NUMÉRO 3, 2023 // GFS.CA

Tour de table

La cuisine du chaos

Quand les saveurs du monde entrent en collision

P. 4

Programmes de fidélisation

P. 7

Gordon®
SERVICE ALIMENTAIRE

SANS LIMITES
Pour aller loin, ça commence à nos salons de 2023.
Préparez-vous à vivre une expérience riche en possibilités savoureuses, en inspiration sans fin, en idées précieuses et en technologies de l'avenir.
Visitez notre site Web ou lisez le code QR pour trouver un salon dans une ville près de chez vous.
gfs.ca/salon
Chef Paul-André Miron Piché
spécialiste culinaire
SALON
Gordon
SERVICE ALIMENTAIRE

Dans ce numéro

4 La cuisine du chaos
Laissez les saveurs du monde inspirer votre prochaine grande création.

7 Programmes de fidélisation
Laissez tomber les cartes en carton, passez à une solution en ligne et faites en sorte que vos clients reviennent.

10 Formation polyvalente
La collaboration de votre équipe est essentielle à votre réussite.

RECETTES EN VEDETTE

12 Sandwich aux œufs d'inspiration latine

13 Ailes de poulet beurre d'arachide et confiture

14 Ramen au fromage

Restez connectés à Service alimentaire Gordon®

gfs.ca/idees

Planifier pour réussir

DATES ET ÉVÈNEMENTS À VENIR

SEPTEMBRE

04 Fête du Travail
Un repas de la fête du Travail n'est pas complet sans ces incontournables : côtes levées cuites au barbecue, épis de maïs grillés et tarte aux fraises. Créez alors un menu sur le thème de pique-nique de la fête du Travail avec toutes les bonnes choses. Badigeonnez les côtes avec de la sauce bourbon et fumée de noyer ou BBQ sucrée Gordon Choix®.

15 Journée nationale du burger double au fromage
Ajoutez une portion de frites gratuite à chaque commande de burger double au fromage en guise d'offre spéciale pour cette fête, ou servez le burger avec des croustilles cuites à la marmite Brickman's®.

22 Journée nationale de la crème glacée
Qui refuserait de la crème glacée? Cette gourmandise polyvalente peut être utilisée dans de multiples desserts tels qu'une banane royale ou comme garniture d'une pointe de tarte chaude.

OCTOBRE

04 Journée nationale du taco
Qu'il s'agisse de tacos al pastor, carne asada, de style barbacoa ou aux crevettes, c'est le jour idéal pour les mettre en valeur. Proposez un bar à tacos ou une offre spéciale «deux tacos pour le prix d'un» pour attirer les clients.

06 Journée nationale des nouilles
Un bol de ramen, une assiette de linguine bien garnie, un bol de soupe udon bien chaude : les nouilles se déclinent sous toutes les formes et dans toutes les tailles. Faites preuve de créativité et inventez un nouveau plat de nouilles à lancer cette journée-là.

31 Halloween
Amusez-vous un peu avec vos spéciaux d'Halloween et offrez un cocktail Bloody Mary à 5 $ pour les adultes ou des repas gratuits aux enfants qui se déguisent. Décorez le bar avec des objets à thématique d'Halloween et disposez des bols de bonbons sur les tables.

NOVEMBRE

03 Journée nationale du sandwich
Osez la différence et proposez un sandwich unique pour célébrer l'occasion. Faites preuve de créativité avec de la viande fumée de style Montréal, ou ajoutez un peu de sauce pour ailes de poulet et BBQ Gordon Choix® au porc effiloché.

06 Journée nationale des nachos
Rien n'évoque plus le mois de novembre qu'une assiette de nachos au fromage garnis de toutes les bonnes choses, des piments jalapeños aux haricots noirs. Profitez de cette journée pour proposer une variété de nachos – au poulet, au steak, au bœuf haché – comme offre spéciale de cinq à sept.

28 Journée nationale du pain doré
Organisez un événement «déjeuner pour le souper» dans votre établissement en servant du pain doré à la cannelle avec tous les meilleurs accompagnements du repas du matin.

DÉCEMBRE

05 Journée des plats réconfortants
Créez un petit menu de plats réconfortants, tels que du macaroni au fromage maison, un pâté au poulet, un succulent ragoût de bœuf et un bon bol de chili.

14 Journée nationale des petits pains salés avec sauce
Par un froid matin d'hiver, il n'y a rien de mieux qu'un plat de petits pains salés avec sauce bien préparé. Faites-en une tradition annuelle, en servant chaque année à cette date le déjeuner typique de nos voisins du sud.

31 Journée nationale du champagne
Santé! Pour fêter la nouvelle année avec vos clients réguliers et les nouveaux venus, proposez une liste impressionnante de boissons au champagne comme un mimosa à la limonade, un cocktail spritz St-Germain, un French 75 ou un Bellini.

Rendez votre menu intrigant en y associant des saveurs internationales et en adoptant la tendance de la cuisine du chaos

Fait avec intention, le mélange de saveurs du monde fonctionne, selon un chef

Il s'avère que Wolfgang Puck était sur une bonne piste dans les années 70 lorsqu'il a fait découvrir au grand public des associations de saveurs peu communes – ce que l'on appelle désormais la «cuisine fusion».

Quelques décennies plus tard, un style légèrement plus incisif, appelé «cuisine du chaos» («chaos cooking» sur les réseaux sociaux), porte la cuisine fusion «à un tout autre niveau», explique Kurt Kwiatkowski, chef corporatif principal de Service alimentaire Gordon®.

Cette mode consiste à mélanger aliments et saveurs de différentes cultures en un seul plat. Comme tant de tendances culinaires, elle a été popularisée dans le contexte de la pandémie, grâce aux médias sociaux tels que TikTok. «C'est une histoire qui est racontée», soutient Kurt Kwiakowski.

Ce dernier considère Wolfgang Puck comme un «pionnier de la cuisine du chaos», qui savait comment prendre les saveurs du monde et les transformer en chefs-d'œuvre. Celui-ci est connu pour avoir créé des plats tels que les rouleaux de printemps au poulet Buffalo ou la pizza saumon et caviar, nous rappelle Kurt Kwiakowski.

Paul-André Miron Piché, spécialiste culinaire chez Service alimentaire Gordon dans la division de Montréal, a très hâte de voir ce que les chefs d'aujourd'hui vont faire de cette tendance. «Il faut briser le moule, briser les frontières», suggère-t-il.

Un chaos ordonné

Ne vous laissez pas induire en erreur par le nom de la tendance : la cuisine du chaos n'est pas le résultat de saveurs assemblées au hasard. En fait, selon Kurt Kwiakowski, c'est tout le contraire. «On ne fait pas n'importe quoi; tout est intentionnel», dit-il. Le mélange de «saveurs du monde» donne lieu à des possibilités infinies, selon lui.

Il fait référence à des mélanges d'épices et de techniques culinaires d'Italie, de Chicago, d'Inde et du Japon, comme le taco au pastrami que l'on trouve à New York, ou la pizza au fromage frais et au saumon fumé avec des câpres frites, créée à l'origine par Wolfgang Puck dans son restaurant Spago, à Los Angeles.

Kurt Kwiatowski précise qu'il est important de se rappeler de ne pas compromettre l'authenticité des plats culturels populaires au cours du processus.

«Il est tout à fait possible de conserver l'authenticité des saveurs. Vous ne faites que rendre le plat d'une manière différente.» Paul-André Miron Piché abonde dans ce sens : «Chaque culture a un plat de base, ou encore un ingrédient principal qu'elle utilise dans ses plats. Il suffit de tenter de faire les choses différemment.»

Pour la recette d'ailes beurre d'arachide et confiture, voir la p. 13

Il ne faut pas non plus négliger la façon dont les aliments sont préparés.

«Les techniques de cuisson restent également importantes. Se contenter de préparer un plat rapidement ou ajouter simplement de la sauce soya à un mets ne suffit pas pour parler de cuisine du chaos», prévient Kurt Kwiatowski. «En fin de compte, ce sont les saveurs qui sont importantes. Ce sont elles qui font la réussite d'un plat.»

> «Il est tout à fait possible de conserver l'authenticité des saveurs. Vous ne faites que rendre le plat d'une manière différente.»

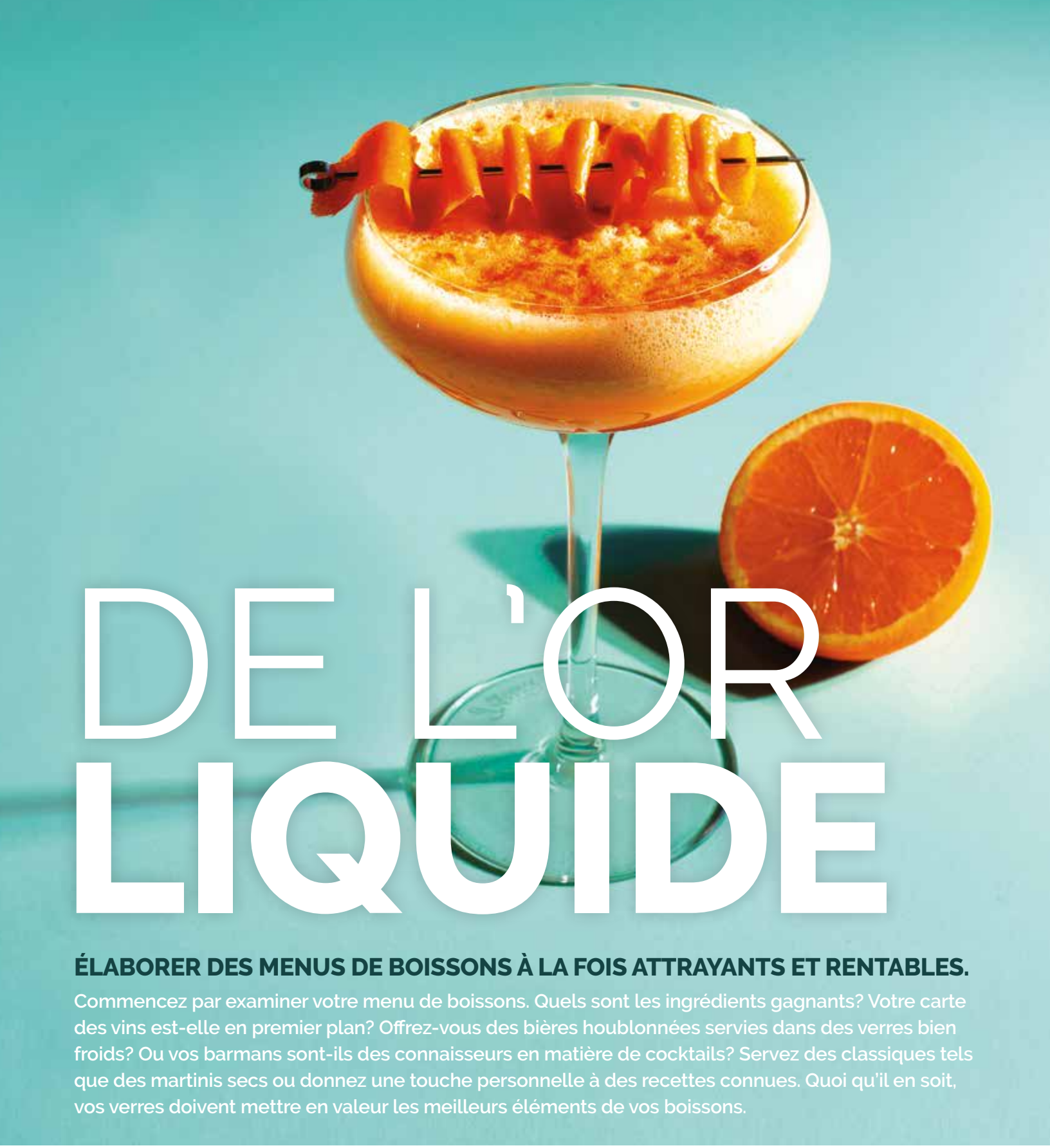
Un soupçon de créativité, une pincée d'intention

Deux choses sont essentielles pour créer un véritable plat de cuisine du chaos : de l'imagination et, plus important encore, une intention. Et il faut beaucoup d'habileté pour y parvenir, nous explique Kurt Kwiatowski. «L'ajout d'un plat à votre ardoise ou la refonte de votre menu dans le but de mettre la cuisine du chaos en valeur se révèle être une tactique gagnante lorsque le tout est fait avec un objectif en tête», soutient-il.

Sheal Patel, chef du restaurant éphémère Dhuaan BBQ à Chicago, en est un bon exemple. Selon un article paru sur le site Eater, il est l'un des nombreux chefs animés par l'envie de s'opposer à l'idée selon laquelle il ne faudrait cuisiner que des plats issus de son milieu culturel. Il a commencé à cuisiner parce qu'il jugeait que les saveurs indiennes se mariaient bien aux viandes rouges, qui sont plus courantes aux États-Unis.

«Certaines histoires n'attendent que d'être racontées, et bon nombre de clients souhaitent les entendre et y goûter», évoque Kurt Kwiatowski.

C'est un excellent point de départ pour tout chef ou restaurateur qui souhaite ajouter des plats suivant la tendance de la cuisine du chaos, selon ce dernier. Prenez donc le temps de réfléchir au message que vous voulez transmettre ou à l'histoire que vous voulez raconter avec vos assiettes.



DE L'OR LIQUIDE

ÉLABORER DES MENUS DE BOISSONS À LA FOIS ATTRAYANTS ET RENTABLES.

Commencez par examiner votre menu de boissons. Quels sont les ingrédients gagnants? Votre carte des vins est-elle en premier plan? Offrez-vous des bières houblonnées servies dans des verres bien froids? Ou vos barmans sont-ils des connaisseurs en matière de cocktails? Servez des classiques tels que des martinis secs ou donnez une touche personnelle à des recettes connues. Quoi qu'il en soit, vos verres doivent mettre en valeur les meilleurs éléments de vos boissons.

United
ÉQUIPEMENTS ET ACCESSOIRES DE CUISINE POUR RESTAURANTS

C'est un défi de taille, mais vous n'avez pas à tout faire seul. Contactez votre représentant Service alimentaire Gordon ou consultez le site de Commande Gordon pour voir ces verres et bien d'autres.

www.united-rs.com

DES PROGRAMMES DE FIDÉLISATION

pour inciter la clientèle à revenir et *attirer de nouveaux clients*

Conseil d'experts : inclure ces programmes dans les plans de marketing

Soyons honnêtes : les cartes de points usées, déchirées ou oubliées n'aident en rien le chiffre d'affaires des restaurants, et les clients en ont assez de les chercher dans leur portefeuille. C'est pourquoi les vrais programmes de fidélisation méritent d'être pris en considération, de l'avis des experts.

Le concept de ces programmes n'est pas nouveau, mais il a grandement évolué au fil des ans. De nos jours, les cartes en carton ont été remplacées par des stratégies plus efficaces, principalement grâce à la technologie qui les rend plus accessibles, selon Back of House.

Teresa Berman, spécialiste des solutions d'affaires chez Service alimentaire Gordon® en Ontario, affirme qu'il existe maintenant plusieurs façons simples et efficaces de mettre un programme en place. Elle estime que les stratégies actuelles tendent à être moins coûteuses que la publicité traditionnelle, qui cible davantage les nouveaux clients.

«Une plateforme facile à utiliser comme un code QR sera attrayante pour les technophiles qui veulent profiter d'offres avantageuses et d'une interaction fluide, explique-t-elle. Un bon programme de fidélisation vous permettra d'accéder à votre base de clients grâce aux coordonnées qu'ils vous ont fournies.»

Le restaurant peut ainsi envoyer des notifications par courriel ou par message texte, sans frais. «C'est un moyen très rentable de faire de la promotion, de lancer un nouveau menu ou d'annoncer l'ouverture d'une terrasse», mentionne Teresa Berman.

Selon Eric Schamp, établi en Indiana, un programme de fidélisation approprié peut procurer des données très utiles aux restaurateurs, et ces informations peuvent contribuer à leur croissance dans d'autres secteurs.

«Les programmes de fidélisation qui utilisent la technologie […] sont en mesure d'analyser les données afin de vous aider à gérer votre

entreprise», dit-il. Certains systèmes génèrent des données comme le montant moyen dépensé par les clients, en comparant les membres du programme à ceux qui ne le sont pas, par exemple pour voir si le programme fait augmenter cette somme.

«Avec ces systèmes, il est aussi possible d'analyser la fréquence des visites des membres du programme et la nature de ce qu'ils consomment», ajoute Eric Schamp.

Mais la compréhension de ces données exige du temps et de la formation.

«Il est essentiel que les employés soient formés sur le programme pour bien connaître son fonctionnement et pouvoir l'expliquer aux clients, affirme-t-il. S'ils ne le comprennent pas, ils n'en feront pas la promotion.»

Mettre en place un programme de fidélisation durable

Selon Teresa Berman, l'objectif d'un tel programme est de fidéliser la clientèle et pour cela, elle doit se sentir valorisée. «Les clients aiment qu'on leur montre notre appréciation. Un programme de fidélisation peut leur donner accès à de nouveaux cocktails, à des bouchées desserts inédites ou même à des événements privés, comme la fête de lancement d'un nouveau menu», explique-t-elle.

Il faut aussi garder à l'esprit que ce programme doit absolument faire partie de votre plan global de marketing.

Il doit être destiné à votre clientèle habituelle, celle qui connaît déjà votre établissement.

«C'est un outil promotionnel pour récompenser vos clients réguliers en les incitant à venir plus souvent et en leur donnant une raison de prioriser votre restaurant quand ils décident à quel endroit ils mangeront ou rencontreront leurs amis», ajoute Teresa Berman.

Près de 80 % des consommateurs affirment que les programmes de fidélisation augmentent la probabilité qu'ils continuent à fréquenter un établissement, et les membres de ces programmes dépensent en moyenne 27 % plus s'ils ont un lien affectif positif avec une marque, selon Back of House.

Que de bonnes nouvelles pour les restaurateurs! Ce qu'il faut retenir : les programmes de fidélisation doivent être excitants et les clients doivent pouvoir facilement les utiliser pour obtenir des récompenses.

«Aujourd'hui, les gens veulent profiter d'offres avantageuses, et un programme de fidélisation peut permettre de répondre à cette demande», conclut Teresa Berman.

Assurer le succès de votre programme de fidélisation

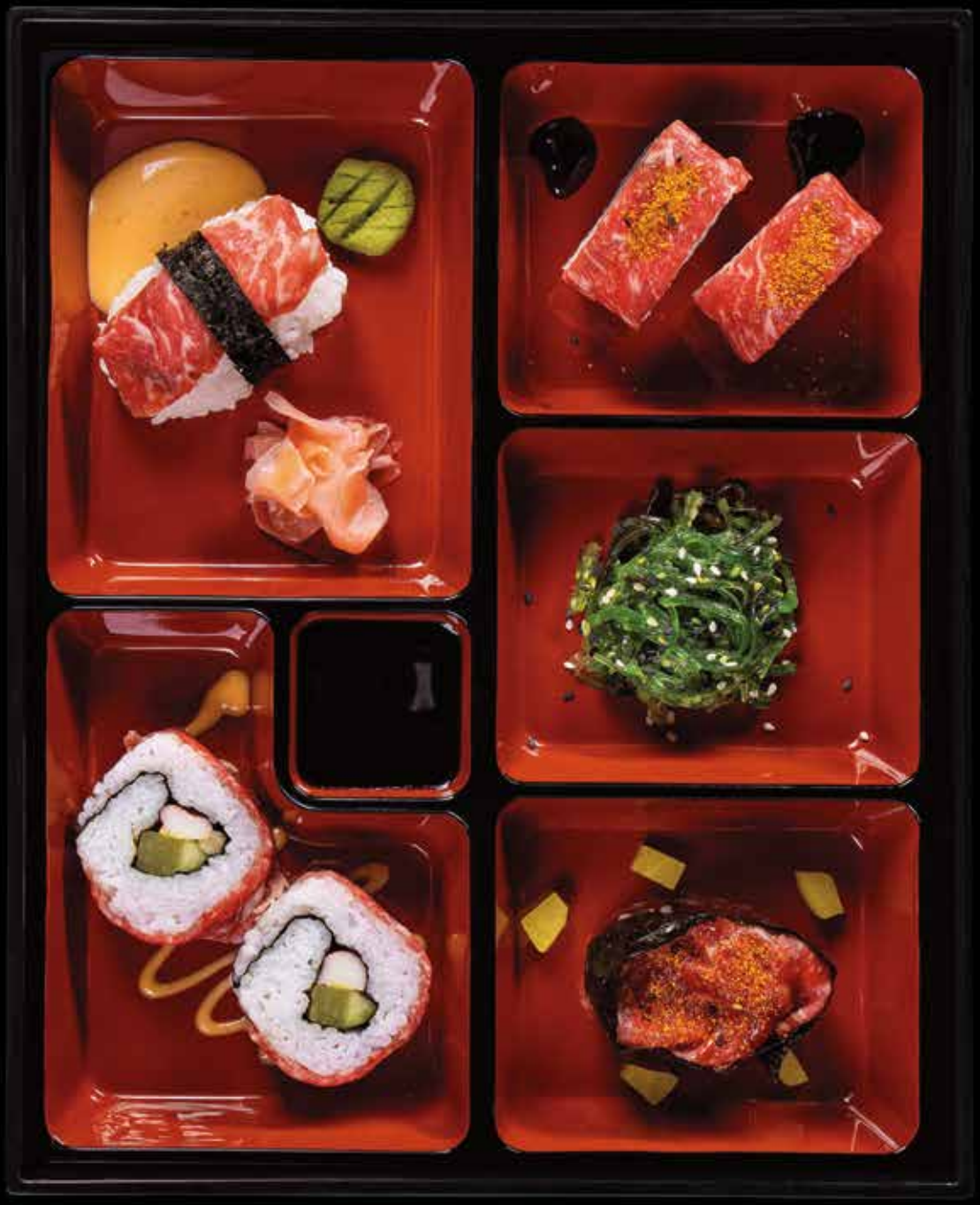
☆ PRIVILÉGIEZ LA SIMPLICITÉ POUR COMMENCER :
Essayez un système de points. Donnez à vos membres un point pour chaque dollar dépensé et, lorsqu'ils atteignent un nombre de points déterminé, accordez-leur un rabais sur leur prochain achat.

☆ LES CLIENTS VEULENT RAPIDEMENT DES RÉSULTATS :
Le total de points à atteindre doit être suffisamment bas pour que les membres obtiennent des rabais. Par exemple, vous pourriez offrir une réduction de 5 $ sur leur prochain achat lorsqu'ils ont cumulé 100 points.

☆ INCITEZ LA CLIENTÈLE À ADHÉRER AU PROGRAMME :
Un restaurant pourrait notamment accorder un rabais de 5 $ pour la prochaine visite ou un dessert gratuit à ceux qui s'inscrivent.

☆ OFFREZ DES PRIMES :
Récompensez les clients lors de leur anniversaire ou des jours de fête, tentez-les avec des dégustations exclusives et le double des points certains jours de la semaine.

☆ FAITES DES RAPPELS À VOS CLIENTS :
Si vous demandez aux nouveaux membres de vous fournir leur adresse courriel, vous pourrez l'utiliser dans le cadre de votre stratégie de marketing. Ils garderont votre restaurant à l'esprit, ce qui augmentera la fréquence de leurs visites.



Votre solution pour les sushis au tataki de boeuf

DEPUIS 1978

BOEUF ANGUS CERTIFIÉ MC

MARQUE

Si ce n'est pas *Certifié*,
ce n'est pas le meilleur.MC

Tout le monde doit mettre la main à la pâte

Les restaurateurs se tournent vers la formation polyvalente comme solution de secours dans un contexte de pénurie de personnel

Pour de nombreux exploitants de l'industrie, la frontière entre la cuisine et la salle à manger s'est estompée, la nécessité d'une formation polyvalente des employés étant devenue cruciale pour la survie de l'entreprise.

Selon un article de Restaurants Canada publié en mars, on compte près de 26 700 postes vacants dans le secteur de la restauration et de l'hôtellerie de la Colombie-Britannique, soit 44 % de plus qu'avant la pandémie.

Le spécialiste culinaire de Service alimentaire Gordon® Darren Lexa, situé à Calgary, confirme que la formation polyvalente a beaucoup d'avantages et très peu d'inconvénients.

«La formation polyvalente du personnel, en particulier dans les cuisines, est essentielle dans le contexte actuel de pénurie de main-d'œuvre. Lors d'un quart de travail, il n'est pas pratique d'avoir des employés qui ne savent faire que les tâches d'un seul poste ou qui possèdent un seul ensemble de compétences», explique Darren.

Il précise toutefois que l'une des raisons de ne pas recourir à la formation polyvalente est le taux élevé de rotation du personnel.

«Vous devez avoir un excellent taux de rétention des employés pour vous assurer d'avoir un retour sur l'investissement que vous faites dans la formation polyvalente.» Si vous changez constamment de personnel, il est très difficile d'optimiser les horaires pour tenir compte de la formation. Cela peut mener à l'épuisement des employés qui essaient toujours de suivre la charge de travail liée à la formation.»

Darren explique que le concept de formation polyvalente n'est pas vraiment nouveau dans l'industrie, mais qu'il devient de plus en plus courant et essentiel pour de nombreux restaurateurs afin de rester ouverts.

«À l'époque où je gérais les opérations régionales, c'était la norme, et ce l'est toujours dans les grandes chaînes nationales. L'attente consistait à créer une culture de défi, d'apprentissage et

de développement pour le personnel», mentionne Darren.

«Cela faisait partie de la "charge de cours", si l'on peut dire, pour former des équipes à devenir des exploitants de restaurant de classe mondiale.»

Offrez-leur de la formation et ils resteront

La spécialiste culinaire de Service alimentaire Gordon Heidi Kise, basée dans la région de Chicago, préconise la formation polyvalente pour de nombreuses raisons : «La connaissance est un pouvoir et donne aux gens la possibilité d'évoluer au sein de l'organisation. Je sais que c'est plus facile à dire qu'à faire, mais expliquez à votre personnel ce qu'il y gagne. C'est ainsi qu'on fidélise les employés. Si vous y croyez vraiment, ils y croiront aussi.»

Voici ce que suggèrent les experts de Service alimentaire Gordon :

Soyez clair : Indiquez les compétences requises pour être chef d'équipe, par exemple, et incluez toutes les responsabilités supplémentaires que cela comporte.

Récompensez : Encouragez l'employé lorsqu'il maîtrise les tâches supplémentaires qui lui sont demandées.

Soyez précis : Ne donnez pas trop de formation polyvalente à un employé, car vous voulez qu'il reste aussi spécialisé que possible. S'il suit une formation pour un trop grand nombre de postes, il deviendra un généraliste.

La peur du changement freine l'usage de la formation polyvalente

La spécialiste des solutions d'affaires de Service alimentaire Gordon Laura Taningco, basée dans l'Ohio, explique que certains exploitants sont réticents à l'idée d'une formation polyvalente. «Je fais affaire avec des restaurateurs qui essaient de résoudre leurs problèmes de main-d'œuvre, mais personne n'a encore fait le grand saut, explique-t-elle. C'est la peur du changement et il y a beaucoup de réticence à réorganiser le personnel selon un modèle non traditionnel.»

Mais selon Laura, si les exploitants acceptent le changement, ils disposeront d'un «meilleur bassin de main-d'œuvre» pour couvrir les quarts de travail.

L'autre obstacle auquel les restaurateurs sont confrontés est que les employés de salle à manger craignent que leur salaire soit affecté s'ils travaillent dans la cuisine. «Il s'agit alors de savoir comment faire comprendre à son personnel pourquoi il faut procéder à ce changement et en quoi la formation polyvalente est utile», ajoute Laura.

«En fait, les exploitants doivent expliquer clairement ce que leur personnel a à y gagner.»

RÉDUISEZ VOS COÛTS DE MAIN-D'ŒUVRE ET FIDÉLISEZ VOS EMPLOYÉS GRÂCE À LA FORMATION POLYVALENTE :

- **Rétention des employés.** Les employés qui acquièrent des compétences multiples se sentent valorisés et voient des possibilités d'évolution, ce qui se traduit par une diminution du taux de rotation du personnel.
- **Couverture des quarts de travail.** Les horaires du personnel sont flexibles et les employés peuvent récupérer des heures pendant les périodes plus creuses de l'année.
- **Efficacité accrue.** Grâce à un personnel polyvalent, les exploitants devraient voir leur productivité augmenter et leur besoin d'embaucher réduire.

RENDEMENT
1 portion d'environ 6 oz

PRÉPARATION
15 minutes

CUISSON
5 minutes

Sandwich aux œufs d'inspiration latine

INGRÉDIENTS

1 c. à soupe	Pâte de piment guajillo
2 c. à soupe	Huile d'olive extra-vierge
4 oz	Flanc de porc sous vide
1 tasse	Pulpe d'avocat
3 c. à soupe	Crème sure Gordon Choix®
3 c. à soupe	Lime, pressée
2 c. à thé	Ail granulé Trade East®
1 c. à thé	Sel casher
1 c. à soupe	Mélange de six piments
½ c. à thé	Poivre noir moulu Trade East
3 c. à soupe	Coriandre hachée Markon®
2 un.	Pain ciabatta italien tranché
2 un.	Tranches de fromage fondu Gordon Choix
1 un.	Œuf en coquille de taille moyenne

PRÉPARATION :

1. Mélanger la pâte de piment guajillo et l'huile d'olive et réserver.
2. Griller le flanc de porc pendant 2 minutes de chaque côté sur un gril au charbon préchauffé. Retirer du gril et placer sur une plaque recouverte de papier parchemin.
3. Badigeonner chaque côté du flanc de porc de la marinade à la pâte de piment guajillo et à l'huile d'olive. Garder au chaud pour un service immédiat ou faire refroidir pour un service ultérieur.
4. Mélanger la pulpe d'avocat, la crème sure, le jus de lime, l'ail granulé, le sel, le mélange de six piments et le poivre noir dans un robot culinaire jusqu'à ce que la préparation soit homogène. Ajouter la coriandre et hacher plusieurs fois pour l'incorporer. Réserver dans une bouteille compressible.
5. Réchauffer légèrement 2 tranches de pain avec une tranche de fromage sur chaque morceau de pain.
6. Faire chauffer l'huile d'olive dans une poêle antiadhésive à feu moyen et y faire cuire l'œuf à feu moyen.
7. Tartiner chaque morceau de pain de 1 c. à soupe de crème d'avocat, puis ajouter le flanc de porc et l'œuf.
8. Placer le sandwich dans un porte-frites et garnir de 1 c. à soupe supplémentaire de crème d'avocat.

RENDEMENT
9 portions de 5 morceaux

PRÉPARATION
10 minutes

CUISSON
environ 5 minutes

Ailes de poulet au beurre d'arachide et à la confiture

KURT KWIATKOWSKI,
CHEF CORPORATIF PRINCIPAL

Le chef Kurt Kwiatkowski a passé des années dans des cuisines professionnelles, notamment pour les services culinaires de l'université d'État du Michigan. Chef accompli, il a remporté des dizaines de prix, a été élu chef de l'année par la Detroit Chef De Cuisine Association et a été intronisé à la American Academy of Chefs.

INGRÉDIENTS

¼ tasse	Beurre d'arachide crémeux Gordon Choix®
2 c. à soupe	Huile de sésame
1 c. à soupe	Huile d'arachide
½ tasse	Confiture piment fort et bacon
1 tasse	Gelée de raisin Gordon Choix
2 tasses	Sirop d'érable Gordon Choix
1 ½ c. à soupe	Graines de sésame blanc Trade East®
1 ½ c. à soupe	Graines de sésame noir
4 lb	Ailes de poulet non désossées Gordon Choix

PRÉPARATION :

1. Mélanger le beurre d'arachide, l'huile de sésame et l'huile d'arachide et réserver dans une bouteille compressible.
2. Mélanger la confiture piment fort et bacon, la gelée de raisin et le sirop d'érable dans une casserole et faire chauffer à feu moyen-doux pour bien incorporer les saveurs. Retirer du feu et garder au chaud pour le service.
3. Mélanger les graines de sésame grillées et réserver.
4. Faire frire 5 ailes de poulet en suivant les instructions de l'emballage. Retirer de la friteuse et mélanger avec 3 oz du mélange de gelée. Déposer les ailes de poulet dans une assiette.
5. Garnir de 1 c. à soupe de sauce au beurre d'arachide et de 1 c. à thé de graines de sésame grillées mélangées.

RENDEMENT
1 portion de 7 oz

PRÉPARATION
5 minutes

CUISSON
5 minutes

PAUL-ANDRÉ MIRON PICHÉ
SPÉCIALISTE CULINAIRE

Comptant plus de 17 ans d'expérience culinaire, le chef Paul-André Miron Piché maîtrise plusieurs styles, de la cuisine européenne à celle de pub. Ses collègues le décrivent comme un atout créatif inégalé dans la cuisine, avec un esprit avant-gardiste et une passion pour les découvertes culinaires.

Ramen au fromage

INGRÉDIENTS

2 c. à thé	Fécule de maïs
2 c. à thé	Eau froide
½ tasse	Fromage cheddar râpé Gordon Choix®
3 oz	Nouilles ramen instantanées, sans le sachet d'assaisonnement
½ tasse	Lait entier
1 ½ c. à thé	Beurre salé Gordon Choix
1 ½ c. à thé	Sauce soya Gordon Choix
¾ c. à thé	Ail granulé Trade East®
½ c. à thé	Poivre de Cayenne moulu Trade East

PRÉPARATION :

1. Mélanger la fécule de maïs et l'eau froide dans un petit bol et réserver. Râper le fromage et le réserver.
2. Mettre les nouilles ramen dans un grand bol. Ne pas utiliser le sachet d'assaisonnement.
3. Faire bouillir de l'eau dans une casserole ou une bouilloire. Verser dans le bol contenant les nouilles ramen et s'assurer qu'elles sont recouvertes d'eau. Mettre un couvercle sur le bol jusqu'à ce que les nouilles soient ramollies. S'il s'agit de nouilles minces, les faire tremper pendant 1 minute dans l'eau chaude. S'il s'agit de nouilles épaisses, les faire tremper pendant 2 minutes dans l'eau chaude.
4. Ajouter le lait, le beurre, la sauce soya, l'ail granulé et le poivre de Cayenne dans une petite casserole à feu moyen-doux.
5. Une fois que le beurre a fondu et que le lait a atteint une faible ébullition (environ 2 minutes), ajouter le mélange de fécule de maïs. Continuer à remuer jusqu'à ce que le lait épaississe et commence à faire des bulles.
6. Éteindre le feu, ajouter le fromage cheddar râpé et remuer jusqu'à ce qu'il soit fondu et combiné au lait crémeux.
7. Égoutter les nouilles ramen et les ajouter à la sauce au fromage. Bien mélanger.

LA GESTION DE VOTRE RESTAURANT SIMPLIFIÉE

Gordon RESTAURANT PRO MC

DÉVELOPPÉ PAR [me] marginedge

Augmentez vos profits et améliorez l'efficacité de vos services alimentaires grâce à Gordon Restaurant Pro MC, développé par MarginEdge. Ce système complet de gestion de restaurant a été conçu par des restaurateurs qui savent ce qu'il faut faire pour réussir dans l'industrie des services alimentaires.

GRÂCE À GORDON RESTAURANT PRO, VOUS POUVEZ :

- **Établir une connexion entre le système de points de vente et de comptabilité**
- **Comparer les coûts réels et théoriques des aliments**
- **Traiter automatiquement les factures**
- **Faire un suivi instantané des coûts des aliments et de la main-d'œuvre**
- **Gérer les recettes et plus encore**

DÉCOUVREZ COMMENT ÇA FONCTIONNE.

Inscrivez-vous à une démonstration à l'adresse gfs.ca

gfs.ca

©2023 Gordon Food Service®

072023/756307/CA FR

Gordon
SERVICE ALIMENTAIRE
Toujours à votre table