



mes 10 ENGAGEMENTS POUR LE BIEN ÊTRE DE MES CLIENTS

This folder arises from the project FOOD which has received funding from the European Union, in the framework of the Public Health Programme. The European Commission is not responsible for any use that may be made of the information contained therein. The sole responsibility lies with the author.



Fondación
Dieta Mediterránea



Kanellos
Institut

**BIEN DANS SON ASSIETTE,
BIEN DANS SON CORPS
ET DANS SA TÊTE !**

POURQUOI MANGER SAIN ET ÉQUILIBRÉ ?

La nourriture est le fuel de notre moteur. C'est dans les aliments que notre organisme puise les nutriments essentiels qui assurent son bon fonctionnement. Les excès tant que les carences influent sur notre métabolisme et peuvent être la cause de nombreux désagréments (fatigue, surpoids, fragilité osseuse, dépression...) ou maladies (cancer, diabète...).

Une bonne alimentation contribue à se sentir en pleine forme, et à être de bonne humeur, plus concentré, performant. C'est si simple... Voici les « 10 ENGAGEMENTS POUR LE BIEN-ÊTRE DE VOS CLIENTS » que vous pouvez mettre en pratique sans attendre pour les aider à se sentir mieux dans leur assiette !



N°1

JE PROPOSE DES LÉGUMES EN ACCOMPAGNEMENT ET DES FRUITS EN DESSERT

Exemples d'assiettes de légumes en accompagnement : salades, crudités, potage de légumes frais sans matière grasse ajoutée, assiette de légumes de saison cuits...

Exemples de desserts à base de fruits : coupe de fruits de saison, salade de fruits mélangés...

Idéalement, pour un plat principal (viande + féculents + légumes), la moitié de l'assiette doit être consacrée aux légumes

Astuces prix :

> Préférez les légumes de saison, ils sont moins chers (voir calendrier)

> Réduisez légèrement la quantité de viande pour compenser l'augmentation de la quantité de légumes

> Pensez à proposer vos plats en 2 portions : « Grande » (version actuelle) et « Normale » (version réduite)



CALENDRIER DES FRUITS ET LÉGUMES DE SAISON

	LÉGUMES	FRUITS
PRINTEMPS	Jeunes oignons, chou fleur, radis, épinards, asperges, salade, cerfeuil	Rhubarbe, fraises framboises
ÉTÉ	Poireaux, (jeunes) oignons, échalotes, carottes, chou fleur, brocoli, chou rave, chou vert, chou chinois, chou blanc, chou rouge, betterave, bette, radis, navet, tétragone, céleri branche, céleri rave, chicorée, fenouil, courgette, potiron, concombre, tomate, poivron, aubergine, salade, haricots, petits pois	Groseille, cassis, prune, fraise, myrtille, mûre, cerise, pomme poire, melon
AUTOMNE	Poireaux, carottes, chou fleur, brocoli, chou rave, chou vert, chou chinois, chou blanc, chou rouge, chou de Bruxelles, betterave, bette, radis, navet, épinard, céleri branche, céleri rave, chicorée, chicon, fenouil, courgette, potiron, salade, mâche, claytone de cuba, panais, salsifi, topinambour, cerfeuil	Fraise, framboise, noix noisettes, pomme, poire, raisin, melon
HIVER	Poireaux, chou vert, chou de Bruxelles, mâche, claytone de cuba, panais, salsifi, topinambour, champignons, navet	Noix, noisettes, pommes, poires



N°2

JE PROPOSE DU PAIN GRIS OU COMPLET À TABLE

🍃 Votre avantage :

- > Vos clients sont mieux rassasiés, satisfaits
- > Les personnes qui sont sensibles à l'équilibre de leur alimentation apprécieront le geste



N°3

JE NE METS PAS DE SEL À TABLE

- Ne le servez qu'à la demande du client
- En utilisant d'autres épices et herbes aromatiques pour relever vos préparations, la plupart de vos clients ne se rendront même pas compte de l'absence de sel à table...
- Astuce prix :*

> Vous réduisez ainsi votre consommation de sel



N°4

JE PROPOSE DES PLATS À BASE DE VOLAILLE OU DE VIANDE BLANCHE

Exemples : poulet, dinde, médaillons de porc, pintade, veau...

Astuces prix :

- > La plupart des viandes blanches sont moins chères que les viandes rouges
- > Diminuez progressivement la quantité de viande en adaptant votre technique de découpe et en compensant par des légumes pour conserver l'aspect visuel dans l'assiette
- > Pensez à proposer vos plats en 2 portions : « Grande » (version actuelle) et « Normale » (version réduite)



N°5

JE PROPOSE DU POISSON AU MENU

De préférence des poissons gras et des fruits de mer. Par exemple : papillote de pangasius, salade de faux-rouget, pâtes aux fruits de mer...

Préférez des espèces qui ne sont pas menacées

Astuce prix :

> Certains poissons sont meilleur marché : colin, lieu noir, faux rouget, truite saumonée, pangasius...

> Pensez également aux surgelés, de bonne qualité, moins chers et facilitant la gestion des commandes



N°6

J'OFFRE DE L'EAU DU ROBINET SUR DEMANDE

De nombreuses personnes préfèrent néanmoins les eaux de marques : variez votre offre d'eaux sur la carte pour les attirer

Votre avantage :

> Ce service en plus offert à vos clients sera perçu positivement et fera l'objet de commentaires positifs par le bouche-à-oreille : votre meilleure publicité !



N°7

JE REMPLACE LE BEURRE PAR DE L'HUILE D'OLIVE AVEC LE PAIN

Le serveur peut suggérer aux clients cette utilisation inhabituelle

Pensez au conditionnement en spray, plus pratique et plus économique à l'usage.

Vous pouvez éventuellement conserver du beurre pour les clients qui en feraient la demande explicite

Astuce prix :

> Une petite bouteille d'huile d'olive que vous rechargez à l'occasion revient moins cher que des beurriers individuels

> Vous diminuez ainsi le gaspillage dû à la fonte des beurres non consommés

Votre avantage :

> Une image plus haut de gamme



N°8

JE PROPOSE UN DESSERT À BASE DE PRODUITS LAITIERS

Et il existe bien d'autres alternatives au plateau de fromage !

Exemples : un yaourt aux fruits frais, un yaourt glacé comme alternative à la glace ou au sorbet, une mousse de fromage blanc aromatisé, un pudding, un riz au lait, etc.

Astuce prix :

> Ce produit de base est très bon marché



N°9

JE REMPLACE LES BISCUITS APÉRITIFS PAR DES OLIVES, DES CRUDITÉS OU DES FRUITS SECS

🍃 Choisissez des fruits secs non salés (les cacahuètes ne sont pas des fruits secs)

🍃 Votre avantage :

> Une image plus haut de gamme



N° 10

JE PROPOSE DES PLATS GRILLÉS, CUITS VAPEUR OU AU FOUR

Astuces prix :

> Vous faites des économies sur votre consommation de matières grasses

> En cuisant « al dente », vous gagnez du temps et réduisez votre consommation d'énergie, et vous améliorez l'aspect visuel et le croquant de vos légumes




ET JE RÉPONDS VOLONTIERS À VOS QUESTIONS !

Pour ce faire, informez vos équipes de votre engagement dans ce programme, en leur faisant lire ce dépliant par exemple. Ou en les invitant à consulter le DVD disponible sur demande et lisible sur WWW.FOODPROGRAM.BE



MON QRBE (QUOTIENT RESTO BIEN-ETRE) - TEST

Cochez les actions que vous avez déjà entreprises et calculez votre Quotient Resto Bien-Etre sur la page suivante.

- Je propose des légumes en accompagnement et des fruits en dessert
 - Je propose du pain gris ou complet à table
 - Je ne mets pas de sel à table
 - Je propose des plats à base de volaille ou de viande blanche
 - Je propose du poisson au menu
 - J'offre de l'eau du robinet sur demande
 - Je remplace le beurre par de l'huile d'olive avec le pain
 - Je propose un dessert à base de produits laitiers
 - Je remplace les biscuits apéritifs par des olives, des crudités ou des fruits secs
 - Je propose des plats grillés, cuits vapeur ou au four
- 

MON QBE (QUOTIENT BIEN-ETRE) RÉSULTATS

 *Vous avez coché entre 0 et 4 action(s)*

Vous êtes probablement de ceux qui pensent que l'équilibre alimentaire est une contrainte qui gâche le plaisir d'un bon repas. Saviez-vous qu'une grande majorité de vos clients sont soucieux de l'équilibre de leur alimentation et conscients de l'impact que cela peut avoir sur leur santé ? Et si vous tentiez l'expérience en appliquant quelques conseils de ce livret ?

 *Vous avez coché entre 5 et 7 actions*

Vous êtes sur la bonne voie... En poussant votre démarche un tout petit peu plus loin, vous pourriez bénéficier du label FOOD et de la visibilité supplémentaire qu'il vous offre. Il y a certainement quelques autres points de ce quizz que vous pourriez facilement remplir...

 *Vous avez coché entre 8 et 11 actions*

Bravo ! Vous êtes déjà 100% prêt à porter fièrement le label du projet FOOD. Pour vous engager concrètement et bénéficier de nos outils de visibilité et des supports de communication pour vos clients, surfez sur www.foodprogram.be.



**FIGHTING
OBESITY THROUGH
OFFER AND
DEMAND**

Le projet FOOD a pour but de promouvoir l'équilibre alimentaire grâce à des axes de communication novateurs.

Dans les restaurants, l'intérêt est d'améliorer la qualité nutritionnelle des plats proposés et dans le même temps, de faciliter le choix des consommateurs grâce à une meilleure connaissance de ces améliorations. Pour cela, le lieu de travail est un vecteur privilégié de l'information.

En savoir plus : WWW.FOODPROGRAM.BE

VOUS VOULEZ PARTICIPER ET VOUS ÊTES...

SALARIÉ ? Inscrivez-vous à la newsletter, recevez des conseils, astuces, recettes, participez à des concours en surfant sur WWW.FOODPROGRAM.BE

EMPLOYEUR ? Lancez gratuitement une campagne de sensibilisation « Bien dans mon assiette, bien dans ma tête » en surfant sur WWW.FOODPROGRAM.BE

RESTAURATEUR ? Rencontrez les attentes de vos clients et engagez-vous dans ce programme simple en 10 points en surfant sur WWW.FOODPROGRAM.BE