

PERSONNEL DE VENTE

Mon Guide



Produits Traiteurs rayon coupe



ÉDITO

Madame, Monsieur,

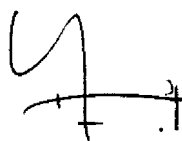
**Vos clients attendent de vous informations et conseils
sur les produits que vous présentez.**

Vous avez besoin d'informations sur les produits, sur votre rayon,
sur la réglementation qui les concernent.

Nous souhaitons vous apporter nos connaissances
sur les produits que nous vous proposons à la vente, les moyens
de mieux les mettre en valeur, les règles à respecter.

Notre objectif :

vous aider à satisfaire vos clients pour le meilleur développement
de votre rayon.



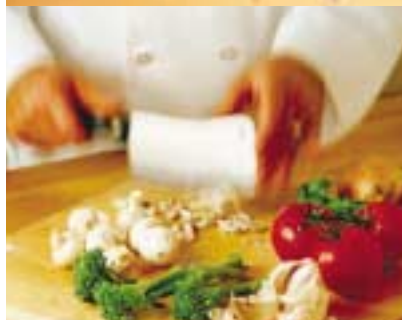
Yves Michelin
Secrétaire Général

PERSONNEL DE VENTE

ÉDITO



Ma check-list



Je connais



J'accueille



Je conseille



Mémo - mes mots

PERSONNEL DE VENTE

MA CHECK -LIST

MA CHECK-LIST

Hygiène personnelle

L'hygiène, le propre de mon rayon

Les indications en matière de règles d'hygiène sont données à titre de préconisations. Dans tous les cas, il est nécessaire de vous référer aux dispositions en vigueur dans votre enseigne ou votre magasin.

MAINS

À savoir sur le bout des doigts

- Je me lave les mains :
 - après chaque reprise du travail
 - en sortant des toilettes
 - dès qu'elles sont sales
 - avec du savon
 - en me brossant les ongles
- Je m'essuie les mains avec un essuie-main à usage unique (torchons interdits)
- J'utilise toujours des **gants** pour manipuler et servir les produits
- Je change régulièrement de gants
- Je porte un pansement étanche et des gants pour manipuler les denrées en **cas de blessure non purulente**
- Je ne manipule aucun produit en cas de **plaie purulente** et/ou de **maladie infectieuse**

VÊTEMENTS

Tenue traiteur exigée

- Je porte des vêtements clairs, propres et facilement lavables
- Je m'attache les cheveux et je porte une coiffe qui les enveloppe totalement
- J'évite de porter des bijoux, montres...

MA CHECK-LIST

Hygiène du rayon

L'hygiène, le propre du rayon

MATÉRIEL

Entretien sans modération

- j'utilise des couteaux propres ; pour le petit matériel (coupe et ustensiles), je les nettoie et désinfecte avec des produits adaptés
- j'utilise un couteau/un ustensile par type de produit, voire par produit
- je dispose les étiquettes-prix à côté du produit, et non "piqués" sur le produit
- j'entretiens les meubles frigorifiques de vente (nettoyage et désinfection)
- je vérifie les températures des vitrines en veillant à ne pas dépasser 4 °C
- je maintiens les vitrines impeccables tout au long de la journée
- je vérifie la fréquence des dégivrages
- je veille à maintenir les portes fermées
- je respecte les bonnes conditions de chargement des meubles

LOCAUX

Place nette

- je ne mange pas, ne bois pas, ne fume pas dans le rayon et dans les locaux d'entreposage
- je n'entrepose pas de cartons dans le rayon et dans les chambres froides
- je n'utilise pas de serpillière ; les balais doivent être en fibres synthétiques
- je n'utilise pas de palettes en bois (usage interdit)
- je nettoie et désinfecte le rayon quotidiennement
- je ne mets pas de plantes vertes dans les rayons
- j'interdis la présence d'animaux
- je range les espaces de travail
- j'informe mon Chef de rayon à chaque fois que je constate des problèmes d'hygiène

MA CHECK-LIST

Hygiène des denrées

L'hygiène, le propre du rayon

DENRÉES

La rigueur sur toute la chaîne

- je range les produits au froid immédiatement
- je vide les meubles tous les soirs en éliminant les produits entamés et portionnés
- je garde les étiquettes des produits déballés en rayon
- je note dans un cahier spécial les références des produits mis en rayon (DLC et numéro de lot), pour retrouver plus facilement l'information si nécessaire

Pour mémoire, la DLC concerne le produit conditionné, elle ne reste pas valable pour le même produit une fois qu'il a été déconditionné et mis en rayon. Merci de bien vouloir vous reporter aux recommandations de votre enseigne ou de votre magasin.

PERSONNEL DE VENTE



JE CONNAIS

Salades

On tourne !

EN ENTRÉE

prêtes à consommer

CONSEILS :

- je présente les nouveautés, les spécialités régionales et les promotions devant et les fortes rotations derrière
- je mélange régulièrement pour éviter le dessèchement
- j'alterne la présentation en fonction des couleurs
- j'utilise un couvert par salade
- je nettoie régulièrement les couverts
- je ne recharge pas un plat sans l'avoir nettoyé au préalable
- je jette les produits le lendemain de l'ouverture

SAISONNALITÉ DES PRODUITS :

- Temps fort : mai à septembre
- Fêtes
- Fins de semaine

LISTE DES PRODUITS DE LA FAMILLE :

- crudités
- charcutières
- marines
- composées diverses

POUR ALLER PLUS LOIN :

- je fais déguster
- je propose certaines salades en aides culinaires : par exemple, avocat ou pamplemousse garni de cocktail de crevettes...

ARGUMENTS DE VENTE / MOTS CLÉS :

- "C'est léger" : diététique, naturalité pour toutes les salades à base de crudités
- "C'est rapide et pratique"
- "Il y en a pour tous les goûts et tous les appétits"
- "En entrée, en accompagnement ou en plat principal"

JE CONNAIS

Charcuteries pâtisseries

On soigne sa présentation !

EN ENTRÉE / PLAT PRINCIPAL

à réchauffer

CONSEILS :

- je propose un grand choix de produits en variant les formes, les garnitures
- je privilégie l'aspect visuel : présentation en dômes ou en éventails...
- je présente des produits basiques et des originalités
- je mets les spécialités régionales et l'événementiel devant
- j'utilise des étiquettes-produits indiquant les noms et principaux ingrédients pour que le consommateur identifie la garniture
- je recouvre pour éviter le dessèchement

SAISONNALITÉ DES PRODUITS :

- Hiver
- Noël
- Pâques

LISTE DES PRODUITS DE LA FAMILLE :

- croissants
- roulés
- croque monsieur
- feuilletés individuels ou à partager
- friands
- bouchées
- feuilletés apéritifs
- pâtés en croûte
- ...

POUR ALLER PLUS LOIN :

- Je pense aux promotions sur les produits et aux animations de fin de semaine ou fêtes
- Je propose des salades en accompagnement

JE CONNAIS

Tartes salées

On fait la part des choses !

EN ENTRÉE / PLAT PRINCIPAL

à réchauffer / tel quel

CONSEILS :

- je mets les tartes et portions familiales derrière
- je mets les spécialités régionales, les nouveautés et les promotions devant
- pour les portions familiales, je présente une part découpée et j'ôte régulièrement la 1^{re} tranche du produit entamé
- je nettoie souvent la lame du couteau
- je recouvre les produits
- je fais attention à la fragilité de la pâte
- j'évite d'entasser les quiches/pizzas les unes sur les autres
- j'indique si possible un prix à la portion

SAISONNALITÉ DES PRODUITS :

- Portions familiales :
 - Hiver
 - Noël
 - Pâques
- Portions individuelles :
 - Été

LISTE DES PRODUITS DE LA FAMILLE :

- quiches
- tartes
- tourtes
- pizzas (si pas de point chaud)

POUR ALLER PLUS LOIN :

- je propose des salades en accompagnement

ARGUMENTS DE VENTE / MOTS CLÉS :

- "On peut les manger en entrée (seuls) ou en plat principal accompagnés d'une salade"

JE CONNAIS

Entrées chaudes et froides On commence bien !

EN ENTRÉE
prêtes à consommer

CONSEILS :

- j'entame toujours les produits afin d'en présenter la tranche
- je protège la 1ère tranche pour éviter le dessèchement, ou je l'enlève
- je connais bien les principaux ingrédients qui entrent dans la composition du produit
- je dispose le produit de façon à ce que les garnitures ne coulent pas (ex : les coquilles)

SAISONNALITÉ DES PRODUITS :

- Hiver
- Périodes festives (Noël et Pâques)
- Fins de semaine

LISTE DES PRODUITS DE LA FAMILLE :

- terrines de légumes et de poisson
- coquilles chaudes et froides
- aspics
- roulés de poisson

...

POUR ALLER PLUS LOIN :

- je présente au moins une terrine de saumon + 2/3 spécialités
- je pense à proposer des sauces pour les terrines

JE CONNAIS

Spécialités exotiques

On change d'air !

EN ENTRÉE / PLAT PRINCIPAL

à réchauffer / tel quel

CONSEILS :

- je ne laisse pas de plats vides
- je nettoie les plats avant recharge
- j'utilise un couvert par plat
- je nettoie les couverts
- j'indique si possible un prix à la portion
- je soigne les barquettes de transport
- je fournis un choix de recettes au consommateur
- je renseigne le client sur la composition des produits (épices,...)

SAISONNALITÉ DES PRODUITS :

- Nouvel an chinois
- Semaines à thèmes

LISTE DES PRODUITS DE LA FAMILLE :

- nems, samoussas
- acras, boudins créoles
- plats cuisinés exotiques

...

POUR ALLER PLUS LOIN :

- je pense à faire des opérations à thèmes
- je donne des conseils d'utilisation
- je propose les sauces d'accompagnement

ARGUMENTS DE VENTE / MOTS CLÉS :

- Originalité, "sortir de l'ordinaire"
- Découverte de nouvelles recettes, de nouveaux goûts
- Évasion, voyages
- Fêtes

JE CONNAIS

Plats cuisinés

On en fait tout un plat !

EN PLAT PRINCIPAL

à réchauffer

CONSEILS :

- je présente les plats en jouant sur les couleurs et contrastes
- je remue régulièrement
- je ne laisse pas de plats vides
- je nettoie les plats avant recharge
- j'utilise un couvert par plat
- je nettoie régulièrement les couverts
- j'indique un prix à la portion
- je soigne les barquettes de transport
- je fournis un choix de recettes au consommateur

SAISONNALITÉ DES PRODUITS :

- Temps forts :
 - Rentrée des classes
 - Halloween
 - Période de chasse
 - Noël
 - Pâques

LISTE DES PRODUITS DE LA FAMILLE :

- plats cuisinés à base de viande, de poisson, de pâtes
- gratins
- légumes cuisinés
- spécialités régionales

POUR ALLER PLUS LOIN :

- je pense au plat du jour et à l'animation autour de thèmes (Noël, la chasse, les régions, Pâques,...)
- je propose les légumes en accompagnement

ARGUMENTS DE VENTE / MOTS CLÉS :

- "C'est un plat complet"
- "C'est un plat équilibré" (viande / poisson + légumes)
- "C'est savoureux" (respect des recettes traditionnelles)

JE CONNAIS

Frais emballé :

On assure vite fait bien frais !

*EN ENTRÉE / PLAT PRINCIPAL***CONSEILS :**

- je présente les produits en barquettes transparentes, avec une étiquette indiquant la composition, le poids et la DLC
- je prépare des portions de différentes tailles (individuelles, familiales...) afin de répondre à toutes les attentes
- je réapprovisionne le rayon pour offrir toujours le plus large choix, et un rayon rempli de manière abondante tout au long de la journée

SAISONNALITÉ DES PRODUITS :

Elle suit la saisonnalité des produits de la coupe. Il faut donc adapter l'offre en fonction des temps forts du rayon coupe en général.

Liste des produits de la famille :

- salades : carottes, céleri, piémontaise et taboulé
- plats cuisinés : lasagnes, paëlla, couscous, un poisson, une viande
- tartes salées : quiche lorraine et spécialités régionales
- charcuteries pâtisseries : bouchées à la reine, feuilleté jambon-fromage, roulé au fromage, croissant au jambon

POUR ALLER PLUS LOIN :

Même si le client se sert seul dans cette partie du rayon, il est tout de même nécessaire de se rendre disponible pour un conseil, une question...

Il ne faut pas qu'il y ait de "barrière", de "rupture" du service entre la coupe et le Frais Emballé.

Mettre à disposition une pochette contenant couverts et serviette pour les consommateurs qui le souhaitent.

JE CONNAIS

Point chaud

On réchauffe l'atmosphère !

EN ENTRÉE / PLAT PRINCIPAL

CONSEILS :

- je présente les plats cuisinés en grand poêlon à chaud
- je maintiens les produits à une température minimum de 63 °C à cœur, sur table chaude ou au bain-marie
- je remets des produits en œuvre en fin de matinée et dans la soirée, moments les plus propices à l'achat

SAISONNALITÉ DES PRODUITS :

- Été : légumes farcis
- Hiver : gratins et plats cuisinés

LISTE DES PRODUITS DE LA FAMILLE :

- pizza, quiche ou tarte
- plats cuisinés : paëlla, couscous...
- gratin, tartiflette
- légumes farcis
- légumes d'accompagnement : ratatouille, pommes de terre paysannes

POUR ALLER PLUS LOIN :

- mettre à disposition une pochette contenant couverts et serviettes pour les consommateurs qui le souhaitent (ex : consommation au bureau,...)

ARGUMENTS DE VENTE / MOTS CLÉS :

- "c'est pratique et c'est déjà chaud"
- "il n'y a plus qu'à manger"
- "pour une seule personne ou pour toute la famille"

JE CONNAIS

Cocktail / Réception / Buffet On ouvre l'appétit !

*EN APÉRITIF / ENTRÉES CHAUDES
ET/OU FROIDES /
PLAT PRINCIPAL / DESSERT*

CONSEILS :

- je suscite l'envie en créant un environnement gourmand et festif : mobilier adapté, décorations festives, tenue vestimentaire
- je présente les produits en assiette (mise en situation)
- je mets à la disposition des clients, en libre consultation, des catalogues proposant des menus festifs (présentation des catalogues sur pupitres ou chevalets)
- je propose un prix à la pièce ou au menu

SAISONNALITÉ DES PRODUITS :

- Été : buffets froids (entrées froides, plateaux de viandes froides...)
- Hiver : entrées chaudes et plats cuisinés festifs...
- Temps fort : périodes festives de fin d'année, printemps/été (mariages, communions...)

LISTE DES PRODUITS DE LA FAMILLE :

- une offre apéritive : pains surprises, plateaux de petits fours, de canapés, réductions de quiches, de pizzas...
- des entrées froides : salades composées, plateau de charcuterie, terrines, foie gras, saumon fumé...
- des entrées chaudes : casseroles et coquilles, feuilletés et feuillantines,...
- plateaux de viandes froides
- des plats cuisinés festifs à base de viande (paupiette, confit de canard, cailles, chapon...) ou de poisson et crustacés (sole, saumon, lotte...)
- desserts

POUR ALLER PLUS LOIN :

- je propose au client de passer commande

JE CONNAIS

Saisonnalité des produits

Salades		Temps fort : mai à septembre Fêtes Fins de semaine
Charcuteries pâtisseries		Hiver Noël Pâques
Tartes salées	Portions familiales	Hiver Noël Pâques
	Portions individuelles	Été
Entrées chaudes et froides		Hiver Périodes festives (Noël et Pâques) Fins de semaine
Spécialités exotiques		Nouvel an chinois Semaines à thèmes
Plats cuisinés		Temps forts : Rentrée des classes Halloween Période de chasse Noël Pâques
Frais emballé		Même saisonnalité que les produits de la coupe. Il faut donc adapter l'offre en fonction des temps forts du rayon coupe en général.
Point chaud		Été : légumes farcis Hiver : gratins et plats cuisinés
Cocktail / Réception / Buffet		Été : buffets froids (entrées froides, plateaux de viandes froides...) Hiver : entrées chaudes et plats cuisinés festifs... Temps fort : périodes festives de fin d'année, printemps/été (mariages, communions...)



PERSONNEL DE VENTE

J'ACCUEILLE

J'ACCUEILLE

... à bras ouverts !

SÉDUCTION

On se met en valeur !

- je signale l'emplacement de mon rayon dans les allées du magasin
- je mets en valeur mon rayon (décoration, présentation)
- je mets tous les moyens en œuvre pour donner envie au client de s'arrêter devant le rayon : se montrer disponible, interroger du regard, s'intéresser aux clients, rester actif dans le rayon
- j'indique si possible le prix à la portion

ACCUEIL DU CLIENT

On a le sens de la formule !

- je dis bonjour, je souris et je demande : "Que désirez-vous, est-ce que cela vous convient, êtes-vous satisfait(e) de ce que je vous donne..."
- je ne laisse pas un client attendre sans prononcer quelques mots / phrases d'accueil
- je fais en sorte de réduire l'attente aux périodes d'affluence : j'informe la clientèle concernant la prise éventuelle d'un ticket ou en indiquant le sens de la file d'attente. Je ne reste pas seul(e) mais j'essaie de demander du "renfort". Je rends l'attente plus agréable en mettant à la disposition des consommateurs des produits à déguster
- je ne discute pas avec mes collègues quand je sers mon client
- je porte une tenue irréprochable

FIDÉLISATION

On va au bout des choses !

- j'écoute les remarques éventuelles du client, j'agis pour le satisfaire et je fais remonter l'information à mon chef de rayon
- je remercie le client de sa visite et lui souhaite "une bonne journée, une bonne soirée ou un bon week-end..."



PERSONNEL DE VENTE

JE
CONSEILLE

JE CONSEILLE

...c'est mon rayon !

Il est important de valoriser votre rôle de conseil, votre professionnalisme, et votre savoir-faire. Vos clients les apprécieront d'autant plus !

- je connais parfaitement les produits pour répondre si nécessaire aux questions du client
- je garde à portée de main les étiquettes indiquant la composition des produits
- je propose mon aide à un client qui semble hésitant
- je propose des associations (quiches / salades), des accompagnements (plats cuisinés / légumes...), des sauces (terrines de poissons ou de légumes...) en accord avec les produits achetés
- je suggère des idées de plats ou de menu
- je conseille quant au meilleur mode de préparation, de réchauffage, de présentation à la maison
- je conseille pour les modes et durée de conservation
- j'informe le client sur la composition des produits
- je conseille les nouveautés et les promotions
- je fais goûter / déguster une petite quantité, si le consommateur ne connaît pas le produit
- j'indique le dosage nécessaire en fonction du nombre de personnes

PERSONNEL DE VENTE

MÉMO MES MOTS

MÉMO - MES MOTS

Mémo technique

Mon rayon de A à Z

Agriculture biologique :

L'agriculture biologique est un mode de production qui a recouru à des pratiques culturales et d'élevages soucieuses du respect des équilibres naturels. Elle exclut l'usage des produits chimiques de synthèse. La marque "AB", que l'on trouve sur l'étiquetage des aliments certifiés agriculture biologique, indique que l'aliment a été produit de façon conforme aux réglementations communautaire et française, qu'il est composé d'au moins 95 % d'ingrédients d'origine agricole issus du mode de production biologique et que l'aliment et au moins 95 % de ses ingrédients ont été contrôlés par un organisme certificateur agréé.

Conditionnement sous vide :

technique de conditionnement qui implique l'extraction de tout ou partie de l'air à l'intérieur d'un conditionnement sans remplacement délibéré de l'air par un autre gaz.

Cuisson sous vide :

procédé technologique de conservation des aliments correspondant aux étapes successives suivantes : préparation, conditionnement sous vide, pasteurisation dans le conditionnement, refroidissement rapide et conservation à température réfrigérée.

Dénomination de vente :

la dénomination de vente a pour but d'informer le consommateur sur la nature réelle de l'aliment. Elle est fixée par la réglementation ou par les usages commerciaux. En l'absence de réglementation ou d'usages, elle consiste en une description de la denrée alimentaire et, si nécessaire, de son utilisation. Elle est indépendante de la marque ou de la dénomination de fantaisie propre à l'entreprise.

(Source : Code de la consommation, partie Réglementaire, décrets en Conseil d'État)

Désinfection :

réduction, au moyen d'agents chimiques ou de méthodes physiques, du nombre de micro-organismes présents dans l'environnement, jusqu'à l'obtention d'un niveau ne risquant pas de compromettre la sécurité ou la salubrité des aliments

(Source : Codex Alimentarius)

DLC (date limite de consommation) :

date jusqu'à laquelle la denrée conserve ses propriétés spécifiques dans des conditions appropriées. Dès lors que cette date est dépassée, le produit ne doit plus être détenu en vue de la vente, mis en vente, vendu, distribué à titre gratuit ou consommé.

(Source : Code de la consommation, partie Réglementaire, décrets en Conseil d'État)

Estampille sanitaire (ou marque de salubrité) :

l'estampille sanitaire atteste de la conformité aux normes sanitaires prévues par la réglementation. Il existe plusieurs sortes d'estampilles sanitaires. L'une d'entre elles est la marque communautaire de salubrité de forme ovale qui comporte en particulier le numéro d'agrément de l'établissement de production.

(Source : arrêté du 28 juin 1994 modifié relatif à l'identification et à l'agrément sanitaire des établissements mettant sur le marché des denrées animales ou d'origine animale et au marquage de salubrité ; arrêté du 15 mai 1974 relatif à l'estampillage sanitaire des viandes de boucherie et des produits à base de viande)

HACCP :

système qui définit, évalue et maîtrise les dangers qui menacent la salubrité des aliments

(Source : Codex Alimentarius)

MÉMO - MES MOTS

Mémo technique

Mon rayon de A à Z

Lot :

ensemble d'unités de vente d'une denrée alimentaire qui a été produite, fabriquée ou conditionnée dans des circonstances pratiquement identiques

(Source : Code de la Consommation, partie Réglementaire, décrets en Conseil d'État)

Nettoyage :

élimination des souillures, des résidus d'aliments, de la saleté, de la graisse ou de toute autre matière indésirable

(Source : Codex Alimentarius)

Pasteurisation :

traitement thermique d'une denrée, à une température et selon un temps déterminés, de manière à inactiver les micro-organismes qui s'y trouvent, en particulier les bactéries pathogènes, ou à diminuer leur nombre jusqu'à un niveau ne risquant pas de compromettre la sécurité ou la salubrité des aliments.

Produits traiteurs frais et réfrigérés :

les préparations alimentaires destinées à la consommation humaine :

- dont les caractéristiques qualitatives sont garanties par une conservation continue au froid à température positive (0 °C à + 4 °C), pendant une durée déterminée (exprimée par une date limite de consommation : DLC),
- livrées prêtes à la consommation en l'état, avec ou sans réchauffage, ou sous forme de matières intermédiaires nécessitant une préparation complémentaire (cuisson, mélange, etc.) avant utilisation

(Source : GBPH Synafap)

Quantité nette :

la masse nette ou le volume net de produit que le pré-emballage est censé contenir et qui est indiqué sur ce pré-emballage.

(Source : décret n° 78-166 du 31 janvier 1978 relatif au contrôle métrologique de certains pré-emballages)

Sécurité alimentaire :

Les dangers potentiels sont de trois ordres : microbiologiques comme la listeria monocytogènes, chimiques comme les pesticides, ou physiques du type "présence de corps étrangers".

Pour prévenir :

- Des contrôles, régulièrement effectués par les services officiels, notamment en magasin : température, nettoyage et désinfection...
- De bonnes pratiques d'hygiène du producteur au consommateur

Sous atmosphère protectrice :

la mention "conditionné sous atmosphère protectrice" est portée sur l'étiquetage des denrées alimentaires dont la durabilité a été prolongée par des gaz d'emballage autorisés.

(Source : Code de la Consommation, partie Réglementaire, décrets en Conseil d'État)

Traçabilité :

aptitude à retrouver l'historique, la mise en œuvre ou l'emplacement de ce qui est examiné. Dans le cas d'un produit, elle peut être liée à l'origine des matériaux et composants, l'historique de réalisation, la distribution et l'emplacement du produit après livraison.

(Source : norme ISO 9000 : 2000)

MÉMO - MES MOTS

Mémo culinaire

Mon rayon de A à Z

Liste des principaux ingrédients de certaines sauces

(Source : Larousse Gastronomique, édition 1996)

- **Aioli** : sauce à base de mayonnaise et d'ail
- **Sauce Aurore** : sauce à base de beurre, farine et fond de volaille et purée de tomates
- **Sauce Béarnaise** : émulsion à base de jaune d'œuf, de beurre, de vinaigre et d'estragon
- **Sauce Béchamel** : sauce blanche à base de lait, beurre et farine
- **Beurre Blanc** : émulsion à base de beurre, d'échalotes et de vinaigre
- **Sauce Charcutière** : sauce à base de vin blanc, oignons et cornichons
- **Sauce Chasseur** : sauce à base de champignons, échalotes, vin blanc et tomates
- **Sauce Hollandaise** : émulsion à base de jaune d'œuf et de beurre
- **Sauce Lyonnaise** : sauce à base d'oignons, de vin blanc et de vinaigre
- **Sauce Mousseline** : sauce Hollandaise et crème
- **Sauce Ravigote** :
 - **froide** : sauce à base de vinaigrette, câpres, fines herbes et oignons
 - **chaude** : sauce à base de vin blanc, vinaigre, échalotes et herbes
- **Rouille** : sauce à base d'ail, piment rouge et huile d'olive
- **Sauce Vierge** : sauce à base de beurre et jus de citron
- **Sauce Mornay** : Sauce Béchamel + jaunes d'œuf et gruyère
- **Sauce Pesto ou pistou** : sauce à base de basilic, ail et huile d'olive

Voici donnés à titre indicatif quelques exemples de compositions qui peuvent être complétés ou modifiés selon les recettes.

Pour la composition exacte, se reporter aux étiquettes que vous aurez gardées.