



Sysco®

FOODIE

AT THE HEART OF FOOD & SERVICE™

Relancez

VOTRE ENTREPRISE



Trousse à outils pour la relance
/ P. 3

Livraison hors site
/ P. 4

**De restaurant à boutique
éphémère**
/ P. 5

**Alliance
FOODIES**

Propulsé par
Sysco®

Alliance Foodies
/ P.12



CARACTÉRISTIQUES

L'UNIVERS DE SYSCO

- 2 Sysco Knows Fresh^{MC}
- 3 Trousse à outils pour la relance
- 4 Offres de repas familiaux et livraisons hors site

TENDANCES CULINAIRES

- 5 De restaurant à boutique éphémère – Créez des revenus et obtenez un avantage sur la concurrence
- 7 De restaurant à vente en gros : Événements de ravitaillement!

OPÉRATIONS

- 8 Réponses à vos 5 questions les plus populaires
- 9 Le concierge des services marketing de Sysco est là pour vous aider
- 10 Le programme Sysco Advantage est là pour mettre nos clients en relation avec des fournisseurs de service haut de gamme
- 11 Sysco parraine l'événement Canada's Great Kitchen Party
- 12 Alliance Foodies

Alors que notre environnement d'exploitation continue d'évoluer pendant la pandémie mondiale, les propriétaires de restaurants sont confrontés à de nouvelles exigences en constante évolution des consommateurs, ainsi qu'à des changements dans les exigences opérationnelles alors que le pays commence à se tourner vers l'ouverture de l'économie. Dans un environnement qui semble changer d'heure en heure, il est essentiel que les entreprises évoluent rapidement afin de suivre l'évolution rapide du marché.

Cette édition numérique spéciale de Foodie se concentre sur les informations dont vous avez besoin pour que votre entreprise continue de fonctionner pendant cette période extraordinaire. Du démarrage d'une épicerie éphémère aux options de livraison là où elles n'existaient pas auparavant, Sysco dispose d'outils et de ressources prêts à l'emploi pour vous aider à gérer votre entreprise pendant cette période difficile.

En tant que partenaire commercial, Sysco reste déterminée à aider nos clients et nos communautés à réussir car, ensemble, nous sommes des #servicesalimentairesforts.

Pour obtenir des idées de recettes, connaître les tendances culinaires et plus, consultez la page www.sysco.ca.



Sysco Knows Fresh™

Le frais est toujours en saison chez Sysco. Du service sur place traditionnel aux services traiteurs hors site en passant par le ramassage à distance, le panorama de la restauration est en constante évolution. C'est pourquoi nous sommes ouverts et prêts à livrer des aliments sains qui nourrissent et réconfortent vos clients pendant cette période de changements rapides et incertaine.

Avec la fraîcheur au cœur de chaque produit que nous offrons, nous nous engageons à vous fournir le plus grand choix de produits de qualité garantie. Nous travaillons en étroite collaboration avec notre vaste réseau de fournisseurs afin de vous fournir les ingrédients les plus frais dont vous avez besoin pour assurer la santé et la solidité de votre entreprise et de votre communauté.

Des produits qui sont cueillis à leur apogée, de la viande, en passant par les fruits de mer et les produits laitiers sains comme les œufs, le lait et la crème, nos produits sont sélectionnés et emballés pour maintenir la plus haute qualité et offrir la fraîcheur que vous pouvez voir et goûter. Rendez-vous à la page <https://sysco.ca/fr/produce.html> pour en savoir plus sur la façon dont les restaurants conçoivent de nouvelles façons de fournir des produits frais à leurs clients et sur la façon dont Sysco s'engage à vous servir des produits de qualité de confiance.

Pour en savoir plus, visitez la page <https://sysco.ca/fr/produce.html> ou communiquez avec votre représentant Sysco.

Trousse à outils pour la relance

Naviguer à travers le nouveau paysage des services alimentaires



Listes de vérification de sécurité, produits de désinfection et EPI

- Espacement et capacité
- Protocoles de distanciation sociale et de désinfection
- Produits de désinfection
- Aménagement de cuisine et de restaurant pour des repas en salle à manger et hors site (efficacité du déroulement)



Marketing selon la nouvelle norme

- Meilleures pratiques et conseils sur les réseaux sociaux
- Idées pour ramener les clients dans le restaurant
- Présence dans les médias sociaux concernant les efforts d'assainissement
- Modèles pour les réseaux sociaux
- Exemples d'affiches de sécurité pour les clients
- Exemple de trousse de marketing pour la relance



La nouvelle expérience client

- Guide sur la manière de réduire son menu (pertinence du menu)
- Pertinence des prix
- Simplification de votre menu – repenser le format
- Plats à emporter et livraison
- Repenser la gamme de produits tout en conservant l'identité de ma marque
- Affichage, bannières, etc.



Connaissances, balados et webinaires relatifs au marché

- Recherche
- Tendances
- Balados
- Webinaires
- Articles liés à l'industrie



Ressources de planification commerciale

- Gestion des flux de trésorerie – calculateur de pertes et profits, calcul pour l'équilibrage des comptes, simulations de ventes et de dépenses de main-d'œuvre
- Gestion des stocks (Source Sysco)
- Liste de vérification pour l'ouverture à la relance
- Embauche de nouveaux employés
- Intégration du personnel
- Formation continue du personnel
- Gestion des niveaux du personnel pour répondre aux exigences opérationnelles et commerciales



Offres et aubaines de partenaires pour la relance

- UberEats
- HYR
- Solutions bancaires pour les commerçants TD
- BarterPay
- EZ Chef
- TrainCan
- SiriusXM

(Offres supplémentaires pour la relance)

- Ordereze
- MPP
- Optimum Control
- Restaurantowner.com
- RunningRestaurant.com
- Moduurn
- Spiffy

LIVRAISONS HORS SITE DELIVERS

Les restaurateurs doivent limiter le nombre de clients et même fermer leur salle à manger pour se conformer aux réglementations de sécurité et de distanciation sociale dans le contexte de la pandémie sanitaire actuelle de la COVID-19. Offrir des plats à emporter et des livraisons est la plus grande occasion de stimuler les ventes au sein des communautés locales. Même lorsque les restrictions sont levées et que les entreprises s'ouvrent lentement, la flexibilité et la volonté d'adapter ses opérations commerciales sont essentielles au maintien d'une clientèle et à la croissance des bénéfices.

Passer aux plats à emporter

Un service de livraison et l'offre de ramassage à distance vous permettent d'utiliser les services de précieux employés de première ligne pour prendre les commandes, emballer les repas, traiter les paiements et remettre les plats à distance/livrer les repas. Disposer d'une zone dédiée à l'emballage et à la mise en attente des commandes, investir dans des emballages robustes et de haute qualité qui conservent l'intégrité des aliments, favoriser un menu simplifié qui propose des articles qui se transportent bien, et avoir une zone clairement marquée pour le ramassage dans le restaurant ou un affichage pour indiquer des places de stationnement réservées pour le ramassage à distance sont les clés de la réussite des plats à emporter.

astuce
Pour minimiser les contacts, proposez de payer par téléphone ou en ligne lorsque la commande est passée afin d'éviter d'avoir à gérer des espèces ou des cartes de crédit.

Offres de repas familial

Idéal pour les clients qui souhaitent emporter de la nourriture, les offres de repas familiaux peuvent aider à simplifier les opérations en cuisine afin de réduire les erreurs, de réduire les coûts d'emballage des commandes à emporter et de réduire la variabilité des articles, tout en utilisant les produits de votre stock. En outre, le choix de 3 à 5 repas familiaux et de quelques plats d'accompagnement (les choix offerts peuvent être en rotation) permet de réduire les stocks de produits. Cela réduit le temps de préparation, la main-d'œuvre et les délais de livraison pour votre personnel, ce qui entraîne une diminution des coûts généraux et de l'exposition tout en maintenant un niveau élevé de qualité des aliments et des services.

Repas à emporter

Que votre réglementation locale autorise le service de restauration en salle à manger ou limite les restaurants à offrir uniquement des plats à emporter et à livrer, vous pouvez proposer des produits préemballés prêts à emporter, ce qui peut être une solution rentable pour passer à travers l'état actuel des opérations de restauration. Cela est particulièrement utile pour les restaurateurs qui travaillent avec un personnel limité. Lorsque vous préemballez des aliments, il est important que les produits proposés se transportent bien : viandes grillées, légumes, pizzas, ragoûts et pâtés, plats de pâtes, sandwichs et salades.

Libre-service et services tiers

Que vous ayez votre propre service de livraison ou que vous choisissiez de collaborer avec une société tierce, l'offre d'un service de livraison vous aide à augmenter vos revenus et à atteindre une nouvelle base de clients. Et comme les consommateurs veulent un sentiment de normalité et se lassent de faire l'épicerie pour cuisiner à la maison, ils chercheront des occasions de faire livrer de la nourriture chez eux. De nombreux services de livraison annulent leurs frais et se mobilisent pour soutenir les restaurants locaux et optimiser les expériences de commande pour les consommateurs. Sysco s'est associé à UberEats pour proposer une offre d'ouverture de session spéciale aux clients Sysco (rendez-vous à la [page 12 pour en savoir plus](#)).

astuce
La tarification de votre menu de livraison doit couvrir tous les coûts associés à la livraison en libre-service et par un tiers.

Faites la promotion de vos efforts

Partagez vos offres de repas, vos menus limités, vos promotions et bien plus encore sur votre site Web, les plateformes communautaires et les réseaux sociaux. Veillez à utiliser des mots-clés comme #Servicesalimentairesforts, #Emporterpourredonner et #Sauverlesrestaurants pour aider vos publications à atteindre plus de personnes. La promotion de votre partenariat avec des services de livraison indépendants, de nouvelles heures d'ouverture ou des offres spéciales de repas pour les fériés est également essentielle pour tenir votre public numérique informé et engagé. En fonction de la circulation près de votre restaurant, des panneaux et des bannières peuvent également être des éléments de marketing utiles pour attirer l'attention et stimuler les affaires.

Le saviez-vous?

Le CDC déclare qu'il n'existe actuellement aucune preuve à l'appui de la transmission de COVID-19 associée à l'alimentation.
CLIQUEZ ICI POUR EN SAVOIR PLUS

Pour obtenir plus de ressources pour vous aider à mener à bien votre service de plats à emporter, rendez-vous sur <https://www.sysco.ca/fr/Snapback.html>

DE RESTAURANT à BOUTIQUE ÉPHÉMÈRE

En plus de proposer des repas et de traiter les commandes à emporter, de nombreux restaurateurs ont monétisé leurs salles à manger inutilisées ou partiellement utilisées en les transformant en boutique éphémère. Présentée comme un magasin de quartier, elle offre des fournitures très utiles, comme des essentiels du garde-manger, des produits en papier et des articles de nettoyage et d'hygiène, à ses clients dans un environnement sécuritaire où il est facile d'acheter.



Pourquoi adopter le CONCEPT DE BOUTIQUE ÉPHÉMÈRE?

- Les restaurateurs peuvent continuer de réaliser des profits (ou atténuer les pertes) avec des revenus autres que la livraison de plats et des services de restauration en salle à manger limités.
- Les restaurateurs peuvent continuer à employer leur personnel.
- Cela permet aux restaurateurs d'exploiter l'espace de la salle à manger pour obtenir une source de revenus supplémentaire, même s'ils sont ouverts avec un service de restauration limité.
- Il offre aux clients la possibilité de faire des achats avec moins de foules que dans les grands magasins, ce qui contribue à minimiser l'exposition et les risques pour la santé.
- Il offre aux restaurateurs un avantage concurrentiel au sein des communautés locales.
- Il crée l'occasion d'envoyer des messages à vos voisins – par exemple :

nous avons des œufs!

COMMENCEZ AVEC LE CONCEPT DE BOUTIQUES ÉPHÉMÈRES

Pour plus d'informations sur la mise en place de votre propre boutique éphémère pour offrir des produits essentiels à votre communauté, communiquez avec votre représentant Sysco et visitez le site

<https://www.sysco.ca/Services/Solutions-and-Services/Sysco-Pop-Up-Shop.html>

Avertissement : Veuillez consulter vos représentants locaux pour déterminer si le concept de boutique éphémère est conforme aux directives de votre ville. Votre associé en marketing Sysco peut vous aider.

VOICI CE DONT VOUS AVEZ BESOIN :

- De l'espace au sol pour les articles secs; rassemblez des tables ou réorganisez-les pour présenter les produits. Pas besoin d'étagères : il s'agit d'un environnement très informel, comme un lieu de vente en gros.
- Un grand réfrigérateur/congélateur pour la vente de produits laitiers, de produits frais et d'autres produits réfrigérés ou surgelés.
- Du personnel pour être présent sur place, pour stocker les produits et pour aider les clients tout en respectant les meilleures pratiques de distanciation sociale.
- Des outils de commande et de paiement.
- Un plan de communication pour diffuser le message concernant votre boutique éphémère. Votre site Web, les réseaux sociaux et les messages de vos associés sur leurs canaux pour atteindre la communauté sont importants pour votre succès.

HISTOIRE DE RÉUSSITE D'UNE BOUTIQUE ÉPHÉMÈRE



Propriétaire : **Joey Saladino Jr** | Entreprise : **Joe's BBQ** | Emplacement : **Alvin, Texas**

Pour aider nos employés et nos clients fidèles, nous avons eu l'idée d'un magasin général pour vendre certains des produits essentiels dont les gens ont besoin. Nous avons commencé à sortir les produits de notre réserve et à les offrir, comme des serviettes en papier, du papier toilette et de l'eau de Javel.

Avec l'aide de Sysco Houston, nous avons pu nous procurer suffisamment de fournitures pour approvisionner entièrement notre magasin général.

J'ai commencé à publier sur Facebook, à partager des photos de nos produits papier et à informer les gens que nous avons les produits qu'ils recherchent. Après quelques jours, nous avons commencé à incorporer dans notre magasin plus de produits que nos clients demandaient, comme de la viande, du poulet, du bœuf, du porc, des légumes,

des haricots secs, de l'eau embouteillée, du pain, des œufs et du lait.

Tant de clients nous ont remerciés et ont écrit de très belles notes sur les articles que nous leur avons fournis. À un moment, j'ai pu obtenir 10 boîtes de lingettes pour bébé et cela a été la cerise sur le gâteau. Chaque matin, je commence par déterminer ce dont nous avons besoin pour notre magasin. Nous avons commencé à offrir une réduction sur nos plats cuisinés comme 1/2 prix et à offrir 10 % de réduction sur certains articles. Je pense que la combinaison du magasin et de l'offre spéciale quotidienne nous a aidés à vendre plus de nourriture. Plus nous avions besoin de nourriture pour cuisiner, plus nous avions besoin de personnel chez nous. Le personnel a aimé cela parce qu'ils ont pu faire des heures. Nous avons dû congédier la moitié de notre personnel

avec la promesse de les laisser revenir quand tout sera de retour à la normale.

Aujourd'hui, notre magasin est ouvert depuis deux semaines et les ventes demeurent élevées. Les épiceries de notre ville ont été réapprovisionnées avec la plupart des articles dont les gens ont besoin. Nous prévoyons rester ouverts avec quelques articles dont nous avons besoin. Je vais chez Walmart et H.E.B le matin et je vois ce qu'ils n'ont pas et je commande ces articles pour la communauté. Il y a encore des gens qui me demandent comment je reçois tous ces articles qu'ils ne peuvent pas obtenir dans les magasins. Je leur réponds rapidement

que Sysco nous fournit tout ce dont notre communauté a besoin.

Je dis que toutes les bonnes choses proviennent de Sysco.

LISTE DE VÉRIFICATION POUR UNE BOUTIQUE ÉPHÉMÈRE

- ✓ Parlez avec votre consultant en service alimentaire Sysco des produits disponibles pour votre entreprise
- ✓ Élaborez votre plan de communication, qui comprend des courriels et des publications sur les réseaux sociaux, pour annoncer vos offres dans votre boutique éphémère, vos heures d'ouverture et vos pratiques de vente sécurisées
- ✓ Posez un affichage sur place pour attirer l'attention de la circulation routière
- ✓ Créez votre plateforme de commerce électronique pour pouvoir afficher des images et des descriptions des produits disponibles
- ✓ Utilisez un système de point de vente pour traiter les commandes
- ✓ Formez le personnel sur le nouveau concept avec une manipulation de sécurité appropriée
- ✓ Assurez-vous d'avoir un espace de stockage suffisant pour les produits supplémentaires – resserrement des stocks
- ✓ Établissez des pratiques commerciales telles qu'une politique de remboursement ou de retour
- ✓ Assurez la distanciation sociale
- ✓ Assurez-vous de vous conformer aux réglementations sanitaires locales en matière de stockage des aliments



APPROVISIONNEMENT
POUR UNE
BOUTIQUE ÉPHÉMÈRE

De restaurant à vente en gros : Événements de ravitaillement!



Quvert?

Vous pouvez toujours organiser un événement de ravitaillement! Commencez-le avant le début du service de diner, pendant les quarts de services de milieu de journée, ou même un jour où vous êtes normalement fermé ou lorsque les affaires ont tendance à être plus lentes, cela facilitera la gestion de cet événement rentable.

Tout comme le concept de boutique éphémère, un autre modèle commercial temporaire facilement exécutable pour les restaurateurs qui proposent uniquement des plats à emporter ou qui rouvrent lentement leur salle à manger est une boutique éphémère de vente en gros.

Cet événement d'une journée permet à vos clients de précommander et de récupérer des caisses complètes de produits alimentaires de qualité de restaurant au point de vente pour une transaction sans contact. Et bien que de nombreux magasins soient à court de produits essentiels du garde-manger, Sysco peut vous aider à obtenir les produits dont vos clients ont besoin. Les produits considérés comme essentiels dans le garde-manger varient en fonction de l'endroit, mais incluent des produits tels que le steak, le bœuf haché, le filet de porc et bien plus encore.

Créez votre événement de ravitaillement dans une boutique éphémère aujourd'hui!

AVANTAGES DU CONCEPT DE RAVITAILLEMENT DANS UNE BOUTIQUE ÉPHÉMÈRE :

- Les restaurateurs peuvent proposer cet événement tout en exécutant simultanément un programme de plats à emporter ou une boutique éphémère pour augmenter les bénéfices.
- Il aide à retenir et à employer le personnel de première ligne.
- Les restaurateurs peuvent évaluer l'intérêt des clients à l'avance et limiter les pertes de profits des stocks inutilisés en acceptant les précommandes.
- Les clients peuvent acheter en gros, ce qui peut s'avérer difficile lorsqu'ils essaient de trouver des articles dans des grands magasins.
- Il encourage les clients à soutenir les entreprises locales et vous permet d'établir une relation et un sentiment de confiance pendant cette période difficile.

VOICI CE DONT VOUS AVEZ BESOIN POUR RÉUSSIR UN ÉVÉNEMENT DE RAVITAILLEMENT DANS UNE BOUTIQUE ÉPHÉMÈRE :

- Une présence en ligne pour commercialiser l'événement d'une journée, y compris un numéro de téléphone ou une plateforme de commande en ligne pour prendre des commandes.
- Un grand réfrigérateur/congélateur pour la vente de produits laitiers et frais, et d'autres produits réfrigérés ou surgelés.
- De personnel pour travailler afin de créer et tenir l'événement et surveiller les meilleures pratiques en matière de distanciation sociale.
- Des outils de commande et de paiement.
- Un plan de communication. Votre associé Sysco en marketing vous fournira une boîte à outils pour ravitaillement incluant des outils marketing et des débouchés sur les réseaux sociaux pour vous permettre de passer le message de façon efficace à vos clients!

Pour plus d'informations sur la mise en place de votre propre événement de ravitaillement dans une boutique éphémère pour offrir des produits essentiels à votre communauté, communiquez avec votre représentant Sysco.

Réponse à vos questions les plus populaires

5 Questions Answered

L'industrie de la restauration a connu des temps difficiles auparavant, mais nous n'avons jamais connu de conditions semblables à celles que nous vivons aujourd'hui avec la pandémie sanitaire mondiale de COVID-19. Passer à travers cette tempête prendra de la patience, de la créativité et du soutien de partenaires de confiance.

1 Que fait Sysco pour soutenir mon entreprise?

Sysco travaille 24 heures sur 24, à la fois au niveau local et au niveau de l'entreprise, pour créer des ressources destinées à aider ses clients à faire face à la pandémie sanitaire mondiale actuelle. Visitez le centre de services alimentaires COVID-19 à Sysco.ca pour trouver des documents d'assistance contenant des informations et des idées sur le passage de votre entreprise à de nouvelles sources de revenus et le passage à des modèles de services de plats à emporter, de livraison et de ramassage à distance. De plus, nous continuons à créer des supports pour les restaurateurs qui passent graduellement à la réouverture de leurs portes pour un service traditionnel et qui reprennent les opérations tout en respectant les nouvelles réglementations qui changent rapidement. Votre associé en marketing est une autre excellente ressource pour discuter des options qui fonctionneront le mieux pour votre entreprise unique.

2 Quelles sont les suggestions de Sysco pour servir les clients lors des prochains jours fériés, comme la fête des Mères?

À mesure que l'économie s'ouvre de nouveau et que les réglementations évoluent, de plus en plus d'entreprises peuvent ouvrir leurs portes – souvent avec des limitations et des pratiques de distanciation sociale en place. Les restaurateurs doivent se préparer à ce que les services de plats à emporter et à livrer deviennent la principale méthode de service aux clients pendant ces fériés traditionnellement occupés dans le domaine de la restauration. Une fois que vous avez conçu un menu limité de repas propre au jour férié ou de repas de famille qui est thématique pour chaque occasion, vous voudrez le promouvoir suffisamment à l'avance pour donner aux clients le temps de planifier et de passer des commandes. Les affiches, les bannières, les publications sur les réseaux sociaux et les bannières de site Web sont des moyens efficaces d'atteindre vos clients pendant cette période. En outre, permettre aux clients de précommander contribue à la planification des stocks, à la réduction des frais de main-d'œuvre inutiles et à la réduction des temps d'attente.

3 Sysco peut-il aider les cuisines qui préparent tout à partir des ingrédients bruts à trouver des articles à valeur ajoutée pour économiser sur la main-d'œuvre?

Sysco propose de nombreux produits préparés qui accélèrent le travail et qui contribuent à réduire la main-d'œuvre sans sacrifier la saveur et la qualité. Les frites coupées à la main prennent beaucoup de temps et ne se conservent généralement pas aussi bien à la livraison. Pensez donc à une option de frites surgelées avec des propriétés de croustillance maximales comme nos frites Sysco Imperial au croustillant ultime. Les bases de soupe, les produits prédécoupés, les pains partiellement cuits, et les viandes prêtes à réchauffer et à servir comme le porc effiloché Butcher's Block peuvent être d'excellents produits polyvalents qui aident à combler les lacunes et qui nécessitent un minimum de main-d'œuvre. Renseignez-vous auprès de votre associé en marketing sur les produits préparés qui accélèrent le travail dans votre assortiment local qui peuvent aider votre entreprise.

4 Quelles sont les idées pour aider mon entreprise à se démarquer de toutes les autres?

Les médias sociaux sont votre plus grand allié en ce moment – c'est le principal lien entre tout le monde et le reste du monde. Si vous n'avez pas de présence numérique ou si vous n'y êtes pas actif, vous ratez des occasions de ventes locales. Et bien que les réseaux sociaux comme Facebook et Instagram soient des plateformes gratuites, le paiement de frais nominaux pour augmenter vos publications sur les codes postaux locaux afin d'accroître l'exposition dans votre communauté peut vous aider à acquérir une nouvelle base de clients. En outre, recherchez et rejoignez des groupes Facebook et des pages de communautés spécialisés dans la nourriture pour publier vos offres. Laissez libre cours à votre créativité avec vos forfaits de repas; incluez quelques rouleaux de papier toilette, des cartes de remerciement et des bons de réduction pour augmenter la valeur perçue par le client. N'oubliez pas non plus de parler des mesures que vous prenez sur place pour assurer la sécurité de vos employés et de vos clients. Cela renforce le lien de confiance envers la sécurité de votre entreprise.

5 Sysco peut-il aider à élaborer un menu pour ceux qui utilisent une équipe réduite?

Oui! Les services de menu de Sysco font des heures supplémentaires pour aider les clients à résoudre ce problème. Notre équipe peut vous aider dans tous les aspects du menu, de sa rationalisation à vos meilleures ventes, en vous aidant à concevoir et à déterminer le prix des repas familiaux, et rendre votre menu aussi efficace et attrayant que possible. Cela peut exiger l'utilisation de certains articles prêts à l'emploi (vous devrez faire un choix et choisir vos batailles), car ces articles apporteront de la constance avec un minimum de main-d'œuvre. Pour savoir comment notre équipe de services de menu peut créer des supports à valeur ajoutée pour vous, composez le 1-800-380-6348, envoyez un courriel à info@syscomenuservices.com ou demandez plus de détails à votre associé en marketing.

Le concierge est là pour vous aider.



We're taking all the necessary precautions and adhering to safety standards to make sure your visit back with us makes you feel

CONFIDENT & COMFORTABLE!



MISSED YOU!

Open daily 7am-10pm
Dine-in & Carryout



Open daily 7am-10pm
Dine-in & Carryout



Please join us for DINE-IN!
Open Daily 7am - 10pm

Les services marketing de Sysco sont là pour vous aider à repenser votre entreprise selon une suite d'étapes qui vous mèneront à une relance

réussie!

En allant de l'avant avec la réouverture ou l'expansion de vos services, il est important d'élaborer une stratégie de relance. Cela inclut les règles sociales et les normes de sécurités actuelles, la puissance d'une présence Web et sur les réseaux sociaux, en plus de la créativité et de la résilience des membres de votre équipe!

Notre équipe d'associés est là pour vous aider.

- Comprenez vos directives locales
- Communiquez avec vos clients
- Simplifiez votre entreprise – plus intelligente, plus rapide, mieux!
- Réinventez votre entreprise et étendez vos services
- Réaménagez votre espace et mettez en œuvre des mesures de distanciation sociale
- Discutez avec nos partenaires de services pour créer un site Web et configurer la commande en ligne et les services de livraison
- Obtenez l'accès à des outils utiles, comme Sysco | Studio

Créons ensemble vos menus et votre plan de marketing

- Menus limités pour les repas en salle à manger, les plats à emporter et la livraison
- Menus et marketing pour une boutique éphémère
- Bannières et affiches pour promouvoir votre protocole de sécurité et d'assainissement
- Promotion pour les clients et messages sur les médias sociaux



Café Appetizers

Buffalo Stuffed Mushrooms
Spicy buffalo sausage, Parmesan cream cheese stuffed in fresh mushrooms baked to a golden brown for a taste like no other! - 9.99

Beer Battered Onion Rings
Crispy onion rings battered in our special beer and dizzled with chipotle ranch - 8.99

Steak Tips
Tender pieces of steak marinated in our special sauce and sautéed. Served with our own parmesan fries and ranch dressing. 1/2 Order - 8.99 Full Order - 15.99

Potato Skins
Four generous deep-fried potato skins topped with melted cheddar cheese and crispy bacon. Served with sour cream - 7.99

Salads & Soups

Asian Chicken Salad
Mixed lettuce, mandarin oranges, thinly sliced red onion, crunchy Chinese noodles, red bell pepper, shredded carrot served with Asian inspired dressing of chicken and toasted fat-free Sesame dressing on the side - 9.99

Chef Salad
Sliced hard boiled egg, turkey, ham, red onion, tomatoes, cucumber and shredded cheddar with choice of dressing - 9.99

Joe's Vegetarian

Pasta Primavera
Sautéed fresh mushrooms, onion, red and green pepper, tomatoes in a creamy Alfredo sauce - 14.99

Vegetarian Flatbread
Grilled flatbread, fresh basil, tomatoes, cucumbers, pepper jack cheese and pesto. Served with baby red potatoes and coleslaw - 9.99

Stuffed Portobello Mushroom
Fresh sliced tomato, pesto and mozzarella cheese stuffed in a portobello mushroom, baked to a golden brown and served on focaccia bread with baby red potatoes and oostlaw - 11.99

Soup of the Day
All of our soups are freshly prepared by Rose everyday! Ask your server for today's Soup du Jour! Soup 2.99 Row 4.99

Garden Fresh Soup & Salad Bar
Make your very own salad sensation with a variety of fresh made salads, mixed greens, fresh toppings and a cup of homemade soup! 8.99

Choose Your Salad Protein
Chicken 2
Salmon 3
Shrimp 4

Your menu is a reflection of you... your kitchen, your service and your quality. Does your menu tell your story? Does it tell your story in a profitable way?

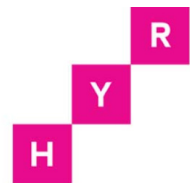
Pour obtenir les services d'un *concierge*, composez le 1-800-380-6348 ou envoyez un courriel à info@syscomenuservices.com

Pour plus d'informations sur la manière dont Sysco peut soutenir votre entreprise, rendez-vous à l'adresse <https://sysco.ca/fr/Snapback.html>

Sysco ADVANTAGE Partners

Grâce au programme Sysco Advantage, les restaurateurs rencontrent des partenaires d'affaires qui les poussent à demeurer concurrentiels, à rester en affaires et à se concentrer sur ce qu'ils font de mieux. Grâce au programme Sysco Advantage, des prestataires de services font des offres à prix réduit et à valeur ajoutée aux clients de Sysco d'un océan à l'autre.

Pour plus d'informations, rendez-vous sur
<https://www.sysco.ca/fr/Services/Solutions-and-Services/syscoadvantage.html>





Célébrons la #Journée Resto avec des cuisinomanes de partout au Canada!

**FOODIES
UNITE**

Powered by
SYSCO

Dans le cadre de l'Alliance Foodies, Sysco Canada s'est associé à Canada's Great Kitchen Party, édition à la maison, pour soutenir les restaurants canadiens locaux.



ENCORE

6 mai
20 h HNE



ENSEMBLE, NOUS POUVONS AIDER.



Alliance FOODIES

Il s'agit d'une initiative de soutien communautaire à l'échelle nationale de Sysco. Nous tirons parti de notre réseau pour assurer la poursuite de l'approvisionnement alimentaire au Canada, aider l'industrie des services alimentaires et nos clients ainsi que lutter contre la faim grâce à des partenariats en aide alimentaire qui aideront les communautés qui en ont le plus besoin.

Joignez-vous à nous maintenant! Pour plus d'informations, rendez-vous sur foodiesunite.ca.



Aider l'industrie

Nous croyons que grâce au travail collectif des Canadiens, nous pouvons nous unir pour aider l'industrie et revenir plus forts que jamais.



Aider nos clients

Sysco a les ressources, les outils et les produits dont vous avez besoin pour traverser cette période sans précédent.



Nourrir nos collectivités

Nous tirons parti de notre réseau pour assurer la continuité de l'approvisionnement alimentaire, lutter contre la faim et servir les communautés qui en ont le plus besoin au Canada.



Sysco®

At the heart of food and service

Sysco s'engage à soutenir ses clients et nous travaillons sans relâche pour vous fournir les informations, les outils et les produits dont vous avez besoin pour rester au fait de l'évolution rapide du marché.

Alors que les restrictions et les réglementations locales sont levées et que les restaurateurs sont autorisés à rouvrir lentement leurs salles à manger, Sysco travaille dur pour créer des ressources et des solutions qui aideront ses clients à se remettre en service et à retourner dans la communauté.

**Alliance
FOODIES**

Propulsé par
Sysco®

Rendez-vous sur <https://www.sysco.ca/fr/> pour en savoir plus sur l'aide de Sysco!