

N°6

PAIN JE PROPOSE DU PAIN COMPLET À TABLE

- Le pain est une tradition en France, il permet de compléter le repas.
- Le pain complet est plus riche en fibres que le pain blanc.
- Votre avantage :
 - > Vos clients seront plus rassasiés.
 - > Ce choix sera apprécié par les clients soucieux de leur équilibre nutritionnel.
- Astuce prix :**
 - > Vous réduisez leur consommation de pain.



N°7

APÉRITIF JE PROPOSE DES OLIVES, FRUITS SECS, LÉGUMES CRUS EN REPLACEMENT DES CACAHUÈTES ET AUTRES BISCUITS SALÉS

- Choisissez des fruits secs non salés (les cacahuètes ne sont pas des fruits secs) et des légumes de saison.
- Votre avantage :
 - > Les personnes sensibles à l'équilibre de leur alimentation apprécieront cette attention.



N°8

ASSAISONNEMENT JE PROPOSE UN ASSAISONNEMENT POUR LES CRUDITÉS À BASE DE FROMAGE BLANC MAIGRE, JUS DE CITRON, AROMATES

- Les sauces sont souvent riches en matière grasse, limitez les quantités et servez-les à part quand c'est possible.
- Votre avantage avec la sauce au fromage blanc :
 - > Le produit laitier est intégré dans la sauce.
 - > L'apport énergétique est réduit.
 - > Le fromage blanc est un produit de base très bon marché.
- Réduisez la quantité de sel en utilisant d'autres épices et herbes aromatiques pour relever vos préparations.
- Incitez vos clients à goûter avant d'ajouter du sel.
- Éventuellement ne mettez pas systématiquement de sel sur la table pour n'en donner qu'à la demande.
- Astuce prix :**
 - > Vous réduisez ainsi votre consommation de sel.



N°9

TAILLE DES PORTIONS JE PROPOSE 2 TAILLES DE PLAT : ASSIETTE AVEC PORTION NORMALE / ASSIETTE AVEC PORTION RÉDUITE

- Permettez à vos clients d'adapter leur consommation en fonction de leur faim en proposant des formules avec 2 plats au choix et 2 tailles d'assiette : « petite faim » et « grande faim ».
- Votre avantage :
 - > Moins de gaspillage donc plus d'économie.
- Astuce prix :**
 - > Avec l'assiette en portion réduite, conservez un ratio favorable pour vous.



N°10

BOISSON JE PROPOSE SPONTANÉMENT UNE CARAFE D'EAU À MES CLIENTS

- De nombreuses personnes préfèrent néanmoins les eaux de marques : variez votre offre d'eaux sur la carte.
- Proposez des jus de fruits plutôt que des sodas ou nectars de fruits riches en sucres.
- Limitez la consommation d'alcool en proposant du vin au verre.
- Votre avantage :
 - > Vin au verre vendu plus cher et meilleure adéquation avec les plats du jour ou de la carte.
 - > Ce service en plus offert à vos clients sera perçu positivement !



ET JE RÉPONDS VOLONTIERS AUX 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 sur WWW.FOOD-PROGRAMME.EU



MON QRBE (QUOTIENT RESTO BIEN-ETRE) - TEST

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

- Je propose au moins une entrée à base de crudités.
- Je propose au moins un plat à base de poisson ou de protéines végétales.
- Je propose au moins un plat dont les composants sont cuits à la vapeur ou au grill.
- Je propose une garniture à base de légumes et de féculents pour tous les plats.
- Je propose au moins un dessert à base de fruits frais.
- Je propose du pain complet à table.
- Je propose en apéritif, olives, fruits secs, légumes crus en remplacement des cacahuètes et autres biscuits salés.
- Je propose un assaisonnement pour les crudités à base de fromage blanc maigre, jus de citron, aromates.
- Je propose 2 tailles de plat : assiette avec portion normale / assiette avec portion réduite.
- Je propose spontanément une carafe d'eau à mes clients.

MON QRBE (QUOTIENT BIEN-ETRE) RÉSULTATS

Vous avez coché entre 0 et 3 action(s)

Ces actions ne semblent pas correspondre à l'offre de votre établissement. Or vos clients sont de plus en plus sensibles à l'équilibre alimentaire et conscients de son impact sur la santé. En testant quelques unes de ces recommandations, vous pourrez peut-être davantage satisfaire votre clientèle et réaliser que c'est parfaitement compatible avec le fait de servir un repas de qualité et source de plaisir.

Vous avez coché entre 4 et 6 actions

Vous êtes déjà bien concerné par l'équilibre des repas. Il y a peut-être quelques autres actions que vous pourrez progressivement mettre en application... Vous bénéficierez ainsi du label FOOD et des outils de communication qu'il vous offre.

Vous avez coché entre 7 et 10 actions

Bravo ! Vous êtes prêt à porter le label du projet FOOD. Pour vous engager concrètement et bénéficier des outils de sensibilisation et des supports de communication pour vos clients, surfez sur WWW.FOOD-PROGRAMME.EU



mes **10** ENGAGEMENTS
POUR LE BIEN-ÊTRE
DE MES CLIENTS

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

POURQUOI PROPOSER DE MANGER SAIN ET ÉQUILIBRÉ ?

La nourriture est le carburant de notre corps. C'est dans les aliments que notre organisme puise les nutriments essentiels qui assurent son bon fonctionnement. Les excès autant 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

ENTRÉE ET CRUDITÉS JE PROPOSE AU MOINS UNE ENTRÉE À BASE DE CRUDITÉS (LÉGUMES ET/OU FRUITS CRUS)

En les proposant sous forme de crudités, les légumes et les fruits sont plus riches en vitamines.

Astuce prix :

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



CALENDRIER DES FRUITS DE SAISON

	Jan	Fév	Mars	Avril	Mai	Juin	Juil	Août	Sep	Oct	Nov	Déc
ABRICOT												
CASSIS												
CERISE												
COING												
FRAISE												
FRAMBOISE												
GROSEILLE												
KIWI												
MANDARINE												
MELON												
FRAMBOISE												
HERBE												
MYRTILLE												
NECTARINE												
ORANGE												
PÊCHE												
POIRE												
POIRE												
PRUNE												
PRUNEAU												
RASIN												
RHUBARBE												
TOMATE												

période de récolte et de consommation



CALENDRIER DES LÉGUMES DE SAISON

	Jan	Fév	Mars	Avril	Mai	Juin	Juil	Août	Sep	Oct	Nov	Déc
ARTICHAUT												
ASPERGE												
AUBERGINE												
BETTERAVE												
BROCCOLI												
CAROTTE												
CÉLERI												
CHOU												
CHOU-FLEUR												
CHOU-DE-BROUILLÉ												
CONCOMBRE												
CÔTE DE BLETTE												
COUVE												
COURGETTE												
ENDIVE												
ÉPINARD												
FENOUIL												
HARICOT												
LAITUE												
MÂS												
MARTE												
OIGNON												
POISAU												
PETIT POIS												
POIVRON												
POISSE												
RADIS												
SALADE												
TOMATE												

période de récolte et de consommation



N°2

VIANDE OU POISSON : ALTERNATIVE ? JE PROPOSE AU MOINS UN PLAT À BASE DE POISSON OU DE PROTÉINES VÉGÉTALES

Alternez entre les poissons maigres et les poissons gras, ces derniers sont plus riches en oméga-3.

Privilégiez des espèces qui ne sont pas menacées.

Astuce prix :

> Certains poissons sont meilleur marché : dorade, lieu noir, truite saumonée, maquereau...

Les céréales, légumineuses, légumes secs sont source de protéines végétales et constituent une alternative à la viande ou au poisson.

Quinoa, sarrasin, sésame, riz, soja, fève, haricot blanc ou rouge, lentille, pois, pois chiche... Privilégiez-les complets, ils seront plus riches en fibres.

Astuce prix :

> Même en version complète voire « bio », ils sont avantageux par rapport à la viande ou le poisson.



N°3

MODE DE CUISSON JE PROPOSE AU MOINS UN PLAT DONT LES COMPOSANTS SONT CUITS À LA VAPEUR OU AU GRILL

Ces modes de cuisson préservent davantage les qualités nutritionnelles des aliments et nécessitent souvent moins de matière grasse ajoutée.

Privilégiez les huiles végétales et n'hésitez pas à les mélanger pour allier goût et santé. Exemple : huile de colza avec huile d'olive ou de noix.

Astuce 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.



N°4

GARNITURE DES PLATS JE PROPOSE UNE GARNITURE À BASE DE LÉGUMES ET DE FÉCULENTS POUR TOUS LES PLATS

Donnez aussi la possibilité de ne choisir que des légumes.

Idéalement, pour un plat principal (viande ou poisson + féculent + légumes), la garniture doit représenter plus de la moitié de la portion totale.

Astuce prix :

> Diminuez progressivement la quantité de viande ou de poisson en adaptant votre technique de découpe et en compensant par des légumes pour conserver l'aspect visuel dans l'assiette.



N°5

DESSERT ET FRUITS JE PROPOSE AU MOINS UN DESSERT À BASE DE FRUITS FRAIS CRUS

Choisissez des fruits frais de saison (voir calendrier) et variez leur mode de présentation : carpaccio, smoothie, soupe froide, salade de fruits mélangés...

Votre avantage :

> Mettre en valeur le goût et les produits régionaux.

> Les fruits frais s'associent aussi très bien avec les produits laitiers !

Astuce prix :

> Les fruits de saison sont moins chers.



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.FOOD-PROGRAMME.EU
et demandez le Guide restaurateur ou/et le DVD e-learning FOOD.

*FOOD : acronyme qui signifie « combattre l'obésité au travers de l'offre et la demande ».