

# TicknCook optimise la prise de commandes



La solution Kitchen Display System (KDS) remplace les tickets papiers en cuisine par des tickets digitaux.

/PHOTO L.H.

Le temps est une denrée rare dans le monde de la restauration. Chaque seconde est précieuse pour répondre aux exigences des clients. Un enjeu de taille qui incite les établissements à adopter de nouvelles méthodes de travail pour optimiser la prise de commandes. Dans ce cadre, la société aixoise TicknCook, fondée en 2021 propose une solution Kitchen Display System (KDS) qui remplace les tickets papiers en cuisine par des tickets digitaux. *"Il y avait un vrai besoin. Cela permet de centraliser les commandes sur une tablette"*, souligne Karen Texier, CEO de TicknCook. *"Les tickets apparaissent par ordre d'urgence. Chacun sait ce qu'il doit faire. On assigne des couleurs aux commandes en fonction des priorités. Tout est automatisé à la seconde près. On jette moins de nourritures et on fait moins d'erreurs"*, précise-t-elle.

Accessible sur l'ensemble des écrans tactiles, ce service est présent en cuisine, au comptoir et également en salle pour faciliter la communication. Un moyen efficace d'améliorer les relations au travail et de réduire l'anxiété pour les salariés. *"La cuisine, c'est un métier stressant et difficile. Cela permet d'avoir une cuisine beaucoup plus calme, sans stress et soucis, donc cela simplifie un travail compliqué qui avait beaucoup de mal à recruter"*, assure-t-elle. Cette digitalisation de la restauration permet également de limiter l'usage important de papiers. *"Il faut arrêter de gaspiller des tonnes de papiers qui servent à rien, il y a une dimension écologique même si on utilise des serveurs"*, indique la femme âgée de 37 ans.

Ces données permettent de

## TicknCook espère atteindre les 100 000€ de chiffre d'affaires en 2023.

récolter des informations chiffrées pour repérer les axes d'amélioration. *"On a des data en cuisine, on peut connaître les temps moyen de préparation, de retard et le volume de commandes"*, se réjouit-elle. Cette approche générale a déjà convaincu une cinquantaine de clients présents en France, Espagne, Italie, Belgique ou encore au Royaume-Uni. *"On est présent dans des stades en Angleterre, notamment à Aston Villa et pour des concerts à Glasgow. On cible la restauration rapide et événementielle, mais on veut également se diriger vers la restauration traditionnelle. C'est l'objectif à court terme, on veut couvrir tous les types de restauration"*, annonce Karen Texier.

Pour intégrer ce service KDS au restaurant, les principaux intéressés doivent s'abonner. *"Pour deux écrans, c'est 30€ par mois. Pour bénéficier de trois écrans et de nombreuses fonctionnalités, il faut verser 50€"*, détaille-t-elle. Soutenue par la BPI, TicknCook ambitionne d'atteindre les 100 000 € de chiffre d'affaires en 2023 et 1 000 clients. *"On n'a pas encore de restaurants dans la région, la France est en retard sur la digitalisation dans ce milieu mais le potentiel du marché est énorme"*, assure la CEO de la société aixoise.

L.H.

→ Plus d'informations sur : <https://tickncook.com/fr/>