

Recommandations  
pour l'implantation  
d'alternatives misant  
sur la santé

# RESTAURANTS FAMILIAUX

Le programme  
*La santé au menu*  
→ vise à enrichir  
l'offre alimentaire  
destinée aux  
jeunes de  
0 à 17 ans dans  
les établissements  
qu'ils fréquentent  
régulièrement.

Le programme *La santé au menu* vise à enrichir l'offre alimentaire destinée aux jeunes de 0 à 17 ans dans les établissements qu'ils fréquentent régulièrement, notamment les restaurants familiaux, en leur proposant des alternatives de bonne valeur nutritive sans compromis sur le goût.

Vous souhaitez apporter des améliorations à votre offre alimentaire? Avant de débiter, sachez que tous les acteurs impliqués de près ou de loin dans votre projet, c'est-à-dire tant les restaurateurs et les cuisiniers qui devront repenser l'offre alimentaire, que le personnel de service qui en fera la promotion auprès de la clientèle, doivent se mobiliser. Voici quelques conseils «pratico-pratiques» qui pourront vous appuyer dans cette démarche.

# 1

## Améliorez votre menu, une étape à la fois

Au Québec, les recherches démontrent que plusieurs problèmes de santé tels que l'obésité, l'hypertension et les maladies cardiaques s'expliqueraient en partie, et ce, pour tous les groupes d'âge, par la surconsommation de sel, de gras, surtout de gras plus néfastes pour la santé (saturés et trans), et de sucre ainsi que par une sous-consommation de fibres.

Améliorer l'offre alimentaire de votre restaurant implique de proposer à votre clientèle, enfant comme adulte, des mets contenant moins de sel, de sucre et de gras (saturés et trans) et plus de fibres!

### 1<sup>re</sup> ÉTAPE

#### Analysez votre menu et repérez les aliments riches en sel, en sucre et en gras.

Nul besoin de calculer précisément la quantité de sel, de sucre ou de gras (saturés et trans) contenue dans chacun des aliments de votre menu. Un simple survol de la liste d'ingrédients vous donnera une idée assez réaliste de ceux qui en contiennent le plus.

#### QUELQUES EXEMPLES

- La **charcuterie** et les **viandes salées ou fumées** (jambon, bacon, saucisses) sont riches en gras saturés et en sel.
- Les **saucés** (soya, salsa) et les  **vinaigrettes commerciales** sont riches en sel.
- Les **fromages** sont riches en gras saturés et en sel.
- La **crème** est riche en gras saturés.
- Les **pâtisseries, biscuits, gâteaux** et **muffins commerciaux** sont très riches en gras (saturés et trans), en sucre et en sel.
- Les **aliments frits** sont riches en gras et bien souvent en sel.
- Les **fonds** et les **bouillons commerciaux** (concentrés, déshydratés ou en conserve) sont très riches en sel.
- Les **boissons gazeuses** et les **boissons aux fruits** sont très riches en sucre.

De manière générale, les produits commerciaux, les aliments préparés ou le prêt-à-manger sont les sources les plus importantes de sel, de gras (saturés et trans) et de sucre dans l'alimentation des Québécois. Repérez-les dans votre menu!

*Note: Les étiquettes nutritionnelles<sup>1</sup> apparaissant sur les emballages des produits transformés vous indiqueront la quantité de sel (sodium), de sucre, de gras (saturés et trans) et de fibres présente dans chaque portion.*

1. <http://www.hc-sc.gc.ca/fn-an/label-etiquet/nutrition/index-fra.php>



## 2<sup>e</sup> ÉTAPE

### **Fixez-vous des objectifs réalistes.**

L'expérience et les recherches le prouvent: la meilleure façon d'intégrer des aliments de meilleure valeur nutritive dans son menu est d'y aller **progressivement**. Il est préférable d'ajouter uniquement quelques aliments à la fois, afin de permettre à votre personnel et à votre clientèle de s'adapter.

#### **QUELQUES EXEMPLES**

- Ajoutez un ou deux choix de bonne valeur nutritive au menu:
  - » Remplacez un ou deux choix du menu qui sont peu populaires par de saines alternatives.
  - » Modifiez les recettes d'un ou deux mets, afin d'en améliorer la valeur nutritive.
- Diminuez de 5 % à 10 % la quantité de sel, de sucre ou de gras (saturés ou trans) utilisée dans les recettes.
- Augmentez la quantité de fibres d'un ou deux choix du menu.

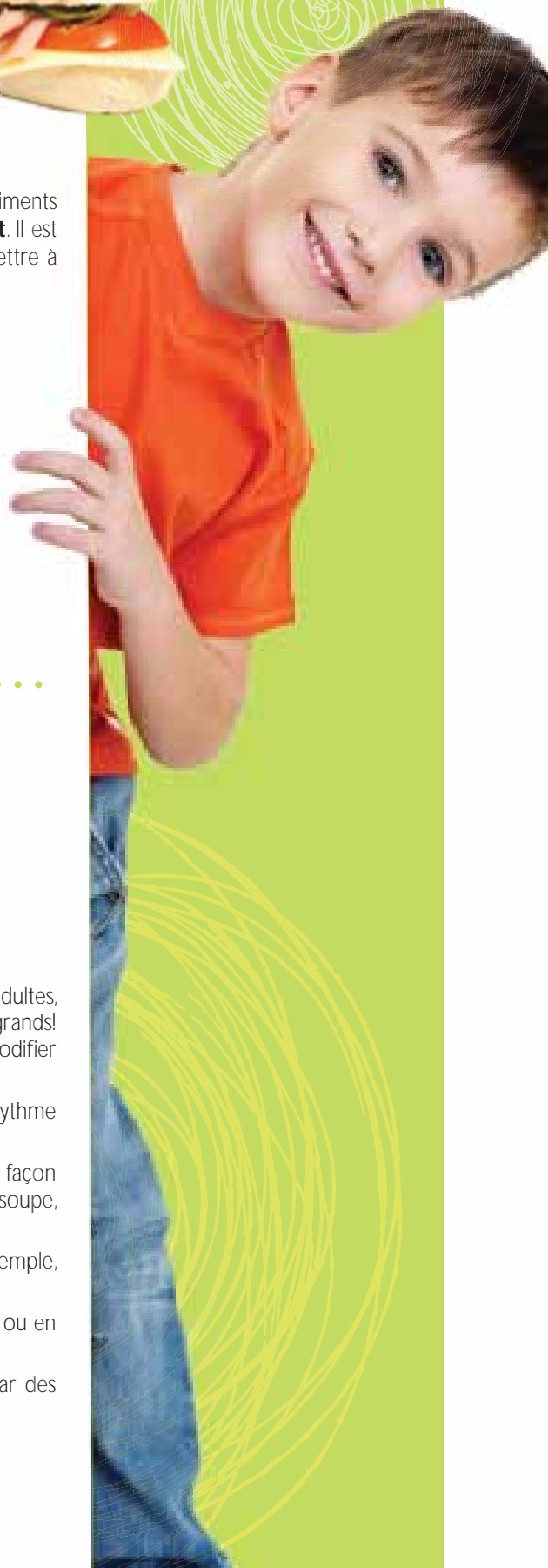


## 3<sup>e</sup> ÉTAPE

### **Atteignez vos objectifs!**

#### **QUELQUES SUGGESTIONS**

- Apportez des modifications au menu.
- Créez un menu enfant:
  - » Proposez aux enfants les mêmes plats que ceux que vous servez aux adultes, mais en plus petites quantités. Ils seront ravis de manger comme les grands! De plus, le travail des cuisiniers en sera simplifié et vous n'aurez pas à modifier votre mise en place ni votre stock de nourriture!
  - » Offrez quelques entrées aux enfants, afin qu'ils mangent au même rythme que leurs parents.
  - » Mettez sur des mets que les jeunes aiment et présentez-les de façon appétissante (pizza au poulet, roulé [wrap] au poulet, etc., servis avec soupe, boisson et salade de fruits ou yogourt).
  - » Créez un trio nutritif à partir d'un mets qui se vend déjà bien (par exemple, roulé au poulet).
- Offrez des portions plus petites pour les mets très riches en sel, en gras ou en sucre.
- Offrez la possibilité de remplacer les frites, en partie ou en totalité, par des légumes ou une salade.



## Modifiez une recette

Vous avez décidé d'améliorer la qualité nutritive d'une recette ?

### Voici quelques suggestions pour vous aider:

- Déterminez d'abord ce que vous voulez modifier. Par exemple, dans une recette de pain de viande, vous souhaitez diminuer la quantité de sel et de gras de 10 %.  
*Il est recommandé d'apporter au plus un ou deux changements dans la recette.*
- Repérez ensuite les ingrédients qui devront être remplacés, les techniques de travail qui devront être modifiées ou les équipements qui devront être changés.
- Puis, effectuez les trois tests suivants:
  - » **1<sup>er</sup> test**: cuisinez une petite quantité de votre recette améliorée;
  - » **2<sup>e</sup> test**: préparez-en une plus grande quantité;
  - » **3<sup>e</sup> test**: préparez la quantité correspondant à la production normale du restaurant.

Faites goûter votre recette à tous les membres de votre personnel. Demandez-leur de faire des suggestions.

### Voici quelques solutions pour diminuer le sel, le sucre et les mauvais gras dans vos recettes, en plus d'en augmenter la teneur en fibres, tout en vous assurant que les changements plairont à votre personnel et à votre clientèle:

#### Moins de sel

- Préparez vous-même vos bouillons. Si vous devez utiliser des bouillons commerciaux à diluer, doublez la quantité d'eau à ajouter. Vous diminuerez ainsi de moitié la teneur en sodium.
- Recherchez les produits commerciaux réduits en sel, sans sel ajouté ou à faible teneur en sodium.
- Rehaussez la saveur de vos plats au moyen de fines herbes (ciboulette, basilic, origan, etc.), d'épices (cumin, muscade, etc.), d'ail, de gingembre, de poivre, de zeste ou de jus d'agrumes.



## Moins de gras

Il est essentiel de rappeler qu'il existe des gras qui peuvent avoir des effets néfastes pour la santé. Ce sont les gras saturés et trans. Il est vrai que notre consommation de gras est trop grande, mais, avant de penser à en diminuer les quantités, il est important d'en changer le type.

- Limitez l'offre d'aliments de type pâtisseries commerciales (ex.: tartellettes, biscuits, brownies). Ces produits sont souvent très riches en gras saturés et trans.
- Pour la cuisson, optez pour des huiles végétales qui supportent bien la chaleur (canola, maïs, olive, soya, tournesol, etc.). Évitez les huiles d'arachide et de noix, car elles pourraient contenir des traces de protéines et provoquer une réaction allergique.
- Remplacez le bacon, les saucisses, le pepperoni, le salami, le bologne et le simili-poulet, qui contiennent une quantité importante de matières grasses et de sodium, par de la poitrine de dinde, du jambon, du pastrami provenant de la noix de ronde, du poulet ou du rosbif.

## Moins de sucre

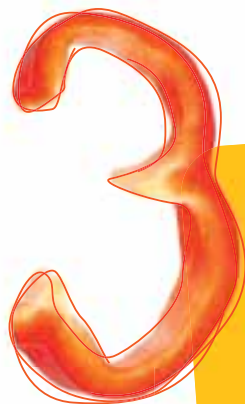
- Ajoutez des épices (cannelle, muscade, cardamome, etc.) ou du zeste d'agrumes pour rehausser la saveur et ainsi compenser la diminution de sucre.
- Remplacez une partie du sucre (jusqu'au tiers) par de la compote ou de la purée de fruits. Les fruits contiennent du sucre, de l'eau et des fibres. On remplace donc une partie du sucre raffiné par du sucre naturel de fruits. De plus, les fibres des fruits contribuent à donner de la texture au produit.

## Plus de fibres

Les fibres se trouvent dans les aliments d'origine végétale: fruits, légumes, légumineuses, noix, graines et céréales à grains entiers.

- Remplacez les chapelures commerciales par du germe de blé, du son, de l'avoine ou un mélange de céréales à déjeuner concassées, peu sucrées, à base de grains entiers.
- Préparez des muffins, des galettes, des pains et des barres de céréales riches en fibres, en utilisant, par exemple, de la farine de blé entier, du son ou du germe de blé, des flocons d'avoine, des fruits secs, des légumineuses ou de la compote de fruits.
- Augmentez légèrement le contenu en fibres d'un mélange à muffin commercial, en ajoutant 1/4 de tasse de germe de blé, de graines de lin moulues, de son d'avoine ou de blé par tasse de mélange détremé.
- Ajoutez plus de légumes ou de fruits à vos recettes habituelles (ex.: ajoutez des légumes râpés à votre pain de viande ou à votre lasagne).
- Préparez des purées de pommes de terre qui contiennent au moins un autre légume (patate douce, navet, carotte, courge, petits pois, chou-fleur, céleri-rave, etc.).
- Remplacez les nachos par des pointes de pain pita de blé entier grillé. Badigeonnez légèrement le pain pita d'huile d'olive, coupez-le en pointes et mettez-le au four une dizaine de minutes à 180 °C (350 °F).





## Assurez la promotion de vos aliments de bonne valeur nutritive

**Voici donc quelques idées:**

### Promotion visuelle

- Regroupez tous les mets de bonne valeur nutritive dans une section du menu si votre choix est restreint ou distinguez-les grâce à un pictogramme spécial.
- Dans le menu, faites la promotion des plats misant sur la santé, en utilisant de belles photos appétissantes.
- Insérez un encart détaillant vos choix de bonne valeur nutritive dans le menu. Cet encart doit, de préférence, être de plus grande dimension que le menu, de sorte qu'il dépasse en hauteur. Ainsi, tout le monde le verra!
- Apposez un autocollant « Option santé à proximité » sur le menu, sur les miroirs des salles de bain, sur le plancher et sur la porte d'entrée. L'idée consiste à informer la clientèle qu'il existe des options santé avant qu'elle ne commande.
- Réduisez le nombre de publicités ou d'images de malbouffe dans le menu ou le décor du restaurant, afin de bien mettre en valeur les aliments plus sains.
- Utilisez des napperons promotionnels. Évitez d'avoir plusieurs promotions en même temps.
- Utilisez des tentes de table et de belles affiches promotionnelles.
- Organisez des événements promotionnels pour vos plats de bonne valeur nutritive (promotion de lancement, trio santé, deux pour un, spécial 5 à 7, etc.).
- Optez pour un vocabulaire jeune, dynamique et direct.
- Trouvez des noms ou des slogans accrocheurs pour vos produits misant sur la santé: des sandwiches « full » goûteux, une trempette qui décoiffe, etc. Les noms de trois produits lancés dans les aréas par *La santé au menu* sont le D-Wrap, le Turbo Smoothie et le PiK-Assiette.
- Au moyen de photos, aidez vos clients, surtout les jeunes qui sont souvent indécis, à prendre une décision.
- Ne placez une salière sur la table que si un client le demande.
- Offrez à votre clientèle des substituts du sel ne contenant que peu ou pas de sodium.

Même si vous avez le plus beau menu du monde, rien ne se vendra sans promotion.



## Promotion par les membres du personnel

Les recherches le prouvent: le personnel de service, en contact avec la clientèle, a un impact majeur sur la promotion des mets d'un restaurant! S'ils ne les connaissent pas bien, les employés ne proposeront pas les nouveaux choix santé au menu à la clientèle. Voici comment vous assurer de leur collaboration:

- Encouragez leur implication dès le début du projet.
- Lorsque vous les testez, faites goûter les nouveaux mets au personnel de service. Il sera ainsi en mesure de les recommander.
- Informez le personnel de service des ingrédients qui composent les nouveaux mets, afin qu'il soit en mesure de répondre aux questions de la clientèle. Cette étape est capitale!
- Assurez-vous que les membres de votre personnel ont bien mémorisé l'information. Assurez-vous aussi qu'ils connaissent bien les promotions en vigueur. Répondez à leurs questions et apaisez leurs craintes.
- Encouragez la vente, en organisant un concours parmi les serveurs.

Le serveur peut orienter le choix d'un client indécis, en lui suggérant un plat misant sur la santé. Bien utilisées, ces techniques de vente fonctionnent dans la majorité des cas. Le serveur doit toutefois bien connaître les ingrédients et les techniques de préparation des plats de bonne valeur nutritive, afin de pouvoir répondre adéquatement aux questions de la clientèle.

## Quelques notions de vente directe

- Le serveur doit accueillir le client avec le sourire, en le regardant dans les yeux. Il doit lui faire sentir qu'il est important!
- S'il est indécis, le serveur peut intervenir:
  - » en suggérant à la personne le spécial du jour;
  - » en proposant à la personne le plat de bonne valeur nutritive le plus populaire;
  - » en vantant les bienfaits de celui-ci sur la santé;
  - » en parlant de son expérience personnelle ou de celle de ses clients (ex. « Le D-Wrap, je l'adore! J'en mange un dès que j'en ai l'occasion.»).





# Conclusion

Comme le mentionne ce document, l'implantation d'alternatives misant sur la santé requiert d'abord et avant tout la mobilisation de votre équipe. Toutefois, il vous faut aussi une bonne dose de **PERSÉVÉRANCE**. Quelquefois, il arrive que les efforts fournis ne produisent pas immédiatement les résultats escomptés, mais ça viendra avec le temps...

*Soyez patients!*

.....

Si vous avez besoin d'un appui supplémentaire, n'hésitez pas à faire appel à l'équipe d'intervention de l'Institut de tourisme et d'hôtellerie du Québec (ITHQ) **La santé au menu**. Elle se déplacera pour former votre personnel, vous donner des conseils de gestion ou vous accompagner dans l'amélioration de votre menu.



**Centre d'expertise et de recherche  
en tourisme, hôtellerie et restauration**

Institut de tourisme et d'hôtellerie du Québec  
3535, rue Saint-Denis, Montréal (Québec) H2X 3P1

Téléphone: 514 282-5115 • 1 800 361-5111, poste 5115  
Courriel: cer@ithq.qc.ca

[lasanteaumenu.com](http://lasanteaumenu.com)