

Tour de table

SANS ALCOOL AU-DELÀ DE L'EAU ET DES BOISSONS GAZEUSES Pour un temps limité : des possibilités illimitées

Gordon SERVICE ALIMENTAIRE

ARTICLES IMPRIMÉS PERSONNALISÉS



Besoin d'un article avec impression personnalisée? Ne cherchez plus.

Explorez notre vaste gamme de produits pour trouver ce qui vous convient. Commander des produits personnalisés n'aura jamais été si facile!



Cartes fidélité de luxe







Sous-verres carrés



Visitez fr.gfsimpress.com pour en savoir plus



Dans ce numéro

4 Offres pour un temps limité: des possibilités illimitées

> Rendre chaque occasion unique et améliorer les affaires grâce à ces offres.

7 Démonstrations techniques

Questions à poser pour trouver les solutions technologiques les plus adaptées.

10 Les possibilités sans fin des boissons sans alcool

> Explorer du côté des boissons saines et colorées

RECETTES VEDETTES

- 12 Mojito au pamplemousse
- 13 Le double 0-75
- 14 Veste de cuir



Restez connectés à Service alimentaire Gordon®









gfs.ca/idees





Planifier pour réussir DATES ET ÉVÉNEMENTS À VENIR

FÉVRIER

01. Nouvel An chinois

Fêtez l'année du Tigre avec un plat de crevettes tigrées épicées (les crevettes sont un symbole de prospérité en Chine).

02. Croquettes en vedette

Créez une poutine avec des croquettes de pommes de terre frites ou servez simplement les croquettes dans un panier avec différentes sauces et trempettes originales.

05. Journée mondiale du Nutella Organisez une fête ou concoctez un dessert à emporter qui incorpore cette douceur chocolatée et noisettée. Demandez ensuite à vos clients de vous identifier et d'utiliser le mot-clic #iournéemondialedunutella sur les

06. Grand jour du football

médias sociaux.

Marquez des points avec les horsd'œuvre qui remportent un franc succès, offerts sur place, pour emporter ou en livraison.

14. Saint-Valentin

Pour une ambiance des plus romantiques, proposez du champagne, une création spéciale au chocolat, ou même des bougies parfumées ou des fleurs provenant d'un commerçant local, moyennant un supplément.

MARS

09. Boulettes de viande à l'honneur

Les boulettes de viande n'ont qu'une seule forme, mais se déclinent en de nombreux styles : porc, bœuf, poulet, dinde, végétalien... Elles sont simples et rapides à préparer, et très faciles à transporter.

14. Célébrations du jour de Pi

Le 14 mars (03/14) est un grand jour pour promouvoir tout ce qui est rond. Comme les tartes. Ou tout ce qui est servi dans une assiette. Ou dans un bol. Ou dans un verre.

17. Fête de la Saint-Patrick

Célébrez avec des plats aromatisés au whisky irlandais ou des cocktails sans alcool à la menthe aux reflets verts

Tour de table

Bienvenue dans Tour de table, qui couvre le large éventail des services alimentaires dans le contexte actuel en évolution rapide. Cette publication est conçue pour vous permettre d'approfondir des choses que vous aimez et vous aider à surmonter les défis. Faites le plein d'idées d'ingrédients spéciaux, de plats originaux et de préparations créatives. Cherchez à améliorer l'expérience des clients, l'efficacité du personnel et la croissance de votre entreprise. De la cuisine à la salle à manger en passant par l'extérieur, Tour de table vous aide à explorer de nouveaux horizons.

OFFRES POUR UN TEMPS LIMITÉ: DES POSSIBILITÉS ILLIMITÉES

Stimulez vos activités et améliorez l'expérience de vos clients grâce à des offres d'une durée limitée

Maintenant plus que jamais, chaque visite au restaurant est une occasion spéciale. Améliorez donc l'expérience de vos clients en proposant des offres à durée limitée. Celles-ci suscitent l'engouement, améliorent la fidélisation et favorisent votre succès.



Que vous cherchiez à remplir votre établissement, à lutter contre la pénurie de main-d'œuvre ou à gérer les problèmes d'approvisionnement, les offres pour un temps limité peuvent vous aider. Mais vous devez savoir pourquoi ces offres fonctionnent et comment les utiliser à votre avantage.

Pourquoi ai-je besoin d'offres pour un temps limité?

Pour rester rentables, près de 60 % des restaurants ont réduit leur menu pendant la pandémie, selon l'entreprise Datassential. Aujourd'hui, alors que les restaurateurs doivent faire face à des pénuries de personnel, à l'augmentation du coût des aliments et à des problèmes d'approvisionnement, les offres d'une durée limitée constituent un moyen de dynamiser le menu et de stimuler les activités

Un sondage réalisé par l'agence Mintel avant la pandémie a révélé que 75 % des consommateurs préfèrent les saveurs saisonnières. tandis que les boissons offertes pour un temps limité séduisent 60 % des consommateurs. Une récente enquête de DoorDash montre que 23 % des consommateurs se sont surtout ennuyés des desserts pendant la pandémie. Voici pourquoi les offres pour un temps limité sont bonnes pour les affaires.

• Elles présentent des nouveautés. Ajoutez un plat de crevettes festif, un cocktail de saison avec ou sans alcool, un dessert au chocolat, etc. Vous créerez un effet d'empressement et une envie d'essayer les futurs plats temporaires.





- Elles simplifient le travail. L'amélioration d'un plat déjà au menu par l'utilisation croisée d'un ou deux ingrédients (une sauce ou un assaisonnement spécial) ne demande qu'un minimum de temps ou de compétences supplémentaires.
- Elles facilitent le contrôle des coûts. Combinez le fait que les consommateurs sont prêts à payer plus cher pour ces offres avec votre capacité à utiliser des produits à valeur ajoutée ou à confectionner des plats à l'avance. Le montant moyen des factures augmentera, alors que vous gagnerez du temps.
- Elles permettent de gérer l'approvisionnement. Élaborez vos offres autour d'ingrédients abondants ou saisonniers. Vous pouvez également limiter la production, par exemple 50 par jour, pour ajouter au mystère et protéger les stocks.

Quand dois-ie utiliser les offres pour un temps limité?

Plusieurs offres sont saisonnières : citrouille épicée à l'automne, moka à la menthe en hiver, etc. Pour assurer leur succès, il faut un plan qui donne suffisamment de temps pour se procurer les ingrédients, promouvoir le produit sur place et en ligne, former le personnel à la vente et, enfin, recueillir des données.

Votre objectif? Un profit élevé et une grande popularité. Vous découvrirez peut-être un plat qui mérite d'être ajouté au menu permanent ou quelque chose que les clients attendront avec impatience chaque année (un lait frappé de la Saint-Patrick, par exemple).

Étant donné que 80 % des ventes proviennent de seulement 16 % des items du menu, les offres pour un temps limité n'ont pas besoin d'être compliquées pour avoir du succès. Mais la planification joue un rôle important. Alors, gardez ces étapes à l'esprit :

- 1. Utilisez votre marque comme fil conducteur (essayez des ingrédients locaux, étrangers ou frais lorsqu'ils sont disponibles et s'ils correspondent à votre image de marque);
- 2. Définissez votre objectif (augmentation du montant des factures, nouvelle clientèle, création d'un menu, etc.);

- 3. Faites appel aux conseils de votre représentant de Service alimentaire Gordon en matière de produits et de recettes:
- 4. Mettez à l'essai les recettes dans votre cuisine et avec votre personnel pour vous assurer que vous avez la main-d'œuvre et les produits nécessaires.

Pourquoi les offres à durée limitée sont-elles pertinentes maintenant?

Si les chaînes de restaurants maîtrisent ces offres, les restaurateurs indépendants sont aussi bien placés pour les utiliser. Ces derniers sont flexibles et ont une bonne connaissance de leur capacité interne. Ils peuvent également adapter les offres à leur marque et rejoindre rapidement le public local.

Avant la pandémie, les offres pour un temps limité ont augmenté de 64 % dans les 500 premières chaînes de restaurants, selon le magazine en ligne Restaurant Business. Maintenant que les gens en ont assez de manger à la maison, ces offres permettent de mettre en avant l'innovation, de rester à la pointe des tendances et de gérer les problèmes de main-d'œuvre et de chaîne d'approvisionnement.

Pour toutes ces raisons et grâce à l'attrait qu'elles suscitent chez les clients, les offres pour un temps limité ont un potentiel illimité.



Consultez la Foire aux idées à l'adresse gfs.ca pour d'autres idées d'offres temporaires comme un plateau à fondue des fêtes, un pouding au pain bière et chocolat ou un cocktail blinker (ci-dessus).



TOMBEZ DANS LES JUS FRAIS

C'est le moment de se rafraîchir à l'automne, alors offrez-vous la fraîcheur des jus Harvest Valley[®]. Nos saveurs populaires et désaltérantes pour votre système de distribution de boissons sont parfaites pour cette saison et les mois à venir.

Votre représentant de Service alimentaire Gordon peut vous aider à choisir les produits qui conviennent à votre établissement.



DÉMONSTRATIONS TECHNIQUES: demander avant d'investir

Sept questions à poser pour gagner du temps

Les restaurateurs savent que le choix d'un bon outil technologique est essentiel à la réussite de leur entreprise. Ils savent aussi à quel point ils sont occupés, ce qui signifie que s'ils consacrent du temps à une démonstration, ils doivent en tirer le meilleur parti.

L'équipe de Back of House a demandé à Ken Tsang, du service d'assistance aux restaurants Science on Call, de passer en revue les questions clés qu'un restaurateur doit poser lorsqu'il envisage la démonstration d'une nouvelle solution.

Quelles sont les solutions pour lesquelles j'ai véritablement besoin d'une démonstration?

Un peu de recherche permet d'aller loin. Avant de participer à une démonstration, assurez-vous d'avoir ciblé tous les éléments indispensables. en réduisant la liste à ceux qui semblent réellement adaptés à votre entreprise. Soyez honnête et lucide par rapport à vos besoins et à vos ressources.

Qui sont les principaux acteurs de cette catégorie. et comment les caractéristiques se comparent-elles?

Pour savoir si une solution convient à votre entreprise, il est utile d'interroger les représentants sur la position de leurs outils sur le marché. Comment se perçoivent-ils? Qui considèrent-ils comme des concurrents, et pourquoi sont-ils meilleurs?

Ken Tsang recommande de suivre de trois à quatre démonstrations de solutions dans la catégorie que vous souhaitez utiliser, que ce soit des systèmes de réservation ou des plateformes de livraison indépendantes. En général, cela suffit pour savoir comment les différents fournisseurs perçoivent leur marché.

Comment fonctionne la tarification? Quel est le retour sur investissement? Peuton obtenir un tarif réduit?

Les solutions doivent avoir un bon retour sur investissement et faciliter le déroulement des opérations. Tout bon représentant doit être capable d'expliquer pourquoi sa solution en vaut la peine. Posez des questions directes sur les prix et écoutez les réponses. Si le prix ne vous convient pas, il n'y a pas de mal à demander s'il y a une certaine latitude.





SUR LE TERRAIN

Nous avons demandé à nos spécialistes de nous proposer des idées de boissons tendance. Les voici.

LASSIS

Qu'ils soient alcoolisés ou non, ces smoothies aux fruits à base de yogourt – crémeux, fruités, sucrés-salés et piquants avec une pointe d'épices – sont un ajout lucratif à tout menu de boissons. Les clients se préoccupent davantage de leur santé et de leur bien-être. Les lassis ont des vertus thérapeutiques ayurvédiques censées calmer l'estomac et l'esprit. Sur les menus de grignotines offerts toute la journée, les lassis constituent une collation rapide entre les repas, en apéritif ou en digestif.

DAVID EVANS
SPÉCIALISTE CULINAIRE



OLD-FASHIONED AU BOURBON

Le retour dans les restaurants et les bars s'accompagne d'une demande pour les boissons classiques, empreintes de nostalgie. Le bourbon a fait son

retour et les amateurs comme les néophytes trouvent dans le cocktail Old-fashioned un réconfort et un sentiment de luxe abordable. Il est suave et simple : whisky, sucre, eau et amer aromatique. Les bars branchés proposent des variantes modernes avec du romarin fumé ou de l'orange brûlée pour ajouter une touche de sophistication à cette recette vieille de 200 ans.

NATHAN VOULGARIS
SPÉCIALISTE EN SOLUTIONS D'AFFAIRES

BOISSONS PÉTILLANTES

Les boissons pétillantes, qu'elles soient gazéifiées ou naturellement fermentées, font partie intégrante d'un menu de boissons. Elles attirent les buveurs qui recherchent une bo



buveurs qui recherchent une boisson locale ou artisanale, ainsi que ceux qui désirent une boisson aux propriétés fonctionnelles et saines. Avec ou sans alcool, les boissons pétillantes font augmenter le prix moyen de la facture et se marient à chaque bouchée pour nettoyer et rafraîchir le palais.

MICHAEL VILORIA
SPÉCIALISTE CULINAIRE



De quoi mon restaurant a-t-il réellement besoin?

«La plupart des clients n'ont pas besoin de la version
de luxe, mais nous devons savoir s'ils ont besoin d'une fonction
particulière», explique Ken Tsang. «Il est crucial de comprendre
vos exigences et la façon dont ces entreprises segmentent
leur produit, en s'assurant qu'il correspond aux besoins réels
de votre restaurant.»

Qui s'occupe de la mise en œuvre?

Ce n'est pas parce qu'un système répond à tous vos besoins qu'il installe comme par magie ses logiciels et son matériel dans votre restaurant. Nous parlons ici de la mise en œuvre et, selon Ken Tsang, vous devriez poser des questions à ce sujet afin de savoir qui est chargé de configurer la technologie et de la faire fonctionner.

Qu'en est-il du service d'assistance?

De même, vous devez vous faire une idée du type
d'assistance que vous pouvez attendre d'un fournisseur lorsque
vous utilisez son produit et que vous avez des questions ou
des problèmes inattendus. Comme le dit Ken Tsang: «D'accord,
on met ce système en place, et quelque chose brise six mois
plus tard. Quel soutien offrez-vous?»

Quelles sont les intégrations offertes aujourd'hui... et qu'en est-il du futur?

Demandez si une solution s'intègre bien à vos technologies existantes. «Il y a une tonne de produits avec des fonctions très spécialisées, mais s'ils ne fonctionnent pas avec votre système de points de vente, par exemple, ils vous donneront du travail supplémentaire», prévient Ken Tsang, ajoutant qu'il vaut la peine de se renseigner sur les futures intégrations pour voir si votre problème pourrait bientôt être résolu, et sur la future feuille de route de votre partenaire potentiel.

Si vous avez des questions sur la technologie pour les restaurants ou si vous avez besoin d'aide pour trouver la bonne solution, renseignez-vous auprès de votre représentant.



petits fruits

Fabriqué à partir d'ingrédients naturels et de première qualité, pour que vous puissiez créer des boissons exceptionnelles. Nous croyons que le paradis est à la source des meilleurs rafraîchissements...qui nous font nous sentir bien.

Des mélanges naturels rafraîchissants pour un choix infini de boissons. À déguster glacé ou sur des glaçons.

Boissons sans alcool : les possibilités sont sans fin!

De l'or liquide pour les restaurants du côté des boissons colorées et saines

Vous cherchez à augmenter vos revenus et vos profits? Attirez l'attention sur vos boissons avec des choix sans alcool.

«Si vous pensez seulement à l'eau et aux boissons gazeuses, vous n'avez pas la bonne approche», déclare Nick Gonring, chef consultant chez Service alimentaire Gordon. «On peut facilement augmenter ses revenus en faisant des choses simples qui sont excitantes et visuellement attrayantes.»

Miser sur les boissons pour améliorer l'expérience des clients, c'est créer des ventes supplémentaires qui se traduisent par des profits. Grâce aux boissons sans alcool, les exploitants peuvent offrir de la variété, un attrait visuel, des options santé et des boissons tendance avec un minimum de travail ou de dépenses supplémentaires.

Les sachets de type Capri Sun

Le pouvoir des poudres

«Les poudres sont intéressantes, car elles donnent des couleurs vives que les consommateurs adorent», explique Nick Gonring. Nombre d'entre elles sont également associées à des bienfaits pour la santé, comme le renforcement des fonctions cognitives.

«La santé est très importante à la suite de cette pandémie, en particulier pour les générations Y et Z», dit-il, soulignant que les gens sont prêts à payer plus cher pour ces boissons parce qu'elles améliorent l'expérience de repas.

Pratiquement aucun travail n'est requis pour ajouter ces poudres qui permettent d'améliorer les limonades, les smoothies, les aguas frescas et même les boissons servies à partir d'un distributeur de jus.

L'importance des contenants

Les boissons prêtes à boire assurent une grande variété et ne nécessitent aucune préparation, en plus d'être parfaites pour être consommées sur le pouce ou ailleurs que sur place.

Améliorez votre choix de boissons avec des boîtes de jus, des canettes ou des bouteilles de boissons tendance, comme du kombucha, du café infusé à froid, du thé aux perles, du thé aromatisé au jasmin et des boissons pétillantes à base de fruits ou de plantes.

«Les boissons pétillantes connaissent un essor fou grâce aux jeunes générations, mentionne Nick Gonring. Elles sont adaptées aux concepts sans alcool et sont idéales à tout âge.»

Les exploitants peuvent également préparer leurs propres boissons en utilisant des bouteilles munies de bouchons de sécurité inviolables ou en remplissant des sachets de type Capri Sun. Les deux options mettent en valeur la couleur des boissons et conviennent aux commandes à emporter.





La polyvalence des produits sans alcool

Les exploitants n'ont aucun problème à vendre de l'alcool. C'est le lundi midi qu'ils ont du mal à vendre des boissons, selon Nick Gonring. L'offre de boissons sans alcool ne signifie pas pour autant qu'il faille complètement mettre l'alcool de côté.

On peut ajouter le contenu d'un shooter à n'importe quelle boisson pour en faire un cocktail. Et si on ne peut pas vendre d'alcool, on peut quand même offrir un mélange de base pour permettre aux gens de créer des cocktails à la maison.

«C'est pénible de préparer un bon cocktail chez soi. Pour servir des margaritas à quelques amis, il faut une dizaine de limes. Ensuite, il faut toutes les presser», souligne Nick Gonring. Les préparations pour cocktails sont alors la solution parfaite!

Bref, c'est lorsque l'alcool ne coule pas à flots que les boissons sans alcool brillent. Elles suscitent l'enthousiasme et augmentent les revenus sur le menu du matin, de l'après-midi et des repas à emporter sans nécessiter plus de personnel ou d'espace de travail.

«L'expérience vécue sur place est très importante, car les occasions de socialiser ont été peu nombreuses pendant la pandémie, ajoute Nick Gonring. Les gens cherchent à interagir, et les boissons peuvent faciliter les choses.»

Tout le monde boit. Et les boissons peuvent avoir une marge de profit élevée. Demandez à votre représentant de Service alimentaire Gordon de vous donner des idées pour générer des profits au moyen des boissons.



Les restaurateurs n'ont pas besoin d'aide pour vendre de l'alcool; c'est la partie facile. La plupart du temps, la consommation d'alcool se fait d'elle-même. La difficulté, c'est d'offrir autre chose que de l'eau et des boissons gazeuses. C'est là qu'est l'opportunité.»



NICHOLAS GONRING

Chef consultant chez Service alimentaire Gordon



Les mocktails sont de plus en plus populaires, et voici une boisson pour satisfaire tous les amateurs de boissons. Entretenez la magie du mojito avec une boisson qui propose l'amertume mentholée et pétillante du pamplemousse. Si vos convives le souhaitent, ajoutez une touche de rhum.

MOJITO AU PAMPLEMOUSSE

INGRÉDIENTS

Feuilles de menthe 11 un. 3 un. Quartiers de lime

1 tasse Sprite

2 oz Jus de pamplemousse 1 tasse Glace concassée

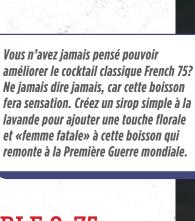
Garniture Tige de menthe (optionnel)

Garniture Quartiers de pamplemousse (optionnel)

PRÉPARATION

- **1.** Mélanger les guartiers de lime, les feuilles de menthe et un peu de Sprite dans un verre à jus.
- **2.** Ajouter le jus de pamplemousse et le reste du Sprite dans le verre.
- **3.** Ajouter les glaçons et bien remuer.
- **4.** Garnir de menthe et de quartiers de pamplemousse.

NOTE : Compléter avec plus de Sprite ou du soda, si désiré.



LE DOUBLE 0-75

INGRÉDIENTS

1½ oz Gin Hendrick's ¾ oz Jus de citron frais

½ oz Recette : Sirop simple de lavande

3 oz Vin mousseux

Garniture Zeste de citron (optionnel)

Garniture Fleurs de lavande fraîches (optionnel)

SIROP SIMPLE DE LAVANDE

200 g Bourgeons de lavande de qualité alimentaire

1 litre Eau
400 g Sucre blanc

PRÉPARATION DU SIROP

- **1.** Mélanger tous les ingrédients et chauffer dans une petite casserole à feu moyen-élevé.
- **2.** Faire cuire pendant 5 minutes jusqu'à ce que le sucre soit complètement dissout.
- **3.** Retirer du feu et laisser le sirop refroidir à température ambiante.
- 4. Filtrer dans un récipient propre.
- **5.** Réfrigérer le sirop dans un récipient hermétique. Il se conservera jusqu'à un mois.

PRÉPARATION DU DOUBLE 0-75

- **1.** Mélanger le gin, le jus de citron et le sirop de lavande dans un shaker à cocktail rempli de glace.
- **2.** Secouer puis filtrer dans une coupe ou une flûte à champagne.
- **3.** Compléter avec du vin mousseux.
- **4.** Garnir de tranches de citron et de fleurs de lavande.



VISION STRATÉGIQUE

Faites quelque chose de spécial. Envisagez d'utiliser un verre attrayant ou une méthode de service unique. L'achat d'un deuxième [verre] dépend de la qualité et de l'expérience associées au premier.

JEFF WEBER

Molson Coors Beverage Co.

Tel que cité dans Restaurants Canada Foodservice Facts 2021



VESTE DE CUIR

INGRÉDIENTS

1 oz Café froid 2 traits Angostura à l'orange (amers) 1 tasse Glace concassée 1½ oz Bourbon ½ 0Z Whisky écossais 1 un. Tranche d'orange 1 un. Cerise au marasquin

Sirop simple

PRÉPARATION

2 c. à thé

- 1. Verser le sirop simple, le café et les amers dans un verre à whisky.
- **2.** Bien remuer puis ajouter les glaçons dans le verre.
- **3.** Verser le bourbon et le whisky sur les glaçons et remuer pour refroidir.
- **4.** Garnir avec la tranche d'orange et la cerise au marasquin.



Timothy Tejuco est un vétéran des services alimentaires depuis 20 ans, travaillant principalement à Vancouver. Il a acquis de l'expérience à de nombreux niveaux : hôtels, restaurants gastronomiques, restaurants décontractés haut de gamme, restauration à grande échelle, services rapides et cafés. Il apporte une perspective variée au secteur des aliments et des boissons. Cela lui permet de répondre aux divers besoins des clients de Service alimentaire Gordon®.

Une chose qu'il apprécie pour accompagner un dîner est un cocktail bien fait. Le temps passé à travailler avec des mixologues l'a inspiré pour plusieurs de ses boissons préférées. Il utilise différentes techniques et des combinaisons inédites de saveurs, ce qui lui permet de créer des boissons uniques en leur genre.

Levez votre verre

à une gamme complète de couleurs et de saveurs



Votre imagination est sans limite lorsque vous créez des boissons, des hors-d'œuvre et des desserts. Chauds ou froids, sucrés ou salés, les boissons et plats du menu sont plus alléchants dans des articles de verrerie attrayants. United équipements et accessoires de cuisine pour restaurants® propose une gamme polyvalente de produits Libbey®. Charmez vos clients tout en économisant sur les coûts de remplacement grâce à ces





PLUS D'ARTICLES À VOIR ET COMMANDER

Nous offrons des milliers de produits uniques et spécialisés en livraison directe à partir du fournisseur. Ces produits sont accessibles exclusivement sur Commande Gordon. Vous pouvez les trouver grâce au filtre *Livraison directe* et ainsi obtenir tout ce dont vous avez besoin en une seule commande.

Pour avoir accès à Commande Gordon, renseignez-vous auprès de votre représentant de Service alimentaire Gordon®.

