Votre Snacking MAGAZINE



PRODUITS DE BOUCHE DEPUIS 1965

Février 2025





Dans ce **magazine**

Thème Le Grand Nettoyage



Tirer parti de la graisse



Diversi Foods



La Frite Dorée



Bienvenue en 2025

L'arrivée de ce magazine dans votre boîte aux lettres signifie que le Nouvel An constitue déjà un lointain souvenir, tout comme les nombreux articles qui traitent des tendances 2025 du secteur de la restauration. Voilà pourquoi nous les avons tous passés en revue pour retenir trois thèmes qui y sont quasiment toujours traités.

1. Durabilité

Peu importe votre avis en la matière, la durabilité est la grande tendance impactante de 2025, tant au niveau des clients que des autorités et des fournisseurs qui n'hésitent pas à s'y engager pleinement. Il est vrai qu'elle s'accompagne d'un certain coût, que vous payez en partie, comme les taxes sur l'énergie et les déchets. Sachez que faire les bons choix en la matière n'est pas une question d'idéologie, mais d'économie.

2. Technologie

L'intelligence artificielle (IA) est l'un des grands thèmes de l'actualité. Or, les gérants de snack ou de restaurant pensent clairement qu'il s'agit encore d'une lointaine fiction. Pourtant, l'automatisation jouera un rôle plus important à l'avenir. Les outils et les données appropriés vous permettront d'optimiser significativement la gestion de vos stocks et la planification de vos effectifs. Et la collecte et l'analyse des données des clients ou, si vous préférez, les informations sur qui achète quoi et quand, vous seront utiles pour non seulement améliorer votre service, mais aussi simplifier la proposition d'offres sur mesure.

3. Identité

Il devient de plus en plus important de doter votre entreprise d'une identité claire, même en ligne. Les clients ont toujours plus de choix en matière de restaurants. Ils choisissent souvent en dernière minute ou sur un coup de tête, et de plus en plus sur la base des recherches qu'ils effectuent en ligne. Le visiteur de vos réseaux sociaux ou de votre site web veut savoir d'emblée ce que vous avez à lui proposer. Autant dire que les textes et les photos qui y sont utilisés doivent être plus que clairs.

Le snack qui se démarque par sa politique de prix ou son service rapide a plus que sa place au sein du marché, tout comme la brasserie qui propose des plats classiques, traditionnels et conviviaux ou encore le restaurant qui vise des clients culinairement exigeants. La clarté, tel est le mot d'ordre. Il est crucial que vous continuiez à chérir votre identité, même pour garder vos clients fidèles.

Attention, cela ne signifie pas que vous deviez tout bouleverser, car le fait que votre établissement tourne bien depuis des années est la preuve que vous parvenez toujours à vous adapter aux évolutions. Sachez toutefois qu'il est toujours bon de réfléchir. Nous vous aurions probablement aussi regardé d'un œil amusé si vous nous aviez dit en 2020 que les commandes par code QR ou les bornes de paiement deviendraient la norme cinq ans plus tard.

Votre grossiste se tient comme toujours à vos côtés pour étudier l'ensemble de ces points en fonction de votre situation. Ensemble, nous ferons de 2025 une année des plus réussies.





KNORR PROFESSIONAL Knorr BINDERS - LIANTS

De **juiste binder** voor elke chef! Le **bon liant** pour chaque chef!

Knorr Roux

Blanke - Blanc (1 kg) Bruine - Brun (1 kg) Bruine - Brun (10 kg)



Vormt geen klonters / Ne forme pas de grumeaux







Pompoensaus met dille, Pineau des Charentes en haringkaviaar

Sauce au potiron à l'aneth, au Pineau des Charentes et au caviar de harena

-10%

Knorr Mondamin Fécule de Mals (2,5 kg)



Brengt lichtheid en finesse in al je bereidingen / Apporte légèreté et finesse à toutes vos préparations

Knorr

Glanzende binding & neutrale smaak / Liaison brillante & goût neutre



Knorr 1-2-3 Fonds in Pasta - en Pâte Bruine Fond - Fonds Brun (10 kg)



NIEUWE VERPAKKINGEN **NOUVELLES EMBALLAGES**

- Geeft een glanzende binding aan al je bereidingen / Lie brillamment toutes vos préparations
- Vormt geen klonters / Ne forme pas de grumeaux

Knorr Maïzena Express

Blanke Sausbinder - Liant pour Sauces Blanches (1 kg) Bruine Sausbinder - Liant pour Sauces Brunes (1kg)

PROMO

BOOST JOUW VERKOOP STIMULEZ VOS VENTES

BURGERS

HAMBURGER

40x90 g 30x100 g

15x140 g

HAMBURGER HALAL

30x100 g

CRUMPYBURGER

25x115 g

STARBURGER EXTRA GROETEN/ LÉGUMES

30×100 g

HAMBURGER EXTRA

30×100 g

CRUMPY HALAL

25×115 g

PROFBURGER

30×100 g

VEGGIE 16×90 g

HAMBURGER

HAMBURGER OVEN/FOUR

30×100 g

BLACK **ANGUS BEEF**

40×100 g

CRUMPYBURGER EXTRA

25×115 g

BAGUETTE BURGER

16×140 g

LOEMPIA'S

VIETNAMESE LOEMPIA

20×70 g



VIETNAMESE CHICKEN LOEMPIA

20×70 g

MINI LOEMPIA

4x2,5 kg

MINI LOEMPIA VEGGIE

60×15 g

CERVELA'S

CERVELA ROOD / ROUGE

5x6x140 g

CERVELA **PIKANT / PIQUANT**

5x6xI40 g

CERVELA **BRUIN/ BRUN**

5x6x140 g



15x100 g

15×120 g KROKIDEL 20×100 g 40×100 g

KROKIDEL

KROKIDEL HALAL

20×100 g

OVERIGE / AUTRES

RUNDVLEES-BITTERBALLEN **BOULETTE APÉRO VIANDE DE BOEUF**

54x30 g

BOCKWORST MET VEL / AVEC PEAU

4x6x125 g

RUNDVLEES-CROQUETTE CROQUETTE VIANDE DE BOEUF

24×70 g

PIKANTE **BÂTONNET DE** HACHÉ PIQUANT

30×120 g

KAAS ROLLETJES ROULÉS **AU FROMAGE**

6x80x12 g

BOCKWORST ZONDER VEL /SANS PEAU





FOOD







heerlijke pikante maxi loempia délicieux maxi rouleaux de printemps épicé

1 doos / boîte = 20 x 70g

3%





PROFESSIONAL-

PENNE RIGATE PENNE RIGATE

Kookbestendig Resistant à la cuisson

1 zak / sac = 3 kg

5%







1 zak / sac = 5 kg

5%

« Nous proposons le meilleur de deux mondes »

Yuksel Karaca a lancé La Frite Dorée en partant d'une vision claire. « Je voulais être à la tête d'un établissement élégant, mais où tout le monde se sent à l'aise », raconte-t-il. « Nous proposons tant des snacks de friture de qualité que des classiques de brasserie à part entière. Bref, le meilleur de deux mondes. Le tout à des prix abordables. »

L'aventure professionnelle de Yuksel a débuté en septembre 2024 après avoir réalisé un investissement de taille dans l'aménagement d'une nouvelle construction de type industriel afin de créer un établissement convivial, équipé de tout le nécessaire. « J'ai moi-même imaginé l'aménagement, avec l'aide des conseils d'un architecte d'intérieur », raconte le jeune gérant âgé de 27 ans. « Mais je tiens surtout à remercier ma famille et mes fidèles amis qui m'ont énormément aidé tant pour l'aménagement que pour le lancement de mon affaire. C'est un soutien inestimable, surtout au début, où je devais encore tout apprendre. Et je suis honoré et reconnaissant de pouvoir toujours compter sur eux aujourd'hui. »

Créer un nouvel établissement de A à Z est tout sauf une mince affaire. Mais Yuksel est parti d'une vision claire qu'il tenait à respecter dès le premier jour. « Je propose des snacks de friture, mais aussi une côte à l'os de qualité, » indique-t-il. « Voilà pourquoi je collabore avec un boucher artisanal local qui me garantit la meilleure des qualités. Cette collaboration me permet, pour ce qui

est de cette côte à l'os, de proposer un morceau de viande de 800 g à un prix défiant toute concurrence. Je sais que ce plat ne me permet pas de me faire une marge énorme, que je veille à récupérer à d'autres niveaux. L'expérience de qualité que j'offre à mes clients est plus importante à mes yeux. Une tomate crevettes, par exemple, doit absolument être composée de crevettes grises. Je mets un point d'honneur à garantir cette qualité. »

Famille

L'établissement a trouvé son rythme et ses méthodes au fil des premiers mois. « J'ai pris le temps de composer une équipe de qualité », précise Yuksel. « Une atmosphère familiale commence par une bonne ambiance entre collègues. J'essaie d'accompagner les gens de manière intensive. Tout le monde est libre d'essayer ce qu'il veut afin d'identifier ses points forts. J'adore voir les gens évoluer. Il y avait ainsi un garçon assez timide qui, après quelques encouragements, a découvert qu'il adorait servir en salle. Mes collaborateurs sont en quelque sorte des membres de ma famille. Je n'hésite pas à tout mettre en œuvre pour les satisfaire. Et inversement. C'est ainsi que cela doit être. »

En toute simplicité

La Frite Dorée se caractérise aussi par un style en toute simplicité. « Vous pouvez très bien venir manger à deux, et opter l'un pour un plat culinaire et l'autre pour un paquet de frites. Cette approche est très appréciée, surtout des personnes accompagnées d'enfants et des groupes. J'ai également tenu compte de ces derniers dans l'aménagement de mon établissement. Nous avons subdivisé le grand espace dont nous disposons afin de rendre les lieux plus chaleureux. Je peux ainsi facilement installer les groupes à l'arrière sans gêner pour autant les clients qui viennent en couple. Saviez-vous que j'accueille déjà deux grandes familles chaque week-end? Une famille a réservé une table de 26 pour chaque dimanche. Nous pouvons accueillir des groupes qui comptent jusqu'à 60 personnes, sans gêner nos autres clients. L'expérience client est ici aussi importante. Je pourrais accueillir 160 personnes assises, mais, afin d'offrir une expérience de qualité, je me limite à 130. »





Une réservation à vie

Pour Yuksel, il est important de créer une ambiance familiale des plus chaleureuses. « J'apprends de plus en plus à connaître mes clients et je n'hésite pas à m'impliquer dans ces relations. J'ai été très touché par un couple de personnes âgées qui, à la fin de leur repas, ont demandé à réserver une table pour chaque semaine jusqu'à la fin de leur vie. »

En alliant qualité, convivialité et prix abordables, Yuksel veille à ce que son établissement attire un très vaste public. Des jeunes comme des moins jeunes. Grâce à cette diversité, son affaire est très vivante et familiale.

« Un jour, l'un de nos clients est arrivé accompagné de deux personnes très âgées », déclare le gérant rayonnant. « Il s'agissait apparemment de ses parents. J'ai appris qu'en raison de problèmes médicaux, ils n'étaient plus sortis de chez eux depuis près d'un an. Ce client a dû les convaincre de venir dans mon établissement. J'étais tellement heureux de voir ces personnes savourer ce moment. J'ai vraiment apprécié quand ils ont ensuite réservé la même table pour revenir chaque semaine. J'adore voir les gens heureux! »



Quiconque vient en Wallonie sait que la région compte plusieurs établissements baptisés La Frite Dorée. « Mais mon établissement n'est pas franchisé », souligne Yuksel fermement. « Cette marque existe en effet dans différentes villes, mais je gère mon affaire en toute autonomie. »

Yuksel est particulièrement fier de son établissement moderne qui tourne très bien. « L'approche et l'aménagement sont entièrement mon choix et respectent ma vision », répète-t-il. « Le logo de La Frite Dorée est connu de nombreux Wallons, ce qui offre une valeur ajoutée. Mais ce nom ne signifie pas que nous sommes un établissement franchisé faisant partie d'une chaîne. Que du contraire. Je rêve d'ouvrir plusieurs établissements. Sous ce nom. Mais aussi et surtout avec la qualité et l'approche uniques qui fonctionnent bien ici. Tous les snacks et plats sont un choix 100 % autonome. »

La Frite Dorée en quelques chiffres

Frites: 3,70 € -- 3,90 € et 4,10 €

Snacks les plus vendus : Hamburger et durum maison proposés à 9,40 €

> Sauces les plus populaires : Tartare maison et Snaky

> > Plat le plus prisé : Côte à l'os 27,90 €

Personnel employé: 26







LA FRITE DORÉE, CHAUSSÉE DE MONS 260 6150 ANDERLUES 071 51 57 42



Productinformatie / Informations sur les produits

Art. nr. / N° d'art.	Product / Produit	Verpakking / Emballage	Promo
2073001	Hamal Kipsalade groene pesto NIEUW / Salade de poulet pesto vert NOUVEAU	1 kg	-15%
395011	Hamal Valentijnsalade / Salade St Valentin	2 kg	-15%
899011	Hamal Carnavalsalade / Salade Carnaval	2 kg	-15%
017000	Hamal Gerookte zalmsalade / saumon fumé	1 kg	-15%
51000027	Topking Vlamvreter	20 st/pc	-3%
51000003	Topking KaasTengels oude kaas / fromage vieux	60 st/pc	-3%
51000056	Topking Toastie ham extra kaas / Jambon extra fromage	22 st/pc	-3%



FOOD





BROCCOLI ROOSJES 40/60 BROCCOLI FLEURETTES 40/60

1 zak / sac= 2,5 kg

10%





Pinguin BONEN HARICOTS VERTS

Geheel - extra fijn Complète - extra fin

1 zak / sac= 2,5 kg

10%





BECKERS PROMO







GRATIS*

1 TRAY COCA COLA ZERO SUGAR CAN 33cl X30 GRATIS 1 TRAY COCA COLA ZERO SUCRE CAN 33cl X30 GRATUIT

BIJ AANKOOP VAN / À L'ACHAT DE :

1 TRAY ZERO SUGAR

COCA-COLA ZERO SUGAR CAN 33cl x30



COCA-COLA ORIGINAL TASTE CAN 33cl x30

1 TRAY



SPRITE LEMON CAN 33cl x2

FANTA ORANGE CAN 33cl

1 TRAY

GRATIS 1 TRAY



COCA-COLA ZERO SUGAR **CAN 33cl x30**

strekt / Jusqu'à é

BIJ AANKOOP VAN / À L'ACHAT DE :

PROMO -20%



* zolang de voorraad strekt / Jusqu'à épuisement du stock.



CHAUDFONTAINE

BOTTELARIJ / LE SITE D'EMBOUTEILLAGE



VERJAARDAG / ANNIVERSAIRE



Onze flessen worden gemaakt op basis van 100% gerecycleerd plastic*. Nos bouteilles sont fabriquées à partir de plastique 100% recyclé*.

@ 2024 CHAUDFONTAINE is a registered trademark of MMJ.









MARINADE VOOR SPARERIB MARINADE POUR SPARERIB

1 bidon = 2.5 L

10%







PROMO

VANDEMOORTELE PROFESSIONAL

FEBRUARI - FÉVRIER - 2025*

TARTARE

FIJNE KRUIDENGARNITUUR MET AANGENAME BITE

GARNITURE AUX FINES HERBES AGRÉABLE EN BOUCHE

RISSO CHEF® ORIGINAL

PLANTAARDIGE FRITUUROLIE HUILE VÉGÉTALE POUR FRITURE

OLIE - HUILE









Risso® Chef Frituurolie Risso® Chef Huile Pour Friture





Risso® Chef Frituurolie Risso® Chef Huile Pour Friture

SAUZEN - SAUCES**









73000205 3Lx3

73000158

Andalouse

7,5 L x 2

Andalouse bag-in-box







73000216

Samurai

73000193 7,5Lx2

Samurai bag-in-box



Huisgemaakte tartaarsaus voeg fijngesnipperde verse ajuin, peterselie en bieslook toe

Tartare maison

ajoutez des oignons frais finement hachés, du persil et de la ciboulette

73000217 3Lx3

Tartare

ASTUCE

73000157 Tartare bag-in-box 7,5Lx2

[&]quot; Max 2 full trucks per actieperiode van 1 maand. Max 2 full trucks par période d'action de 1 mois.









Debic, le choix du professionnel.

PROMOTION -5 % VALABLE EN FÉVRIER 2025 SUR LES PRODUITS SUIVANTS :

DEBIC CULINAIRE ORIGINAL 6 X 1 L | 6 X 2 L | 3 X 5 L

Plus d'information & inspiration ?

Surfez sur www.debic.com et découvrez nos recettes.

Debic. Fait pour les mains de pros.



SPECIALE AANBIEDING OFFRE SPÉCIALE



Vaatwasmiddel Ecologisch - Zonder Chloor Liquide Lave-vaisselle Ecologique - Sans Chlore



DIPP Nº13 Ref. 1310

Vaatwasmiddel Alle Waterhardheden Liquide Lave-vaisselle Toutes Eaux



DIPP Nº14 Ref. 1405

Actief Vaatwaspoeder
Poudre Active Lave-vaisselle



Vaatwastabletten All-in-one Tablettes Lave-vaisselle All-in-one



DIPP Nº27 Ref. 2710

Vaatwasmiddel Zacht Water Liquide Lave-vaisselle Eaux Douces



DIPP Nº40 Ref. 4010

Spoelglansmiddel Vaatwasmachines Rinçage et Séchage Lave-vaisselle



Vaatwasmiddel Glazenwasmachines Liquide Machines Lave-verres



DIPP N°35 Ref. 3510

Vaatwasmiddel Glaswerk - Osmose Liquide Lave-vaisselle Verrerie - Osmose 15%
KORTING
DE REDUCTION



Ontdek het gamma DIPP Professional op Retrouvez la gamme DIPP Professional sur CIPD.EU



SERVEZ LES DÉLICIEUX PRODUITS HEINZ DANS VOTRE FRITURE ET DEVENIR VOUS

AUSSI UN HEINZ FRITURE SPECIAL!



Heinz Tomato Ketchup 10,2L



Heinz Tomato Frito 6 x 2L



Gourmet Assorti Confiture 100 x 25g



Kwatta Pâte noisettes 125 x 20g









HOUTHAKKERSBROOD BRUIN VGB

Artisanaal donker meergranenbrood gemaakt van tarwe- en roggemeel, met actieve vloeibare tarwe- en roggedesem. Verrijkt met zonnebloempitten, lijnzaad, tarwezemelen, soja, sesamzaad en gebrande mout. Lange rijs- en rusttijden, bestrooid met bloem en op steen gebakken.

FOOD













FOOD















Made in Italy





Knorr Professional Tomatenproducten -Produits de Tomates Tomatino (Blik-Boîte, 4 kg) Napoletana (Zak - Poche, 3 kg)

Bouillons & Soepen - Potages





Knorr Professional Basissauzen - Sauces de Base Demi-Glace (1, 475 kg)

emi-Glace Saus

> Knorr Professional Sauzen - Sauces Visfumet - Fumet de Poisson (1L)

Knorr Professional Garde d'Or Sauzen - Sauces Béarnaisesaus - Sauce Béarnaise (1 L)

Puree - Purée



Knor.

Knorr Puree - Purée Gourmet Aardappelpuree - Purée de Pommes de Terre (5 kg)



Salades







The Vegetarian Butcher™

113



The Vegetarian Butcher™ Crispy NoChicken Burger (1, 8 kg)



PROMO -16,67%*





4X6X 0.33L CAN

*Zolang de voorraad strekt. Jusqu'à épuisement du stock.

4X6X 0.33L CAN

4X6X 0.50L PET

Coca:Cola

© 2024 The Coca-Cola Company, COCA-COLA and COCA-COLA ZERO are registered trademarks of The Coca-Cola Compa



LAAG IN CALORIEËN PEU CALORIQUE

FRUITY ENERGIZER

GEEN TAURINE SANS TAURINE **GROENE KOFFIEBONEN GRAINS DE CAFÉ VERT**







TOT UITPUTTING VAN VOORRAAD + JUSDU' À ÉPUISEMENT DES STOCKS.

© 2024 NALU® and the Nalu logo are registered trademarks of the Monster Energy Beverage Company.









Citroen / Citron 5L

154513





NON - FOOD





VIGOR 10 L VIGOR 10 L

Allesreiniger / Détergent universel

1 bidon = 10 L

25%

P12 - Haal meer uit:???

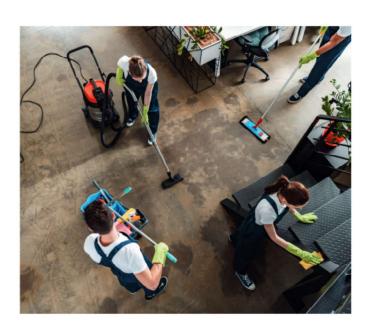
L'importance de l'hygiène dans votre entreprise

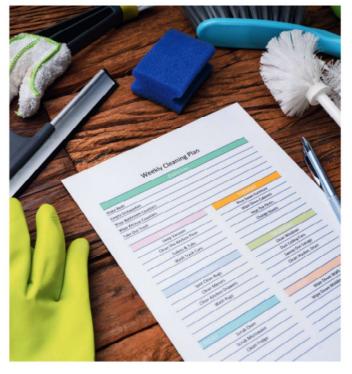
Dans le secteur de l'hôtellerie et de la restauration, un environnement de travail propre et hygiénique est essentiel. Non seulement pour la santé de vos clients, mais aussi pour garantir la sécurité alimentaire et les normes de qualité. Pour ce faire, un plan de nettoyage bien conçu est indispensable. Nous vous expliquons pourquoi un tel plan est important, comment l'élaborer vous-même et vous donnons quelques conseils supplémentaires en matière de nettoyage.

Plan de nettoyage

Un plan de nettoyage est un document clair qui définit les tâches de nettoyage à effectuer, par qui et à quelle fréquence. Il offre une structure et garantit que tous les membres de l'entreprise savent ce que l'on attend d'eux. Un plan de nettoyage clair permet d'éviter les erreurs. En d'autres termes, il minimise les risques d'omission de certaines tâches. En outre, il renforce la sécurité alimentaire. Un nettoyage régulier et correct permet d'éviter les bactéries et autres contaminants.

Un plan de nettoyage vous permet de **gagner du temps**. En établissant une routine, le nettoyage est plus efficace. Il s'agit également d'un outil permettant de respecter les **normes légales**, puisqu'il vous aide à vous conformer à la réglementation HACCP.





Conseils sur le plan de nettoyage

Faites une vue d'ensemble de toutes les zones et de tous les équipements

Notez les éléments qui doivent être nettoyés (par exemple, les plans de travail, les friteuses, les sols).

Précisez les fréquences de nettoyage

Certaines tâches, comme le nettoyage de la friteuse, doivent être effectuées quotidiennement, tandis que d'autres, comme le nettoyage des hottes aspirantes, doivent être effectuées moins fréquemment.

Choisissez les bons produits de nettoyage

Utilisez des produits adaptés aux surfaces et aux objectifs spécifiques (voir ci-dessous).

Des instructions claires

Décrivez étape par étape comment chaque tâche doit être effectuée.

Tenez un journal de bord

Enregistrez les tâches qui ont été effectuées et par qui.

Différents types de produits de nettoyage

Il est essentiel de choisir les bons produits de nettoyage. Voici un aperçu des principaux types de produits :

Nettoyant universel

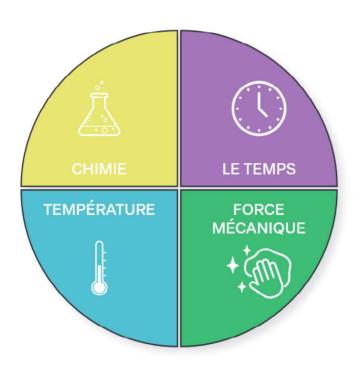
Un nettoyant polyvalent qui convient pour les salissures légères à moyennes sur diverses surfaces telles que les tables, les plans de travail et les sols. Il est facile à utiliser et sans danger pour la plupart des matériaux.

Dégraissant

Spécialement conçu pour éliminer les graisses tenaces, par exemple celles des cuisinières, des friteuses et des hottes de cuisine. Les dégraissants sont puissants et nettoient en profondeur les surfaces graisseuses.

Détartrant

Spécialement conçu pour éliminer les dépôts de calcaire dans les appareils tels que les machines à café, les bouilloires et les lave-vaisselle. Une utilisation régulière permet d'éviter les dommages et de prolonger la durée de vie des appareils.



Désinfectant

Cet agent détruit les bactéries, les virus et autres agents pathogènes. Il est indispensable dans les zones de préparation des aliments où l'hygiène est primordiale. Les désinfectants garantissent un environnement sûr en empêchant la propagation des agents pathogènes.

Nettoyant pour vitres

Conçu pour nettoyer les vitres, les miroirs et les autres surfaces brillantes sans laisser de traces. Il donne un aspect neuf et ne laisse aucun résidu.

Produits de nettoyage sanitaire

Ils sont spécialement conçus pour les toilettes, les éviers et autres installations sanitaires. Ils éliminent le calcaire, la saleté et les bactéries et procurent une odeur fraîche et un environnement hygiénique.

Le concept du cercle Sinner

Un processus de nettoyage efficace est souvent expliqué à l'aide du cercle des pécheurs. Ce modèle présente quatre facteurs qui se combinent pour former la base d'un nettoyage approfondi:

La force mécanique : il s'agit de l'action physique du nettoyage, comme le frottage ou le brossage.

Température : la chaleur augmente l'efficacité des produits de nettoyage et accélère le détachement de la saleté.

Chimie: l'utilisation de produits de nettoyage adaptés au type de saleté et à la surface.

Le temps: les produits de nettoyage ont besoin de temps pour agir efficacement; le temps de trempage est donc essentiel.

L'équilibre entre ces quatre facteurs permet d'obtenir des résultats de nettoyage optimaux. Si l'un des facteurs est plus faible (par exemple, moins de force mécanique), les autres facteurs doivent être augmentés (par exemple, un temps de trempage plus long ou un produit de nettoyage plus puissant).

Conseils pour un nettoyage efficace

Travaillez de haut en bas

Commencez par les surfaces les plus élevées pour éviter que la saleté ne retombe

Laissez les produits s'imprégner

Laissez aux produits de nettoyage le temps d'agir.

Effectuez des inspections régulières

Vérifier que les tâches de nettoyage ont été effectuées correctement.

Utilisez des codes de couleur

Utilisez des chiffons et des brosses de couleurs différentes pour des zones spécifiques (par exemple, rouge pour les toilettes, bleu pour la cuisine).

Impliquer l'équipe

Former et sensibiliser le personnel à l'importance de l'hygiène.







Février 2025

des promotions pour les boulangeries, les sandwicheries, les friteries et les stations-service.



5002079

La Lorraine

Pain au chocolat au beurre PAC













22°C - 30'







Börek aux épinards et feta PAC











2104840 happy Donut **FUNFETTI**











Retrouvez toutes les promos sur notre site Ilbg.com





des promotions pour les établissements de restauration, aux traiteurs et aux bars à café.

5001861 Rose roll spelt seeded 110



5002189 NEW Cinnamon whirl



5001287 Mini American muffin mix



2307014 Bucheron gris PC

































Diversi Foods

Les sandwicheries optent massivement pour la baguette « Meunier »

La baguette « Meunier », une petite merveille signée Diversi Foods, gagne de plus en plus de terrain dans les friteries et sandwicheries. « Cette baguette saupoudrée de farine répond à deux grands besoins », indique Koen De Bruyn. « Elle présente en effet un temps de cuisson réduit et une durée de conservation prolongée. Et en plus, elle affiche un look rustique, une véritable valeur ajoutée. »

« Le timing de son lancement était pourtant tout sauf idéal », indique le Business Unit Manager Koen De Bruyne en rigolant. « Puisque nous avons été confinés une semaine seulement après son arrivée sur le marché. C'est vrai que, si vous m'aviez dit qu'elle aurait un tel succès les semaines qui suivirent, je ne vous aurais jamais cru. Aujourd'hui, nous constatons que cette variante supplante les baguettes classiques. »

Économe

La clé du succès résiderait d'après Koen dans le temps de cuisson réduit. « La baguette Meunier est disponible en versions longue (57 cm) et mi-longue (27 cm). Le temps de cuisson de la petite baguette est de 4 à 6 minutes, alors que celui de la longue est de 6 à 8 minutes. C'est quand même une énorme différence par rapport aux pains classiques, qui nécessitent souvent près de 15 minutes de cuisson. Une consommation d'énergie réduite de moitié constitue toujours un atout de taille en ces temps où tout le monde veille à réduire ses coûts fixes. Et ce n'est pas tout, puisque, grâce à l'ajout d'une toute petite quantité de levain, cette baguette reste fraîche plus longtemps. »

Intéressante

« Cette baguette saupoudrée de farine est intéressante d'un point de vue économique, et elle est égale-

consommateurs finaux.
Son aspect rustique,
saupoudré de farine, semble très bien
fonctionner », indique
Koen. « Les clients

ment très appréciée des

des friteries et sandwicheries semblent également l'apprécier. Nous utilisons un peu de levain dans la recette. Je précise tout de suite : il ne s'agit pas d'un levain acide. C'est parfait pour lui assurer une excellente qualité et une très bonne digestibilité. Cette baguette présente également une croûte croustillante et une mie délicieusement moelleuse. »

Persuasive

Diversi Foods constate de plus en plus souvent que les friteries et sandwicheries optent pour la baguette « Meunier ». « Dans les friteries, nous voyons par exemple que la mitraillette classique se vend très bien lorsqu'elle est préparée avec cette baguette et que les sandwicheries qui utilisaient depuis des années une baguette classique n'hésitent pas non plus à se laisser tenter par cette petite merveille. Rien de plus agréable que de rencontrer des personnes qui nous disent qu'elles regrettent de ne pas avoir fait ce choix bien plus tôt. »





« Exploitez tout le potentiel de votre four »

Bon nombre de sandwicheries et friteries disposent d'un four Jetwave ou Merrychef qu'elles utilisent principalement pour réchauffer les pains saucisses classiques. Diversi Foods propose désormais une gamme qui vous permet de surprendre vos clients en leur offrant davantage d'en-cas chauds. « Bref, plus de chiffre d'affaires, le tout sans frais supplémentaires », indique Koen De Bruyn.

Le pain saucisse est un classique que proposent de nombreuses sandwicheries et friteries. « Ce produit reste intéressant », reconnaît Koen De Bruyn. « Il est connu des clients et est facile à servir. Ce n'est donc pas un hasard si, outre ce pain saucisse classique, nous proposons deux autres variantes, comme le pain saucisse halal à base de poulet et d'une pâte légèrement plus sucrée, et le pain saucisse au ketchup et au curry. Au menu de ce délice ? Une saucisse de Strasbourg, du ketchup et un pain relevé de graines de sésame au curry. Ce sont là deux opportunités pour profiter de la notoriété du pain saucisse. »

Pizza fourrée

Diversi Foods a également créé un autre en-cas chaud qui ne manque pas de faire le bonheur de bon nombre de clients : la pizza fourrée disponible en trois variantes. « Nous avons concocté une pâte à pizza unique à base de beurre pur », souligne Koen. « Cette pâte est garnie de sauce tomate. Le résultat ? Une pizza qui reste fraîche pendant plus longtemps et qui peut se conserver pendant des heures dans une armoire chauffante ou même être réchauffée. Avec un poids de 170 g, les pizzas n'ont aucun mal à rassasier les clients affamés. Choix entre trois variantes : margherita, prosciutto et salami.

Beurre

Diversi Foods doit l'utilisation du beurre à sa filiale Wolf Butterback qui affiche une vaste expertise dans l'utilisation de beurre pur. Cette approche permet à Diversi Foods de proposer des pains saucisses et des pizzas ultra-savoureux, une valeur ajoutée que l'on retrouve également dans deux en-cas moins



connus, à savoir le Croissant jambon-fromage et le Pain au hachis de viande. Le Pain au hachis de viande est délicieusement assaisonné et le Croissant jambon-fromage fait, quant à lui, la différence grâce à une saveur de beurre pur et à la présence d'une tranche de vrai jambon. »

Chiffre d'affaires

« Ces en-cas chauds constituent tous des opportunités uniques qui permettent de générer un chiffre d'affaires supplémentaire sans nécessiter d'investissements additionnels », conclut Koen. « Vous exploitez tout simplement mieux le potentiel de votre four. Et ces produits ne nécessitent pas beaucoup de temps. Vos clients ont l'opportunité de découvrir et de goûter des nouveautés. Certains d'entre eux enregistrent d'excellents résultats grâce à ces produits. »

« D'abord goûter, puis croire »

Diversi Foods propose des échantillons à chaque entrepreneur intéressé. « Nous savons bien que nous ne sommes pas les seuls à dire que nos produits sont les meilleurs. D'ailleurs, de nombreux entrepreneurs souhaitent d'abord goûter et tester avant de passer commande. C'est tout simplement une question de bon sens. En tout cas, nous sommes prêts à passer le test. Les personnes intéressées peuvent nous contacter. Nous avons une équipe de six professionnels qui se fait un plaisir de vous rendre visite et de vous présenter nos échantillons. »





www.diversifoods.com



Industrieweg 29, 9420 Erpe-Mere



info.be@diversifoods.com



+32 (0)53 68 07 27

Resto-Expo: « Profitez de cette incroyable opportunité »

L'équipe qui se charge chaque année d'organiser notre salon Resto-Expo entame la dernière ligne droite des préparatifs de la nouvelle édition. « Nous nous basons sur les commentaires positifs que nous avons reçus pour progresser », résume l'organisateur Koen Vercauteren. « Même si chaque année, nous mettons la barre toujours plus haut en gardant en tête que l'objectif est de découvrir, faire des affaires, rencontrer, goûter et se détendre. »

près l'expérience réussie de l'année dernière, Resto-Frit/Resto-Culinair a une nouvelle fois décidé d'organiser son salon sur deux jours. « Nous accueillerons l'ensemble de nos clients le lundi 31 mars et le mardi 1er avril », indique Koen plein d'enthousiasme. « Nous avons en effet appris l'année dernière que nos visiteurs et exposants préfèrent que le salon se déroule sur deux jours. Et c'est aussi ce qu'il est ressorti de nos taux de fréquentation. »

Service de restauration

L'année passée, nous avons également optimisé notre restauration. « L'amélioration de ce service a — littéralement — été au goût de nos participants », indique Koen. Nous n'hésitons pas à poursuivre sur cette voie en apportant d'autres améliorations pour optimiser davantage l'expérience de nos visiteurs. »

Fluidité

Il en va de même pour le salon. « Nous recherchons des solutions pour faciliter un maximum la circulation des personnes », raconte l'organisateur. « Il est en effet plus intéressant tant pour les visiteurs que pour les exposants que tout le monde soit bien réparti sur tout l'espace, même durant les moments chargés. »



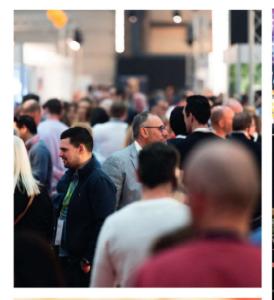


Équilibre

Pour le reste, l'esprit de Resto-Expo reste identique. Le salon organisé par le groupe auquel votre grossiste appartient veille à trouver un bon équilibre entre expérience et détente professionnelles. « La possibilité de choisir entre des réductions salon ou des cadeaux dans notre boutique reste un élément important de notre concept », poursuit Koen. « Nous cherchons toujours à proposer des options appropriées et surprenantes à la fois. Les exposants, tant les nouveaux que les valeurs sûres du secteur, ne sont pas non plus en reste, car ils veillent chaque année à offrir des surprises sympas et innovantes. »

Plaisir

Les organisateurs ont entre-temps acquis une belle expérience dans la mise sur pied du volet festif de cet événement. « C'est tout aussi important que le salon en soi », conclut Koen. « Car nous tenons non seulement à rencontrer et à remercier nos clients en personne, mais aussi à offrir à tous ces entrepreneurs qui travaillent d'arrache-pied un moment de détente et de plaisir. Nous mettons un point d'honneur chaque année à veiller à organiser une soirée des plus exceptionnelles. Et il n'en sera pas autrement cette fois-ci. Ne ratez donc pas cette occasion. »







RESTO-EXPO @ FLANDERS EXPO À GAND - LU 31 MARS ET MA 1er AVRIL -

UNIQUEMENT SUR INVITATION — CONTACTEZ VOTRE REPRÉSENTANT POUR EN SAVOIR PLUS



Inscrivez-vous!





