

Les supports de vente et leur législation

C1-1.4 Présenter les supports de vente.

C5-1.4 Appliquer les principes de nutrition et diététique.

- Objectifs :
- Différencier une carte d'un menu.
 - Repérer les critères indispensables à la rédaction et à la présentation.
 - Respecter les obligations légales de présentation d'une carte.
 - Respecter les pratiques de la nutrition et de la diététique.



Les 5 Continents proposent depuis près d'un an les mêmes cartes dans les différents restaurants du complexe. De même, les supports de ventes visuelles n'ont pas été renouvelés depuis longtemps. Certains clients, lassés par ce manque de changement, se sont plaints et certains habitués ont même décidé de ne plus venir. M. Morin, directeur du site, souhaite donc faire évoluer les différents supports de vente et vous demande de l'aider dans ce travail.

M. Morin vous demande, dans un premier temps, d'analyser les points clefs dans la conception d'un support de vente écrit pour ensuite corriger et faire évoluer les cartes des restaurants de Cinq Continents.

Activité 1– A l'aide des documents 1 et 2 proposez des critères de choix pour la création des cartes des différents restaurants des 5 Continents en tenant compte de la durée d'utilisation des supports de vente.

Document 1 : L'aspect visuel du support

Dans un support de vente écrit, on trouve les différents menus que le restaurant propose ainsi que la carte des mets. La carte des boissons (apéritifs, eaux, etc.) est parfois également présentée, tandis que la carte des vins est souvent sur un support à part.

TAILLE

Le support de vente peut avoir une taille comprise entre le format A5 et le format A3. Il faut toutefois veiller au fait que les grandes cartes sont difficilement manipulables.

FORMES

- 1 volet : carte simple, bien adaptée pour la petite restauration
- 2 volets : carte très présente en restauration traditionnelle et gastronomique.
- 3 volets : triptyque permettant de mettre en valeur différentes rubriques.
- Formes spéciales : idéales pour les restaurants à thème (triangle, demi-lune, set de table, tableau, journal, etc.)
- Tableaux d'affichage lumineux (avec photos et vidéos) : présents dans les cafétérias et la restauration rapide.

MATIERES

- Papier
- Cartonnée
- Plastifiée
- Cuir ou skai
- Ardoise

COULEURS

- Blanc, gris, argent : luxe, discrétion
- Rouge : appétissant, viande
- Vert : fraîcheur, nature, bio, équilibre
- Bleu : mer, poisson
- Jaune : vif, lumineux, attire l'attention

TEXTES ET ILLUSTRATIONS

- Caractères assez gros et lisibles
- Texte réparti de manière équilibrée
- Eviter les articles (le, la, etc.)
- Eviter les phrases trop longues
- Photos illustrant les mets

ORGANISATION DE L'ESPACE "CARTE DES METS"

La carte proposant la liste des mets est organisée par gammes (entrées, viandes, poissons, desserts). On trouve parfois des gammes spécifiques au thème du restaurant (pizzas, grillades, pâtes, potages, etc.). D'une manière générale, ces gammes sont classées dans l'ordre logique du déroulement du repas.

SECTEURS VENDEURS D'UN SUPPORT DE VENTE

Pour chaque support de vente, il existe une "zone d'impact" c'est-à-dire une zone vers laquelle, de manière inconsciente, l'œil du client est attiré. Il faut privilégier cette zone pour y promouvoir un produit que l'on souhaite particulièrement vendre, comme le plat du jour, une spécialité, etc.



Document 2 : La durée de vie d'un support de vente

Le choix auquel le restaurateur est confronté lorsqu'il crée sa carte est de savoir quelle durée de vie elle aura.

LA CARTE PERMANENTE

Souvent réalisée en imprimerie (carte set de table, carte plastifiée facile à nettoyer...), elle est mise en place pour plusieurs mois, voire un an. Les avantages d'une telle carte sont d'ordres financiers et esthétiques. En effet, les coûts de production culinaire sont réduits (gestion des stocks et des achats mieux maîtrisés par les cuisiniers). Cependant, elles ont pour inconvénient d'être figées. Il est alors plus difficile de fidéliser une clientèle qui risque de se lasser. De plus, il est impossible de modifier ces cartes sans repasser par l'imprimeur, ce qui représente un coût important. Il n'est donc pas rare de les voir raturées, ce qui donne une image peu qualitative du restaurant.

LA CARTE JOURNALIERE/ SAISONNIERE

Elle est soit en papier, collée ou placée dans un support rigide et résistant, soit rédigée sur une ardoise, le texte pouvant être réécrit à chaque service. Ce style de carte, peu onéreux, est, pour le client, signe de renouveau et de fraîcheur des produits (produits de saison). De plus, ces cartes sont très facilement modifiables. Cependant, elles imposent au restaurateur des mises à jour régulières.

LA CARTE AFFICHEE

Dans la restauration rapide et les cafétérias, les supports de vente se modernisent et se tournent de plus en plus vers la vidéo, mettant ainsi en avant le produit de manière animée. Ceci est très attractif, mais nécessite une logistique importante (écran, logiciel, connaissances informatiques...)

Restaurant à thème "La Route des Epices" Prochain thème de la semaine : les viandes

Forme :

Matière :

Couleur :

Justification de ces choix :

Restaurant à thème "La Route des Epices" Prochaine thème de la semaine : la brasserie

Forme :

Matière :

Couleur :

Justification de ces choix :

Restaurant gastronomique "La France" Carte pour la prochaine saison d'été

Forme :

Matière :

Couleur :

Justification de ces choix :

Restauration rapide "Le Speedélices"

Forme :

Matière :

Couleur :

Justification de ces choix :

Activité 2– A l'aide des documents 1, réorganisez le classement des gammes de la carte à trois volets du restaurant "La route des Epices". Vous veillerez à respecter l'ordre logique du déroulement d'un repas et à mettre en avant les spécialités du restaurant.

<u>DISPOSITION DE L'ANCIENNE CARTE</u>			<u>VOTRE PROPOSITION</u>		
Entrées	Desserts	Glaces			
Fromages	Plats (poissons, viandes)	Spécialités			

M. Morin, appréciant la critique que vous avez effectuée sur l'aspect du support de vente, souhaite maintenant que vous analysiez les menus et les cartes des mets et vins afin d'améliorer la composition.

Activité 3– A l'aide des documents 3 et 4, précisez, pour les menus ci-dessous, le type de menu dont il s'agit, puis ce qu'il faut faire pour les améliorer.

Document 3 : Les différents types de menus

MENU SANS CHOIX A PRIX FIXE

Menu complet (entrée, plat, dessert) ne présentant pas de choix pour le client. Le prix couvre l'ensemble du menu.

MENU A CHOIX ET PRIX FIXE

Menu complet présentant au moins un choix entre deux mets pour chaque gamme laissant ainsi la possibilité au client de composer son repas. Là aussi, le prix est global pour le menu, quel que soit le choix du client.

AUTRES MENUS

Pour attirer les clients, les professionnels proposent également toutes sortes de menus en fonction du type de restauration. Ils seront soit avec choix, soit sans choix.

- Menu du jour
- Menu diététiques (allégé, végétarien)
- Menu d'occasion (Saint-Valentin, Nouvel an)
- Menu touristique
- Menu enfant
- Menu à la carte (entrée, plat, dessert choisis sur la carte pour un prix fixe)
- Menu dégustation (plusieurs plats servis en petites quantités pour découvrir les spécialités du chef)
- Menu binaire (entrée+ plat ou plat + dessert ou entrées+ dessert)

Les clients s'orientent de plus en plus vers les menus. Ils est donc nécessaires d'avoir une offre intéressant avec, par exemple, un menu du jour qui aura pour but d'attirer les clients en offrant un bon rapport qualité/prix et qu'il faudra renouveler quotidiennement pour fidéliser une clientèle susceptible de venir plusieurs fois par semaine.

Document 4 : Les règles de composition d'un menu

Pour qu'un menu soit rentable, il faut prendre soin de le composer de manière logique en respectant quelques règles commerciales. Au sein d'un même menu, il faut :

- Ne pas avoir deux ingrédients de même nature (ex : deux fois du canard)
- Ne pas avoir deux fois le même composant principal (ex : une quiche et une tarte)
- Respecter un équilibre vis-à-vis du coût des marchandises (ex : si le plat principal est une sole, il faut donc privilégier une entrée ou un dessert peu onéreux)
- Respecter les règles d'équilibre alimentaires.

Enfin, il faudra veiller à ne pas surcharger le menu en évitant les appellations trop longues et les articles (le, la, un...)

Menu à 32.00 €

Foie gras d'oie

~~~~~

*Magret de canard poêlé,*

*Sauce sucrée-salée au miel*

*Cèpes sautés au beurre et persil frais*

~~~~~

Mousse aux trois chocolats

Tuiles aux amandes

Type de menu :

Pistes d'amélioration :

-
-
-

Menu à 17.00 €

(Entrée + plat ou Plat + dessert)

Un feuilleté de saumon

~~~~~

*Un filet de saumon au beurre d'aneth  
et son riz pilaf*

~~~~~

Une tarte aux fruits de saison

Type de menu :

Pistes d'amélioration :

-
-
-

Menu à 7.00 €

Saucisson ou tomates

~~~~~

*Steak haché frites*

*Ou*

*Nuggets frites*

~~~~~

Glace Smarties

Ou

Mars glacé

Type de menu :

Pistes d'amélioration :

-
-
-

Activité 4– A l'aide des documents 3 et 4 et de vos connaissances, associez chaque menu présenté ci-dessous au type de clientèle correspondant.

Menu moins de 7 ans	A
Menu dégustation	B
Formule Binaire	C
Menu allégé	D
Menu Saint-Valentin	E
Menu Savoyard	F
Formule repas + 1 place de cinéma	G

	Coupe d'amoureux
	Adolescents
	Clientèle féminine
	Gastronomes
	Enfants
	Hommes d'affaires pressés
	Touristes

Activité 5– A l'aide des documents 3 à 5, complétez le tableau ci-dessous en cochant les menus et cartes correspondant aux types de restaurants cités.

Document 5 : Les différents types de cartes

CARTE DES VINS

Elle présente tous les vins disponibles dans le restaurant. Ils sont classés par régions, couleurs et catégories d'appellation. Il est important d'adapter son contenu à la catégorie de l'établissement, à la localisation du restaurant (en proposant des vins locaux), à la cuisine du chef et à la capacité de la cave. Il faut favoriser la clarté et la lisibilité de la carte.

CARTE DES APERITIFS

Elle présente tous les apéritifs. On peut également y trouver les boissons sans alcool et les eaux.

CARTE DES METS

C'est la carte la plus importante. Elle présente la liste des mets que le restaurant propose, classés pas gammes. Le client compose son repas comme il le veut et paye le prix de chaque mets consommé. Cette carte doit être attrayante mais :

- Ni trop longue : le client peut avoir un crainte vis-à-vis de la fraîcheur des marchandises;
- Ni trop courte : cela donne un sentiment de manque de choix.

On peut également avoir des cartes des desserts, glaces, boissons chaudes, eaux minérales, digestifs...

	RESTAURANT GASTRONOMIQUE	BRASSERIE	RESTAURANT A THEME	CAFETERIA	RESTAURANT TRADITIONNEL	RESTAURANT RAPIDE
MENU SANS CHOIX A PRIX FIXE						
MENU A CHOIX A PRIX FIXE						
MENU DEGUSTATION						
MENU BINAIRE						
MENU ENFANT						
MENU DU JOUR						
MENU ALLEGE						
CARTE DES METS						
CARTE DES VINS						
CARTE DES APERITIFS						
CARTE DES CAFES						

Afin de mieux comprendre l'esprit des différents restaurants des 5 Continents, M. Morin vous invite à en faire le tour avec lui. Il profite de ce moment pour faire le point sur les supports de vente visuelle, tout aussi importants que les supports écrits que vous avez retravaillés.

Activité 6– A l'aide du document 6 et de vos connaissances, complétez le tableau ci-dessous en choisissant le support de vente visuelle qui mettra le mieux en valeur les produits cités.

Document 6 : Les supports de vente visuelle

Pour que les clients puissent choisir ce qu'ils vont manger et boire, il faut connaître ce que le restaurant propose. Pour cela, ils peuvent :

- Consulter la carte, qui est un support de vente écrit;
- Voir les produits, mis en valeur grâce à un support de vente visuelle.

Cette méthode de vente visuelle est souvent employée dans les cafétérias, où les produits sont mis en avant sur des buffets. On la retrouve également dans les autres formules de restauration lorsque les produits sont exposés dans des vitrines réfrigérées, sur des voitures, dans des viviers, dans des caves à vin aux portes vitrées. On parle également de vente visuelle lorsque le restaurant présente des photos des mets qu'il propose ou bien lorsque des préparations sont réalisées à la vue des clients (découpages et flambages en salle, cuissons dans la cheminée de la salle, cuisine ouverte...). Le but de cette méthode de vente est susciter l'envie, de présenter des produits que le client n'aurait peut-être pas pensé à consommer, et donc de réaliser de meilleures ventes. Mais il faut cependant faire attention à ce que tous ces supports de vente visuelle soient propres, présentables, avec des photos réalistes afin qu'ils ne deviennent pas une mauvaise publicité pour l'établissement.



Produits	Support de vente visuelle
Sandwichs du Speedélices	
Vins de la route des Epices	
Fromages du France	
Bouteilles d'alcool au Green Room	
Photos des plats du Speedélices	
Grillades de la route des Epices	
Gigot d'agneau entier au France	
Plantes fraîches pour infusions au France	
Produits du petit-déjeuner servi au France	
Cocktail du jour au Green Room	
Vin au verre de la rote des Epices	

M. Morin souhaite s'assurer qu'il est totalement en conformité vis-à-vis de la législation relative à la présentation des cartes. Pour cela, il vous demande de contacter un spécialiste.

Activité 7– A l'aide du document 7, complétez le tableau de synthèse ci-dessous en y classant les obligations légales pour établir une carte.

Document 7 : Les obligations légales de rédaction d'une carte

Interview de Vanessa Dupont, Inspectrice à la DGCCRF*

Vanessa Dupont : Chaque année notre organisme visite près de 10% des établissements de restauration dans le but de contrôler leurs cartes et ainsi protéger les consommateurs contre l'escroquerie, les publicités mensongères et les falsifications.

Vous : Que contrôlez-vous en priorité sur les cartes?

Vanessa Dupont : Les prix! Ils doivent être clairement indiqués : TTC, mention "en euros". L'indication "prix nets" ou "prix nets, service compris X%", selon de mode de rémunération du personnel, doit être mentionné en bas de chaque page.

Vous : Au niveau des appellations, y a-t-il des règles à respecter?

Vanessa Dupont : Bien sûr, tout d'abord, elles doivent être complètes et exactes. Ainsi, indiquer sur sa carte "volaille de Bresse" alors que l'on sert un poulet sans appellation est interdit. Il en va de même, par exemple, avec des huîtres dont on ne préciserait ni le calibre ni l'origine...Ensuite, dans notre gastronomie française, il existe des recettes classiques comme le tournedos Rossini. Les cuisiniers doivent bien sûr respecter les recettes, et les appellations doivent être écrites sans fautes d'orthographe sur la carte. Il est également important de préciser, dans un endroit lisible du client et dans l'enceinte du restaurant, l'origine des viandes bovine, et ce depuis 2002, après la crise de la "vache folle". Il est nécessaire de mentionner "origine..." lorsque la naissance, l'élevage et l'abattage du bovin ont eu lieu dans le même pays ou, si ce n'est pas le cas, "né en ..., élevé en...et abattu en ...".

Vous : D'autres précisions sont-elles nécessaires?

Vanessa Dupont : Encore quelques-unes, oui. Il est nécessaire de mentionner sur la carte les menus qui ne sont servis qu'à certains moments (par exemple, "sauf soir et week-end"). Il est obligatoire d'afficher la carte de mets à l'extérieur, de manière lisible (à hauteur des yeux) et éclairée. De plus, la carte doit être disponible à l'extérieur à partir de 11h30 pour le service du midi et de 18h00 pour celui du soir. Enfin, cette carte extérieure doit être identique à celle présentée dans le restaurant.

* Direction Générale de la Concurrence, de la Consommation et de la Répression des Fraudes

OBLIGATIONS LEGALES A RESPECTER	
Sur la carte des mets	
➤	➤
➤	➤
A l'extérieur de l'établissement	
➤	
➤	
➤	
A l'intérieur de l'établissement	
➤	

Activité 8– A l'aide du document 8, complétez le tableau de synthèse ci-dessous en y classant les règles commerciales et les obligations légales pour la carte des vins.

Document 8 : Les vins et la loi

Pour ne pas être en infraction et afin de proposer une carte des vins claire et facilement lisible de vos clients, voici nos conseils pratiques de ce mois.

Comment présenter la carte?

La carte des vins doit être attrayante et facile à lire. Pour cela, il est conseillé de classer les vins par couleurs, puis par régions. Cependant la loi vous impose de distinctement séparer les vins d'appellation (AOC, AOP), des vins IGP et des vins sans IGP.

Quelles autres précisions sur la carte?

Afin de ne risquer aucune sanction, il est impératif d'indiquer clairement les tarifs TTC. Il faut également préciser les contenances ("bouteille de X centilitres, verre de X centilitres"). Enfin, il faut que les appellations soient exactes et sans fautes d'orthographe. En revanche, il n'est pas obligatoire, mais fortement recommandé, de préciser les millésimes mais également les domaines ou châteaux des vins présents sur la carte.

Où présenter la carte?

La carte des vins doit obligatoirement être présentée à l'extérieur de l'établissement. Mais, pour des raisons de clarté, la législation impose seulement un extrait de la carte comportant au minimum 5 appellations tarifées ou, à défaut, les appellations et les prix de tous les vins si le restaurateur en propose moins de 5. Cet affichage doit être visible et lisible (éclairé).

Quels autres documents afficher?

A l'extérieur de l'établissement, vous devez afficher votre licence. Et à l'intérieur du restaurant, de manière visible pour vos client, vous devez avoir disposé le panonceau "protection des mineurs et répression de l'ivresse publique".

Quelle dernière obligation?

Tous les vins inscrits sur la carte doivent être présents en cave. Seules des ruptures de stock de quelques jours sont tolérées.

OBLIGATIONS LEGALES ET REGLES COMMERCIALES POUR LA CARTE DES VINS

Règles commerciales

-
-
-

Obligations légales

-
-
-
-

A l'extérieur de l'établissement

-
-

A l'intérieur de l'établissement

-

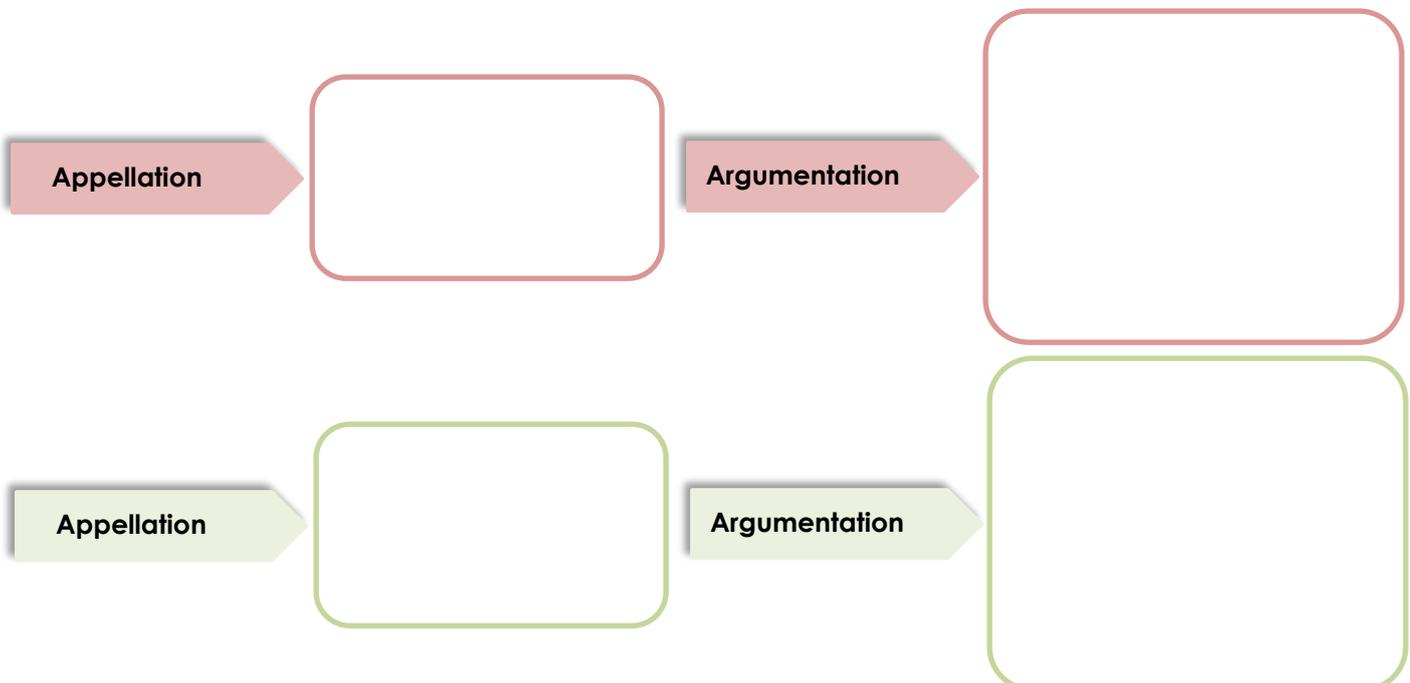
Conscient que les clients font de plus en plus attention à ce qu'ils mangent, M. Morin souhaite, pour finir, vous sensibiliser sur quelques points de nutrition et de diététique. Il est en effet primordial de tenir compte de ces principes lors de l'élaboration des menus.

Activité 9– A l'aide des informations données dans le document 9 et de vos connaissances, faites une proposition d'un mets salé et d'un mets sucré répondant au mieux aux exigences nutritionnelles et diététiques. De plus, vous présenterez une argumentation commerciale pour chacun de ces mets.

Document 9 : Les principes essentiels de diététique et nutrition

Qualités nutritionnelles	Plus un aliment apporte d'éléments nécessaires au bon fonctionnement de notre organisme (vitamines, protéines, calcium, fibres...) meilleure est sa qualité nutritionnelle. Mais pour cela, il faut réussir à conserver ces aliments lors des préparations, cuissons, etc.
Qualités diététiques	Aptitude d'un produit ou d'un plat à ne pas être surchargé en matière grasse ou en sucre.
Face à l'augmentation du nombre de repas pris hors foyer et à la multiplication des campagnes d'informations du ministère de la Santé, les clients font de plus en plus attention à ce qu'ils mangent. Pour les restaurateurs, une seule solution : tenir compte de ces exigences.	

Il faut penser à ...	<ul style="list-style-type: none"> • Mettre en place un menu végétarien. • Indiquer sur la carte les plats hypocaloriques grâce à un petit symbole (ex : une plume) • Mettre en place un buffet permettant ainsi aux clients de ne prendre que la quantité qui leur convient. • Proposer une carte des eaux, des sodas light. • Proposer des édulcorants pour le café et les utiliser en cuisine (stévia, etc.) • Proposer des "alicaments" lors des petits déjeuners, comme les margarines enrichies en oligoéléments, les yaourts de type Actimel, etc. • Utiliser des produits frais et/ou bio, plus riches en nutriments que les produits congelés ou en conserve. • Utiliser des viandes et poissons maigres. • Réaliser des cuissons utilisant peu de matières grasses et conservant un maximum de nutriments dans les aliments (cuisson vapeur, wok, sous-vide, etc.). • Utiliser le siphon pour faire de mousses plus légères. • Maîtriser les quantités dans l'assiette.
-----------------------------	--



Les supports de vente et leur législation, ce que je dois retenir

I/ LES SUPPORTS DE VENTE ECRITS

- **La forme** : la forme et la taille du support de vente sont variables et sont fonction du type d'établissement et des mets proposés.
- **La matière** : toutes sortes de matières peuvent être utilisées. Les plus courantes sont : le papier simple, cartonné ou plastifié, le skaï, le cuir et de plus en plus, l'ardoise. La matière doit être adaptée à l'utilisation et à la durée de vie de la carte.
- **La couleur** : la couleur dominante du support de vente reflète souvent le type d'établissement (du blanc et noir pour les établissements gastronomiques, des couleurs plus vives pour les restaurants à thème, etc.).
- **Le texte** : les caractères doivent être suffisamment gros pour être bien lisibles. Un équilibre entre le texte et les zones blanches doit être respecté.

II/ LES MENUS ET CARTES

PRINCIPAUX TYPES DE MENUS			
Menu sans choix à prix fixe		Menu à choix à prix fixe	
DECLINAISONS			
Menu binaire	Menu de Noël	Menu régional	Menu à thème
Menu gastronomique	Menu bio	Menu diététique	Menu du jour
Menu dégustation	Menu végétarien	Menu enfant	Menu à la carte
PRINCIPAUX TYPES DE CARTE			
Carte de mets	Carte des apéritifs	Carte des desserts	
Carte des vins	Carte des digestifs	Carte des cafés	
REGLES DE PRESENTATION			
Les mets sont présentés par gammes : entrées, poissons, viandes, fromages, desserts, suggestion de chef, plat du jour ...			
REGLES D'ELABORATION DES MENUS			
<ul style="list-style-type: none"> • Respecter l'équilibre alimentaire • Eviter les articles (le, la, un...) 	<ul style="list-style-type: none"> • Eviter les répétitions d'ingrédients • Eviter les répétitions de texture 	<ul style="list-style-type: none"> • Proposer assez de mets • Avoir des prix cohérents. 	

III/ LES SUPPORTS DE VENTE VISUELLE

Définition : éléments que le client voit en salle et qui donnent l'envie de commander.

→ Exemples : buffet, vitrine, finition en salle, plateau de fromage, cuisine ouverte, photographies, cave vitrée...

IV/ LES OBLIGATIONS LEGALES DE PRESENTATION DES CARTES

CARTE DES METS	CARTE DES VINS
<ul style="list-style-type: none"> • Indiquer les prix TTC en euros avec la mention "prix nets" ou " prix nets service compris" en bas de chaque page. • Ecrire les appellations complètes et sans fautes. • Préciser l'origine des viandes bovines. • Mentionner les exceptions de service. • Afficher la carte à la hauteur des yeux et éclairée à partir de 11h30 pour le midi et 18h00 pour le soir. 	<ul style="list-style-type: none"> • Indiquer les prix TTC en euros avec la mention "prix nets" ou " prix nets service compris" en bas de chaque page. • Ecrire les appellations complètes et sans fautes. • Indiquer la contenance des bouteilles et verres. • Séparer les vins d'appellations, des vins IGP et sans IGP; • Afficher la carte et la licence à l'extérieur, le panneau "Protection des mineurs et répression de l'ivresse publique" à l'intérieur.

V/ LES OBLIGATIONS LEGALES DE PRESENTATION DES CARTES

Il faut faire en sorte de maintenir les qualités nutritionnelles des aliments et limiter les apports caloriques pour satisfaire la clientèle.

Les supports de vente et leur législation, j'applique

A l'aide de la liste des mets et des indications ci-dessous ainsi que de l'actuelle carte de La Route des Epices, concevez la nouvelle carte du restaurant informatiquement.

Indications du Maître d'Hôtel

"Tout en respectant les obligations légales, les règles rédactionnelles, l'équilibre des menus, les règles pour créer une carte attrayante, vous devrez proposer un support qui se composera :

- d'une carte des mets classés par gamme ;
- d'un menu sans choix à prix fixe ;
- d'un menu enfant (plat + dessert) ;
- d'un menu diététique sans choix à prix fixe ;
- d'une espace plat du jour.

Liste des mets

Entrées (prix entre 8 et 12 €)

Tarte fine de tomate cœur de bœuf
Bonbons de chèvre chaud et mesclun
Six escargots et leur beurre, en luttés

Gambas flambés aux fines herbes
Cuisses de grenouille à la purée d'ail
Foie gras de canard, gelée de Rasteau

Plats (prix entre 12 et 17 €)

Tartare de bœuf au couteau
Paupiette de sole, mousse d'étrilles
Feuilleté de morue à la tomate
Mignon de veau aux pommes

Blanc de poularde aux chanterelles
Jarret de veau confit au gingembre
Cœur de rumsteck grillé
Filet de Saint-Pierre en croûte de parmesan

Autres

Plateau de fromages 7.00 €

Sauce au poivre, roquefort, choron 2.00 €

<h2 style="margin: 0;">La Route des Epices</h2>	Les poissons Tronçon de turbot à la citronnelle 15 € Duo de bar et saumon à l'unilatéral 11 € Mousse de homard 13 € Coulis d'asperges vertes	La suggestion du chef Côte de bœuf grillée Sauce béarnaise (pour 2 pers.).....29 €	Menu savour 19 euros (Entrée plat ou plat dessert) Velouté de potiron au foie gras ~~~~~ Bavette d'aloyau à l'échalote Wok de légumes ~~~~~ Poire Belle-Hélène
	Les entrées Filet de rouget confit provençal 9 € Foie gras de canard, chutney d'amandes 12 € Avec son verre de Sauternes 12 cl 3 € Salade de jeunes légumes et champignons 7 €		Les viandes Trio de côtelettes d'agneau en croûte 15 € Tartare de canard et tomates confites 11 € Entrecôte grillée aux herbes de Provence 13 € Sauce béarnaise, roquefort ou poivre 2 €
Une touche de légèreté Evian 1l 5 € Evian 0.5 l 3 € Badoit 1 l 6 € Badoit 0.5 l 4 € Voss 0.8 l 8 € San Pellergrino 6 €	Assiette de fromages 6 €	L'idée du barman Nos digestifs (2 cl) Prix unique4 €	Formule enfant 10 euros (- 10 ans) Steak grillé Ou Aiguillette de canard Frites maison ~~~~~ Glace biboule et limonade
Prix nets TTC, service 12 % compris			