d'environ 1,4 M€.

Notre souci principal consiste dans notre taux de rentabilité qui s'est émoissé au fil des ans à travers une augmentation de nos charges qui est de plus en plus difficile à compenser par une augmentation directe de nos prix.

Nous devons donc améliorer notre productivité et mieux contrôler nos coûts de production et taux de perte, voire de vol ou coulage, sans pour autant gaspiller du temps dans des travaux administratifs trop lourds et fastidieux.

Depuis 6 ans, nous avons choisi le logiciel FTBE qui vient en complément de nos logiciels de vente WinHotel et WinRestau de Cegid avec lesquels il est interfacé pour permettre une intégration automatique de nos ventes et donc une décrémentation de nos stocks en direct ou via nos fiches techniques (nourriture et boissons).

Ainsi nous avons commencé par le plus simple, en contrôlant nos stocks et achats Cave, Bar et Minibar, donc uniquement les boissons.

## **Hôtel Restaurant La Franc Comtoise**

**Michel POINSOT**  
Directeur général La Franc Comtoise

Propriétaire d'une affaire familiale : hôtel restaurant de taille modeste (30 chambres – 50 couverts jours en moyenne, 2\* anciennement logis 3 cheminée), nous cherchions plusieurs moyens pour optimiser notre rentabilité.

Je réalisais auparavant une gestion approximative en réalisant mes achats en fonction des menus VRP et passage avec une approche très approximative et une gestion comme on dit « à l'ancienne » et un ordre d'idée approximatif de mes coûts matière estimant que les volumes de commande liés à la taille de mon établissement seraient insensibles à une meilleure gestion.

Ayant fait l'intégralité de ma carrière en cuisine, n'ayant aucune connaissance particulière en informatique qui se limitait à Word (et encore !!), considérant la taille assez petite de mon établissement, j'étais plus que sceptique quant à la nécessité d'utiliser un logiciel de gestion tel que celui proposé par MdB et que dire de plus qu'aujourd'hui, je ne saurais plus m'en passer !

Certes, je n'utilise pas toutes les fonctionnalités du logiciel mais je maîtrise parfaitement celles dont j'ai besoin et je l'utilise quotidiennement en fonction de mes besoins.

Le logiciel m'a permis en quelques mois d'optimiser mes achats, mes marges et mes ratios et de prendre conscience que même si mon affaire fonctionnait convenablement sans ce logiciel, ce dernier est l'un des éléments ayant permis une optimisation de différents points ayant pour résultat une augmentation plus que significative de mes marges. Souhaitant céder mon établissement d'ici quelques temps pour une retraite bien mérité, il est d'autant plus important que les résultats soient au rendez-vous.

Un seul, regret, ne pas mettre intéressé plutôt à l'informatique et à la gestion.

Dernier point concernant la petite équipe de MdB qui c'est toujours montrée très disponible et à l'écoute de mes différents problèmes tant au niveau de la formation que de l'équipe assurant le support technique très agréable et conviviale;

Michel POINSOT



**Franck CICOGNOLA**  
Responsable production

Après une ouverture récente d'un nouveau laboratoire de production et d'une boutique située dans le centre de Cannes, nous nous devons de mettre rapidement en place une solution nous permettant de gérer nos établissements afin d'organiser la gestion commerciale et la gestion de production.

Nous avons réalisé en interne une petite étude de marché et en référençant le peu de sociétés diffusant des logiciels professionnels pour les métiers de bouche ; nous avons analysé les fonctionnalités et les prix de ces différentes solutions pour finalement sélectionner le logiciel, qui à nos yeux était le plus complet et répondait le mieux à notre activité de traiteur organisateurs de réception.

Après une prise en main rapide et une grande disponibilité du formateur pour répondre à nos questions et adapter la mise en place à notre structure, nous sommes entrés en phase de production ; Tous les modules sont bien « liés » entre eux rendant l'utilisation du logiciel simple et intuitive.

Ayant des locaux commerciaux, une boutique et un laboratoire

de production situés sur des zones géographiques différentes, nous apprécions la possibilité de pouvoir travailler à distance sur une même base de données de façon totalement transparente. Autre points forts à notre goût, « l'ouverture » du logiciel nous a permis de le personnaliser simplement en fonction de nos besoins (devis, facture ...)

Enfin, la liaison entre les modules commerciaux et la production est très bien gérée par le logiciel ; elle nous a très rapidement permis d'optimiser nos achats et nos consommations en fonctions des stocks existant et du planning des manifestations.

Dernier point important, l'équipe MdB est toujours disponible pour répondre à mes différentes demandes.

Franck CICOGNOLA

## Témoignages Client (suite ...)



**Christophe OGIER**  
Chef de projet

gestion de production performante, GL Events / Loriers c'est tourné vers les solutions FTBE Traiteur Premium et FTBE Traiteur Classic diffusés par MdB multimédia.

GL events, acteur majeur du marché de l'événementiel, annonce aujourd'hui une série de développements en Gestion d'espaces et d'événements.

Le groupe, qui célèbre en cette fin d'année ses 30 ans, est confiant et déterminé à poursuivre sa stratégie.

Seul traiteur référencé à la Cour de Belgique, Traiteur Loriers s'est rapidement imposé comme la référence des événements exceptionnels au Bénélux puis progressivement en France : espace VIP du Grand Prix de F1 de Spa-Francorchamps, défilés Chine Couture et Dries Van Noten, 40 ans de la maison Sonia Rykiel à Paris, European Business Summits, etc.

Depuis ses installations ultra-modernes, Traiteur Loriers intervient sur tous les types de manifestations professionnelles ou privées.

A la recherche d'une solution de gestion commerciale et

Le déploiement rapide et le suivi rigoureux du paramétrages ont abouti à une mise en place rapide de la solution ; partant du principe que les marges et les ratios devaient être clairement définis et contrôlés avant de cadrer la gestion commerciale, contrairement aux préconisations et aux autres installations chez nos confrères, nous avons opté pour une mise en place de la partie production (mercuriale, fiche technique, commande fournisseur, contrôle des marges et des ratios ...) avant la mise en place de partie gestion commerciale ce qui en soit n'a posé aucun problème de procédure.

FTBE V10 nous a permis de définir avec exactitude le coûts matières de nos fiches techniques allant des fiches techniques les plus simples au plus complexes comprenant plusieurs niveaux d'assemblage.

FTBE nous a permis de contrôler rigoureusement les marges et ainsi de maîtriser au mieux nos négociations commerciales.



**Michel BEDU**  
Président UMIH 54

Depuis plus de 10 ans, nous utilisons pour notre centre de formation professionnelle FTBE pour la gestion du fonctionnement du restaurant d'application et des travaux pratiques de cuisine.

Nous avons, au fil des années, pu apprécier l'évolution de ce logiciel répondant au plus près à nos attentes.

Nous sommes très satisfaits de la qualité d'assistance à distance et téléphonique.

Le logiciel FTBE nous permet une gestion précise et un gain de temps considérable pour le fonctionnement de nos différents services.

Merci FTBE



**Villages vacance Renouveau**  
**Patrick Philippon**  
Responsable Achats et Restauration  
Gestion de 40 Villages Vacances

Utilisateur du logiciel FTBE depuis plus de 10 ans nous sommes passé il y a quelques années d'une utilisation locale (FTBE V6) à un système de poste en réseau (FTBE V10) géré par une centrale (FTBE V10 Siège) .

Après une période d'adaptation nous sommes satisfait de ce logiciel qui grâce a la disponibilité de l'équipe MDB Multimédia , nous permet d'être réactif .

Depuis peu nous utilisons le logiciel Appel Offre intégré au logiciel , dont l'évolution nous permettra d'intégrer rapidement et facilement nos mercuriales dans la base centrale .

# Optimisez vos performances



V10  
FTBE®

Groupe SIGHOR / ACE HOTEL / LEO RESTO

**André GORSE**

**Responsable développement**

**3ème restaurateur d'autoroutes en France**

Sighor est le premier groupe investisseur indépendant gestionnaire d'aire de services autoroutiers et créateur de la chaîne ACE HÔTEL.

Pour accompagner sa stratégie de conquête commerciale (son réseau doublant de taille grâce à 11 nouvelles implantations en 2010), le groupe SIGHOR a défini un plan d'optimisation administrative intégrant la mise en place d'une solution de gestion :

L'installation d'une solution telle que celle proposée par MdB multimédia nous a permis rapidement de structurer notre gestion des différents établissements tout en répondant à notre croissance rapide.

Le logiciel FTBE Centrale déployé sur notre siège nous sert à

référer et à gérer les milliers d'articles proposés à la vente dans nos établissements : 25 aires d'autoroute composées de boutiques, cafétéria et restaurant et 4 Hôtels ACE HÔTEL.

Les sites recevant les référencements article et fiche technique établis au siège par le service achat peuvent se consacrer pleinement à la gestion de leur établissement et se focaliser vers leur coeur de métier en les libérant des tâches de paramétrages et de référencement des fournisseurs. Le système reste souple avec la possibilité de le configurer conformément à nos procédures internes.

Plusieurs développements spécifiques majeures ont été réalisés afin de faire communiquer FTBE avec les autres éléments de notre chaîne informatique (système d'encaissement TC POS, solution de dématérialisation de facture ITESOFT, comptabilité ...) ; ces nouvelles fonctionnalités nous ont permis de supprimer les interventions humaines sur sites afin d'éviter tout problèmes sur des points sensibles destinés à être traités par des services internes spécifiques :

MdB multimédia nous a accompagné pour assurer le bon déploiement d'une solution complète de gestion sur nos différents établissements et sur le siège et à su répondre à nos diverses exigences techniques.



**CIS Catering International Services**

**Loïc Souron**

**DSI**

Le spécialiste du catering international en milieux extrêmes. Nourrir, loger, servir et assurer le bien-être de plusieurs milliers de personnes réunies au bout du monde le temps d'un grand chantier est le métier de CIS.

L'expertise de CIS s'exprime souvent dans des zones aux équilibres politiques fragiles, dans des conditions climatiques et environnementales difficiles et en l'absence d'infrastructures.

Plusieurs processus liés à notre activité comme l'éloignement des différents chantiers implique que les services centraux basés en France à Marseille ait accès aux informations de gestion locales via un reporting détaillé ; ce reporting assure le suivi et le contrôle des objectifs et des procédures de gestion locale.

L'éloignement et l'isolement des sites rend parfois difficiles voir impossibles les communications ; cela implique la mise en place d'une solution stable nécessitant un minimum d'interventions humaine.

Dans ces conditions difficiles, il est indispensable que la gestion des approvisionnements soient simple et efficace ; cette efficacité passe par un référencement rigoureux des fournisseurs, le respect et le suivi de la chaîne logistique, l'application stricte des normes de stockage propre à chaque

pays, une gestion des approvisionnements rigoureuse permettant de pallier à tout éventuel oubli de commande (les livraisons se faisant par container, il est donc préférable de ne manquer d'aucun ingrédient/matériel nécessaire à la vie du camp sous la peine de devoir attendre plusieurs semaine voir plusieurs mois avant la prochaine livraison.

L'isolement et la taille des chantiers (plusieurs milliers de personne) font que des points qui peuvent être considérés comme des détails de gestion dans des conditions normale peuvent sur des chantiers isolés situés à l'autre bout du monde prendre une tout autre ampleur.

La présence de personnel local parfois non qualifié et l'important turn-over du personnel qualifié sur les différents chantiers nécessite l'utilisation d'un outil de gestion performant et accessible à tous.

Les logiciels FTBE Pro et FTBE Central déployés dans plusieurs pays depuis plusieurs années ont su répondre à nos différentes critères d'exigence afin de d'assurer la bonne gestion local de chaque chantier. La génération de rapport détaillé nous permet également de contrôler avec exactitude les coûts jour/homme des différentes populations.

L'ouverture du logiciel FTBE et la disponibilité des équipe MdB à permis d'adapter le logiciel à des besoins parfois très spécifiques (conversion devise locale).

Loïc SOURON

THALES



Témoignage en cours  
de rédaction par le client

Témoignage en cours  
de rédaction par le client



Témoignage en cours  
de rédaction par le client

Témoignage en cours  
de rédaction par le client

Optimisez vos performances

V10



Témoignage en cours  
de rédaction par le client

Témoignage en cours  
de rédaction par le client

FTBE®



Témoignage en cours  
de rédaction par le client



La fine fourchette  
TRAITEUR & CRÉATEUR

Témoignage en cours  
de rédaction par le client

Créateur de goûts...  
Provocateur d'envies !

## Etude personnalisée

Solidarité - Mémoire - Humanitaire



Les 14 et 15 septembre 2011

Votre dossier est suivi par

**GIMM**, l'excellence tout un état d'esprit ...



*« La passion du goût, la recherche et la création de nouvelles saveurs, la quête du moment d'exception, la sérénité. Ecouter votre histoire, vos goûts, vos envies, vos rêves et les concrétiser dans l'événement que vous avez imaginé. Nos équipes ont travaillé pour faire les choix qui vous correspondent. Découvrez ici ce que nous vous proposons pour réaliser cet événement unique, le vôtre. »*

Gautier GARALT  
Chef de Cuisine



**GIMM**, le professionnalisme avant tout ...

### Des labels

Depuis plus de 15 ans, Gimm organise des événements uniques empreints d'originalité et de créativité. Traiteur haut de gamme, Gimm est le seul en Midi Pyrénées à bénéficier de la distinction « Traiteurs de France » qui garantit une restauration de prestige et le 4<sup>ème</sup> en France à obtenir la certification « Qualitrateur » qui souligne son professionnalisme et la qualité de ses services.

### Des produits

Chez Gimm, il y a certes l'idée, la recette, le tour de main, la présentation ... Mais il y a surtout le goût ! Pour cela le Chef de cuisine recherche en permanence et sélectionne pour vous les meilleurs produits et ingrédients.



Pour que votre évènement soit unique et vous ressemble, nous avons pris en compte les éléments suivants :

- A l'occasion d'un congrès
- Une décoration aux couleurs de l'évènement
- Des saveurs, des textures, des présentations originales
- 600 à 1000 personnes
- Les 14 et 15 septembre 2011, au Centre des Congrès Pierre Baudis



## Imaginons ensemble votre soirée ...

### Avant la prestation :

Environ 5 jours avant votre prestation, notre service logistique vous enverra par mail une fiche « Récapitulatif de prestation » sur laquelle vous seront communiqués le nom du maître d'hôtel responsable ainsi que l'heure d'arrivée de nos équipes.

### 15 minutes avant le début de votre prestation :

Tout est prêt. Les tables sont dressées, la décoration est en place, le maître d'hôtel, le responsable de Cuisine et le personnel d'office sont opérationnels. Vos invités peuvent arriver.

### Le 14 septembre 2011

#### De 12h30 à 14h15 :

Vos convives seront invités à s'installer autour de tables rondes de 10 personnes, et seront servis par nos maîtres d'hôtels.

#### De 19h00 à 20h00 :

Vos invités sont accueillis avec un cocktail apéritif, rafraîchissements et mises en bouche, autour du buffet.

#### De 20h00 à 22h00 :

Vos convives seront invités à s'installer autour de tables rondes de 10 personnes, et seront servis par nos maîtres d'hôtels.

### Le 15 septembre 2011

#### De 12h30 à 14h15 :

Vos convives seront invités à s'installer autour de tables rondes de 10 personnes, et seront servis par nos maîtres d'hôtels.

## Nos suggestions pour vos journées ...

### Pour vos déjeuners les 14 et 15 septembre

Proposition 1 : Le déjeuner Lya

Proposition 2 : Le déjeuner Taha

Proposition 3 : Le déjeuner Vela

### Pour votre soirée de gala

Proposition 1 :

Apéritif Le Pousse Rapière

Le diner Sud Ouest

Proposition 2 :

Apéritif le Domaine d'Uby

Le diner Shania



## Pour vos déjeuners du 14 et 15 septembre

### Proposition 1 :

#### DEJEUNER LYA

##### L'entrée

Le pithiviers croustillant de légumes grillés,  
Les tagliatelles végétariennes au pistou

##### Le plat

Le légénois de cabillaud gratiné aux légumes fondants de saison,  
Servi en cocotte noire

##### Le dessert

La douceur framboise, crème brûlée vanille,  
Sur son pain de Gênes à la pistache

Le pain de campagne

La sélection de notre sommelier :  
Le duo de vins régionaux (blanc et rouge).

L'eau minérale plate et gazeuse

Le café



**Proposition 2 :**

**DEJEUNER TAHA**

L'entrée

Le pressé de lapin confit au romarin,  
Noix torréfiées, parfum d'olives noires et tomates confites

Le plat

La cocotte de confit de canard du Sud ouest,  
Dauphinoise de pommes de terre fondantes

Le dessert

Le macaron bienlore aux bonbons « Arlequin »  
Coulis passion et crumble vanille

Le pain de campagne

La sélection de notre sommelier :  
Le duo de vins régionaux (blanc et rouge)

L'eau minérale plate et gazeuse

Le café



**Proposition 3 :**

**DEJEUNER VELA**

L'entrée

L'effeuillé de cabillaud rôti,  
Tarte sablée aux asperges vertes et légumes,  
Tartine d'Aïoli provençal et pistou

Le plat

La volaille fondante farcie aux champignons et rôtie,  
Papillote croustillante de petits légumes croquants

Le dessert

Le tiramisu au chocolat revisité servi en transparence, crumble cacao  
Et finger croustillant

Le pain de campagne

La sélection de notre sommelier :  
Le duo de vins régionaux (blanc et rouge)

L'eau minérale plate et gazeuse

Le café



**Pour votre soirée de gala**

**Proposition 1 :**

**L'accueil de vos convives ... Pousse Rapière**

**LES PIÈCES COCKTAIL**

(4 pièces par personne)

Le mille feuille de bœuf et comté, parfumé à la moutarde à l'ancienne

La tatin aux poivrons doux caramélisés

Le croustillant d'emmental à l'arôme de truffe blanche

La tartelette au saumon crumble de citron

**LES BOISSONS**

L'Apéritif du Sud Ouest

Le Pousse-Rapière

(Liqueur d'Armagnac aromatisée à l'orange amère et vin blanc mousseux)

Le jus d'orange

Le jus de pomme douce

L'eau minérale plate

Le Coca Cola



**DINER « SUD OUEST »**

L'entrée

L'assiette de dégustation du sud ouest  
(Copeaux de foie gras, magret de canard fumé, salaisons de Lacoune, verdurette à l'huile de noix)

Le plat

Le pavé de magret de canard rôti aux fines herbes

Cocotte de pommes de terre et cèpes

Cuisinés à la graisse de canard

Le dessert

Le Pastis Gascon aux pommes,

Et sa glace prunelleux Armagnac

Le pain de campagne

La sélection de notre sommelier :  
Domaine Uby gros manseng, FDP cotes de Gascogne  
Château de Miremont - L'Anti Bémol 2005 AOC Minervois

L'eau minérale plate et gazeuse

Le café



Proposition 2 :

## L'accueil de vos convives ... Domaine d'Uby

### LES PIÈCES COCKTAIL

(4 pièces par personne)

Le mille feuille de bœuf et comté, parfumé à la moutarde à l'ancienne  
La tatin aux poivrons doux caramélisés  
Le croustillant d'emmental à l'arôme de truffe blanche  
La tartelette au saumon crumble de citron

### LES BOISSONS

Domaine Uby Gros Manseng, VDP Côtes de Gascogne moelleux  
(1 bouteille pour 5)

Le jus d'orange  
Le jus de pomme douce

L'eau minérale plate  
Le Coca Cola



## DINER SHANIA

### L'entrée

Le duo de foies gras :  
- sel de Guérande et son poivre mignonette  
- poché au vin rouge

### Le plat

Le Cassoulet servi en cocotte  
Les Haricots Tarbais  
La véritable Saucisse de Toulouse  
La Saucisse de couenne  
Le Confit de canard

### Le dessert

La tarte tatin revisitée,  
pommes confites caramélisées servie en transparence  
Glace vanille Bourbon, crumble spéculoos

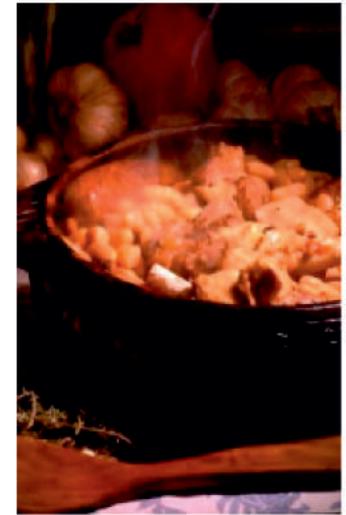
Le pain de campagne

### La sélection de notre sommelier :

Domaine Uby gros manseng, VDP Côtes de Gascogne  
Domaine de Barabio, AOC Minervois 2008

L'eau minérale plate et gazeuse

Le café



## Notre proposition inclut les prestations suivantes :

### LE MATERIEL

Buffet  
Tables de 10 à 11 personnes  
Nappage de couleur en adéquation avec votre événement  
Verrerie Élégance  
Vaisselle de qualité en porcelaine  
Couverts Guy Degrenne  
Décoration florale réalisée par une décoratrice fleuriste

### LE PERSONNEL

Maitre d'hôtel responsable et maitres d'hôtel

Notre prestation s'étend pour une durée de :

1800 pour l'accueil des convives

2000 pour les dîners

2000 pour le dîner de gala

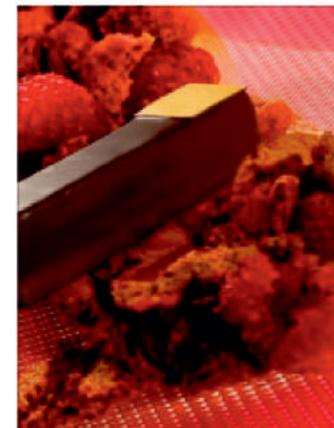
### LE TRANSPORT

Le déplacement dans un rayon de 50 Km

Le transport en camions frigorifiques



## Le plaisir gourmand



## Le plaisir visuel



L'équipe [REDACTED] sera mobilisée pour votre événement :

- Le chef de projet : Olivia MENDES  
A votre écoute au 05 62 89 20 26
- Le chef de cuisine : Gautier GARAUT
- Le responsable de réception: Jérôme LAGARDE



## Budget estimatif

Prix calculé sur la base de 800 personnes

INTITULES	QUANTITES	PRIX UNITAIRE	TOTAL EN EUROS
<b>1. Les services 2011</b>			
Votre dîner			
Votre soirée de gala			
Petite Hapilée et Dîner Sud Ouest			
ou			
Domaine d'Uby et Dîner Staria			
<b>2. Les services 2012</b>			
Votre dîner			
remise commerciale sur vos déjeuners			-1800,00
NR: ce tableau n'est qu'un estimatif, il ne peut être considéré comme définitif			

### CONDITIONS GENERALES DE VENTE

Les présentes conditions générales de vente ont vocation à s'appliquer sans exception à toutes transactions entre la Société GIMM TRAITEUR et son Client. Ces Conditions générales de vente prévalent sur toutes autres conditions générales ou particulières et notamment sur toutes conditions générales d'achat que le client pourrait avoir eu en vue de mettre en œuvre. Cette Clause est expressément acceptée par le client, qui reconnaît le caractère absolu des présentes conditions générales de vente.

### NOMBRE

Le nombre approximatif devra nous être donné à la signature du présent contrat.  
Le nombre définitif nous sera donné quatre jours calendaires, au plus tard la date de la réception. Ce nombre sera le nombre facturé même en cas de défectueux importants. Aucune remise ne pourra être réclamée, tous nos frais ayant été engagés à cette date.  
Si le nombre définitif devait augmenter dans les quatre jours précédant la réception, nous ne pourrions assurer les repas supplémentaires qu'en fonction de notre approvisionnement.

### REGLEMENT

Arrhes à verser obligatoirement avec le retour de la confirmation de commande, afin d'en rendre effectif son enregistrement sur notre planning: 10% de la somme globale TTC.  
Solde à réception de facture, condition impérative de règlement suite à l'application de la loi n°94-1442 du 31 décembre 1994, relative aux délais de paiements réduits "à durée" entre les entreprises.  
Pour toute annulation de la commande du fait du client, une indemnité compensatoire du montant des arbes sera facturée.

### RESPONSABILITES

Les frais de remise en état résultant des dommages causés au matériel et aux installations mis à la disposition des clients seront à la charge de ces derniers.  
La responsabilité de GIMM Traiteur est engagée uniquement en ce qui concerne toutes les prestations annexes facturées par lui-même et incluses dans le contrat définitif.

Dans le cas de prestations facturées directement par les fournisseurs au client, GIMM Traiteur, agissant en qualité d'intermédiaire, dégage totalement sa responsabilité vis-à-vis de ces derniers. Le client ne pourra en aucun cas se retourner contre GIMM Traiteur dans le cas d'irrégularité dans les prestations du fournisseur.

Les nouveaux textes contractuels régissant notre profession sous le contrôle de la D.G.S.V. (services vétérinaires) et de la D.G.C.C.R.F. (répression des fraudes) nous obligent à décrire au jour à l'issue de la réception tous produits présentés aux consommateurs ou réchauffés.

En conséquence, nos responsables étant tenus de respecter impérativement ces instructions, notre Société dégage totalement sa responsabilité sur les risques encourus dans le cas où nos clients insisteraient pour conserver les produits restant.

Toutes contestations relatives à l'interprétation et à l'exécution des présentes conditions générales seront de la compétence du Tribunal de Commerce de Toulouse.  
Toutes les photos sont non contractuelles

# EXEMPLE DE DEVIS

*Pm*  
Events

Ethan and Jessica 's wedding  
April 17th 2005



IMAGINEZ  
à l'attention de Monsieur Paul Henry

*Pm*



## Your Request

Wedding Reception

Cocktail apéritif – Seated Dinner – Open Bar

Sunday 3rd of may 2009

From 20H00 to 02H00

Cap d'Antibes

For 350 guests

3

Dossier suivi par : Edouard DUCEU - Karine RIGN  
Référence : ED / 2011051821 - 18/05/2011

## Aperitif Cocktail

*Pm*



*This cocktail is made of 10 pieces per person proposed as follows:*

- 6 Pieces served as « Live Stations »
- 4 salted pieces on trays

**The Cocktail pieces served on live Stations**  
2100 pieces

*Terrine de foie gras maison 'à la cuillère'*

*Terrine de foie gras de canard à l'ancienne Chips de pain raisins/olives*

*Terrine of Foie Gras of duck cooked à l'ancienne served on grapes-hazelnut bread*

**Cornets pop corn truffe**

*Une animation ludique, réalisée par notre chef en toque. Petits cornets en pâte à brick ou parmesan, garnis de crème de truffe, surmontés de pop corn à l'essence de truffe*

*Little cones made of brick paste and parmesan, filled with truffle cream and topped with a pop corn flavoured with truffle*

**Gaufres et saumon fumé**

*Waffles garnished with smoked salmon*

**Potato Party Mariage terre & mer**

*Small potato cooked in the oven over sea salt and garnished with a shallot cream and smoked fish*

**Canard à l'orange**

**Alguilletes de canard servies sur pommes gaufrettes**

*Classical orange cooked duck, Alguilletes of duck served over a potato crisp*

4

Dossier suivi par : Edouard DUCEU - Karine RIGN  
Référence : ED / 2011051821 - 18/05/2011



**Pita 'parfums d'Orient'**

*Mini pita garnie de volaille ou citron ou d'agneau saumiac, accompagnée de taboulé frais au persil et grillée sur plaque au buffet, devant vos invités*  
*Mini pita bread garnished with lemon flavored chicken or saumiac lamb, served with fresh parsley tabbouleh and grilled at the buffet in front of the guests*

**The salted cocktail pieces**  
 1400 pieces

**Fingers asperge-parmesan**

*Fingers of asparagus and parmesan shavings*

**Toast saumon pomme verte**

*Toast of salmon and green apple*

**Poulette baccara**

*Chicken dice served with a dry fruit chutney and a petal of rose*

**Filet de veau sur polenta au parmesan**

*Filet of veal on a polenta bread and parmesan*

**Top mazzarella aux cerisettes séchées**

*Skewer of ball of mazzarella and dried cherry tomato*

**Madeline d'agneau basilic**

*Madeline cake of lamb and basil*

**Tomate mazzarella, balsamique-olive**

*Marinated Tomato with balsamic vinegar and olive oil*

**Pétales de tomate confites au miel, à l'huile d'olive et au thym**

*Petal of honey candied tomato over a bread biscuit*



Dossier suivi par : Edouard DUCEU - Karine RIGN  
 Référence : ED / 2011051821 - 18/05/2011

**Rostie de cèpes, truelle et purée d'artichaut**

*Bread roast of basket mushroom*

**Chips de betteraves et truffes**

*Chip of beetroot and leaf of truffle*

**Toasts parés à perles de sauces différentes: poulette, carotte et asperges**

*Paried toast, 3 different flavors, chicken, carrot and asparagus*

**Refreshments**

*Fruit Juices Bar serving various types of freshly squeezed juices, Orange, Grapefruits, red berries, peach, strawberry, mango ...*

*Ice cubes and crushed ice*

**Price per guest HT : 95,00 €**



Dossier suivi par : Edouard DUCEU - Karine RIGN  
 Référence : ED / 2011051821 - 18/05/2011

**Selection of beverages for the Cocktail**



The beverages will be charged on consumption at the end of the party.

No alcoholic beverages is yet included in the proposal but you will find at the end of the quotation a complete selection of items.

30 Evian  
 30 Perrier

12 Coca Cola litre  
 24 Coca-Cola light 50 cl  
 6 Schweppes Tonic

15 Juice of Apple  
 15 Juice of Pink grapes  
 15 Juice of red tomato

**Total HT : 800,00 €**



Dossier suivi par : Edouard DUCEU - Karine RIGN  
 Référence : ED / 2011051821 - 18/05/2011

**Dinner**



Displayed in the middle of each table, we propose mezze of several food items, glassed Terrine, Soups and Salad

**Asperges-truffe**

*Asperges vertes et blanches, perle de truffe*

*White and Green Asparagus and pearl of truffle*

**Asperges-Foie Gras**

*Asperges vertes et blanches, spuma de foie gras*

*White and Green Asparagus and whip of foie gras*

**Asperges-Avruga fumé**

*Asperges vertes et blanches, avruga fumé*

*White and Green Asparagus and smoked avruga*

**Saumon, épices**

*Saumon à la cuillère, perle d'épices*

*Preserved salmon, pearl of spices*

**Saumon, cocoanut**

*Saumon à la cuillère, spuma de coco*

*Preserved salmon, whip of coconut*

**Saumon citron**

*Saumon à la cuillère, chutney de citron*

*Preserved salmon, chutney lemon*

*Terrine of foie served with Hazelnut Bread*

*Vegetables crisps (sweet potato, beetroot, purple potato)*

*Stuffed Marels with pumpkin, caramel or gravy*

*Porcelain eggs of feva cream and foam of egg*



Dossier suivi par : Edouard DUCEU - Karine RIGN  
 Référence : ED / 2011051821 - 18/05/2011

\*\*\*  
**Rouget Grenades,**  
 Bonbon de tartare de cougettes, vierge de grenades et citron confit  
 Red mullet,  
 Tartar of zucchini, pomegranate and preserved lemon dressing

\*\*\*  
**Mignon de veau et Morille farcie sous cloche de verre, Fèves et Gourmands**  
 Hachelets de mignon de veau, charlotte et morille farcie  
 Medallion of veal and stuffed morels, fava and french beans

\*\*\*  
**La fraise en trois façons**  
 Millefeuille de fraises, fraises au vin rouge,  
 Sorbet fraises des bois et coulis de fraise poivré  
 The strawberry in three ways  
 Strawberry thousand leaves, red wine strawberries, Strawberry sorbet and peppered  
 strawberry coulis

or  
**Comparaison de chocolat,**  
 Truffe au chocolat coulant pur cacao, nougat chocolat,  
 Verre à martini tiramisu

Comparison of chocolate  
 Chocolate truffle, chocolate nougat and Tiramisu in a martini glass



9  
 Dossier suivi par : Edouard DUCEU - Karine RIGN  
 Référence : ED / 2011051821 - 18/05/2011



Service of Coffee Nespresso™  
 Infusions...

Evian  
 and  
 San Pellegrino

Prix par convive HT : 110,00 €

10  
 Dossier suivi par : Edouard DUCEU - Karine RIGN  
 Référence : ED / 2011051821 - 18/05/2011

## Table Arts



### The "Exclusifs"

#### Support de Produit Pour l'apéritif

Plats et supports produits originaux  
 Assiette verre, assiette carrée blanche,  
 Assiette carrée ardaise, assiette carrée caramel

#### Silverware

Silvermoon® Potel et Chabot

#### Chinaware

Plain chinaware saturne

#### Glassware Potel et Chabot

Champagne cristal glasses  
 Cristal wine glasses  
 Tumblers, fruit juice jug

Potel et Chabot waiters jacket

11  
 Dossier suivi par : Edouard DUCEU - Karine RIGN  
 Référence : ED / 2011051821 - 18/05/2011



### The "Essentials"

#### Equipment of pantry and kitchens and hygiene

Complementary equipment for displaying products,  
 Equipment

Preparation tables, shelves, stoves, plastic protections ...

Miscellaneous equipment

Total HT : 20 800,00 €

12  
 Dossier suivi par : Edouard DUCEU - Karine RIGN  
 Référence : ED / 2011051821 - 18/05/2011

## Deliveries

Pm



Deliveries and breaking down  
Fresh goods and complementary equipment

Base 3 refrigerated lorries. Paris – Saint Jean Cap Ferrat – Paris

Arrival on site on Saturday  
Breakinf down on Monday.

Provision

Total HT : 15 000,00 €

13

Dossier suivi par : Edouard DUCEU - Karine RIGN  
Référence : ED / 2011051821 - 18/05/2011

## Staff at your Service

Pm



Staff scheduled for the reception of the equipment, the control and the setting up  
On D day +1

2 Supervisors  
1 Equipment supervisor  
4 waiters  
2 Chefs  
2 Pantry drivers

Staff insuring the setting up of the entire function on D Day

2 Supervisors  
1 Equipment supervisor  
5 waiters  
2 Chefs  
3 Pantry drivers

14

Dossier suivi par : Edouard DUCEU - Karine RIGN  
Référence : ED / 2011051821 - 18/05/2011

## Paris Staff expenses

Pm



Staff from 14h00 to 24h00

10 Waiters  
3 Chefs

Staff from 17h00 to 24h00

25 Waiters  
3 Chefs

Staff maintained on staff for the breaking down > 3h00

Total HT : 37 900,00 €

Nota

Extra hours for the staff maintained on site:

- > 51,58 € before midnight per hour and per person
- > 66,87 € after midnight per hour and per person  
(charges includes hors taxes)

15

Dossier suivi par : Edouard DUCEU - Karine RIGN  
Référence : ED / 2011051821 - 18/05/2011

Provisions for :

Technical Rendez vous on site and sightseeing expenses

Travel expenses ( aller retour Paris / Cannes – Avion )  
Rental of vehicules  
Accommodation on site  
Life and food expenses:

Arrival of team 1 : Saturday  
Arrival of team 2 : Sunday morning  
Return : Monday in the afternoon

The day before the event : 12 people  
On D Day : 25 people ( Team Fotel & Chabot + local team)

Total HT : 20 000,00 €

16

Dossier suivi par : Edouard DUCEU - Karine RIGN  
Référence : ED / 2011051821 - 18/05/2011

## Budget

Pm

Intitulés	Quantités	Unit Price	Amount
Cocktail Apéritif	350	38,00	13 300,00
Sélection of soft drinks			800,00
Dinner	350	120,00	42 000,00
Table Arts			20 000,00
Deliveries			15 000,00
Staff et your service			57 900,00
Paris staff expenses			30 000,00
<b>Total HT</b>			<b>248 800,00</b>
TVA à 10,5%			29 350,80
<b>Total TTC</b>			<b>279 150,80</b>
Prix par convive HT:			428,00
Prix par convive TTC:			511,89

Nota : Suite à la décision du Conseil d'Etat du 27/05/02, il est désormais possible de récupérer la totalité de la TVA inhérente aux frais de réception et de représentation engagés au profit d'un tiers ou des salariés de l'entreprise, dans le seul intérêt de la Société.

17

Dossier suivi par : Edouard DUCEU - Karine RIGN  
Référence : ED / 2011051821 - 18/05/2011

## In Addition

Pm



### Wine Waiters

In order to improve the service we can add if you wish 1 wine waiter for every other table + 1 for the married couple table

Total Price : 9 965,00 Eur HT

Staff scheduled from 17h00 to 01h00 in the morning

### Fruit Buffet

In order to bring freshness to the evening we propose to serve after dessert and the wedding cake a full fruit buffet with cut fruits and smoothies.

Total price: 1 200,00 Eur HT



18

Dossier suivi par : Edouard DUCEU - Karine RIGN  
Référence : ED / 2011051821 - 18/05/2011

## Wedding Cake

Pm



19

Dossier suivi par : Edouard DUCEU - Karine RIGN  
Référence : ED / 2011051821 - 18/05/2011

## Arts de la table

Pm



20

Dossier suivi par : Edouard DUCEU - Karine RIGN  
Référence : ED / 2011051821 - 18/05/2011

Créateur de goûts...,  
Provocateur d'envies !

## Etude personnalisée



Le Mardi 12 Juillet 2011

Votre dossier est suivi par Laurélie PALASSIN

## GIMM, l'excellence tout un état d'esprit ...



*« La passion du goût, la recherche et la création de nouvelles saveurs, la quête du moment d'exception, la sincérité. Ecouter votre histoire, vos goûts, vos envies, vos rêves et les concrétiser dans l'évènement que vous avez imaginé. Nos équipes ont travaillé pour faire les choix qui vous correspondent.*

*« Découvrez ici ce que nous vous proposons pour réaliser cet évènement unique, le vôtre ».*

*Chef de Cuisine*



## GIMM, le professionnalisme avant tout ...

### Des labels

Depuis plus de 18 ans, Gimm organise des événements uniques empreints d'originalité et de créativité. Traiteur haut de gamme, Gimm est le seul en Midi Pyrénées à bénéficier de la distinction « Traiteurs de France » qui garantit une restauration de prestige et le 4<sup>ème</sup> en France à détenir la certification « Qualitrateur » qui souligne son professionnalisme et la qualité de ses services.

### Des produits

Chez Gimm, il y a certes l'idée, la recette, le tour de main, la présentation ... Mais il y a surtout le goût ! Pour cela le Chef de cuisine recherche en permanence et sélectionne pour vous les meilleurs produits et ingrédients.



## Pour que votre évènement soit unique et vous ressemble, nous avons pris en compte les éléments suivants :

- \* A l'occasion d'un contrat avec EADS
- \* Une ambiance raffinée et élégante
- \* Une décoration aux couleurs de votre évènement
- \* Des saveurs, des textures, des présentations originales
- \* Pour 40 personnes
- \* Le 12 juillet 2011, sur votre site de Blagnac



## Imaginons ensemble votre prestation ...

### Avant la prestation :

Environ 5 jours avant votre prestation, notre service logistique vous enverra par mail une fiche « Récapitulatif de prestation » sur laquelle vous seront communiqués le nom du maître d'hôtel responsable ainsi que l'heure d'arrivée de nos équipes.

### 15 minutes avant le début de votre prestation :

Tout est prêt. Les buffets sont dressés, la décoration est en place, le maître d'hôtel, le responsable de Cuisine et le personnel d'office sont opérationnels. Vos invités peuvent arriver.

Le 12 Juillet 2011

De 19h30 à 22h30 : LUNCH SOIR

Les horaires seront à confirmer par vos soins.

## Nos suggestions pour votre prestation...

### Proposition 1 :

Le cocktail dînatoire ELIA

### Proposition 2 :

Le cocktail dînatoire SANIA



## PROPOSITION 1

### COCKTAIL ELIA

#### L'animation froide

L'assortiment de poissons (flétan, thon et saumon), sur son pain arc en ciel (menthe, nori, tomate et citron)

La dégustation de jambon Bodega de la Rioja, et son pain de campagne

#### Les pièces froides

Le petit pain chèvre, tomate confite rôtie au laurier  
Le cornet croustillant curry, goujonnette de volaille  
La pomme d'amour au foie gras  
Le croquant d'emmental et mascarpone à l'arôme de truffe blanche  
Le petit cornet de cèpes et crème fouettée  
Le petit cake aux olives vertes et jambon  
La tartine de cabillaud façon atoli et fines herbes  
Le "cube" club sandwich moelleux  
La fraîcheur de tomate, comme une pâte de fruits et coiffe de mozzarella basilic  
Le croq légumes carotte cumin, et betterave échalotes  
Le "terreau" de cèpes comme un tiramisù  
L'assortiment de gressinis et mikado de chorizo

#### L'animation d'ambulatoire,

Nos maîtres d'hôtel vont à la rencontre de vos invités pour leurs proposer :



## PROPOSITION 1 Suite

La tulipe de betterave croquante et crémeux de saumon mariné

#### L'animation chaude

L'assortiment de petits pains toastés : parisien, nordique et kbbab

Les plques fromagères de notre maître affineur Betty

#### L'animation sucrée

Le haba au rhum en verrine, siphon de crème vanillée, pipette de rhum

#### Les pièces sucrées

Le pastis abricot thym  
La mini fontaine aux fruits et trilogie de coulis (pêche, mangue, fruits rouges)  
Le cône croquant praliné chocolat  
La tartelette framboise, fine frangipane aux amandes  
L'assortiment de macarons "maison"

#### Les Boissons

L'eau minérale plate,  
Le jus d'orange et jus de pomme douce,  
Le coca cola

#### Le café

Les vins pour accompagner votre cocktail Elia :

La cuvée Isabelle, 2009, Vin de pays d'oc  
Saint Mont - Abadie du Leez, Côtes de Gascogne, 2008



## PROPOSITION 2

### COCKTAIL SANIA

La dégustation de Foie Gras,  
- mi cuit, au noix  
- sel de Guérande et poivre mignonette

### L'animation au buffet

Le tartare de Saint Jacques vanille et orange, sur sa croustille de pain abricot noisette

### Les pièces froides

L'assortiment de gressinis et mikado de chorizo  
Le tunnellet moelleux de magret de canard au beurre tajine  
La pomme d'amour au foie gras  
Le croquant d'emmental et mascarpone à l'arôme de truffe blanche  
Le petit cornet de cèpes et crème fouettée  
Le petit cake aux olives vertes et jambon  
L'assortiment de sushis (foie gras, saumon et légumes croquants), petite sauce soja  
Le pous pous de chèvre glacé  
Le bagels aux céréales, saumon mariné, crème de raifort doux  
Le carré croustillant de praliné tomate et roquette amère  
Le "terreau" de cèpes comme un tiramisu  
Le croustillant d'emmental et mascarpone à l'arôme de truffe blanche

### Les pièces chaudes

Le palet de bar snacké, petits légumes multicolores miellés



## PROPOSITION 2 Suite

Le petit pastis gascon au foie gras poêlé, chutney abricot  
La tartine de volaille au foie gras, échalotes et herbes fines  
Le fondant pain d'épice maison, boudin noir et pommes Granny Smith acidulées

### Le sandwich "Show"

Le "hot dog" toulousain au confit et foie gras de canard

### L'animation chaude

La braisade d'oeufs à l'arôme de truffe blanche,  
en coquille comme un "Arlequin"

### Le fromage de notre Maître affineur Betty

### L'animation sucrée déambulatoire,

Nos maîtres d'hôtel iront à la rencontre de vos invités pour leurs proposer :

La brioche façon pain perdu,  
fricassée de fruits rouges, crème légère et coulis de framboises

### Les pièces sucrées

L'assortiment de macarons "maison"  
La tarte chocolat façon tatin, sucre pétillant chocolat  
Le petit chou mangue passion  
Le "cannelé" chocolat noisette, sablé vanille  
Le framboisier revisité, servi en transparence

### Les Boissons

L'eau minérale plate,  
Le jus d'orange et jus de pomme douce,  
Le coca cola



## PROPOSITION 2 Suite

### Le café

Les vins pour votre cocktail Sania :  
Le Domaine d'Uby, Gros Manseng, VDP Côtes de Gascogne  
Mas 66 - Corbières 2007



## EN OPTION

Le champagne "Floquet Dousset"

Le champagne "Nicolas Feuillatte"

## MATERIEL

### INCLUS DANS NOTRE PRESTATION

#### LE MATERIEL

Buffet  
Nappage de couleur en adéquation avec le thème de votre événement

Verrerie fine  
Vaisselle de qualité en porcelaine  
Matériel complémentaire au service  
Décoration florale réalisée par une décoratrice fleuriste

#### LE PERSONNEL

Maitre d'hôtel responsable et maître(s) d'hôtel  
Notre prestation s'étend pour une durée de:  
3h00 pour le cocktail 18,20 et 29 pièces  
3h00 pour le cocktail terroir, 15 pièces

#### LE TRANSPORT

Le déplacement dans un rayon de 30 Km  
Le transport en camions frigorifiques



#### LES HEURES COMPLEMENTAIRES:

Le personnel au delà du temps compris par Citim pour la prestation sera facturé sur la base de 88 eurosHT par heure et par maître d'hôtel.

pour un nombre inférieur à 60 convives, le personnel sera facturé à l'heure.

## Le plaisir gourmand



## Le plaisir visuel



L'équipe [redacted] sera mobilisée pour votre événement :

- Le chef de projet : [redacted]  
A votre écoute au [redacted]
- Le chef de cuisine : [redacted]
- Le responsable de réception : [redacted]



# Budget estimatif

Prix calculé sur la base de 40 personnes

INTITULES	QUANTITES	PRIX UNITAIRE	TOTAL EN EURO
* PRODUCTION 1 : COCKTAIL ELIA Total HT TVA à 6.6% TVA à 10.0% Total TTC			
* PRODUCTION 2 : COCKTAIL SANIA Total HT TVA à 6.6% TVA à 10.0% Total TTC			
* PRODUCTION 3 : COCKTAIL ELIA COCKTAIL SANIA Total HT TVA à 6.6% TVA à 10.0% Total TTC			
* OPTIONS : EN OPTION Total HT TVA à 10.0% Total TTC			

NB : ce tableau d'est qu'est estimatif, il ne peut être considéré comme définitif

## CONDITIONS GENERALES DE VENTE

Les présentes conditions générales de vente ont vocation à s'appliquer sans exception à toutes transactions entre la Société GIMM TRAITEUR et son Client. Ces Conditions générales de vente prévalent sur toutes autres conditions générales ou particulières et notamment sur toutes conditions générales d'achat que le client pourrait avoir coutume de mettre en œuvre. Cette Clause est expressément acceptée par le client, qui reconnaît le caractère absolu des présentes conditions générales de vente.

### NOMBRE

Le nombre approximatif devra nous être donné à la signature du présent contrat.  
Le nombre définitif nous sera donné quatre jours calendaires, avant la date de la réception. Ce nombre sera le nombre facturé même en cas de déficit important.  
Aucune remise ne pourra être réclamée, nos frais ayant été engagés à cette date.  
Si le nombre définitif devait augmenter dans les quatre jours précédant la réception, nous ne pourrions assurer les repas supplémentaires qu'en fonction de notre approvisionnement.

### REGLEMENT

Arrhes à verser obligatoirement avec le retour de la confirmation de commande, afin d'en rendre effectif son enregistrement sur notre planning 70% de la somme globale TTC.  
Solde à réception de facture, condition impérative de règlement suite à l'application de la loi n°94-1444 du 31 décembre 1994, relative aux délais de paiements réduits "à décade" entre les entreprises.  
Pour toute annulation de la commande du fait du client, une indemnité compensatrice du montant des arrhes sera facturée.

### RESPONSABILITES

Les frais de remise en état résultant des dommages causés au matériel et aux installations mis à la disposition des clients seront à la charge de ces derniers.  
La responsabilité de GIMM Traitreur est engagée totalement en ce qui concerne toutes les prestations services facturées par lui-même et incluses dans le contrat définitif.  
Dans le cas de prestations facturées directement par les fournisseurs au client, GIMM Traitreur, agissant en qualité d'intermédiaire, dégage totalement sa responsabilité vis-à-vis de ces derniers. Le client ne pourra en aucun cas se retourner contre GIMM Traitreur dans le cas d'irrégularités dans les prestations du fournisseur.

Les nouveaux textes communautaires régissant notre profession sous le contrôle de la D.G.S.V. (services vétérinaires) et de la D.G.C.C.R.F. (répression des fraudes) nous obligent à détruire ou jeter à l'issue de la réception tous produits présentés aux consommateurs ou réchauffés.

En conséquence, nos responsables étant tenus de respecter impérativement ces instructions, notre Société dégage totalement sa responsabilité sur les risques encourus dans le cas où nos clients insisteraient pour conserver les produits restant.  
Toutes contestations relatives à l'interprétation et à l'application des présentes conditions générales seront de la compétence du Tribunal de Commerce de Toulouse.  
Toutes les photos sont non contractuelles.

## Etude personnalisée

Tél : 0153106113

**GRENOBLE**  
22, rue Jean Vauquary  
38100 GRENOBLE  
Tél : 04 78 21 33 33  
Fax : 04 38 49 29 57

**LYON**  
22, rue de la République  
Aix 6  
69002 LYON  
Tél : 04 72 16 33 62  
Fax : 04 38 49 29 57

### COCKTAIL DINATOIRE

Le Mercredi 23 Novembre 2011  
Au : LA PLATEFORME  
De 14h00 à 00h00

N° de dossier : D11031520  
Le 09 Mars 2011

Votre dossier est suivi

### COCKTAIL DINATOIRE

N° de dossier : D11031520 - Le 09 Mars 2011

*"Un repas est invisible, s'il n'est pas  
assaisonné d'un brin de folie"*  
Branco

Madame, Monsieur,  
Suite à votre demande, j'ai le plaisir de vous adresser une proposition pour la prestation que vous devez organiser le Mercredi 23 Novembre 2011 De 14h00 à 00h00 pour environ 500 invités.

Ce n'est là, bien sûr, qu'une suggestion étudiée d'après votre cahier des charges, que nous pourrions adapter facilement à vos attentes.

Je suis à votre disposition pour vous rencontrer et mettre au point avec vous les détails d'organisation de votre prestation. Vous assurant par avance du soin tout particulier que j'apporterai à la réussite de votre projet, je vous prie de croire, Madame, Monsieur, à l'expression de mes salutations distinguées.



### COCKTAIL DINATOIRE

N° de dossier : D11031520 - Le 09 Mars 2011

#### Nos garanties

##### Traiteur Créateur depuis 1936

Deuis La création de la Société, en 1936, bien du chemin a été parcouru par notre entreprise familiale qui a su développer ses compétences en collaborant avec les grands talents de la gastronomie locale. Avec un siège et un outil de production de 2000 m<sup>2</sup>, La Fine Fourchette offre une gamme très large de prestations de service.

##### Traiteur de France

La Fine Fourchette est membre de la prestigieuse association Traiteurs de France qui s'engage à :

- garantir la qualité de ses adhérents en les auditant régulièrement,
- garantir la qualité du service avec une veille sur la satisfaction des clients de ses adhérents,
- garantir une hygiène contrôlée par un organisme externe,
- garantir les engagements commerciaux.

##### Certification Qualitraiteur

Cette norme met en exergue la performance, l'efficacité et l'amélioration continue de la qualité de nos prestations, dans un but unique. Être à l'écoute et satisfaire les attentes de nos clients à travers :

- le professionnalisme
- l'accueil et le suivi
- le respect et la confiance

##### Agrément vétérinaire européen

Cet agrément européen, obtenu par notre laboratoire, est pour vous un gage de qualité et de sécurité alimentaire.



**Nos valeurs et nos savoir-faire**

**L'ADN**

Le dénominateur commun à tous les collaborateurs de l'entreprise est une valeur forte, le respect :

- respect du client et de sa satisfaction, en le plaçant au centre des préoccupations de chaque collaborateur de l'entreprise,
- respect dans l'approche alimentaire, en apportant une attention forte quant à la maîtrise de nos produits,
- respect dans la gestion humaine, car ce sont les femmes et les hommes qui font la qualité de notre entreprise,
- respect d'une démarche responsable, pour l'avenir de nos enfants.

**Nos savoir-faire**

**L'événementiel d'entreprise** à travers environ 700 réceptions par an, allant de quelques convives à plus de 9 000 couverts servis en simultané, en passant par des cocktails, des buffets ou des repas.

**L'événementiel grand public** comme la restauration de stades ou de grands rassemblements.

**L'événementiel privé** avec environ 30 mariages par an.

**Les plats à emporter** avec environ 20 000 livraisons par an. La location d'espaces avec notre site grenoblois situé dans le parc Bachelard (restaurant et salles de séminaire).

**La pause déjeuner** avec un concept original et efficace, Le Plumier et sa carte courte vous garantit des produits de qualité cuisinés maison, renouvelés au rythme des saisons et de vos envies, un repas original ou raffiné, mais toujours complet et équilibré.

**Une boutique L'épicerie**, pour tous vos plaisirs gastronomiques prêts à déguster.



**L'ESPRIT DURABLE**

L'engagement de la Fine Fourchette en faveur de sa Responsabilité Sociale d'Entreprise (R.S.E.) est validé annuellement par le Bureau Veritas Certification.

**Achat responsable**

Nous privilégions les **aliments produits localement** dans le respect de la qualité des produits, et notre équipe commerciale est sensibilisée à proposer des **produits de saison**.

Nous privilégions des **achats sans emballages individualisés** (à l'exception du sucre pour des raisons d'hygiène).

Nous avons remplacé nos contenants plastiques à usage unique par des contenants **biodégradables** ou **recyclables**.

**Engagement humain**

Tous nos salariés bénéficient de **plan de formation annuel** afin de développer leurs compétences.

**Limitation et gestion des déchets**

Le **tri sélectif** est organisé, notre personnel est sensibilisé à la **consommation excessive** de film adhésif, essuie-tout, papier.

Une entreprise spécialisée en **retraitement des huiles** récupère nos huiles usagées pour leur donner une **seconde vie**.

Notre utilisation de l'électricité est **optimisée**.

Notre matériel est contrôlé régulièrement pour limiter l'utilisation de produits d'entretien.



**IMAGINONS ENSEMBLE VOTRE RÉCEPTION...**

**Avant la prestation**

Environ trois jours avant votre événement, notre service logistique désigne votre Maitre d'hôtel responsable de votre prestation.

Notre équipe de service et notre logistique arriveront :

- 2h30 avant votre cocktail
- 3h avant votre repas
- 4h avant votre cocktail suivi d'un repas

**15 minutes avant le début de votre prestation**

Tout est prêt. Les tables sont dressées. La décoration est en place, le Maître d'hôtel, le responsable de cuisine et le personnel d'office sont opérationnels. Vos invités peuvent arriver.

**De 14h00 à 00h00**

Notre Maître d'hôtel vous accueille et prend en charge votre réception jusqu'à la fin de service prévu. A l'issue son service, il échangera avec vous concernant votre satisfaction quant à notre prestation.

**LE PERSONNEL**

**Les moyens humains pour COCKTAIL DINATOIRE**  
Notre coordinateur de réception **Alain PUNZANO**  
Suivi du dossier **Patrice KNECHT**  
Notre chef de cuisine **Luc Moreau**  
et notre Maître d'hôtel



**COCKTAIL DINATOIRE GARANCE**



**• CÔTE SALE**

**Soit 10 pièces par personnes**

- Sucette de foie gras à la vodka et chocolat blanc épicé, grué de cacao
- Sucette de foie gras au porto et chocolat noir épicé, grué de cacao
- Bûche de truite fumée, pointe d'amandes concassées torréfiées
- Brochette de coquille Saint-Jacques braisée, beurre de cacahuète et pointe de pesto à la roquette
- Eprouvette de coulis de légumes du terroir, position et poivron rouge épicé dans son bouillon naturel
- Cullière d'aspadon fumé, dynamique d'herbes sur un caviar de légumes méditerranéen
- Cullière de gaepacho d'artichaut barigoule, pépite de foie gras sous lamelle de truffe noire
- Cassolette de magret fumé farci au foie gras sur un lit de haricots blancs du Sud-Ouest
- Pousse-pousse de petit pois à la française tout en transparence dans son bouillon naturel
- Wraps fraîcheur de salade de chou à l'ail-rose et enroulé de feuilles de boeuf mariné et d'un tortilla
- Tube gouache de chèvre cendré au pesto de roquette sur sa palette croquante

**• CÔTE CHAUD**

**Soit 3 pièces par personnes**

- Mini hamburger de Magret de canard fondant de réblochon
- Magret de foie gras et caviar à la sauce laqué
- Enroulé de saumon, asperge et poivrons sauce à l'huile d'ail des ours

**COCKTAIL DINATOIRE GARANCE**

**Suite**

- Le macaron débout Fine Fourchette au chocolat au lait et coulis de fruit de la saison en pipette
- Pic cristal haute cuisson chocolat cœur pralin, éclats de noisette et d'amande torréfiées
- Mini parfait cœur de pamplemousse, orange et citron sur lit de fromage blanc aux amandes.
- Mousse de lait relevée d'un capuccino à l'italienne, pulvérisation de poudre cacao montée d'une dent de loup, bonbon café
- Tartarlette Pop de citron vert au poivre de Sâcheuan et parfum de vodka sous feuille de chocolat design

Sous Total : 9 468,00€  
18,94€ / personne



**LES BOISSONS**

- Coca Cola
- Pampryl Orange
- Pampryl Pamplemousse
- Vitell

Sous Total : 108,00€  
3,45€ / personne



**BAR A VINS ET BAR A BIERES**

- VINS ROUGES
  - AOC Côtes du Rhône, Les Costes - 75 cl
  - VDP OC Marlot, Domaine Guitard - 75 cl
  - AOC Bordeaux, Château Barral - 75 cl
- VINS BLANCS
  - VDP OC Chardonnay, Domaine Guitard - 75 cl
  - VDP Vignier, Domaine André Aubert - 75 cl
  - AOC Savoie Apremont, Domaine Bernard - 75 cl
- LES BIERES
  - Heineken - 5 l
  - Laffa - 5 l
  - Bière de Savoie au Génépi, Brasserie des Cimes - 33 cl
  - Bière Blonde de Savoie, Brasserie du Mont-Blanc

Sous Total : 4 184,00€  
8,37€ / personne



**LE CHAMPAGNE**

- Champagne Dommeny brut Royal-75 cl  
1 bouteille pour 2 personnes



**NOTRE SERVICE**

- Prestation maître d'hôtel responsable de la réception
- Prestation de 9 serveurs
- Prestation personnel d'office

Sous Total : 9 000,00€ HT  
9,000 € HT / personne



**VOTRE DECORATION**

- Décoration innovante
- Décoration à déterminer en fonction de vos axes de communication
- Fleurs fraîches pour décoration

Sous Total : 9 000,00€ HT  
9,000 € HT / personne



**NOTRE LOGISTIQUE**

- Verrerie oenologique Gobelets à eau, verre à vin blanc, verre à vin rouge
- Matériel pour cocktail froid et chaud
- Véhicule froid 12m3
- Véhicule sec 10 m3

Sous Total : 9 000,00€ HT  
9,000 € HT / personne



**Budget récapitulatif**

Votre réception du 23 Novembre 2011 calculée sur la base de 500 personnes.

COCKTAIL DINATOIRE GARANCE	
LES BOISSONS	
BAR A VINS ET BAR A BIERES	
LE CHAMPAGNE	
NOTRE SERVICE	
VOTRE DECORATION	
NOTRE LOGISTIQUE	
<b>Total HT</b>	<b>90 000,00</b>
TVA à 5,5%	4 950,00
TVA à 19,6%	17 640,00
<b>Total TTC</b>	<b>112 590,00</b>

Nos tarifs sont calculés sur la base du nombre d'invités indiqué lors de votre demande initiale. Compte tenu des charges fixes (logistique, matériel et personnel), ils seront adaptés selon le nombre définitif confirmé 7 jours avant votre réception.

Notre offre a une validité de soixante jours à compter de la date du présent devis et ce pour une date de réalisation inférieure à six mois date du devis. Si la date de réalisation est supérieure à six mois par rapport à la date du devis, nous nous réservons la possibilité d'ajuster les prix, en fonction de l'évolution des prix des matières premières et en fonction de l'évolution du coût de la main d'œuvre, effectués à la date de réalisation de la prestation.

## Conditions générales de vente

LA S.A. NECTA ET ASSOCIÉS, 4 RUE DE LA BIÈVRE A N. S. MARQUE FINE FOURCHETTE, 4515 LA VAYE 38100 LA VAYE (ISERE), LE VAUQUY, 38100 GRENOBLE et filiale au 100 Boulevard de la République, 69000 LYON.

### Article 1 : OBJET

Ces conditions générales de vente sont établies pour la réalisation de la prestation de service selon la demande du client dans le cadre du devis.

L'ordre du jour de commande par le client vaut réception définitive du devis, du budget, des conditions générales de vente. Ce contrat est soumis aux conditions générales de vente et N. S. B.

Il est donc révisé/ajouté d'un montant de 10%. Cette réévaluation vaut également assésion de toutes les conditions réglementaires en vigueur, notamment toute fiscalité, toute hausse, toute évolution.

### Article 2 : PRESENTATION

N. S. B. et le client ont été avisés par courrier de toutes les prestations prévues aux présentes.

### Article 3 : OBLIGATIONS DE N. S. B.

Dans le cadre de la prestation, devant préalablement, N. S. B. et le client conviennent des différents aspects qui seront à régler dans le détail.

### Article 4 : OBLIGATIONS DU CLIENT

Le client s'engage à verser à la réception de son devis le montant nécessaire et prévu en annexe pour la bonne réalisation de la prestation.

Le client s'engage dans la signature du présent contrat à préciser le montant approximatif de tous les devises être réalisés dans le cadre de la prestation et de verser le montant de ces devises dans le cadre de la prestation.

N. S. B. se réserve la possibilité de modifier le prix de vente en fonction d'une hausse du montant de certains et des autres des devis. Jusqu'à 15 jours avant la réception, un client maximum de 10% en hausse du montant de prestations à venir sans motif.

Il parait de cette date le client devra signer régulièrement toute modification du montant annoncé, que cette modification soit en plus ou en moins. Le montant définit de certains devis sera donné 15 jours avant la date de la réception.

### Article 5 : TRAVAUX SUPPLEMENTAIRES

Tous les travaux supplémentaires, non prévus dans le devis et demandé en sus, sont soumis à demande écrite du client et à l'approbation supplémentaire.

### Article 6 : PRIX

Les prix des produits et prestations sont fournis en fonction des tables en vigueur au moment du devis. Le taux de TVA applicable sera celui en vigueur au moment de la réalisation selon la nature de la prestation.

N. S. B. s'engage à verser à une période de 30 JOURS AVANT la date du présent devis et de payer une date de réalisation ultérieure à six mois après le devis.

Toute commande passée par le client, soumise de cette date de validité sera soumise à l'approbation de N. S. B. et sera de responsabilité à la période indiquée et sera l'approbation des prix des matières premières et du coût de la main d'œuvre.

N. S. B. se réserve la possibilité d'ajuster les prix, en fonction de l'évolution des prix des matières premières et en fonction de l'évolution du coût de la main d'œuvre, affectés à la date de réalisation de la prestation.

### Article 7 : COMPOSITION

L'ensemble des prix est établi séparément.

### Article 8 : RESPONSABILITE

Le client reconnaît implicitement 70% du prix TTC à titre d'acompte, avec un minimum de 500 euros, par défaut à la signature des présentes. Ce montant, accompagné du solde de commande signé par le client N. S. B., constitue l'effectif règlementaire de la commande au moment de N. S. B.

Le solde devra être versé à réception de facture et de conformément aux dispositions de la loi N° 80-1042 du 22/12/80 relative aux délais de paiement.

Les factures de règlement au comptant, toute somme non payée à l'échéance entraîne des intérêts de retard calculés au taux de 0,25% le jour de retard. Conformément à la loi du 29/12/1983 et de la loi du 21/07/1983 (voir article 1701 du Code de Commerce).

report d'échéance de règlement entraîne une pénalité de 0,25% le jour de retard, au maximum de 1 % par mois entier de retard autorisé. Toute facture restant payée supérieure sera rajoutée d'une indemnité fixe forfaitairement de 10 % du montant due avec un minimum de 100 euros.

### Article 9 : CORRECTION ET ANNULATION DE COMMANDES

La facture d'ordre de travail soumise à N. S. B. sera prise à l'ordre à jour de la réception définitive.

Au-delà de 15 jours après la date de la commande, N. S. B. s'engage à cette date l'ensemble des devis de la commande. Dans l'attente de la signature définitive de la commande écrite à l'article 1. Au présent contrat, pour chaque devis qui est fait, il est fait des acomptes versés régulièrement jusqu'à l'ordre de travail qui est fait.

Au règlement d'un devis avant l'annulation d'un autre, N. S. B. se réserve la possibilité de modifier le prix de vente en fonction d'une hausse du montant de certains et des autres des devis. Jusqu'à 15 jours avant la réception, un client maximum de 10% en hausse du montant de prestations à venir sans motif.

Il parait de cette date le client devra signer régulièrement toute modification du montant annoncé, que cette modification soit en plus ou en moins. Le montant définit de certains devis sera donné 15 jours avant la date de la réception.

N. S. B. se réserve la possibilité d'ajuster les prix, en fonction de l'évolution des prix des matières premières et en fonction de l'évolution du coût de la main d'œuvre, affectés à la date de réalisation de la prestation.

Le client reconnaît implicitement 70% du prix TTC à titre d'acompte, avec un minimum de 500 euros, par défaut à la signature des présentes. Ce montant, accompagné du solde de commande signé par le client N. S. B., constitue l'effectif règlementaire de la commande au moment de N. S. B.

Le solde devra être versé à réception de facture et de conformément aux dispositions de la loi N° 80-1042 du 22/12/80 relative aux délais de paiement.

Les factures de règlement au comptant, toute somme non payée à l'échéance entraîne des intérêts de retard calculés au taux de 0,25% le jour de retard. Conformément à la loi du 29/12/1983 et de la loi du 21/07/1983 (voir article 1701 du Code de Commerce).

report d'échéance de règlement entraîne une pénalité de 0,25% le jour de retard, au maximum de 1 % par mois entier de retard autorisé. Toute facture restant payée supérieure sera rajoutée d'une indemnité fixe forfaitairement de 10 % du montant due avec un minimum de 100 euros.

La facture d'ordre de travail soumise à N. S. B. sera prise à l'ordre à jour de la réception définitive.

Au-delà de 15 jours après la date de la commande, N. S. B. s'engage à cette date l'ensemble des devis de la commande. Dans l'attente de la signature définitive de la commande écrite à l'article 1. Au présent contrat, pour chaque devis qui est fait, il est fait des acomptes versés régulièrement jusqu'à l'ordre de travail qui est fait.

Au règlement d'un devis avant l'annulation d'un autre, N. S. B. se réserve la possibilité de modifier le prix de vente en fonction d'une hausse du montant de certains et des autres des devis. Jusqu'à 15 jours avant la réception, un client maximum de 10% en hausse du montant de prestations à venir sans motif.

Il parait de cette date le client devra signer régulièrement toute modification du montant annoncé, que cette modification soit en plus ou en moins. Le montant définit de certains devis sera donné 15 jours avant la date de la réception.

N. S. B. se réserve la possibilité d'ajuster les prix, en fonction de l'évolution des prix des matières premières et en fonction de l'évolution du coût de la main d'œuvre, affectés à la date de réalisation de la prestation.

Le client reconnaît implicitement 70% du prix TTC à titre d'acompte, avec un minimum de 500 euros, par défaut à la signature des présentes. Ce montant, accompagné du solde de commande signé par le client N. S. B., constitue l'effectif règlementaire de la commande au moment de N. S. B.

Le solde devra être versé à réception de facture et de conformément aux dispositions de la loi N° 80-1042 du 22/12/80 relative aux délais de paiement.

Les factures de règlement au comptant, toute somme non payée à l'échéance entraîne des intérêts de retard calculés au taux de 0,25% le jour de retard. Conformément à la loi du 29/12/1983 et de la loi du 21/07/1983 (voir article 1701 du Code de Commerce).

report d'échéance de règlement entraîne une pénalité de 0,25% le jour de retard, au maximum de 1 % par mois entier de retard autorisé. Toute facture restant payée supérieure sera rajoutée d'une indemnité fixe forfaitairement de 10 % du montant due avec un minimum de 100 euros.

La facture d'ordre de travail soumise à N. S. B. sera prise à l'ordre à jour de la réception définitive.

Au-delà de 15 jours après la date de la commande, N. S. B. s'engage à cette date l'ensemble des devis de la commande. Dans l'attente de la signature définitive de la commande écrite à l'article 1. Au présent contrat, pour chaque devis qui est fait, il est fait des acomptes versés régulièrement jusqu'à l'ordre de travail qui est fait.

Au règlement d'un devis avant l'annulation d'un autre, N. S. B. se réserve la possibilité de modifier le prix de vente en fonction d'une hausse du montant de certains et des autres des devis. Jusqu'à 15 jours avant la réception, un client maximum de 10% en hausse du montant de prestations à venir sans motif.

Il parait de cette date le client devra signer régulièrement toute modification du montant annoncé, que cette modification soit en plus ou en moins. Le montant définit de certains devis sera donné 15 jours avant la date de la réception.

N. S. B. se réserve la possibilité d'ajuster les prix, en fonction de l'évolution des prix des matières premières et en fonction de l'évolution du coût de la main d'œuvre, affectés à la date de réalisation de la prestation.

Le client reconnaît implicitement 70% du prix TTC à titre d'acompte, avec un minimum de 500 euros, par défaut à la signature des présentes. Ce montant, accompagné du solde de commande signé par le client N. S. B., constitue l'effectif règlementaire de la commande au moment de N. S. B.

Le solde devra être versé à réception de facture et de conformément aux dispositions de la loi N° 80-1042 du 22/12/80 relative aux délais de paiement.

Les factures de règlement au comptant, toute somme non payée à l'échéance entraîne des intérêts de retard calculés au taux de 0,25% le jour de retard. Conformément à la loi du 29/12/1983 et de la loi du 21/07/1983 (voir article 1701 du Code de Commerce).



## COCKTAIL DINATOIRE

N° de dossier : D11031520 - Le 09 Mars 2011

### Bon de commande

Votre réception du Mercredi 23 Novembre 2011 calculée sur la base de 500 personnes.

Bon de commande complété et à nous renvoyer par mail à [KNECHT\\_Patrice@lafinefourchette.fr](mailto:KNECHT_Patrice@lafinefourchette.fr) ou par fax au 04 38 49 22 97

Pour réserver votre commande, nous vous demandons un acompte de 50% du montant total TTC de la commande, ainsi que notre bon de commande signé.

Le solde est à régler à réception de la facture.

Les modifications (nombre de personnes, horaires) seront prises en compte jusqu'à 7 jours ouvrés avant la date de réception.

Nous restons à votre disposition pour toute information complémentaire.

L'adresse mail à laquelle vous pouvez envoyer votre commande est [KNECHT\\_Patrice@lafinefourchette.fr](mailto:KNECHT_Patrice@lafinefourchette.fr) ou par fax au 04 38 49 22 97

SOCIETE:.....A l'attention de:.....

ADRESSE:.....

FAITA ..... LE .....

SIGNATURE/VECHMENTION Bon pour accord (CACHET/DELAROCIETTE)



## Etude personnalisée

**TOM ET ASSOCIES**  
**Monsieur Frédéric Fella**

Tél : 0153106113

**GRENOBLE**  
22, rue Jean Vaugany  
38100 GRENOBLE  
Tél : 04 78 21 23 23  
Fax : 04 38 49 29 27

**LYON**  
33, rue de la République  
Aixes 9  
69002 LYON  
Tél : 04 72 18 33 62  
Fax : 04 38 49 29 27

### COCKTAIL DINATOIRE

**Le Mercredi 23 Novembre 2011**  
**Au : LA PLATEFORME**  
**De 14h00 à 00h00**

**N° de dossier : D11031520**  
**Le 09 Mars 2011**

Votre dossier est suivi par **Patrice KNECHT**  
06 20 74 20 20  
pknecht@lafinefourchette.fr

### COCKTAIL DINATOIRE

N° de dossier : D11031520 - Le 09 Mars 2011

*"Un repas est invisible, s'il n'est pas  
aromatisé d'un brin de folie"*  
Branco

Madame, Monsieur,  
Suite à votre demande, j'ai le plaisir de vous adresser une proposition pour la prestation que vous devez organiser le Mercredi 23 Novembre 2011 De 14h00 à 00h00 pour environ 500 invités.

Ce n'est là, bien sûr, qu'une suggestion étudiée d'après votre cahier des charges, que nous pourrions adapter facilement à vos attentes.

Je suis à votre disposition pour vous rencontrer et mettre au point avec vous les détails d'organisation de votre prestation. Vous assurant par avance du soin tout particulier que j'apporterai à la réussite de votre projet, je vous prie de croire, Madame, Monsieur, à l'expression de mes salutations distinguées.



Patrice KNECHT

### COCKTAIL DINATOIRE

N° de dossier : D11031520 - Le 09 Mars 2011

#### Nos garanties

##### Traiteur Créateur depuis 1936

Deuis La création de la Société, en 1936, bien du chemin a été parcouru par notre entreprise familiale qui a su développer ses compétences en collaborant avec les grands talents de la gastronomie locale. Avec un siège et un outil de production de 2000 m<sup>2</sup>, La Fine Fourchette offre une gamme très large de prestations de service.

##### Traiteur de France

La Fine Fourchette est membre de la prestigieuse association Traiteurs de France qui l'engage à :

- garantir la qualité de ses adhérents en les auditant régulièrement,
- garantir la qualité du service avec une veille sur la satisfaction des clients de ses adhérents,
- garantir une hygiène contrôlée par un organisme externe,
- garantir les engagements commerciaux.

##### Certification Qualitrateur

Cette norme met en exergue la performance, l'efficacité et l'amélioration continue de la qualité de nos prestations, dans un but unique Etre à l'écoute et satisfaire les attentes de nos clients à travers :

- le professionnalisme
- l'accueil et le suivi
- le respect et la confiance

##### Agrément vétérinaire européen

Cet agrément européen, obtenu par notre laboratoire, est pour vous un gage de qualité et de sécurité alimentaire.



COCKTAIL DINATOIRE

N° de dossier : D11031519 - Le 09 Mars 2011

Nos valeurs et nos savoir-faire

L'ADN

Le dénominateur commun à tous les collaborateurs de l'entreprise est une valeur forte, le respect :

- respect du client et de sa satisfaction, en le plaçant au centre des préoccupations de chaque collaborateur de l'entreprise,
- respect dans l'approche alimentaire, en apportant une attention forte quant à la maîtrise de nos produits,
- respect dans la gestion humaine, car ce sont les femmes et les hommes qui font la qualité de notre entreprise,
- respect d'une démarche responsable, pour l'avenir de nos enfants.

Nos savoir-faire

L'événementiel d'entreprise à travers environ 700 réceptions par an, allant de quelques convives à plus de 9 000 couverts servis en simultané, en passant par des cocktails, des buffets ou des repas.

L'événementiel grand public comme la restauration de stades ou de grands rassemblements.

L'événementiel privé avec environ 80 mariages par an. Les plateaux-repas avec environ 20 000 livraisons par an.

La location d'espaces avec notre site grenoblois situé dans le parc Bachelard (restaurant et salles de séminaire).

La pause déjeuner avec un concept original et efficace. Le Plumier et sa carte courte vous garantit des produits de qualité cuisinés maison, renouvelés au rythme des saisons et de vos envies, un repas original ou raffiné, mais toujours complet et équilibré.

Une boutique L'Épicerie, pour tous vos plaisirs gastronomiques prêt à déguster.



COCKTAIL DINATOIRE

N° de dossier : D11031519 - Le 09 Mars 2011

L'ESPRIT DURABLE

L'engagement de la Fine Fourchette en faveur de sa Responsabilité Sociale d'Entreprise (R.S.E.) est validé annuellement par le Bureau Veritas Certification.

Achat responsable

Nous privilégions les aliments produits localement dans le respect de la qualité des produits, et notre équipe commerciale est sensibilisée à proposer des produits de saison.

Nous privilégions des achats sans emballages individualisés (à l'exception du sucre pour des raisons d'hygiène). Nous avons remplacé nos contenants plastiques à usage unique par des contenants biodégradables ou recyclables.

Engagement humain

Tous nos salariés bénéficient de plan de formation annuel afin de développer leurs compétences.

Limitation et gestion des déchets

Le tri sélectif est organisé, notre personnel est sensibilisé à la consommation excessive de film étirable, assiette-tout, papier.

Une entreprise spécialisée en retraitement des huiles récupère nos huiles usagées pour leur donner une seconde vie.

Notre utilisation de l'électricité est optimisée.

Notre matériel est contrôlé régulièrement pour limiter l'utilisation de produits d'entretien.



COCKTAIL DINATOIRE

N° de dossier : D11031519 - Le 09 Mars 2011

IMAGINONS ENSEMBLE VOTRE RÉCEPTION...

Avant la prestation

Environ trois jours avant votre événement, notre service logistique désigne votre Maître d'hôtel responsable de votre prestation.

Notre équipe de service et notre logistique arriveront :

- 2h30 avant votre cocktail
- 3h avant votre repas
- 4h avant votre cocktail suivi d'un repas

15 minutes avant le début de votre prestation

Tout est prêt. Les tables sont dressées. La décoration est en place, le Maître d'hôtel, le responsable de cuisine et le personnel d'office sont opérationnels. Vos invités peuvent arriver.

De 14h00 à 00h00

Notre Maître d'hôtel vous accueille et prend en charge votre réception jusqu'à la fin de service prévu. À l'issue son service, il échange avec vous concernant votre satisfaction quant à notre prestation.

LE PERSONNEL

Les moyens humains pour COCKTAIL DINATOIRE  
Notre coordinateur de réception ALAIN PUNZANO  
Suivi du dossier Patrice KNECHT  
Notre chef de cuisine Luc Moreau  
et notre Maître d'hôtel



COCKTAIL DINATOIRE

N° de dossier : D11031519 - Le 09 Mars 2011

COCKTAIL DINATOIRE GARANCE



• COTE SALE

Set 10 pièces par personne

- Sucette de foie gras à la vodka et chocolat blanc épicé, grué de cacao
- Sucette de foie gras au porto et chocolat noir épicé, grué de cacao
- Bûche de truite fumée, pointe d'amandes concassées torréfiées
- Brochette de coquille Saint-Jacques braisée, beurre de cacahuète et pointe de pesto à la roquette
- Eprouvette de coeurs de légumes du terroir, potiron et poliron rouge émulsionnés dans son bouillon naturel
- Cullirère d'aspadon fumé, dynamique d'herbes sur un cavivar de légumes méditerranéen
- Cullirère de gaspacho d'artichaut barigoule, péta de foie gras sous lamelle de truffe noire
- Cassolette de magret fumé fardé au foie gras sur un lit de haricots blancs du Sud-Ouest
- Poussin-poussin de petit pois à la française tout en transparence dans son bouillon naturel
- Wraps fraîcheur de salade de chou à l'ail-origan enroulés de feuilles de boeuf mariné et d'un tortillas
- Tube gouache de chèvre cendré au pesto de roquette sur sa palette croquante

• COTE CHAUD

Set 3 pièces par personne

- Mini hamburger de Magret de canard fondant de réfection
- Maxi de foie gras et cadron à la sauce laqué
- Enroulé de saumon, asperge et poliron sauce à l'huile d'ail des ours



COCKTAIL DINATOIRE

N° de dossier : D11031529 - Le 09 Mars 2011

COCKTAIL DINATOIRE GARANCE

Suite

- CÔTE FROMAGES
  - Buffet de fromages régionaux de Bernard Mura-Ravaud, MEILLEUR OUVRIER DE FRANCE ET CHAMPION DU MONDE 2007
  - Pain bâton BIO tranché
- CÔTE SUCRE
  - 4 pièces par personne
  - Douceur adoucie sur un biscuit moelleux au parfum de cactus
- Le macaron débout Fine Fourchette au chocolat au lait et coulis de fruit de la passion en pipette
- Pic cristal haute goûtüre chocolat coeur pralin, éclats de noisette et d'amande torréfiées
- Mini parfait coeur de pamplmousse, orange et citron sur lit de fromage blanc aux amandes.
- Mousse de lait relevée d'un capuccino à l'italienne, pulvérisation de poudre cacao montée d'une dent de loup, bonbon café
- Tartelette Pop de citron vert au poivre de Sichouan et parfum de vodka sous feuille de chocolat design

Sous Total : 1000000 BIT

1000000 BIT / personne



COCKTAIL DINATOIRE

N° de dossier : D11031529 - Le 09 Mars 2011

LES BOISSONS

- Coca Cola
- Pampryl Orange
- Pampryl Pamplmousse
- Vitall

Sous Total : 1000000 BIT

1000000 BIT / personne



COCKTAIL DINATOIRE

N° de dossier : D11031529 - Le 09 Mars 2011

BAR A VINS ET BAR A BIERES

- VINS ROUGES
  - AOC Côtes du Rhône, Les Costes - 75 cl
  - VDP DC Marlot, Domaine Guitard - 75 cl
  - AOC Bordeaux, Château Bernall - 75 cl
- VINS BLANCS
  - VDP DC Chardonnay, Domaine Guitard - 75 cl
  - VDP Vignier, Domaine André Aubert - 75 cl
  - AOC Savoie Apremont, Domaine Bernard - 75 cl
- LES BIERES
  - Heinekén - 5 l
  - Laffa - 5 l
  - Bière de Savoie au Génépi, Brasserie des Ormes - 33 cl
  - Bière Blonde de Savoie, Brasserie du Mont-Blanc

Sous Total : 1000000 BIT

1000000 BIT / personne



COCKTAIL DINATOIRE

N° de dossier : D11031529 - Le 09 Mars 2011

LE CHAMPAGNE

- Champagne Pommery brut Royal-75 cl  
1 bouteille pour 6 personnes

Sous Total : 1000000 BIT

1000000 BIT / personne



NOTRE SERVICE

- Prestation maître d'hôtel responsable de la réception
- Prestation de 9 serveurs
- Prestation personnel d'office

Sous Total : 0000000000  
000000 / personne



VOTRE DÉCORATION

- Décoration innovante
- Décoration à déterminer en fonction de vos axes de communication
- Fleurs fraîches pour décoration

Sous Total : 0000000000  
000000 / personne



NOTRE LOGISTIQUE

- Verrerie œnologique Gobelats à eau, verre à vin blanc, verre à vin rouge
- Matériel pour cocktail froid et chaud
- Véhicule froid 12m3
- Véhicule sec 10 m3

Sous Total : 0000000000  
000000 / personne



Budget récapitulatif

Votre réception du 23 Novembre 2011 calculée sur la base de 500 personnes.

COCKTAIL DINATOIRE GARANCE	
LES BOISSONS	
BAR A VINS ET BAR A BIERES	
LE CHAMPAGNE	
NOTRE SERVICE	
VOTRE DÉCORATION	
NOTRE LOGISTIQUE	
	Total HT
TVA à 5,5%	
TVA à 19,6%	
	Total TTC

Nos tarifs sont calculés sur la base du nombre d'invités indiqué lors de votre demande initiale. Compte tenu des charges fixes (logistique, matériel et personnel), ils seront adaptés selon le nombre définitif confirmé 7 jours avant votre réception.

Notre offre a une validité de soixante jours à compter de la date du présent devis et ce pour une date de réalisation inférieure à six mois date du devis. Si la date de réalisation est supérieure à six mois par rapport à la date du devis, nous nous réservons la possibilité d'ajuster les prix, en fonction de l'évolution des prix des matières premières et en fonction de l'évolution du coût de la main d'œuvre, effectués à la date de réalisation de la prestation.



Chère Madame,

Pour faire suite à votre demande, c'est avec plaisir que nous vous avons préparé le projet de votre Événement qui se déroulera le 18 Décembre 2010.

Je vous contacterai d'ici quelques jours pour prendre connaissance de vos éventuelles questions ou modifications concernant ce projet.

Nous vous remercions de la confiance que vous voulez bien nous témoigner.

Nous vous prions de croire, Chère Madame, en l'assurance de mes salutations distinguées.

Alexis LAURENT

Siège Social Tendances Traiteur au Capital de 150.000 €  
R.C.S. Grasse 514 367 890 – FR 29 51 456 79 90  
91 Avenue Louison Sobat – 111 des Isles de Grasse – 06130 Grasse  
Tél. : +33(0)4 93 36 50 67 – Fax. : +33(0)4 93 40 13 70

## UNE EQUIPE A VOTRE SERVICE

Les Chefs à votre disposition



Franck Cicognola  
Chef Exécutif Événement



Pascal Trouvé  
Chef Pâtissier

Effigy

Un laboratoire de Production de 400 m<sup>2</sup>  
Basé à Grasse aux Normes Européennes et HACCP

Ouvert 24/24 & 7/7 Jours

Une équipe de professionnels  
à votre écoute et à votre service à tout moment.

Votre Contact Commercial :

Paola SIRENO – Alexis LAURENT  
Responsable Projets  
Tél. : 04 93 36 50 67

psireno@effigytraiteuretoile.com  
a.laurent@effigytraiteuretoile.com

## COCKTAIL FINGER FOOD

5 pièces par personne

Pièces Salées ( 900 pièces )

Canapé de Foie Gras, Confit d'Olives au Cocao  
Bruschetta Croquante de Confit de Tomates Grappe au Xérès & Romarin  
Magret de Canard cuit fumé au poivre, Mini Figue au Vin de Provence, Cardiflore  
Cubo de crudité, sauce Anchoïade  
Queues de Crevettes, Œufs de Poissons volants au Wasabi, Œufs de Saumon  
Pousse pousse de Jambon Iberico en Velouté & Séché

Soit un Total H.T par Convive : 14,48 €  
Montant H.T sur la base de 180 Convives : 2 607,00 €

### Menu 1

Foie Gras de Canard aux Epices cuit au Torchon à l'ancienne,  
Haut de Ferme au Champagne

Mignon Veau en Picatta, Champignons Sauvages et Pommes Anna aux Truffes

Brochette d'Ananas Poché puis Rôti, confiture d'ailignon Rouge, Glace Vanille

Café

Soit un Total H.T par Convive : 63,43 €  
Montant H.T sur la base de 180 Convives : 11 418,00 €

ou

### Menu 2

Gâteau de Homard à la Coriandre Fraîche, Caramel de Vinaigre Balsamique

Filet de Loup à l'Unitérale, Jus à la Moutarde « Casanova », Bayaldi de Légumes &  
Dentelles de Pomme de Terre

L'Effigy, Dacquoise Nohette, praliné feuilleté, mousse chocolat Conception.

Café

Soit un Total H.T par Convive : 70,23 €  
Montant H.T sur la base de 180 Convives : 12 642,00 €

## BOISSONS APERITIVES

36 Champagne Brut Laurent Perrier

2 Gin Tanqueray

2 Vodka Moskovskaya

2 Whisky J&B Rare

1 Martini Rosso

1 Martini Bianco

### Open Soft Drink

Eaux Minérales Plates et Gazeuses ( 2 Heures )

Eaux Minérales Plates et Gazeuses  
Jus de Fruits : Orange, Pomme  
Coca-Cola, Coca-Cola Light,  
Schweppes, IceTea

Montant H.T: 3 136,78 €

## CAVE DU DINER

30 Côte de Provence AOC "Chateau de Peyrassol " Blanc

45 Côte de Provence AOC "Chateau de Peyrassol " Rouge

40 Evian

40 Badoit

Montant H.T: 1 877,20 €

## OPEN BAR

20 Champagne Brut Laurent Perrier

4 Gin Tanqueray

4 Vodka Moskovskaya

4 Whisky J&B Rare

12 Côte de Provence AOC "Chateau de Peyrassol " Blanc

12 Côte de Provence AOC "Chateau de Peyrassol " Rouge

### Open Soft Drink

Eaux Minérales Plates et Gazeuses ( 2 Heures )

Eaux Minérales Plates et Gazeuses  
Jus de Fruits : Orange, Pomme  
Coca-Cola, Coca-Cola Light,  
Schweppes, IceTea

Montant H.T: 3 094,92 €

## ARTS DE LA TABLE

Nous avons bien noté que les tables & chaises seraient fournis par AKTUEL.

Pour votre réception

- Tout le matériel nécessaire à votre réception :

Buffets, Guéridons  
Nappage Ivoire  
Mise en volume des Buffets

Argenterie,  
Verrerie Cristalline,  
Porcelaine Fine,

- Matériel Complémentaire pour le dressage,  
- Equipement Office & Cuisins,

Hygiène :

Pour respecter les règles précises d'hygiène, nous prévoyons pour nos prestations extérieures :

- Gants à usage unique
- Eauie Javel
- Produits
- Protection plastique des tables de travail et du sol

Pour toute prestation comprenant une location de matériel, quel qu'il soit, nous demandons un chèque de caution pour couvrir l'éventuelle perte ou casse de celui-ci. Ce chèque de caution est rendu après vérification du matériel et lorsque le solde de la facture est acquitté.

Montant H.T sur la Base de 180 Convives : 5 412,37 €

**LOGISTIQUE**

Livraison des fournitures, du matériel & Reprise

Montant H.T sur la base de 180 Convives : 804,86 €

**PERSONNEL DE SERVICE**

- 1 Maître d'Hôtel De 17H00 à 05H00
- 10 Chefs de Rang De 17H00 à 05H00
- 5 Chefs de Rang De 17H00 à 02H00
- 1 Chef de Cuisine De 17H00 à 24H00
- 5 Chefs de Partie De 17H00 à 23H00
- 3 Chauffeurs Office De 17H00 à 05H00

Montant H.T sur la base de 180 Convives : 8 898,18 €

Débarassage inclus jusqu'à 05H00 pour une fin de soirée prévue à 04H00

Frais et charges sociales incluses

Au-delà, toute heure supplémentaire sera facturée 54,00 € HT, par heure, par employé. Le serveur se doit de rester jusqu'au travail de nettoyage, compostage et récupération de tous les matériels utilisés pour la prestation, cette tâche débute après le départ du dernier client.

**RECAPITULATIF BUDGETAIRE**

**BP COM**  
Madame Brigitte Pelleron

Grasse, le 2 Août 2010

Devis N° : D10082601

Cocktail Apéritif	2 607,00 €	H.T (1)
Dîner Menu 1	11 418,00 €	H.T (1)
Cave Apéritive	3 136,78 €	H.T (2)
Cave Dîner	1 877,20 €	H.T (2)
Personnel à votre service	8 898,18 €	H.T (1)
Cave Open Bar	3 094,92 €	H.T (2)
Arts de la Table	1 440,00 €	H.T (2)
Logistique	804,86 €	H.T (2)
<b>Total H.T</b>		<b>37 249,31 €</b>
T.V.A. 5,5 % (1)		1 772,96 €
T.V.A. 19,6 % (2)		982,67 €
<b>Total T.T.C</b>		<b>40 004,94 €</b>

PRIX HT AVRC LE MENU 2 : 38 743,31 €, SOIT 41 296,26 € TTC

Pour acceptation de ce devis,  
Et sous réserve des détails techniques inhérents à votre prestation et visite des lieux

Date et Signature du Client  
(Précédé de la Mention « Bon Pour Accord »)  
Ainsi que sur les conditions générales de Vente

S.A.R.L. Tendances Traiteur au Capital de 150.000 €  
R.C.S Grasse 314 547 890 - FR 29 21 4547890  
91 Avenue Louise Sobel - 21 des Bds de Grasse - 06130 Grasse - Tél : +33 (0)4 93 36 50 47 - Fax : +33 93 40 13 70

**CONDITIONS GENERALES DE VENTE**

**ARTICLE PREMIER - Champ d'application**

Les présentes Conditions Générales de Vente s'appliquent à toutes les prestations conclues par LA S.A.R.L. TENDANCES TRAITEUR auprès des clients professionnels de même catégorie ou auprès des particuliers, quelque soit les clauses pouvant figurer sur les documents du Client, et notamment les conditions générales d'achat, et concèdent les services suivants : (Fourniture et vente de tous produits alimentaires, prestations de services et locations en rapport avec le domaine de la cuisine. Conformément à la réglementation en vigueur, ces Conditions Générales de Vente sont systématiquement communiquées à tout Client qui en fait la demande, pour lui permettre de passer commande auprès du Prestataire. Toute commande implique de la part du client l'adhésion entière et sans réserve aux présentes conditions générales de vente. Conformément à la réglementation en vigueur, le Prestataire se réserve le droit de déroger à certaines clauses des présentes Conditions Générales de Vente, en fonction des négociations menées avec le Client, par rétablissement de Conditions de Vente Particulières. Le Prestataire peut, en outre, être amené à établir des Conditions Générales de Vente Catégorielles, dérogatoires aux présentes Conditions Générales de Vente, en fonction du type de clientèle considérée, déterminée à partir de critères objectifs. Dans ce cas, les Conditions Générales de Vente Catégorielles s'appliquent à tous les opérations répondant à ces critères.

**ARTICLE 2 - Commandes**

2-1 Toute commande, au moyen d'un bon de commande dûment signé par le Client, doit parvenir à nos services au plus tard 12 jours ouvrables avant la prestation commandée. Les ventes de prestations, de produits ou de matériels ne sont possibles qu'après établissement d'un devis et acceptation expresse par écrit de la commande du Client par le Prestataire, matérialisée par un accusé de réception émanant du Prestataire.

2-2 Les éventuelles modifications de la commande demandées par le Client ne seront prises en compte, dans la limite des possibilités du Prestataire, que si elles sont notifiées par écrit, 7 jours ouvrables au moins avant la date prévue pour la fourniture des prestations commandées, après signature par le Client d'un nouveau bon de commande spécifique et ajustement éventuel du prix. A défaut, la facturation sera établie sur la base du bon de commande initial enregistré et notamment sur la base du nombre d'invités figurant sur ledit bon de commande, même si le nombre réel d'invités s'avérait inférieur. Cependant, la facturation sera établie sur le nombre d'invités confirmé dans le dernier document en date signé et transmis à la société « TENDANCES TRAITEUR » et dans la mesure où celui-ci serait supérieur au nombre prévu sur le bon de commande. Dans un souci de qualité, la société « TENDANCES TRAITEUR » se réserve le droit de modifier la composition d'un cocktail, d'un plat ou d'un plateau suite à un problème de livraison. Celui-ci serait remplacé par des produits de même gamme, ne sera pas considérée comme une modification mais comme une annulation partielle toute diminution de commande de plus de 30% par rapport à la commande initiale.

**2-3**

En cas d'annulation de la commande par le Client après son acceptation par le Prestataire, pour quelque raison que ce soit, le client s'engage à payer, (acompte versé à la commande, tel que défini à l'article 3) Conditions de règlement - Date de règlement des présentes Conditions Générales de Vente sera de plein droit acquies au Prestataire et ne pourra donner lieu à un quelconque remboursement.

**ARTICLE 3 - Tarifs**

3-1 Les prestations, produits et matériels sont fournis aux tarifs en vigueur au jour de la passation de la commande, selon le devis définitivement établi par le Prestataire et accepté par le Client, comme indiqué à l'article « Conditions de règlement - Date de règlement des présentes Conditions Générales de Vente ». Une facture est remise au Client lors de chaque fourniture de services, produits ou matériels et au plus tard 12 jours après cet événement.

**ARTICLE 4 - Conditions de règlement**

Toute commande impliquant uniquement une livraison (produits alimentaires, boissons et matériels) par la Société «Tendances Traiteur» ne sera considérée comme définitive que lors du versement d'un acompte représentant 30 % du montant T.T.C du devis signé pour toute confirmation avant 15 (quinze) jours et/ou 70 % sous 3 (trois) jours et sera réglée dans sa totalité impérativement au moment de la livraison.

**4-3. Pénalités de retard**

En cas de retard de paiement ou de versement des sommes dues par le client au-delà du délai ci-dessus fixé, et après que date de paiement figurant sur la facture adressée à ce client, des pénalités de retard calculées au taux mensuel de 0,5 % du montant T.T.C du prix des prestations figurant sur ladite facture, seront automatiquement et de plein droit acquies au Prestataire, sans formalité aucune ni mise en demeure préalable et entraineur l'irréversibilité immédiate de la totalité des sommes dues au Prestataire par le Client, sans préjudice d'une autre action que le Prestataire serait en droit d'intenter, à sa libre et discrétion du Client.

**CONDITIONS GENERALES DE VENTE**

**4-3. Absence de compensation**

Sous accord expresse, préalable et écrit du Prestataire, et à condition que les échéances et dates respectives soient certaines, liquides et exigibles, aucune compensation ne pourra être valablement effectuée par le Client entre d'éventuelles pénalités pour retard dans la fourniture des prestations commandées ou non-conformité des prestations à la commande, d'une part, et les sommes par le Client au Prestataire au titre de l'acompte desdites prestations, d'autre part.

**ARTICLE 5 - Modalités de fourniture des prestations, produits ou matériels**

Les prestations de services, ou vente de produits ou encore locations de matériels demandées par le Client seront fournies dans le délai fixé à compter de la réception par le Prestataire du bon de commande correspondant dûment signé, accompagné de l'acompte exigible. La responsabilité du Prestataire ne pourra en aucun cas être engagée en cas de retard ou de suspension de la fourniture de la prestation imputable au Client, ou en cas de force majeure. Dans le cas d'une location de matériels n'impliquant pas la présence d'un représentant sur place de la société le contrat relatif à la charge du client le jour de la livraison. En cas de perte ou casse, le matériel sera facturé au client au tarif de remplacement en vigueur. En cas de demande particulière du Client concernant les conditions de fourniture des prestations, dûment acceptées par écrit par le Prestataire, les coûts y liés feront l'objet d'une facturation spécifique complémentaire, sur devis préalablement accepté par le Client. A défaut de réserves ou réclamation expressement faites par le Client lors de la réception des prestations, celles-ci seront réputées conformes à la commande, en quantité et qualité. Aucune réclamation ne pourra être valablement acceptée en cas de non respect de ces formalités et délais par le Client. Toute commande suppose des frais de livraison qui seront précisés au client, lorsqu'une livraison n'est pas assurée par nos soins, les produits voyageant aux risques du Client. Il lui appartient donc de prendre toutes les garanties vis-à-vis du transporteur extérieur. Tout retard de livraison des marchandises par la société «TENDANCES TRAITEUR» de 2 heures ou plus, ne pouvant donner droit au Client d'annuler la commande, de refuser la marchandise ou de payer l'intégralité du prix, la société «TENDANCES TRAITEUR» ne pourra être tenue responsable des éventuels retards dus à toute raison indépendante de la volonté du client de son côté, tels que, de façon non limitative : intempéries officielles, grèves, embouteillages, accidents, intempéries, retard dans les transports, fait d'homme, force majeure, grèves... Le client est seul responsable de tout dommage de matériel et/ou corporel, causé par lui-même, ses propres et/ou les invités. Notamment la perte, casse, dégradation ou disparition du matériel mis à sa disposition sont à la charge effective du client de même que les frais de remise en état des locaux, lorsqu'un véhicule est inclus dans nos prestations, la remise d'un livret doit être exigée lors du départ des effets, la société «TENDANCES TRAITEUR» dégage toute responsabilité en cas de perte du livret ou lorsque la prestation effectuée n'est pas prévue dans la commande, il ne sera accepté aucun sac à main et/ou accessoires contenant des espèces ou des objets de valeur.

**ARTICLE 6 - Responsabilité du Prestataire - Garantie**

Le Prestataire garantit, conformément aux dispositions légales, le Client, contre tout défaut de conformité des prestations et tout vice caché, provenant d'un défaut de conception ou de réalisation des prestations fournies et les rendant impropres à l'usage auxquelles elles étaient destinées, à l'exception de toute négligence ou faute du Client, pendant une durée de 24 heures 7 à compter de leur livraison au Client. Afin de faire valoir ses droits, le Client devra, sous peine de déchéance de toute action y rapportant, informer le Prestataire, par écrit, de l'existence des vices dans un délai maximum de 48 heures à compter de leur découverte. Le Prestataire rectifiera ou fera remplacer, à ses frais exclusifs, les services jugés défectueux. La garantie du Prestataire est limitée au montant HT payé par le Client pour la fourniture des prestations. Les nouvelles factures communicatives régissant notre prestation sous le contrôle de la D.G.S.V (services vétérinaires) et la D.G.C.C.R.P (inspection des fraudes) nous obligent à détruire et jeter à l'eau de la réception tous produits périssables qui concernent nos réceptions.

**ARTICLE 7 - Droit de propriété intellectuelle**

Le Prestataire reste propriétaire de tous les droits de propriété intellectuelle sur les sites, dessins, modèles, prototypes, etc., réalisés (même à la demande du Client) en vue de la fourniture des services au Client. Le Client s'interdit donc toute reproduction ou exploitation desdits sites, dessins, modèles et prototypes, sans autorisation expresse écrite et préalable du Prestataire qui peut la conditionner à une contrepartie financière. Conformément à l'article 3 de la loi n° 105 sur les brevets sur la propriété littéraire et artistique demeurent à la charge du locataire de la salle. La décision doit donc être effectuée par le client auprès de la SACEM.

**ARTICLE 8 - Usages**

Tous les usages auxquels le présent contrat pourrait donner lieu, concernant tant sa validité, son interprétation, son exécution, son résiliation, ses conséquences et tous autres seront soumis aux tribunaux compétents de la Ville de Grasse.

**ARTICLE 9 - Langue du contrat - Droit Applicable**

De convention expresse entre les parties, les présentes Conditions Générales de Vente et les opérations d'achat et de vente qui en découlent sont rédigées en langue française. Elles sont rédigées en langue française. Dans le cas où elles seraient traduites en une ou plusieurs langues, seul le texte français serait loi en cas de litige.

**ARTICLE 10 - Acceptation du Client**

Les présentes Conditions Générales de Vente sont expressément agréées et acceptées par le Client, qui déclare et reconnaît en avoir une parfaite connaissance, et renonce, de ce fait, à se prévaloir de tout document contradictoire et, notamment, les propres conditions générales d'achat, qui seraient inapplicables au Prestataire, même si en ce qui concerne, Pour acceptation de ce devis, et sous réserve des détails techniques de votre prestation, Date et Signature du client: (Précédé de la mention « Bon Pour Accord »)

CONCEPTEUR D'ÉVÉNEMENTS  
GASTRONOMIQUES & D'AMBIANCES



WWW-TENDANCES-CANNES.COM

S.A.R.L. au capital de 150.000 €  
R.C.S. Grasse 514 567 890  
T.V.A. n° FR29514567890

91 avenue Louise BOBET - Z.I. des Bois de Grasse 06130 Grasse  
Tel : +33(0)4 93 36 50 67  
CONTACT@TENDANCES-CANNES.COM



Francky Cicopnola



Pascal Trouvé



91 avenue Louise Bobet  
Z.I. des Bois de Grasse 06130 Grasse  
Tel : +33(0)4 93 36 50 67 - Fax : +33(0)4 93 40 13 70  
contact@tendances-cannes.com  
www.tendances-cannes.com

Votre contact commercial  
Yann CHIPIER

WWW-TENDANCES-CANNES.COM

S.A.R.L. au capital de 150.000 €  
R.C.S. Grasse 514 567 890  
T.V.A. n° FR29514567890

91 avenue Louise BOBET - Z.I. des Bois de Grasse 06130 Grasse  
Tel : +33(0)4 93 36 50 67  
CONTACT@TENDANCES-CANNES.COM

Le déroulement de votre prestation



**SST NOURRITURE COCKT'ELLES - XXXXX**

De 15h30 à 18h30 pour 1 personnes

**BOISSONS p/cocktail**

De 15h30 à 18h30 pour 6 personnes

**MATERIEL p/cocktail**

De 15h30 à 18h30 pour 1 personnes

**OPTION: DECORATION p/cocktail**

De 15h30 à 18h30 pour 6 personnes

**BOISSONS p/repas**

De 15h30 à 18h30 pour 1 personnes

**MATERIEL p/repas**

De 15h30 à 18h30 pour 1 personnes

**DECORATION p/repas**

De 15h30 à 18h30 pour 1 personnes

**LIVRAISON**

De 15h30 à 18h30 pour 1 personnes



### SST NOURRITURE COCKT'ELLES - X

De 18h30 à 19h30

#### COCKTAIL GOURMET - 14 pièces

- 10 salées - 4 sucrées, répartition modifiable sur demande
- 2:Mini Wraps
- 2:Pain surprise II (auvergnat, boucher ...)
- 2:Mini macarons multicolores
- 2:Brochettes assorties froides (ou chaudes)
- 2:Petits fours frais sucrés Gourmet
- 2:Canapés Gourmet assortis
- 2:Pièces fra'cheur
- 2:Duo de Verrines
- 2:PIECES SALEES
- 2:PIECES SUCREES



### BOISSONS p/cocktail

De 18h30 à 19h30

Facturation à la bouteille ouverte, reprise des bouteilles scellées

Evian

Perrin - 1 L

Jus de fruits Orange

Jus de fruits Pamplemousse

Coca-Cola - 1,5 Lt

Champagne : Ariston Carte Jaune

Une réserve sera prévue sur demande

Glaçons en sac de 20 kg (disponible en 5 ou 10 kg)  
merci de nous préciser les boissons que vous fournissez



### MATERIEL p/cocktail

De 18h30 à 19h30

Formule en dur cocktail (nappe 18cl, ou fiôte sur demande)

2:Nappe blanche en tissu p/buffet, matériel de service, petit matériel [etable...]

2:Verres Napoli 3 (fiôte, à pied, tumbler), poste boissons, carrelages et plateaux de présentation

P/Info: Nécessaire à buffet chaud (chaffing-dish)

P/Info: Mini-réchaud en cuivre à bougies (location)

Table de buffet, au mètre fournie p/vos soins (+/- XX m)

P/Info : Table de guéridon & nappage tissu (location)

P/Info : Mange Debout (ss nappe)



### OPTION: DECORATION p/cocktail

De 18h30 à 19h30

Décor floral de buffet (+/-80 cm/haut)

P/Info: Petit décor floral de buffet (+/-30cm/haut)

P/Info: Petit décor floral de guéridon

P/Info: Décoration de feuillage pour buffet, au ml

Prix par personne : 11,47 Euros HT soit 11,47 Euros TTC

Mdb-Multimédia, Le mercredi 01 janvier 2020 pour 6 personnes.



## BOISSONS p/repas

De 15h30 à 18h30

Facturation à la bouteille ouverte, reprise des bouteilles scellées

Eau de source - 1,5 L

P/Info : Evian

Eau pétillante 1 Litre

P/Info : Badoit - 1,5 L

Rouge : Ht Médoc Ch Colbert-Cannet 2006/07

P/Info : Rouge Ht Médoc Ch St Ahan - 1er vin 2001

Prix par personne : 176,4 Euros HT soit 176,4 Euros TTC

Mdb-Multimédia, Le mercredi 01 janvier 2020 pour 6 personnes.



## MATERIEL p/repas

De 15h30 à 18h30

Formule en dur repas Prestige

2:Verrerie Élégance, assiettes à Filet, crvs VP, petit matériel de table ...

Table ronde 10 pers 150 (location)

Chaise de Jardin (location)

Nappe de table 210\*210

P/Info : Chaise dorée en velour (location)

Matériel d'office:

P/Info: Paravent (location)

à préciser selon la configuration des lieux

Étuve électrique réchauffage repas - Petite

Nécessaire à buffet chaud (chaffing-dish)

Table de buffet, au mètre

Prix par personne : 54,6 Euros HT soit 54,6 Euros TTC

Mdb-Multimédia, Le mercredi 01 janvier 2020 pour 6 personnes.



## DECORATION p/repas

De 15h30 à 18h30

Petit décor floral de table / guéridon

P/Info : Chandeller de table + 4 bougies blanches

P/Info : Chandeller de buffet métal argenté + 5 bougies rouges

Sur étude: décoration personnalisée (banquets de marié, déco de table, mise en valeur du lieu)

Prix par personne : 84 Euros HT soit 84 Euros TTC

Mdb-Multimédia, Le mercredi 01 janvier 2020 pour 6 personnes.



## LIVRAISON

De 15h30 à 18h30

Livraison & Reprise de nourriture - Zone 2

Livraison de matériel - Zone 2  
pour livraison d'étuve, tables, chaises...

Reprise de matériel - Zone 2

XXX Selon DISTANCE XX VOLUME XXXXX

Prix par personne : 528 Euros HT soit 528 Euros TTC

# BUDGET

Mob-Multimédia  
A l'attention de Mr Fabrice PINOT  
118 Avenue de la Quiera  
06570 MOUANS-SARTOUX  
Grasse, le mercredi 01 janvier 2020

## REUNION - COCKTAIL + REPAS

OPTION: DECORATION P/COCKTAIL	70,00 €	
BOISSONS P/REPAS	176,40 €	
MATERIEL P/REPAS	54,60 €	
DECORATION P/REPAS	84,00 €	
LIVRAISON	528,00 €	
TOTAL HT	913,00 €	HT
	TVA 5,5%	42,33 € (1)
	TVA 10,5%	28,11 € (2)
TOTAL GENERAL DE LA PRESTATION	983,43 €	TTC

POUR ACCEPTATION DE CE DEVIS,  
ET SOUS RÉSERVE DES DÉTAILS TECHNIQUES INHÉRENTS À VOTRE PRESTATION  
ET VISITE DES LIEUX

DATE ET SIGNATURE DU CLIENT  
(PRÉCÉDÉ DE LA MENTION « BÛN POUR ACCORD »)

## CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE

### ARTICLE PREMIER - Champ d'application

Les présentes Conditions Générales de Vente s'appliquent à toutes les prestations services par "LA SARL TENDANCES TRAITEUR" auprès des clients professionnels de même catégorie ou auprès des particuliers, quelle soit les clauses peuvent figurer sur les documents du Client, et notamment ses conditions générales d'achat, et notamment les services suivants : "Fourniture et vente de tous produits alimentaires, prestations de services et location en rapport avec le domaine de la cuisine". Conformément à la réglementation en vigueur, ces Conditions Générales de Vente sont systématiquement communiquées à tout Client qui en fait la demande, pour lui permettre de passer commande auprès du Prestataire.

Toute commande implique de la part du client l'adhésion entière et sans réserve aux présentes conditions générales de vente.

Conformément à la réglementation en vigueur, le Prestataire se réserve le droit de déroger à certaines clauses des présentes Conditions Générales de Vente, en fonction des négociations menées avec le Client, par l'adjonction de Conditions de Vente Particulières.

Le Prestataire peut, en outre, être amené à établir des Conditions Générales de Vente Catégorielles, dérogatoires aux présentes Conditions Générales de Vente, en fonction du type de clientèle ciblée, déterminée à partir de critères objectifs. Dans ce cas, les Conditions Générales de Vente Catégorielles s'appliquent à tous les opérations répondant à ces critères.

### ARTICLE 2 - Commandes

2-1 Toute commande, au moyen d'un bon de commande dûment signé par le Client, doit parvenir à nos services au plus tard 13 jours ouvrables avant la prestation commandée.

Les ventes de prestations, de produits ou de matériels ne sont effectuées qu'après établissement d'un devis et acceptation expresse et par écrit de la commande du Client par le Prestataire, matérialisée par un accusé de réception émanant du Prestataire.

2-2 Les éventuelles modifications de la commande demandées par le Client ne sont prises en compte, dans la limite des possibilités du Prestataire, que si elles sont effectuées par écrit, 7 jours ouvrables au moins avant la date prévue pour la fourniture des prestations commandées, après signature par le Client d'un nouveau bon de commande spécifique et dûment émis par le client.

A défaut, la facturation sera établie sur la base du bon de commande initial enregistré et notamment sur la base du nombre d'invités figurant sur ledit bon de commande, même si le nombre réel d'invités s'avère inférieur. Cependant, la facturation sera établie sur le nombre d'invités confirmés dans le dernier document en date signé et transmis à la société "TENDANCES TRAITEUR" et dans la mesure où celui-ci serait supérieur au nombre prévu sur le bon de commande.

Dans un souci de qualité, la société "TENDANCES TRAITEUR" se réserve le droit de modifier la composition d'un cocktail, d'un plat ou d'un plateau suite à un problème de livraison. Ce cas étant remplacé par des produits de même gamme.

Ne sera pas considérée comme une modification mais comme une annulation partielle toute diminution de commande de plus de 20% par rapport à la commande initiale.

### 2-3

En cas d'annulation de la commande par le Client après son acceptation par le Prestataire, pour quelque raison que ce soit (hors la force majeure, l'assureur versé à la commande, tel que défini à l'article "Conditions de règlement - Débit de règlement") des présentes Conditions Générales de Vente sera de plus en plus élevé au Prestataire et ne pourra donner lieu à un quelconque remboursement.

### ARTICLE 3 - Tarifs

#### 3-1

Les prestations, produits et matériels sont facturés aux tarifs en vigueur au jour de la passation de la commande, selon le devis préalablement établi par le Prestataire et approuvé par le Client, comme indiqué à l'article "Conditions de règlement".

Les tarifs comprennent tous et HT.

Une facture est établie par le Prestataire et remise au Client lors de chaque fourniture de services, produits ou matériels et au plus tard 15 jours après son établissement.

### ARTICLE 4 - Conditions de règlement

#### 4-1. Délais de règlement

Un acompte correspondant à 70% du prix total des prestations, produits ou matériels commandés est exigé lors de la passation de la commande.

Le solde du prix est payable au comptant sur présentation de la facture, et dans les conditions définies à l'article "modalités de fourniture des prestations, produits ou matériels" ci-dessus.

Le Prestataire ne sera pas tenu de procéder à la fourniture des prestations commandées par le Client si celui-ci ne lui en paye pas le prix dans les conditions et selon les modalités indiquées aux présentes Conditions Générales de Vente. Le Prestataire se réserve en outre le droit de suspendre d'urgence la fourniture des prestations commandées par le Client de suspendre l'exécution de ses obligations et / ou d'obtenir d'urgence les éventuelles sommes dues à ce dernier.

Aucun acompte ne sera pratiqué par le Prestataire pour paiement comptant ou dans un délai inférieur à celui figurant aux présentes Conditions Générales de Vente ou sur la facture émise par le Prestataire.

#### 4-2. Modalités de retard

En cas de retard de paiement et de non-paiement des sommes dues par le Client (solde à défaut d'indemnité fixée), et après la date de paiement figurant sur la facture adressée à celui-ci, des pénalités de retard s'appliquent au taux "mensuel" de 10% (10% du montant TTC du prix) des prestations figurant sur ledite facture, seront automatiquement et de plein droit ajoutés au Prestataire, sans formalité aucune ni mise en demeure préalable et entraînera l'assignation immédiate de la totalité des sommes dues au Prestataire par le Client, sans préjudice de toute autre action que le Prestataire exercerait en droit d'interdiction, à ce titre, à l'encontre du Client.



l'Art de la réception

Destinataire : **PATINAGE INTERNATIONAL D'OCCITANIE**  
à l'attention de Monsieur CAZALIS PATRICK  
Tél : 05 61 16 35 00  
Fax :  
Email :

Manifestation : **Assemblée Générale**  
Date : 15/06/2010  
Lieu : Avenue du général de Gaulle - BLAGNAC  
Nombre de Personnes : 50  
Notre Proposition : Dîner  
Pages : 8 (celle-ci incluse)

Date du 14/05/2010

Voir sur Site Internet

Monsieur,

Suite à votre demande de devis, nous avons le plaisir de vous faire parvenir une proposition détaillée pour l'organisation de votre événement.

Soucieux de la réussite de votre prestation, nous vous assurons que C&N, Traiteur- Organisateur de Réceptions, par son expertise et son professionnalisme, saura prendre en compte vos besoins et respecter vos attentes. Votre événement est unique; pour cela, C&N s'engage à procéder à vos aménagements et modifications souhaités.

Une présentation de notre Société ainsi que l'étendue de nos engagements viennent compléter cette offre.

Nous vous remercions de nous avoir consultés et restons à votre disposition pour répondre à tous renseignements complémentaires.

En espérant que notre proposition retiendrez favorablement votre attention et, désireux de vous apporter notre meilleure collaboration, nous vous prions de croire, Monsieur, l'expression de nos salutations distinguées.

Christophe FAIDHERBE  
Directeur

Nathalie FAIDHERBE  
Directrice



31 Impasse de Lery • Parc d'Orléans • 31100 Auzanville-Toulon  
Tél. 05 61 37 20 30 • Fax 05 62 83 75 40 • info@ccntraiteur.fr • www.ccntraiteur.fr  
N° Régistre Commerce 312206 • SIREN 312206100 • RCS Toulon 312206100 • APE 5511 • SIRET 3122061000002



## C&N Traiteur

Dotée d'un équipement matériel de préparation, de transport, de remise en température performant, l'équipe C&N Traiteur évolue dans un laboratoire agréé normes européennes N° 31022041 (méthode HACCP), pour vous assurer une réception de haute qualité.

Préserver un savoir-faire régional, créer des ambiances à thème, respecter les méthodes traditionnelles avec la volonté d'aller innovation et authenticité, telles sont aujourd'hui nos priorités.

De la cuisine sublimée par nos Chefs talentueux, aux arômes du terroir et des contrées lointaines, nous vous invitons à feuilleter notre grand livre Gourmand mêlant l'exotisme et le terroir, gourmandises caquises...

*L'Art de la Réception*



## 'COCKTAIL N°1'

\*\*\*  
(7 pièces par personne)

### Les Soft Frink (40 cl/ pers.)

Jus d'Orange, Jus de Pommes, Coca-Colas, Perrier  
Eau Minérale en Bouteille en Verre

### Les Bouchées Froides

(5 pièces par personne dans l'assortiment)

### Les Bouchées Chaudes

(2 pièces par personne dans l'assortiment)

### Champagne Canard Duchêne

PRIX PAR PERSONNE : 7.81 € TTC

— 8% —

## 'COCKTAIL N°2'

\*\*\*  
(9 pièces/ pers.)

### Les Soft Frink (40 cl/ pers.)

Jus d'Orange, Jus de Pommes, Coca-Colas, Perrier  
Eau Minérale en Bouteille en Verre

### Les Bouchées Froides

(5 pièces par personne dans l'assortiment)

### Les Bouchées Chaudes

(2 pièces par personne dans l'assortiment)

### Les Cassolettes et Verrines

(2 pièces par personne dans l'assortiment)

PRIX PAR PERSONNE : 9.49 € TTC

— 8% —



## le Suhali'

■ - ■ - ■

### Kir à la Crème de Cassis

Jus d'Orange, Jus de Pomme, Coca-Cola, Perrier  
Eau Minérale Plaine

### DÎNER



### Les Bouchées Froides

(3 pièces par personne)

Canapé de Jambon de Serrano au Beurre de Pistache Torréfié  
Marmelade de Piquillos à l'ail en Robe Célestine  
Bonbonnière de Foie Gras et sa Marmelade de Framboises  
Dessus-dessous de chair de Crabe et Oursin, croustillant au beurre de Bretagne  
Mini quiche façon Lorraine relevée à la noix de Muscade  
Canapé de Saumon Fumé au Beurre de Sel de Guérande



Escalope de Foie Gras de Canard marinée au Pousse Rapière,  
Croustillant de Figs aux Spéculos



Médaille de Lotte et son velouté de Piquillos  
Effeillé de Filet de Bar aux zestes de Citron confit  
(Entrée chaude et froide)

### DU GALA

Pavé de Veau clouté à la Fleur de Thym, petit jus corsé au Poivre mignonette,  
Pudding aux Pleurotes et bréchette de Légumes confits  
Ecluse au Chocolat Grand cru et son Cœur coulant aux Fraises des Bois,  
Pudding aux Pleurotes et bréchette de Légumes confits

Café

**PRIX PAR PERSONNE : 14,55 € TTC**  
(MOBILIER INCLUS)

■ - ■ - ■

4



## PRESTATION INCLUSE

- ★ La Conception et l'Elaboration des mets dans un Laboratoire Agréé normes européennes N° 31022041 (méthode HACCP)
  - ★ Le déplacement en camion frigorifique
  - ★ L'installation, le service et le débarrasage par du personnel professionnel qualifié
  - ★ Le nappage et les serviettes en coton damassé blanc
- Pour le cocktail apéritif ou vin d'honneur :**

- ★ La verrerie Élégance : 1 verre à vin, 1 verre à eau
  - ★ Les assiettes plates et à dessert, les tasses et sous-tasses en porcelaine blanche
  - ★ Les couverts Guy Degrenne
  - ★ La décoration des tables
  - ★ Le service assuré de :
- Pour le dîner :**

- ★ Le matériel de réchauffage : Four, étuve
- ★ Le nappage du buffet en tissu damassé blanc et les serviettes papiers
- ★ Les verrines et bougies (3 par table)
- ★ Les assiettes porcelaine blanche taille Lunch

'Nous n'appliquons pas de droit de bouchon pour les boissons fournies par nos soins.'

## HORS PRESTATION

➤ Heures supplémentaire de service	42,20 € TTC
➤ MOBILIER	12,20 € TTC
★ Table ovale (2,53 x 3,70 - 14 à 16 personnes)	13,15 € TTC
★ Table ovale (2,53 x 5,70 - 24 à 26 personnes)	6,00 € TTC
★ Table ronde (diam 165 - 10 personnes)	16,00 € TTC
★ Table ronde (diam 153 - 8 personnes)	10,55 € TTC
★ Mange debout diam 61 hauteur 102 alfa	3,90 € TTC
★ Guéridon résine blanche Diam 1 mètre)	4,90 € TTC
★ Nappe pour mange debout ou guéridon	
★ Chaise Napoléon Blanche pliante alfa	
★ Chaise Résine Blanche Alfa	
★ Chaise Napoléon Blanche pliante alfa	

(table, tissu blanc et mise en oeuvre : structure recommandée pour les animations)

NB : Sous réserve de modifications tarifaires 2010 par notre prestataire

5



## RECAPITULATIF

<b>'le Suhali'</b>	
<b>687,5 € HT</b>	
<b>COCKTAIL N°1</b>	
<b>350 € HT</b>	
<b>COCKTAIL N°2</b>	
<b>450 € HT</b>	
<b>Total H.T.</b>	<b>1 487,50 €</b>
<b>TVA à 5,5%</b>	<b>72,74 €</b>
<b>TVA à 19,6%</b>	<b>32,34 €</b>
<b>Total TTC</b>	<b>1 592,58 €</b>

Pour confirmer votre commande, nous vous demandons de nous retourner ce document dûment signé, émané d'un "bon pour accord" portant le cachet commercial (si le client est une entreprise) et accompagné du chèque d'acompte de 30% du montant total TTC de la commande, soit 477,77 €.

Le solde est à régler à réception de facture.

Nous restons à votre disposition pour toute information complémentaire.

6



## Conditions Générales de Vente

C&N Traiteur

### Article 1: Application

Les présentes conditions générales de vente sont adressées ou remises à chaque client. Toute commande implique de la part du client l'adhésion entière et sans réserve aux présentes conditions. Seules les clauses particulières des contrats signés avec le client pourront compléter, préciser les présentes, voire y déroger.

### Article 2: Confirmation de commande

Toute commande doit émaner d'un écrit du client envoyé par courrier, courriel ou télécopie. Cet écrit du client peut revêtir deux formes :

- le devis de C&N Traiteur émané d'un abon pour accord dûment signé et portant le cachet commercial du client.
- un bon de commande de C&N Traiteur émané d'un abon pour accord dûment signé et portant le cachet commercial du client.

Le bon de commande stipule le versement d'un acompte de 30 % du montant TTC du devis; la commande ne sera ferme qu'à partir du moment où C&N Traiteur l'aura encaissé.

### Article 3: Modification de la commande

Sauf dispositions contractuelles expresses, toute modification de la commande pourra être acceptée par C&N Traiteur à condition d'être adressée au plus tard 4 jours calendaires avant la prestation. Cette modification devra être impérativement transmise par écrit (courriel ou télécopie) par le client à l'attention du service commercial de C&N Traiteur.

C&N Traiteur se réserve le droit de procéder à un changement tarifaire dans le cas d'une modification à la baisse du nombre de personnes dans les 4 jours calendaires. C&N Traiteur se réserve le droit de modifier le menu choisi par le client dans le cas où le nombre de convives augmenterait dans les 4 jours calendaires et ce tout en tenant compte de ses approvisionnements.

Toute annulation d'une commande par le client ne donne lieu à aucune restitution de l'acompte versé. Si l'annulation de la commande est adressée moins de 4 jours calendaires précédant la prestation, C&N Traiteur se verra dans l'obligation de facturer la prestation en se basant sur le bon de commande. L'annulation par C&N Traiteur de la prestation commandée entraîne le remboursement des sommes versées par le client, sauf cas de force majeure. C&N Traiteur se réserve le droit de modifier la composition de la prestation, en fonction des aléas liés aux approvisionnements des produits. Le tarif et millésime des vins peuvent varier en fonction des stocks et approvisionnements de C&N Traiteur.

.../...

7

CONDITIONS GENERALES DE VENTE



Groupe Sorbent  
4 Avenue Benoit Fracron - La Neuville - 51100 REIMS  
Tel. 03 26 89 56 35

Le 17/06/2011

De la part de L'Équipe Commerciale et

Tel : 03 26 89 59 40

Fax :

servicecommercial@hotel-univers-reims.co

CPDT SERVICES  
à l'attention de MR LAGAUDE  
14 RUE SCANDICCI  
93508 PANTIN CEDEX

Tel 01 48 10 85 90

§ DEVIS §

Votre réception du Mercredi 09/01/2008

0

Votre référence client : 211 / Votre référence devis : D07110301A

Madame, Monsieur,

Suite à votre demande, veuillez trouver ci-joint notre proposition pour votre réception du Mercredi 09/01/2008 pour un total de 60 convives.

Celle-ci inclut :

- JOURNEE DU 9 JANVIER 2008 A PARTIR DE 12H
- JOURNEE DU 10 JANVIER 2008
- DINER DU 10 JANVIER 2008 PLUSIEURS ALTERNATIVES
- REUNION DU 11 JANVIER 2008 AU MATIN

Livraison principale le Mercredi 09/01/2008 entre 12:00 et 18:30 à l'adresse suivante :

Grand Hotel de l'Univers - 41 boulevard Poch - 51100 REIMS  
Pas de retour.

Je reste à votre disposition pour tout complément d'information.

L'Équipe Commerciale et

**ARTICLE PREMIER - Champ d'application**  
Les présentes Conditions Générales de Vente s'appliquent à toutes les prestations commandées par l'US TENDANCES TRAITEUR auprès des clients professionnels de même catégorie au sein des particuliers, lorsque ces dernières peuvent figurer sur les documents du Client, et notamment ses conditions générales d'achat, et notamment les termes suivants : "Fabrication et vente de tous produits alimentaires, prestations de services et location en rapport avec le domaine de la cuisine". Conformément à la réglementation en vigueur, ces Conditions Générales de Vente ont été systématiquement communiquées à tout Client qui en fait la demande, par le moyen de notre seconde adresse au Prestataire.  
Toute commande implique de la part du client l'adhésion entière et sans réserve aux présentes conditions générales de vente.  
Conformément à la réglementation en vigueur, le Prestataire se réserve le droit de déroger à certaines clauses des présentes Conditions Générales de Vente, en fonction des négociations menées avec le Client, sur l'acceptation de Conditions de Vente Particulières.  
Le Prestataire peut, en outre, être amené à établir des Conditions Générales de Vente Catégorielles, dérogatoires aux présentes Conditions Générales de Vente, en fonction du type de clientèle concernée, déterminée à partir de critères objectifs. Dans ce cas, les Conditions Générales de Vente Catégorielles s'appliquent à tous les acheteurs répondant à ces critères.

**ARTICLE 2 - Commandes**

2.1 Toute commande, au moyen d'un bon de commande dûment signé par le Client, est soumise à nos services au plus tard 15 jours ouvrés avant la prestation commandée.  
Les ventes de prestations, de produits ou de matériels ne sont parfaites qu'après établissement d'un devis et acceptation expresse et par écrit de la commande du Client par le Prestataire, matérialisée par un accusé de réception émanant du Prestataire.

2.2 Les éventuelles modifications de la commande demandées par le Client ne sont prises en compte, dans la limite des possibilités du Prestataire, que si elles ont été validées par écrit 7 jours ouvrés au moins avant le date prévue pour la fourniture des prestations commandées, après signature par le Client d'un nouveau bon de commande signé/validé et dûment remis au client.

A défaut, le fournisseur sera établi sur la base du bon de commande initial enregistré et notamment sur la base du nombre d'invités figurant sur ledit bon de commande, même si le nombre réel d'invités s'avère inférieur. Cependant, le fournisseur sera établi sur le nombre d'invités confirmés dans le dernier document en date signé et transmis à la société "TENDANCES TRAITEUR" et dans la mesure où celui-ci serait supérieur au nombre prévu sur le bon de commande.

Dans un seul et unique cas, la société "TENDANCES TRAITEUR" se réserve le droit de modifier la composition d'un matériel, d'un plat ou d'un plateau suite à un problème de livraison. Ce cas ne sera constaté que par les produits de même gamme.  
Ne sera pas considérée comme une modification mais comme une annulation partielle toute diminution de commande de plus de 50% par rapport à la commande initiale.

2.3 En cas d'annulation de la commande par le Client après son acceptation par le Prestataire, pour quelque raison que ce soit (hors force majeure, l'exemple type à la commande, tel que défini à l'article "Conditions de règlement" des présentes Conditions Générales de Vente) ou de la venue sur de plein droit après le Prestataire et ne pourra donner lieu à un quelconque remboursement.

**ARTICLE 3 - Tarifs**

3.1 Les prestations, produits et matériels sont fournis aux tarifs en vigueur au jour de la passation de la commande, selon le devis préalablement établi par le Prestataire et accepté par le Client, comme indiqué à l'article "Commandes" ci-dessus.  
Les tarifs s'entendent nets et HT.

Une facture est établie par le Prestataire et remise au Client lors de chaque fourniture de services, produits ou matériels et au plus tard 15 jours après avoir été commandé.

**ARTICLE 4 - Conditions de règlement**

4.1 Délai de règlement  
Un acompte correspondant à 70% du prix total des prestations, produits ou matériels commandés est exigé lors de la passation de la commande.  
Le solde du prix est payable au comptant au moment de la livraison, et dans les conditions définies à l'article 4.2 ci-dessus de la fourniture des prestations, produits ou matériels commandés.

Le Prestataire ne sera pas tenu de procéder à la fourniture des prestations commandées par le Client s'il estime qu'il ne peut pas le faire dans les conditions et selon les modalités indiquées aux présentes Conditions Générales de Vente. Le Prestataire se réserve en outre le droit de suspendre et/ou limiter la fourniture des prestations commandées par le Client de suspendre l'exécution de ses obligations et/ou d'annuler les prestations restées à exécuter à son entière discrétion.  
Aucun acompte ne sera restitué par le Prestataire pour paiement comptant ou dans un délai inférieur à celui figurant aux présentes Conditions Générales de Vente ou sur la facture émise par le Prestataire.

4.2 Délai de retard  
En cas de retard de paiement et de non-paiement des commandes par le Client au-delà du délai indiqué sur la facture, et après le délai de paiement figurant sur la facture adressée à ce sujet, des pénalités de retard s'appliquent au taux "interne" de 10% (10%) du montant TTC du prix des prestations figurant sur ladite facture, calculé automatiquement et de plein droit auprès du Prestataire, sans formalité aucune ni mise en demeure préalable et entraînera l'exigibilité immédiate de la totalité des sommes dues au Prestataire par le Client, sans préjudice de toute autre action que le Prestataire serait en droit d'exercer, à ce titre, à l'égard du Client.

CPDT SERVICES - MR LAGAUDE (Ref. Client 211) D07110301A

**JOURNEE DU 9 JANVIER 2008 A PARTIR DE 12H** **Séminaire Résidentiel**

	Prix U. HT	Total HT
60 Séminaire Résidentiel *** (comportant la nuit d'hôtel, un petit déjeuner, deux pauses, le déjeuner et le dîner ainsi que la location de la salle)	139,00 €	8 340,00 €

60 Remise commerciale sur la pause du 9 janvier 2008 au matin car arrivée à 12h00	3,00 €	150,00 €
---	--------	----------

Hébergement de 25 chambres à l'hôtel Europe

Hébergement de 35 chambres à l'hôtel Univers

60 Menu Séminaire (boissons comprises: 1/4 de vin, eaux minérales et café)		
Menu unique pour l'ensemble des convives.		

Ferme de volaille au foie gras, compote de figues

Nougat de lapin, citron confit, tomates confites et herbes fraîches

ou Duo de saumon mariné à la batterave rouge et aux herbes

Asperge verte, œuf mollet et copeaux de jambon ibérique, vinaigrette au Xéres

ou Tronçons d'aubergine confite, tomate confite, mozzarella, olive et Pesto

ou Nage de sole tropicale au gingembre, spaghetti de légumes

ou Brochette de gambas au riz sauvage et beurre de Sautesmes

ou Mignon de porc, gratin dauphinois, jus aux fruits mûriers

ou Soufflé d'agneau confite façon légine, citrons et légumes confits

ou Suprême de pintade panée noisette, jus court au romarin, carotte nouvelle

ou Farce de cabillaud, jus aux agrumes, fenouil étuvé au paprika moussé

ou Saumon rôti, jeunes pocheux, riz sauvage au vin du Côteau

ou Dôme de chocolat à l'infusion et lait d'amande

ou Tiramisu aux fruits rouges

ou Macaron pistache fraise mousseline vanille de Tahiti

ou Carné de Sully au Champagne, coulle de fruits rouges

CPDT SERVICES - MR LAGAUDE (Ref. Client 211) D07110301A

**JOURNEE DU 10 JANVIER 2008** **Séminaire Résidentiel**

	Prix U. HT	Total HT
60 Séminaire semi-résidentiel ** (comportant la nuit d'hôtel, le petit déjeuner, deux pauses, le déjeuner ainsi que la location de la salle)	120,00 €	7 200,00 €

Les salles sont identiques au 9 janvier

Déjeuner au Cercle Colbert et possibilité de Dîner

Sous-Total H. T. 7 200,00 €

Prix par convive : 120,00 €

**DINER DU 10 JANVIER 2008 PLUSIEURS ALTERNATIVES** **Séminaire Résidentiel**

	Prix U. HT	Total HT
60 EN SERVICE TRAITEUR		

EN SERVICE TRAITEUR

Carte Automne Hiver Menu à 23€ HT (service, vaisselle et nappage compris)	23,00 €	
Lame de saumon fumé, crème de mascarpone, citron confit		
Suprême de pintade, jus court au thym, pomme de terre granulée		
Pyramide chocolat caramél, crème anglaise		
Café		

Carte Automne Hiver Menu à 25€ HT (service, vaisselle et nappage compris)	25,00 €	
---	---------	--

Millets de canard confit, petit de combrons, fôte toastée  
 \*\*\*\*\*  
 Bar aux asperges, pillé de câpres au citron et salade verte  
 \*\*\*\*\*  
 Charlotte aux biscuits roses de Reims, coulis de fruits rouges  
 \*\*\*\*\*  
 Café

A u delà de la vacation de 6 heures prévue dans votre prestation, toute heure supplémentaire vous sera facturée 28€/heure/serveur (mise en place comprise) 23,41 €

**AU CERCLE COLBERT**

Menu Champenois 27€ HT 27,17 €

Feuilleté de Jambon de Reims  
 ou  
 Pain brochet Farol à la rémoise, sauce champagne  
 \*\*\*\*\*  
 Filet de bœuf au Souzy, petits légumes de saison  
 ou  
 Jambonnette de caneton, pulpe de pommes de terre aux herbes, sauce aux câbleaux Champenois  
 \*\*\*\*\*  
 Tartine rémoise (Chacourse mariné, noir sur pain de campagne)  
 ou  
 Duo de notre maître fromager (chacourse et brie), douceur du jardin  
 \*\*\*\*\*  
 Gâteau Champenois  
 ou  
 Charlotte aux biscuits roses de Reims, ses fruits rouges et son coulis.

CERCLE COLBERT Forfait Boisson 4,50€ HT par personne 4,50 €  
 Saumur Champigny La Frangerie  
 Muscadet sur Lié

**REUNION DU 11 JANVIER 2008 AU MATIN** Séminaire/Résidentiel

	Prix U. HT	Total HT
1 Hôtel de l'Univers-Salons Erlon-Colbert-Demi-journée	200,00 €	200,00 €
1 Augmentation prévisionnelle maximale de 3% pour l'année 2008	477,60 €	477,60 €

Sous-Total H. T. 677,60 €  
 Prix par convive : 11,29 €

**Récapitulatif budgétaire**

	Chels N°1	Chels N°2	Chels N°3	Chels N°4	Chels N°5	Options
* JOURNÉE DU 9 JANVIER 2008 A PARTIR DE 12H	6 500,00 €					
* JOURNÉE DU 10 JANVIER 2008	7 200,00 €					
* RÉUNION DU 11 JANVIER 2008 AU MATIN	677,60 €					

**OPTIONS :**

DINER DU 10 JANVIER 2008 PLUSIEURS ALTERNATIVES 0 €

**TOTAL GENERAL**

Total H. T.	16 397,60 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
TVA à 5.65%	36,17 €					
TVA à 10.6%	39,20 €					
TVA à 9.03%	1 403,26 €					
<b>Total TTC</b>	<b>17 876,23 €</b>	<b>0,00 €</b>				
Total TTC par convive	297,94 €					

Pour réserver votre commande, nous vous demandons un chèque d'acompte de 80% du montant total TTC de la commande, ainsi qu'une confirmation écrite. Les modifications seront prises en compte jusqu'à 72 heures avant la date de réception. Le solde est à régler à réception de la facture. Nous restons à votre disposition pour toute information complémentaire.

L'Équipe Commerciale et  
 03.26.89.59.40



la fine **ff** fourchette

Créateur d'envie depuis 1936

UNE OFFRE QU'ON NE VEUT PAS LÂCHER  
L'Association des Traiteurs de France  
affiliée depuis 2004 à la FIF

Le principe du restaurant français  
est de proposer un service personnalisé  
et personnalisé. N° 300 70 00 00

LES TRAITEURS DE FRANCE  
SONT LES MEILLEURS EN FRANCE

UNE OFFRE QU'ON NE VEUT PAS LÂCHER  
L'Association des Traiteurs de France  
affiliée depuis 2004 à la FIF



ASSOCIATION CARA - Monsieur ALLEMAND  
Email : go38@free.fr

Grenoble, le 2 juillet 2009

**VOTRE RECEPTION**

Date : 27 octobre 2009

Lieu : EUROPOLE CENTRE DE CONGRES du WTC

Salle : à préciser

Invités : 220 personnes

Pour votre réception nous avons le plaisir de vous soumettre une proposition.

Nous sommes, bien sûr, à votre écoute afin d'apporter toute modification à cette suggestion.

Nous vous prions d'agréer, Monsieur, l'expression de nos sentiments attentifs et dévoués.

Chargé de clientèle :  
Sénéclère RIEDEL : 04 03 75 34 83  
s.riedel@lafinefourchette.fr

Assistante Commerciale :  
Caroline DRIOL



ONLY LYON  
Traiteur de Lyon

lyon • grenoble • annecy  
1 rue Lattre de Tassigny 69000 Lyon 04 78 61 6 406  
20 rue Vialars 38100 Grenoble 04 78 61 6 406  
14 rue du Pré Richard 74000 Annecy Le Vieux 04 50 51 6 000

lafinefourchette.fr

**Votre Réception**

Date : mardi 27 octobre 2009

Lieu : EUROPOLE CENTRE DE CONGRES WTC

Pause café matin	Heure : de 10h00 à 10h30 Salle : à préciser Invités : 220 personnes
Déjeuner	Heure : de 12h00 à 13h00 Salle : à préciser Invités : 220 personnes
Pause café après midi	Heure : de 15h00 à 16h00 Salle : à préciser Invités : 220 personnes

**Votre lieu de réception**

Le lieu choisi doit offrir des conditions nécessaires au bon déroulement de votre réception.

- Un espace suffisamment dimensionné et en rapport avec le nombre d'invités afin d'installer nos tables et nos buffets.
- Un espace office travaux, couvert et fermé de taille en rapport avec le nombre de convives.
- Un point d'eau potable dans l'office.
- Une arrivée électrique de puissance suffisante.
- Un accès véhicules sur les lieux au niveau de la réception.

lafinefourchette.fr

Le tout Compris « Fine Fourchette »

**Le Buffet « debout »**

■ Nos pauses sont dressées sur nappage en tissu avec une légère décoration. Nos tarifs incluent de la vaisselle (table de qualité sigée FINE FOURCHETTE).  
Si vous le souhaitez, nous pouvons vous proposer de la vaisselle en porcelaine (Prévoir un complément tarifaire).

■ Nos buffets sont dressés sur nappage linéaire avec une légère décoration thématique.

■ Nous pouvons également vous proposer une atmosphère thématique personnalisée, comme une décoration florale (prévoir un complément tarifaire à évaluer ensemble).

■ Le personnel  
- service au service pour la mise en place le service et le rangement de votre réception

■ Le service  
- Mise en place  
- Service des pauses durant 1h heure et du repas durant 1h30  
- Au-delà, le service pourra se prolonger à votre convenance en heures supplémentaires à 34,27 € ht par salarié présent. soit 38,27 € ttc. TVA 5,5 % incluse.

■ La logistique  
- Buffet, nappage tissu, vaisselle porcelaine et petit matériel nécessaire au service et matériel d'office.  
- Thématique de présentation en rapport avec votre événement.  
- Transport du personnel, du matériel et de la nourriture en camion frigorifique.



lafinefourchette.fr

Le « Tout compris » Fine Fourchette

L'accueil café

Café pur Moka d'Éthiopie  
Thé, lait, citron  
Jus d'oranges, Jus de pamplemousse  
Eaux minérales  
2 minis viennoiseries « pâtisseries »  
Croissant, pain au chocolat.

Buffet Froid à 12h30

Buffet en libre service - déjeuner debout  
Salade de riz à l'espagnole  
Salade de tomates au basilic  
Assortiment de charcuteries  
Dolci, terrine de campagne, condiments  
Viandes froides bœuf, volaille  
Tarte aux poireaux  
Plateau de fromages  
Tarte grillée aux pommes

Boissons

Eaux minérales plates, café pur Moka d'Éthiopie  
Pain

La Pause de l'après midi à 15h00

Café pur Moka d'Éthiopie  
Thé, lait, citron  
Jus d'oranges, Jus de pamplemousse  
Eaux minérales

Le « tout compris » Fine Fourchette pour 29,51 € ht / personne  
soit 31,13 € ttc. TVA 5,5 % incluse

## Le tout Compris « Fine Fourchette » Cocktail « Moderne »

- **Mets et boissons** sont mis en scène sur de grands buffets décorés avec soins :
  - Un nappage en tissu blanc
  - Des chemins de buffet de couleurs et élégant
  - Des tables et tables multicolores
  - Des accessoires de buffet en métal, porte-plats grillagés dorés et ronds, photographes solés, porte-verreries en fer forgé
  - Des cornes de porcuse

- Nous accordons la priorité utilisée pour le dressage de vos plats :
  - Plats en chûques
  - Assiettes
  - Assiettes ovales
  - Platters en acier inoxydable

Notre personnel se tient à votre service en veste noire, chemise blanche et cravate ou nœud papillon.

- **Le personnel**
  - maître d'hôtel responsable de votre réception,
  - serveur ou serveuses pour la mise en place le service et le rangement de votre réception
  - cuisiniers pour les animations de buffet et la préparation de votre réception,
  - officier pour veiller aux ordres de votre réception

- **Le service**
  - Mise en place
  - Service des boissons durant 1h heure et du cocktail durant 1h30
  - Au-delà, le service pourra se prolonger à votre convenance en heures supplémentaires à 36,27 € ht par soirée présent, soit 38,27 € ttc (iva 5,5 % incluse)

- **La logistique**
  - Buffet, nappage tissu, verrerie, porcelaine et petit matériel nécessaire au service et matériel d'office,
  - Thématique de présentation en rapport avec votre événement,
  - Transport du personnel, du matériel et de la nourriture en camion frigorifique



## Le « Tout compris » Fine Fourchette Cocktail Lunch

### LA PAUSE MATINALE

Café pur Moka d'Éthiopie  
Thé, lait, citron  
Jus d'orange, Jus de pamplemousse, eaux minérales  
2 mini viennoiseries « pâtisseries »  
Céleri, pain au chocolat.

### LE COCKTAIL DE JEUNATOIRE

#### BOUCHÈES FROIDES soit 10 pièces

**LE PAIN SURPRENANT**  
Assortiment de petits mûsules, de mini brochettes et pressés

**LES CHUPPAS SALES**  
Sur un plateau en bois, un chou pyramide au jambon cru de Saint Agrippa, glacé au caramel rouge et parmesan  
Sur un plateau en bois, une tige de mousseline de patate au citron confit, embotée d'un glaçage chaud froid jaune

#### LES SABLES SALES

Sur un rectangle de table au parmesan, la fraîcheur d'une tomate basilic  
Sur un rectangle de table au parmesan, un amas de radis, moultard et jaunes d'œufs

#### LES NORDIQUES

Tambourin d'aubergine grillée et purée de pain pain, du wasabi, entre deux disques de pain norvégien  
Tambourin de frites de tournon au porc de sécheron entre deux disques de pain norvégien

#### LES TARTELETTES SALES MULTICOLORES

Dans une tartellette, une boisson de truffe fumée et miel de persil  
Dans une tartellette, une feuillette de Tomarisco tomate confite sur une pellicule de tapenade

#### LES MACARONS SALES

Fraise d'un macaron salé et la légèreté d'une mousseline de tomate parfumée au pesto, et le croquant d'une feuille de basilic ht  
Quartier d'orange au stop poché avec une tranche de magret de canard fumé sur un macaron salé

**LES WRAPS FRAICHEUR**  
Dans une galette de blé, carpaccio de bœuf et crustifs, sauce blanche

Dans une galette de blé, fines tranches de thon et crustifs, pipette de gaspacho

#### LES CASSOLETTES

Concassé de racasse aux saveurs méditerranéennes, œufs de poisson rouge et framboise  
Torture de tomate fraîche et confite, amorce de crabes, deux chips de pommes de terre séchées

#### SUPPET DE MARIÉ

**LE FLAN DE LEGUMES DE SAISON** en brochette

**LA TERRINE CHARCUTIERE MAISON** à tartiner sur du pain de campagne

**LE LINGOT PROVENCAL** sauté traditionnel aux senteurs du Sud

### BOUCHÈES SUCCES soit 4 pièces

#### LES REDUITS SUCRES

Assortiment de tartellettes et gâteaux de fabrication maison

#### BOISSONS

Jus d'orange, Jus de pamplemousse, eau de Vittel, eau de Perrier, Coca Cola

### LA PAUSE DE L'APRES MIDI

Café pur Moka d'Éthiopie

Thé, lait, citron

Jus d'orange, Jus de pamplemousse, eaux minérales

Le cocktail est composé selon le matériel du jour et le nombre de convives

Le « tout compris » Fine Fourchette pour 27,89 € ht / personne  
soit 29,42 € ttc (iva 5,5 % incluse)

## Le « Tout compris » Fine Fourchette Cocktail Moderne

### LA PAUSE MATINALE

Café pur Moka d'Éthiopie  
Thé, lait, citron  
Jus d'orange, Jus de pamplemousse, eaux minérales  
2 mini viennoiseries « pâtisseries »  
Céleri, pain au chocolat.

### LE COCKTAIL DE JEUNATOIRE

#### BOUCHÈES FROIDES soit 11 pièces

##### LE PAIN SURPRENANT

Assortiment de petits mûsules, de mini brochettes et pressés

##### LES CHUPPAS SALES

Sur un plateau en bois, un chou pyramide au jambon cru de Saint Agrippa, glacé au caramel rouge et parmesan  
Sur un plateau en bois, une tige de mousseline de patate au citron confit, embotée d'un glaçage chaud froid jaune

##### LES SABLES SALES

Sur un rectangle de table au parmesan, la fraîcheur d'une tomate basilic  
Sur un rectangle de table au parmesan, un amas de radis, moultard et jaunes d'œufs

##### LES NORDIQUES

Tambourin d'aubergine grillée et purée de pain pain, du wasabi, entre deux disques de pain norvégien  
Tambourin de frites de tournon au porc de sécheron entre deux disques de pain norvégien

##### LES TARTELETTES SALES MULTICOLORES

Dans une tartellette, une boisson de truffe fumée et miel de persil  
Dans une tartellette, une feuillette de Tomarisco tomate confite sur une pellicule de tapenade

##### LES MACARONS SALES

Fraise d'un macaron salé et la légèreté d'une mousseline de tomate parfumée au pesto, et le croquant d'une feuille de basilic ht  
Quartier d'orange au stop poché avec une tranche de magret de canard fumé sur un macaron salé

##### LES WRAPS FRAICHEUR

Dans une galette de blé, carpaccio de bœuf et crustifs, sauce blanche  
Dans une galette de blé, fines tranches de thon et crustifs, pipette de gaspacho

##### LES CASSOLETTES

Concassé de racasse aux saveurs méditerranéennes, œufs de poisson rouge et framboise  
Torture de tomate fraîche et confite, amorce de crabes, deux chips de pommes de terre séchées

##### PLAT CHAUD

Service buffet par nos chefs en tenue et laque parmi les convives  
**RISOTTO CREMEUX AUX SAINT JACQUES ET AUX ECHEVISSES** sauce Nantua

##### SUPPET DE FROMAGES

offerts par notre Maître fromager Champion du Monde et Meilleur Ouvrier de France 2007

### BOUCHÈES SUCCES soit 4 pièces

#### LES REDUITS SUCRES

Assortiment de tartellettes et gâteaux de fabrication maison

#### BOISSONS

Jus d'orange, Jus de pamplemousse, eau de Vittel, eau de Perrier, Coca Cola

### LA PAUSE DE L'APRES MIDI

Café pur Moka d'Éthiopie

Thé, lait, citron

Jus d'orange, Jus de pamplemousse, eaux minérales

Le cocktail est composé selon le matériel du jour et le nombre de convives

Le « tout compris » Fine Fourchette pour 32,14 € ht / personne  
soit 33,91 € ttc (iva 5,5 % incluse)

## Forfait boissons

Tarif par personne (Iva 19,6%)

Quelques suggestions...

### Apéritif

Kir pétillant à la liqueur de framboises	1 bouteille pour 4 personnes	2,15 € ht soit 2,57 € ttc
Kir pétillant à la crème de kiwi	1 bouteille pour 4 personnes	2,20 € ht soit 2,63 € ttc
Kir vin blanc à la crème de cassis	1 bouteille pour 4 personnes	1,99 € ht soit 2,39€ ttc
Punch Planteur	1 bouteille pour 4 personnes	2,53 € ht soit 3,03 € ttc

### Champagne :

Champagne Brut Sélection	1 bouteille pour 5 personnes	4,59 € ht soit 5,49 € ttc
Champagne Pommery Brut Royal	1 bouteille pour 5 personnes	6,42 € ht soit 7,68 € ttc

### Vin blanc :

AOC Saint Véran	1 bouteille pour 4 personnes	2,09 € ht soit 2,50 € ttc
Vignier « Domaine André Aubert » VDP Drôme	1 bouteille pour 4 personnes	2,22 € ht soit 2,66 € ttc
AOC Chignin Bergeron « La Bergeronnelle »	1 bouteille pour 4 personnes	3,83 € ht soit 4,58 € ttc

### Vin rouge :

AOC Côtes du Rhône « Château la Renjardière »	1 bouteille pour 5 personnes	1,97 € ht soit 2,36 € ttc
AOC Crozes Hermitage Chapoulien	1 bouteille pour 5 personnes	2,60 € ht soit 3,11 € ttc
AOC St Joseph « Deschamps »	1 bouteille pour 5 personnes	3,66 € ht soit 4,38 € ttc



Madame et Monsieur DURAND  
118 route de la Colle  
06560 Valbonne



Un lieu rare  
pour le plus beau jour de votre vie,



Un lieu Rare  
pour des moments  
Uniques.  
et uniques.



( Guide du Mariage )

www.restaurantlescigognes.fr

Nice le 20 Janvier 2012

Offrez vous un Lieu Rare pour un Moment Unique : Votre mariage.

Un cadre prestigieux, un lieu d'exception à 10 mn de Lille, tout est réuni pour faire de ce jour un moment inoubliable...

Pour votre Mariage (le Samedi), le Domaine vous offre l'exclusivité des lieux, un seul événement "le votre"!

Nous organisons l'ensemble de votre événement:

Des Vins d'Honneur dans notre parc de 3 hectares, dans la Cour Intérieur du Domaine ou dans nos Salons Louis XIV et Bellevue à votre Dîner dans le Salon Cathédrale.

Le Domaine des Cigognes met aussi à votre service :

- 10 salles de réception pouvant accueillir de 10 à 300 personnes en Cocktail et de 10 à 150 personnes en banquet avec un service "Restauration" digne des lieux.
- Des animations clé en main et un service hôtelier pour l'hébergement de vos invités.

Dans ce dossier vous aurez une idée de nos prestations:

Contactez nous pour plus d'informations.



( Service Traiteur )

www.restaurantlescigognes.fr

### Les cocktails Vins d'Honneur

Assortiment de canapés : queue d'écrevisse, foie gras, saumon...

Pain surprise : Saumon fumé, crabe, fromage...

Mini navettes garnies : Mousse de canard au porto, saumon, fromage ail et fines herbes.

Assortiment de verrines : Taboulé oriental, crudités, crevettes...

Corbeille fraîcheur de légumes croquants

Petits fours sucrés

Boissons comprises à discrétion

Jus d'orange, Eaux plates et gazeuses.

Cocktail 6 pièces : 14.50 € / personne

Cocktail 8 pièces : 16.50 € / personne

Incluant le Salon, les boissons Softs ; le service sur une base de 2 heures, le rappage et la vaisselle.

Forfait Boissons Alcoolisées :

Méthode Champenoise (1/3 par personne), Whisky (1/50), Ricard (1/50) : 4.00€ / pers.

Champagne (1/3 par personne), Whisky (1/50), Ricard (1/50) : 8.00€ / pers.

PRIX NET TTC (Dont TVA au taux légal en vigueur)

Remise 15% sur les prestations du Vendredi et des Samedis\* (\*hors Saison du 01 Novembre au 30 Avril).



### Buffet Murano

#### Buffet d'entrées

Méli méli de tomates farcies (thon, crabe, crevettes)  
 Duo de Saumon fumé et mariné  
 Mirol de cochonailles  
 Eventail de jambon cru et melon  
 Tomates mozzarella au parfum de basilic  
 Marinade du soleil au pistou  
 Salade nigoise  
 Salade de légumes croquants

#### Nos plats servis à table

Magret de canard aux fruits rouges  
 Poêlée gourmande, chutney de pomme, gratin dauphinois  
 Dorade royale sauce anisée  
 Tian provençale, riz sauvage à la Camarguais  
 Nioisette d'agneau jus au thym  
 Chevriers, tomate confite, gratin dauphinois

#### Fromage

Buffet de Fromages Affinés

#### Dessert

Assortiment d'entremets, Mousse, Crêpes fimbées, fruits ...

Avril)

### Buffet Domaine

#### Côté mer

Déclinaison de Saumons : Rillettes au Citron Vert  
 Saumon Rôti à la Fleur de Sel, Saumon Fumé et  
 Mariné aux Aromates à Toast Grillé à Sel de  
 Guérande  
 Papillote de Cabillaud au Rougail Marinade Relevée  
 Verrine de St Jacques et Œuf de Saumon, Crème  
 de Guacamole

#### Côté terre

Aiguillettes de Volaille à la Salsa Croquante et  
 Coriandre Fraîche.  
 Variation autour de la Cochonnaille  
 Symphonie de rôtis froids (boeuf, porc, veau)  
 Magret de Canard Laqué à l'Orange

#### Nos salades

Légumes du Soleil Confits au Basilic  
 Tomates mozzarella au parfum de basilic  
 Salade créole  
 Salade nigoise  
 Taboulet aux épices  
 Anisquin de crustacés

#### Fromage

Buffet de Fromages Affinés

#### Dessert

Assortiment d'entremets, Mousse, Crêpes fimbées, Fruits Frais ...



### Forfaits Boissons

Forfait 1 9,5 € - à discrétion + 3€/pers

#### Apéritif

Coupe de Méthode Champenoise, Whisky, Ricard servis avec 3 canapés

#### Pendant le repas

Base 1/4 Muscadet de Sèvre & Maine sur Lie Henri de Valter\*, 1/3 Fronton a.o.c. Château L'Auten de Bellevue la forêt\*, Bière Pression « Gothique ».

Forfait 2 14,50 € - à discrétion + 3,50 €/pers

#### Apéritif

Coupe de Méthode Champenoise, Whisky, Ricard servis avec 3 canapés

#### Pendant le repas

Base 1/4 Vin Blanc Pouilly Fumé Les Clairières\* ou Jurançon a.o.c. doux Domaine Lasserre\* 1/3 Haut Médoc Révélation Absolue\*, Bière Pression « Gothique ».

Forfait 3 17,80 € - à discrétion + 5 €/pers

#### Apéritif

Coupe de champagne, Whisky, Ricard servis avec 3 canapés

#### Pendant le repas

Base 1/4 Vin Blanc Pouilly Fumé Les Clairières\* ou Jurançon a.o.c. doux Domaine Lasserre\* 1/3 Haut Médoc Révélation Absolue\*, Bière Pression « Gothique ».

\* Les vins sont donné à titre indicatif, des changements d'appellation sont possibles avec le maintien d'une même qualité

PRIX NET TTC - (Dont TVA au taux légal en vigueur)



### Nos options

Service Gardiennage Parking (8 heures) « Obligatoire » : 200.00€

#### Les boissons

Méthode champenoise au dessert (1 bout. /3) 5.00 €/ Pers.  
 Champagne au dessert (1 bout. /3) 8.00 €/ Pers.  
 Menu enfant (jusque 12 ans) 25.00 € / enfant  
 Entrée, plat, dessert, boissons.

Les granités Pomme calvados, poire alcool de poire, spéculoos genévre 5.00 €/pers.

PRIX NET TTC (Dont TVA au taux légal en vigueur)

#### Nos portefeuilles

Le bouquet Marquois à Pont à Marco 03.20.84.94.65

### Conditions générales de vente

Ces Tarifs sont valables pour toutes réservations à compter du 01 Novembre 2008 pour l'ensemble des prestations 2009 2010.

#### Réservation et conditions de règlement :

Un versement d'acompte de 1500.00€ sera demandé pour enregistrer votre confirmation. Un mois avant la réception, un deuxième versement de 80 % de la facture vous sera demandé. Le solde de la facture est à régler dans la semaine suivant votre réception.

#### Le choix du menu :

Le choix du menu est à définir un mois avant votre réception.

#### Le nombre de convives :

A nous confirmer 10 jours avant la date de réception.

#### Conditions d'annulation :

En cas d'annulation de la manifestation, l'acompte reçu sera encaissé pour indemnités. Dans les 10 jours qui précèdent, 80 % de la facture devra être réglée.



### Détail des Chambres : Prix net TTC AU 01/01/2009

Chambres	1 Nuit	4 Nuits	Forfait 3 Nuits (Mer-Sun-Dim)	Type	Cuisine	Foyers	Bain	Deuxième
Loft n°1	95.00€	300.00€	179.00€	1 pers./double	X	2 pers.	X	
Loft n°2	95.00€	300.00€	179.00€	Triple	X	3 pers.	X	
Loft n°3	95.00€	300.00€	179.00€	Two double	X	2 pers.	X	
Loft n°4	95.00€	300.00€	179.00€	1 pers./double	X	1 pers.		X
Loft n°5	85.00€	280.00€	150.00€	Lit 150	X	1 pers.		X
Duplex n°6	109.00€	340.00€	199.00€	Triple	X	3 pers.		X
Duplex n°7	115.00€	360.00€	210.00€	Quadruple	X	4 pers.		X
Duplex n°8	115.00€	360.00€	210.00€	Quadruple	X	4 pers.		X
Duplex n°9	115.00€	360.00€	210.00€	Quadruple	X	2 pers.		X
Loft n°10	95.00€	300.00€	179.00€	1 pers./double	X	2 pers.	X	
Loft n°11	95.00€	300.00€	179.00€	Two double	X	2 pers.		X
Suite de Président	195.00€	580.00€	309.00€	1 Double, 1 pers./double & cabinet		3 pers. (1 pers. / 2 pers.)	X	
Suite de La Cour	225.00€	620.00€	429.00€	2 Double, 1 pers./double & cabinet		4 pers. (1 pers. / 3 pers.)	X	X
Limousine	85.00€	260.00€	149.00€	Lit 150		1 pers.		X
Exécutive	105.00€	340.00€	199.00€	1 pers./double		2 pers.		X

1/4 de Week-end 3 Nuits - Vendredi Samedi Dimanche  
 Prix net supplémentaire occupant la chambre : 10 €/personne/nuit  
 Arrivé Gratuitaire : 08h/16h  
 Les petits déjeuners sont servis du Lundi au Vendredi de 7h00 à 9h30 et le Samedi & Dimanche de 9h00 à 10h00.  
 Check In: 15h00  
 Check Out: Avant 12h00  
 RETOUR DESUBLESER SOUS POINTE DE SUFRET : 10.00 €