

## CONGRÈS RHD

### 9<sup>e</sup> rencontre des acheteurs, fournisseurs et distributeurs de la RHD

- Restaurations commerciale et collective : le point sur le contexte socio-économique, les réglementations à venir et leurs impacts sur la profession
- Diversification, modernisation, fidélisation... : quelles sont les actions clés à mener pour faire la différence en période de crise

AVEC LA PARTICIPATION EXCEPTIONNELLE DE



**Dominique GIRAUDIER**  
Directeur général  
GROUPE FLO



**Alain HIFF**  
Directeur général  
ELIOR RESTAURATION  
ENSEIGNEMENT



**Arnaud MULLER**  
Directeur Marketing et commercial  
COMPASS GROUP



**Hervé VALLAT**  
Directeur général  
BOULANGERIES PAUL  
FRANCE

ET NOTAMMENT LES INTERVENTIONS DE

- AUTOGRILL FRANCE • CHIPOTLE • CODITOUR-RELAIS D'OR MIKO • COLUMBUS CAFÉ • DANONE PROFESSIONNEL • DAVIGEL • DGAL • DISTRIBOISSONS • EAT SUSHI • EUROPÉENNE FOOD • FOOD SERVICE VISION • HEXAGRO • LA PATATERIE • METRO CASH & CARRY FRANCE • MINISTÈRE DE L'ÉDUCATION NATIONALE • MULTI RESTAURATION SERVICES • PANZANI • POIVRE ROUGE • PRO A PRO-UNIFRAIS • SEMMARIS • SODEXO • THE NPD GROUP • UNIBAIL-RODAMCO •

En partenariat avec



Avec le soutien de



Formation préalable

3 décembre 2012

**DÉVELOPPEZ VOTRE PLAN D'ACTION  
ANTI-CRISE EN RHD**

**Développement de la restauration rapide, élargissement de l'offre de services, ouverture des marchés publics à la sous-traitance, usage des nouvelles technologies...** : dans un contexte de crise, quels sont les atouts sur lesquels miser pour vous différencier et renouer avec la croissance ?

À un contexte économique difficile s'ajoutent des problématiques fortes pour les acteurs de la Restauration Hors Foyer. En effet, ils sont confrontés à des exigences toujours plus importantes de la part des consommateurs et de la réglementation concernant l'**offre locale**, le **bio**, la **nutrition**, sans oublier les contraintes liées à la **TVA**

NEORESTAURATION a réuni cette année encore plus de 30 acheteurs, fournisseurs, distributeurs et spécialistes de la Restauration Hors Domicile pour vous apporter leurs retours d'expérience et leur expertise lors du Congrès RHD des 4 et 5 décembre 2012.

Ces 2 journées seront l'occasion d'échanger notamment sur les problématiques suivantes :

- Restaurations commerciale et collective : le point sur le **contexte socio-économique**, les **réglementations** à venir et leurs impacts sur la profession
- **Diversification, modernisation, fidélisation...** : quelles sont les actions clés à mener pour faire la différence en période de crise

Le 3 décembre, participez à notre journée de formation inédite animée par Anne-Claire Paré pour développer et mettre en œuvre **votre plan d'action anti-crise**.

Dans l'attente de vous accueillir les 3, 4 et 5 décembre prochains,

**Clémence DOUADY**  
**Guillaume MALGOUYRES**  
Chargés de Conférences | NEORESTAURATION

**NEO**  
RESTAURATION

Depuis 1972, Néorestaurations anime le marché de la restauration avec un mensuel diffusé à plus de 20 000 exemplaires autour duquel se sont développés de nombreux services d'information et de mise en relation. Il accompagne les acteurs de la restauration et les aide à décrypter l'actualité, pour améliorer leurs performances, adapter leurs pratiques et produits aux évolutions du marché.

Marque médias de référence pour tous les cadres et décideurs de la restauration en France, Néorestaurations a développé une expertise pointue et se distingue par son approche innovante et proactive.

UNE PUBLICATION DU GROUPE

**INFOPRO**  
COMMUNICATIONS

Mardi 4 décembre 2012

Paris

## RESTAURATION COMMERCIALE : ACTIONNER LES BONS LEVIERS POUR DYNAMISER VOTRE ACTIVITÉ

Conférence animée par la Rédaction de NEORESTAURATION

8h30	Accueil des participants	
9h00	<b>ALLOCUTION D'OUVERTURE - Quels sont les enjeux de la restauration commerciale à l'horizon 2015 : le point de vue des professionnels</b> Dominique GIRAUDIER   Directeur général   GROUPE FLO	<ul style="list-style-type: none"><li>Le point sur le paracommercialisme et les outils pour lutter contre cette pratique</li></ul> Laurent CARAUX   Président   SNRTC Didier CHENET   Président   SYNHORCAT Gérard GUY   Président   CPIH Roland HEGUY   Président confédéral   UMIH Hubert VILMER   Président   SNARR
9h30	<b>Point sur le marché et les consommateurs (panel CREST) : quelles différences par rapport à la crise de la restauration de 2009</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Quels sont les circuits en difficulté et ceux qui résistent</li><li>Ticket moyen, arbitrages dans l'assiette, essor de nouveaux produits : quelles sont les conséquences de la situation économique sur la consommation</li><li>Tendances : les leviers consommateurs gagnants à plus long-terme</li></ul> Christine TARTANSON   Directrice de la division Foodservice   THE NPD GROUP	14h45 <b>TABLE RONDE - Conquérir des parts de marché et affirmer une position de challenger</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Piloter une stratégie de différenciation grâce à la création de nouveaux produits</li><li>Comment anticiper et se structurer face à une croissance rapide</li><li>Quels process adopter pour déployer efficacement des unités de restauration supplémentaires</li><li>Prises de commandes sur tablettes, gestion des stocks informatisée : quelles nouvelles technologies digitales au service de la restauration</li></ul> Mourad BENAMER   Président   EAT SUSHI Damon BIGGINS   Directeur général   CHIPOTLE Nicolas RICHÉ   Président-Directeur général   COLUMBUS CAFÉ
10h00	Pause	
10h30	<b>Attentes consommateurs, offre produit, distribution... : fait-on face à une crise de la restauration ou à une restauration de crise</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Quelles nouvelles attentes des consommateurs envers la restauration commerciale</li><li>Comment optimiser votre offre produit en période de crise économique</li><li>Quelles recettes gagnantes observées chez les acteurs leaders du marché</li><li>Fournisseurs : dans ce contexte, comment tirer votre épingle du jeu</li></ul> <i>En avant-première, présentation des analyses exclusives issues de Food Service Tracking Chaînes et Distributeurs.</i> François BLOUIN   Dirigeant Fondateur   FOOD SERVICE VISION	15h30 <b>Développer une offre innovante et qualitative pour conserver votre leadership</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Proposer des produits plus pratiques et économiques pour les utilisateurs</li><li>Nutrition, goût : répondre aux attentes des consommateurs et du GEMRCN</li></ul> Danièle BROUTIN-PICHAT   Directeur Business Unit Food Service   PANZANI
11h00	<b>TABLE RONDE - Enjeux clés et leviers de croissance de la restauration commerciale en 2013</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Le point sur la conjoncture actuelle du marché</li><li>Stratégies de promotion : comment redynamiser la fréquence de visite et recruter des clients dans un contexte économique difficile</li><li>Carte de fidélité, nouveaux concepts et services : les clés pour fidéliser vos clients et préserver vos marges</li><li>Immobilier commercial, partenariats financiers, ouvertures à l'international... : quelles opportunités de développement pour votre activité</li></ul> Éric BERCET   Président du conseil d'administration   POIVRE ROUGE Alexandre MAIZOUÉ   Directeur général   LA PATATERIE Vincent MONNOT   Directeur général   AUTOGRILL FRANCE Hervé VALLAT   Directeur général   BOULANGERIES PAUL FRANCE	16h00 <b>TABLE RONDE - Nouvelles catégories, intensification des services : comment les distributeurs gèrent la diversification de leurs gammes</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Entrée de gamme et très haut de gamme : focus sur les nouvelles offres distributeurs</li><li>Quelle valeur ajoutée d'une offre globale pour les restaurateurs</li><li>Quelles sont les opportunités du drive pour les acteurs de la restauration</li></ul> Didier CAGE   Directeur général   DISTRIBOISSONS Antoine DE CERNON   Directeur général   DAVIGEL Pascal GAYRARD   Directeur général   METRO CASH & CARRY FRANCE Jean-Philippe HESS   Président   EUROPÉENNE FOOD Stéphane LAYANI   Président-Directeur général   SEMMARIS Christophe LOISON   Directeur général   CODITOUR-RELAIS D'OR MIKO
12h00	Déjeuner	
13h45	<b>TABLE RONDE - Quel soutien du secteur face aux défis à relever en 2013</b> <ul style="list-style-type: none"><li>TVA à 7%, amendement Siré... : le point sur les impacts des dispositifs réglementaires à venir</li><li>Comment renforcer l'image du secteur auprès de la profession, des pouvoirs publics et des consommateurs</li><li>Emploi et formation professionnelle : quelles actions des fédérations et des syndicats de la restauration pour mobiliser et valoriser les compétences du secteur</li></ul>	17h00 <b>ALLOCUTION DE CLÔTURE - Comment tirer parti de zones de restauration originales et attractives pour développer des nouveaux concepts de restauration commerciale</b> Michel DESSOLAIN   Directeur général de la stratégie   UNIBAIL-RODAMCO
		17h30 COCKTAIL

# CONGRÈS RHD

9<sup>e</sup> rencontre des acheteurs, fournisseurs et distributeurs de la RHD

Mercredi 5 décembre 2012

Paris

## DIVERSIFIER VOTRE OFFRE ET RELEVER LES DÉFIS DE LA RESTAURATION COLLECTIVE

Conférence animée par la Rédaction de NEORESTAURATION

8h30	Accueil des participants	
9h00	<b>ALLOCUTION D'OUVERTURE - Assurer la sécurité sanitaire et l'équilibre alimentaire en restauration collective</b> Patrick DEHAUMONT   Directeur général de l'alimentation   DGAL	14h15 <b>Comment consolider les filières bio locales aujourd'hui</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Évolution et organisation des filières bio en France à fin 2012 : quels effets du Grenelle de l'environnement dans les stratégies d'achat</li><li>Quelles sont les clés pour développer une ingénierie d'achats souple adaptée à vos clients : collectivités locales, administration pénitentiaire, restauration d'entreprise...</li><li>Comment proposer à vos clients un mix produits locaux/non-locaux sur-mesure pour lever les freins budgétaires</li></ul> Jean-Michel NOËL   Responsable achats bio, local et circuits courts   SODEXO
9h30	<b>Hausse des inscriptions en restauration scolaire, lutte contre la « malbouffe » et l'obésité des enfants : où en est-on à fin 2012</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Croissance démographique, évolution sociologique et droit à la restauration scolaire pour tous : comment gérer la hausse très forte des demi-pensionnaires</li><li>Variété de l'offre, qualité nutritionnelle des produits, limitation des produits gras : sur quelles actions doivent se mobiliser les fournisseurs</li></ul> Jean-Jacques HAZAN   Président   FCPE Michel LUGNIER   Inspecteur général de l'éducation nationale   MINISTÈRE DE L'ÉDUCATION NATIONALE	14h45 <b>TABLE RONDE - Comment répondre efficacement aux problématiques liées à la gestion des déchets, des circuits courts et de la formation</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Valorisation des déchets : comment rentabiliser vos installations</li><li>Retour sur des expériences pilotes concernant les circuits courts</li><li>Faire le point sur les formations professionnelles dédiées à la restauration collective</li></ul> Bruno BERTHIER   Président   CCC Didier GIRARD   Président   UDIHR François HAUTON   Administrateur   AGORES
10h15	<b>Comment concilier les attentes des différents acteurs de la restauration scolaire et faire découvrir aux enfants et aux adolescents une vraie diversité des saveurs et des goûts</b> Alain HIFF   Directeur général   ELIOR RESTAURATION ENSEIGNEMENT	15h30 <b>Pourquoi les industriels gagnent à installer la restauration collective au rang de leurs priorités</b> Alain GAUTHRON   Directeur général   DANONE PROFESSIONNEL
10h45	Pause	
11h15	<b>Quelles sont les clés pour vous diversifier efficacement en restauration collective</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Restauration rapide en collectivité : comment vous organiser pour répondre aux attentes consommateurs</li><li>Comment innover et vous différencier au sein des restaurants d'entreprise</li><li>Face à cette évolution de l'offre, quelles sont les nouvelles attentes des SRC vis-à-vis de leurs fournisseurs</li></ul> Arnaud MULLER   Directeur marketing et commercial   COMPASS GROUP	16h00 <b>TABLE RONDE - Offre, marketing et clientèle : comment s'adapter à la nouvelle donne de la restauration collective</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Les nouvelles pratiques de l'approvisionnement local</li><li>Concentration du marché aval : quelles nouvelles missions pour accompagner des clients plus exigeants</li><li>Restauration commerciale vs collective, spécialisation par métier : quelles approches différenciées par typologie de restauration</li></ul> Jean-Daniel HALLARD   Directeur général   HEXAGRO Annie MEVELLEC   Directrice marketing   PRO A PRO-UNIFRAIS
11h45	<b>Restauration collective : quels relais de croissance pour un développement optimal</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Gérer les pressions économiques et les restrictions budgétaires</li><li>Formation professionnelle : fidélisez et fédérez vos équipes pour décrocher de nouvelles concessions</li><li>Ouverture à la sous-traitance : anticiper l'évolution du secteur public</li></ul> Gilles TERZAKOU   Président Fondateur   MULTI RESTAURATION SERVICES	16h45 Fin de la manifestation

### Nous contacter

Vous avez une question relative à l'un de nos événements ? Notre service clients vous apportera une réponse dans les plus brefs délais concernant le programme, le suivi de votre inscription et les modalités.

Lamia ALILAT  
lalilat@infopro.fr  
Tél. : +33 (0)1 77 92 99 06

AVEC LES INTERVENTIONS DE :

Mourad BENAMER	Président EAT SUSHI
Éric BERCET	Président du conseil d'administration POIVRE ROUGE
Bruno BERTHIER	Président CCC
Damon BIGGINS	Directeur général CHIPOTLE
François BLOUIN	Dirigeant Fondateur FOOD SERVICE VISION
Danièle BROUTIN-PICHAT	Directeur Business Unit Food Service PANZANI
Didier CAGE	Directeur général DISTRIBOISSONS
Laurent CARAUX	Président SNRTC
Didier CHENET	Président SYNHORCAT
Antoine DE CERNON	Directeur général DAVIGEL
Patrick DEHAUMONT	Directeur général de l'alimentation DGAL
Michel DESSOLAIN	Directeur général de la stratégie UNIBAIL-RODAMCO
Alain GAUTHRON	Directeur général DANONE PROFESSIONNEL
Pascal GAYRARD	Directeur général METRO CASH & CARRY FRANCE
Didier GIRARD	Président UDIHR
Dominique GIRAUDIER	Directeur général GROUPE FLO
Gérard GUY	Président CPIH
Jean-Daniel HALLARD	Directeur général HEXAGRO
François HAUTON	Administrateur AGORES
Jean-Jacques HAZAN	Président FCPE
Roland HEGUY	Président confédéral UMIH
Jean-Philippe HESS	Président EUROPÉENNE FOOD
Alain HIFF	Directeur général ELIOR RESTAURATION ENSEIGNEMENT
Stéphane LAYANI	Président-Directeur général SEMMARIS
Christophe LOISON	Directeur général CODITOUR-RELAIS D'OR MIKO
Michel LUGNIER	Inspecteur général de l'éducation nationale MINISTÈRE DE L'ÉDUCATION NATIONALE
Alexandre MAIZOUÉ	Directeur général LA PATATERIE
Annie MEVELLEC	Directrice marketing PRO A PRO-UNIFRAIS
Vincent MONNOT	Directeur général AUTOGRILL FRANCE
Arnaud MULLER	Directeur marketing et commercial COMPASS GROUP
Jean-Michel NOËL	Responsable achats bio, local et circuits courts SODEXO
Nicolas RICHÉ	Président-Directeur général COLUMBUS CAFÉ
Christine TARTANSON	Directrice de la division Foodservice THE NPD GROUP
Gilles TERZAKOU	Président Fondateur MULTI RESTAURATION SERVICES
Hervé VALLAT	Directeur général BOULANGERIES PAUL FRANCE
Hubert VILMER	Président SNARR

Retrouvez le programme détaillé de cet événement sur : [www.neorestauration.com](http://www.neorestauration.com) - Rubrique Événements

**Lundi 3 décembre 2012**

## **DÉVELOPPEZ VOTRE PLAN D'ACTION ANTI-CRISE EN RHD**

### **Objectifs de la formation :**

- ✓ Identifier les stratégies gagnantes pour redynamiser votre activité
- ✓ Développer un plan d'action anti-crise efficace et sur-mesure
- ✓ Apprendre à communiquer low cost via les nouveaux medias

### **Formation animée par :**



Anne-Claire PARÉ  
Fondatrice  
CABINET BENTO

- **Analyse des comportements consommateurs en temps de crise et de leurs impacts sur la restauration**  
Comment évolue la perception des clients vis-à-vis de la restauration dans un contexte économique difficile  
Quels arbitrages sont faits par les consommateurs ? Quels sont les secteurs les plus touchés et pourquoi ?  
Perspectives d'évolution en France et à l'international à l'horizon 2015  
Échange avec les participants : quelles sont les répercussions de la crise sur votre entreprise
- **Benchmark des 20 meilleures pratiques anti-crise dans le monde sur le secteur de la restauration**  
Comment repenser votre offre produit : plats à partager, mini portions/mini dépenses, menu anti-crise...  
Mettre en œuvre de nouvelles campagnes de communication : street marketing, réseaux sociaux, promotions agressives...  
Repositionner et réorienter la promesse de l'enseigne : nouvelle identité visuelle, nouveau discours...
- **Cas pratiques de gestion de crise : étude des stratégies anti-crise au sein de plusieurs enseignes**  
Causes structurelles ou conjoncturelles : identifier les raisons du ralentissement de la croissance  
Évaluation des solutions apportées par l'enseigne : quels bénéfices vs les coûts engagés  
Quels enseignements tirer de ces expériences  
Retour sur la mise en place de mesures anti-crise par Starbucks
- **Acquérir la méthodologie nécessaire pour établir votre stratégie anti-crise**  
Maîtriser les 10 étapes clés d'un diagnostic express  
À partir du diagnostic, définir l'orientation à donner à votre plan anti-crise et les résultats attendus  
Décliner votre stratégie en actions identifiables et contrôlables  
Savoir communiquer clairement auprès de vos consommateurs sur la démarche entreprise
- **Atelier : établir un diagnostic appliqué à des situations proposées par les participants**  
Faire le bilan de votre situation : ventes, profil des clients, offre proposée, positionnement, campagne de communication mise en place, mesures anti-crise déjà adoptées...  
Réalisation d'une première ébauche de plan d'action anti-crise
- **Tirer parti de la communication low cost offerte par les nouveaux medias**  
Analyser l'impact des nouveaux médias aujourd'hui  
Comment profiter efficacement de ces nouvelles opportunités de communication  
Avec l'intervention exclusive de Déborah Sweet Paris, blogueuse culinaire

### **Horaires :**

8h30 : accueil des participants / 9h00 : début de la journée  
12h30 : déjeuner avec l'ensemble des participants  
17h00 : fin de la journée

# Informations Pratiques

## ■ Conférence

**Mardi 4 décembre 2012**

**Mercredi 5 décembre 2012**

PAVILLON ROYAL

ROUTE DE SURESNES

75016 PARIS

Métro Porte Dauphine (Ligne 2)

ou Avenue Foch RER C

Prendre la Route de Suresnes sur environ 1,5 km.

Une navette reliant le Métro Porte Dauphine au Pavillon Royal est mise à la disposition des participants :

- Le 4 décembre de 8h00 à 10h00 et de 17h00 à 19h00
- Le 5 décembre de 8h00 à 10h00 et de 16h30 à 18h30.

## ■ Formation

**Lundi 3 décembre 2012**

La formation se tiendra à Paris.

Le lieu exact de la formation vous sera précisé sur votre convocation envoyée avant le stage.

## En partenariat avec



Food Service Vision, cabinet de conseil, études et outils de veille, accompagne les acteurs de la CHD dans le développement de leurs ventes sur ce marché.

[www.foodservicevision.fr](http://www.foodservicevision.fr)

[www.foodservicetracking.fr](http://www.foodservicetracking.fr)

## Avec le soutien de



### VOUS ÊTES CONCERNÉS :

#### Établissements

- Restaurateurs • Industriels fournisseurs • Grossistes • Distributeurs • Équipementiers • Investisseurs financiers dans le secteur de la RHD •

#### Fonctions

- Directeurs généraux • Directeurs adjoints • Directeurs commerciaux • Directeurs du développement • Directeurs de clientèle • Directeurs et responsables grands comptes • Directeurs et responsables marketing • Directeurs et responsables des achats • Directeurs et responsables logistique •

## Conditions générales de vente

Les conférences et formations des Rencontres de NEORESTAURATION sont organisées par la société GISI.

GISI est un organisme de formation déclarée sous le numéro d'activité 11 92 17343 92 auprès du préfet de région d'Ile de France. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat et ce en vertu de l'article L.6352-12 du code du travail.

Tarifs valables jusqu'à la date des événements. TVA : 19,6 %. Les informations à caractère personnel recueillies ci-dessus par la société GROUPE INDUSTRIE SERVICE INFO (GISI) Société par actions simplifiée au capital de 38 628 352 euros. Siège social : 10, place du Général de Gaulle - 92160 ANTONY immatriculée au R.C.S.NANTERRE sous le n°442 233 417 font l'objet d'un traitement informatique.

Elles sont nécessaires à notre société pour traiter votre commande, et sont enregistrées dans notre fichier de clients. GISI pourra vous envoyer des communications relatives à nos activités. Conformément à la loi Informatique et Libertés du 6 août 2004 (art. 34 et s.) vous disposez d'un droit d'accès, de rectification, de modification et de suppression sur l'ensemble des données qui vous concernent.

Pour exercer ces droits, vous pouvez écrire à : [cnll@gisi.fr](mailto:cnll@gisi.fr)

Retrouvez l'intégralité des modalités d'inscription et conditions générales de vente sur <http://www.neorestauraton.com/conditions>

# Bulletin d'Inscription

À retourner à Pénélope Vincent / NEORESTAURATION

Fax : +33 (0)1 77 92 98 17

Antony Parc II - 10, place du Général de Gaulle

BP 20156 - 92186 Antony Cedex

Mme  M.

Nom : .....

Prénom : .....

Fonction : .....

Tél. : ..... Port. : .....

E-mail : .....@ .....

Société : .....

Adresse : .....

Code postal : ..... Ville : .....

Cedex : ..... Pays : .....

N° TVA intracommunautaire : .....

N° Commande interne : .....

N° de Siren : .....

Organisme payeur et adresse de facturation (si différents) :

.....

## Je m'inscris et je choisis :

La formation du 3 décembre 2012

La conférence du 4 décembre 2012 - Restauration commerciale

La conférence du 5 décembre 2012 - Restauration collective



### Tarif Normal

<input type="checkbox"/> 1 Jour 990 € HT / 1184,04 € TTC	<input type="checkbox"/> 2 Jours 1 495 € HT / 1 788,02 € TTC	<input type="checkbox"/> 3 Jours 1 695 € HT / 2 027,22 € TTC
---	---	---

### Tarif Restaurateur

<input type="checkbox"/> 1 Jour 595 € HT / 711,62 € TTC	<input type="checkbox"/> 2 Jours 895 € HT / 1 070,42 € TTC	<input type="checkbox"/> 3 Jours 1 095 € HT / 1 309,62 € TTC
--	---	---

Inscrivez-vous à plusieurs et bénéficiez de nos tarifs dégressifs :

<http://www.neorestauracion.com>

Je joins un chèque de ..... € TTC  
à l'ordre du Groupe Industries Services Info

J'accepte de recevoir des offres adressées par Neorestauracion ou ses partenaires

Je reconnais avoir pris connaissance des Conditions Générales de Vente qui sont accessibles à l'adresse : <http://www.neorestauracion.com/conditions> et les accepte sans réserve.

Cachet de l'entreprise

Fait à : .....

Le. : .....

Signature