

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

# CASSE-CROÛTE D'ARENA

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.



2-3

## IMPORTANT :

Si votre casse-croûte n'est ouvert que quelques heures par semaine et que le volume de vente est moins important, il est possible d'amorcer l'intégration d'aliments misant sur la santé dans votre menu lors de tournois ou de compétitions. Au cours de ces événements, les jeunes passent plusieurs heures consécutives à l'aréna, ce qui suppose qu'ils doivent se nourrir. Votre « Menu tournoi » sera assurément apprécié!

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 casse-croûte d'aréna, en leur proposant des alternatives de bonne valeur nutritive, sans compromis sur le goût, qui cohabitent très bien avec la malbouffe.

Bien que tous les outils (recettes, affiches, autocollants, etc.) soient mis à votre disposition ([lasanteaumenu.com](http://lasanteaumenu.com)) pour vous simplifier la tâche, vous devez avant tout croire à votre projet pour réussir l'intégration d'aliments santé dans votre menu. Tous les acteurs impliqués de près ou de loin dans celui-ci, c'est-à-dire tant le gestionnaire de l'aréna que le responsable du casse-croûte et son personnel, qui devront cuisiner et vendre les produits, doivent se mobiliser. Voici quelques conseils « pratico-pratiques » qui pourront vous appuyer dans cette démarche.



# 1

## Intégrez progressivement des aliments de bonne valeur nutritive

La meilleure façon d'intégrer des aliments de bonne valeur nutritive dans son menu est d'y aller **progressivement**. Il est préférable d'ajouter uniquement quelques aliments à la fois, afin d'éviter la résistance des membres du personnel qui devront préparer et vendre ces mets. En privilégiant cette approche, le gestionnaire du casse-croûte ainsi que ses employés pourront s'ajuster plus facilement, tout en réduisant au minimum les pertes d'aliments.

### Quelques notions à garder en tête:

- Pour la présentation des aliments misant sur la santé, essayez d'utiliser des contenants que vous avez déjà, afin de rentabiliser vos achats de matériel et de profiter d'économies de quantité.
- Si vos équipements le permettent, privilégiez la cuisson au four plutôt qu'à la friteuse.
- Réduisez les pertes d'aliments au minimum, en utilisant pour la préparation des plats de bonne valeur nutritive ceux que vous utilisez déjà dans les recettes au menu. Par exemple, offrez des crudités et, le lendemain, utilisez les restes dans votre soupe du jour. Le poulet du roulé (wrap) peut très bien être congelé en portions individuelles, que vous sortez au besoin. Le fromage en grains, qui entre dans la préparation des poutines, peut très bien être utilisé dans le Duo-Go (raisins et fromage).
- Testez d'abord les nouvelles recettes auprès de votre personnel et d'un échantillon du public visé.



## Assurez la promotion des aliments de bonne valeur nutritive

### Voici donc quelques idées:

- Établissez le prix de vente des aliments de bonne valeur nutritive de manière à ce qu'il soit meilleur ou semblable à celui de la malbouffe.
- Faites la promotion des alternatives misant sur la santé, en utilisant de belles photos appétissantes.
- Apposez les autocollants et les affiches de 13 pouces sur 15 pouces des Énergik afin que les clients les voient avant de commander et, même, qu'ils les allèchent dès leur entrée dans l'aréna. Les affiches et les autocollants sont disponibles sur demande ou en ligne à [lasanteaumenu.com](http://lasanteaumenu.com).
- Supprimez autant que possible les publicités ou les images de malbouffe dans le menu ou l'environnement du casse-croûte, afin de mettre en valeur les alternatives plus saines.
- Organisez des événements promotionnels pour vos alternatives misant sur la santé (trio santé, deux pour un lorsque la date de péremption approche, dégustation, spécial après-match, etc.).
- Mettez en valeur les aliments santé dans un comptoir réfrigéré à la vue de tous. Pour l'achat d'un tel équipement, pourquoi ne pas demander l'aide financière d'un ou de plusieurs organismes du milieu, en leur faisant valoir que c'est pour la promotion de saines habitudes alimentaires chez les jeunes de 0 à 17 ans?
- Accordez les meilleurs emplacements aux aliments de bonne valeur nutritive sur vos étalages. Par exemple, placez les boissons plus saines en premier dans votre machine distributrice.
- Regroupez tous les aliments de bonne valeur nutritive dans une section du menu, afin de les mettre en valeur.
- Créez un trio nutritif à partir d'un mets qui se vend déjà bien (roulé au poulet, soupe et bouteille d'eau, par exemple).
- Utilisez des tentes de table pour faire la promotion des aliments de bonne valeur nutritive.
- Assurez-vous que votre personnel emploie de bonnes techniques de vente (consultez la section 5).
- Affichez les bienfaits de chaque aliment de bonne valeur nutritive sur un tableau à la vue des clients qui attendent. Nous ne disposons toutefois de ces renseignements que pour Les Énergik ([lasanteaumenu.com/energik](http://lasanteaumenu.com/energik)). Si vous offrez d'autres aliments misant sur la santé, vous pouvez demander aux agents de promotion des saines habitudes de vie du centre de santé et de services sociaux (CSSS) de votre région de vous aider à les trouver. Faites parvenir ces renseignements aux associations sportives de l'aréna. Elles possèdent peut-être un système d'envoi de courriels ou un babillard électronique permettant de diffuser l'information.

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



# LES Énergik

## Alternatives santé!



Les troussees mises à votre disposition comprennent tous les outils pour vous guider dans l'implantation et la commercialisation d'items misant sur la santé:

**Recettes, autocollants, affiches, DVD, napperons détaillant les étapes de préparation, etc.**

**Utilisez-les! Ces recettes ont été testées auprès des jeunes!**



## 3 Organisez le lancement de vos aliments misant sur la santé

- Afin de mettre toutes les chances de votre côté, faites connaître les nouveaux aliments de bonne valeur nutritive à votre menu, en organisant une dégustation gratuite (portions dégustation) lors d'un événement qui attire beaucoup de gens. Pour avoir un meilleur budget dégustation, pourquoi ne pas vous associer avec un commanditaire local?
- Propagez la bonne nouvelle, en informant les médias locaux, les associations sportives, les entraîneurs ainsi que les parents de la présence d'aliments santé au casse-croûte. Tout le monde doit être au courant. Votre image n'en sera que meilleure!
- Affichez les bienfaits sur la santé de chacun des aliments du menu à la vue des employés, afin de leur donner des arguments de vente.

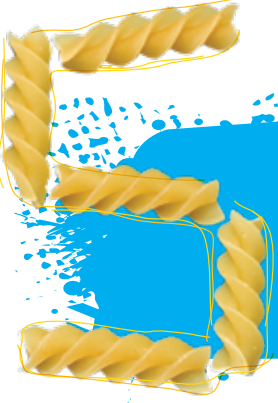
## 4 Gérez la résistance au changement chez les membres du personnel

Pour pouvoir les proposer à la clientèle, vos employés doivent bien connaître les produits de bonne valeur nutritive, ainsi que leurs méthodes de préparation.

### **Voici comment vous assurer de leur collaboration:**

- Organisez d'abord une rencontre de sensibilisation pour leur parler de l'importance de manger sainement et ainsi favoriser la vente d'aliments santé. Présentez-leur les recettes que vous souhaitez intégrer dans votre menu ainsi que les bienfaits sur la santé de chacune d'elles. Si, à cette étape, vous sentez que vous avez besoin de renfort, sachez qu'il existe de nombreuses ressources qui ne demandent qu'à vous prêter main-forte, et ce, gratuitement. Un agent de promotion des saines habitudes de vie du CSSS ou du centre local de services communautaires (CLSC) de votre région pourrait, par exemple, vous être d'une grande aide.
- Organisez ensuite un atelier de cuisine au cours duquel tous les employés auront la chance de préparer les nouvelles recettes et d'y goûter. Cette étape est capitale! Tout le personnel doit se sentir à l'aise de préparer les recettes et y avoir goûté pour les recommander à la clientèle.
- Enfin, faites un suivi régulier auprès des membres de votre personnel, afin de répondre à toutes leurs questions et d'apaiser leurs craintes.





## Appliquez quelques notions de vente directe efficaces

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

- L'employé doit accueillir le client avec le sourire, en le regardant dans les yeux.
- S'il est indécis, l'employé 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 (ex.: « Ce plat aide à récupérer après un effort physique. »);
  - » en parlant de son expérience personnelle (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)

