

GUIDE PRATIQUE

Bonifier son service alimentaire
avec les « plats à composer »



PROPOSÉ DANS LE CADRE DE LA STRATÉGIE NATIONALE D'ACHAT D'ALIMENTS QUÉBÉCOIS (SNAAQ)

Centre d'expertise de l'ITHQ
© 2023 Institut de tourisme et d'hôtellerie du Québec

Ce qui guide a été subventionné par le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec dans le cadre de la [Stratégie nationale d'achat d'aliments québécois : pour une alimentation locale dans les institutions publiques.](#)

Édition, rédaction et coordination : Sandra Paquette
Correction d'épreuves : Amélie Baillargeon
Conception graphique et infographie : Sophie Menanteau
Photographies : Adobestock.com



3535, rue Saint-Denis
Montréal (Québec)
Canada H2X 3P1
Téléphone : 514-282-5111
Sans frais, au Canada et aux États-Unis : 1 800 361-5111

Pour en savoir davantage, visitez notre site : www.ithq.qc.ca

Tous droits réservés.

Toute reproduction, en tout ou en partie, sous quelque forme et par quelque procédé que ce soit, est interdite sans l'autorisation écrite préalable de l'Éditeur.

TABLE DES MATIÈRES

- 3 Introduction**
- 4 Installations physiques**
- 5 Opérationnalisation du service**
- 8 Inspiration : menus de « plats à composer »**
- 9 Inspiration : ingrédients locaux à intégrer**
- 11 Avantages et enjeux potentiels**
- 12 En rafale : propositions pour actualiser l'offre en table chaude**
Conclusion
- 13 Résumé**

ITHQ

Dans le cadre de la Stratégie nationale d'achat d'aliments québécois (SNAAQ), l'Institut de tourisme et d'hôtellerie du Québec a été mandaté par le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec (MAPAQ) afin de mettre en place un service d'accompagnement gratuit et personnalisé destiné aux institutions publiques des réseaux de la santé et des services sociaux, de l'éducation et de l'enseignement supérieur. Cet accompagnement vise à soutenir les institutions dans le choix d'une cible en achat local et à leur fournir outils et ressources afin de faciliter leurs démarches d'achat local.

1. Introduction

Quand on pense à la cafétéria typique, l'image qui nous vient spontanément en tête est ce lieu monotone meublé de longues tables beiges ponctuées de plateaux orangés, où se prenaient les repas scolaires provenant des fameuses tables chaudes. Bien que ce souvenir collectif soit toujours fort vivant dans de nombreuses institutions publiques, de plus en plus d'entreprises, d'écoles et d'installations du réseau de la santé s'efforcent de moderniser les menus, les espaces et le service. Ainsi, elles transforment leurs cafétérias ordinaires en d'invitantes restaurants d'entreprise au goût du jour proposant une offre alimentaire rafraîchie. Les clientèles captives de ces cafétérias revisitées deviennent plus enclines à les considérer comme un facteur non négligeable à leur bonheur de fréquenter leur milieu de travail ou l'école et donc, à leur qualité de vie en général!

Nul besoin d'aller aussi loin que d'entreprendre des rénovations majeures ou encore de revoir entièrement le menu d'une cafétéria pour améliorer l'expérience client. On peut tout simplement commencer par rehausser l'offre alimentaire grâce aux menus de « plats à composer ». Loin de s'essouffler, la popularité de ces derniers se maintient depuis plusieurs années déjà. Comptoirs ou bars à sandwiches, à salades, à sautés asiatiques, à pâtes, à smoothies ou à pokés, les possibilités se multiplient, à la grande joie des clients!

Ce guide a donc été conçu pour accompagner tout membre d'une brigade à repenser l'utilisation des tables chaudes et froides pour optimiser et actualiser les menus de cafétéria. Il y est question de transformer les installations existantes pour intégrer au menu actuel de nouvelles propositions de « plats à composer », tout en mettant de l'avant de nouveaux ingrédients locaux. On y trouve des recommandations pour optimiser l'opérationnalisation du service et des idées de menus de « plats à composer ».

En somme, ce guide a pour objectif d'insuffler un vent de renouveau aux cafétérias en inspirant quelques savoureux changements!



2. Installations physiques

Dans les écoles et les cafétérias d'entreprises québécoises, la table chaude trône bien souvent en incontournable comme comptoir principal, accompagnée des tables froides au service du casse-croûte ou de la sandwicherie. Les équipements spécialisés pour les stations de « plats à composer » sont construits et utilisés à peu près de la même manière que ces tables chaudes et froides.

Toutefois, les comptoirs de ces stations sont souvent mieux adaptés à ce type de menu. Par exemple, sur le même équipement, on trouve à la fois des puits chauds et froids, une plaque à induction et une plaque de cuisson.

Cette configuration rend le service fluide et rapide. Sachez néanmoins qu'il est tout à fait possible de reproduire ces caractéristiques en transformant la table chaude existante selon le menu.

Clés pour modifier la table chaude en :

■ Comptoir froid

- Laisser la table éteinte.
- Placer dans la table des insertions pleines de 15 cm (6 po) et les remplir de glace.
- Remplir de petites insertions d'ingrédients et disposer dans celles remplies de glace.
- Utiliser des contenants isothermes en plastique allant au congélateur pour garder les ingrédients froids.

■ Comptoir à plat sauté

- Disposer les ingrédients de manière à maintenir la chaîne de froid.
- Sur un chariot au bout de la ligne de service, brancher une surface de cuisson à induction portable.

■ Comptoir bivalent

- Utiliser la table chaude pour les ingrédients chauds du « plat à composer » (ex. : viandes, féculents).
- Remplir de glace concassée les plats réchauds portatifs (service traiteur) pour les ingrédients froids. En déposant les plats réchauds sur un chariot, on peut modifier la ligne de service selon les étapes de la composition du plat.

¹ La table chaude garde au chaud les sauces et les autres préparations toute la durée du service au moyen d'insertions en métal qui maintiennent une température conforme aux règles d'hygiène plusieurs heures. Cet équipement est bien souvent au cœur d'un service de cafétéria.

3. Opérationnalisation du service

Déterminer comment bien intégrer un nouveau type de service s'avère primordial. Par exemple, si l'offre de votre service alimentaire se résume à la table chaude, il importe de comprendre les impacts qu'un changement aux plats servis peut engendrer.

■ Effet visuel

Crucial pour attirer la clientèle et garantir une popularité, l'effet visuel est la clé des menus de « plats à composer ». En composant leur propre plat, les clients s'ouvrent l'appétit avec leurs sens grâce aux couleurs et aux odeurs, séduits par la fraîcheur des ingrédients. C'est pourquoi les plats doivent toujours être propres et bien remplis, voire débordants.



À mesure qu'ils se vident, les plats deviennent moins appétissants. Utilisez de plus petits contenants et gardez un plat de rechange à proximité. Il est plus avantageux d'avoir deux petits plats bien remplis de poivrons rouges en dés plutôt qu'un gros plat qui semble vide et peu appétissant. Les clients ont tendance à associer les plats vides aux ingrédients moins frais.

■ Ustensiles de service

Il est aussi impératif de prévoir les bons ustensiles de service pour chaque ingrédient. Par exemple, en utilisant une cuillère de 125 ml (4 oz) pour le riz et des cuillères de 60 ml (2 oz) pour les légumes, l'employé contrôle le coût par portion. De plus, les ustensiles de service protègent les employés des demandes déraisonnables de clients, comme les portions doubles et les extras non facturés.

■ Mise en scène

Pour réussir un service de « plats à composer » à la table chaude, on doit le mettre en scène. On doit penser à la manière dont il sera cuit, garni, composé, mélangé, servi et remis au client pour déterminer la disposition des emballages et des ingrédients. C'est ainsi qu'on maximise l'expérience pour les clients. Par exemple, pour servir un poké, la disposition des éléments devrait suivre cet ordre à partir du début de la ligne de service :

1. contenants / bols
2. riz
3. légumes froids
4. protéines
5. garnitures (oignons verts, graines de sésame)
6. sauce
7. couvercles pour les contenants / bols
8. baguettes / biscuits chinois

■ Intégration au menu existant

Il importe aussi de bien planifier à quel moment intégrer des « plats à composer » au calendrier de menu. Ce genre de plat exige beaucoup de mise en place. Il faut penser aux ingrédients à préparer, aux sauces à mettre en bouteille, aux équipements, aux emballages, à l’affichage, etc. Il s’avèrerait donc particulièrement exigeant de mettre au menu ce genre de plat un lundi. Mieux vaut laisser la semaine commencer, les commandes arriver et surtout, se garder du temps pour la mise en place. Il est aussi pertinent de prévoir un menu pour récupérer cette mise en place le lendemain afin d’éviter tout gaspillage. C’est pourquoi le milieu de la semaine est tout indiqué pour l’offrir.



Pour éviter le maximum de pertes après un menu de « plats à composer », on privilégie certaines recettes les jours suivants : crème de légumes, salades du jardin ou composées individuelles, smoothies verts, frittata, quesadillas, etc.

■ Affluence de la clientèle

Il importe également d’analyser le rythme d’arrivée des clients aux heures de grande affluence : est-ce que la clientèle est concentrée au même moment ou est-ce que le service s’étale sur plusieurs heures? Dans le cas où les clients arrivent en masse au même moment, pensez à monter d’avance vos plats. Ainsi, les clients auront une idée claire des ingrédients à choisir et le service s’exécutera rapidement. Si vous disposez de plusieurs comptoirs et que vos clients se présentent aléatoirement, alors vous pouvez vous permettre un service plus personnalisé et un peu plus long.

■ Équipements et espaces sous-utilisés

Jumeler l’utilisation des autres stations à celle de la table chaude, lorsque possible, peut aussi s’avérer intéressant. Par exemple, le comptoir à salade en libre-service est souvent inutilisé avant midi. Il pourrait donc être rempli de petits fruits d’ici congelés pour le service du déjeuner. Les clients pourront alors remplir eux-mêmes un gobelet d’ingrédients et ensuite, se diriger vers le commis pour les faire transformer en un délicieux smoothie. Prenez conscience des possibilités qu’offrent les équipements et les espaces peu ou sous-utilisés!





■ Identité culinaire

Les « plats à composer » peuvent contribuer à la création de l'identité culinaire du service alimentaire. Avec ces menus souvent festifs et conviviaux, les clients y trouvent tous leur compte! Faites-en un événement rassembleur! Il suffit de réserver un moment de la semaine pour en faire un rendez-vous récurrent, comme « Les mercredis, faites vos choix! ». Pourquoi ne pas utiliser ce type de service pour faire découvrir des ingrédients aux clients? On prévoit une version végétarienne du menu et on en profite pour intégrer des choix locaux et durables. Depuis des années déjà, l'intérêt pour l'approvisionnement de proximité ne cesse de croître, tout comme l'engouement pour les produits locaux, particulièrement depuis la pandémie. Voilà donc une occasion en or de célébrer l'identité régionale des produits en affichant leur provenance ainsi que leurs producteurs agricoles.

Faites une pierre deux coups : intégrez au nouveau menu de « plats à composer » des produits d'une ferme de la région. Un mercredi « Faites vos choix 100 % au Québec! » saurait certainement ravir les consommateurs!



Un client hésite devant la protéine végétale texturée ou les gourganes du Québec? Proposez des dégustations! Comme le client ne s'engage à rien, il y a fort à parier qu'il se sentira assez à l'aise d'y goûter. Ainsi, le gestionnaire ou le chef du service alimentaire construit un lien avec ses clients, lien qui les fidélise tout en contribuant à les sensibiliser aux aliments locaux, sains et durables.

4. Inspiration : menus de « plats à composer »

Comme presque tous les plats se déconstruisent d'une façon ou d'une autre, ce ne sont pas les idées qui manquent. Toutefois, certains se prêtent davantage à ce genre de service. Les couleurs, les ingrédients et l'intérêt des clients à composer leur repas font partie des facteurs de réussite à considérer. Des classiques aux plats novateurs, l'essence même des menus « à composer » part de la priorité qu'on accorde aux besoins et aux désirs du client.

- **Smoothies** – osez proposer un smoothie vert aux algues du Québec : santé, novateur et local.
- **Pokés** – pensez à intégrer une protéine locale : tofu à l'asiatique, truite fumée, falafels maison.
- **Bols de l'abondance** – variez la base : orge ou riz de la Gaspésie (avoine nue), millet ou épeautre. Garnissez le tout de légumes d'ici : navets, betteraves, courge, citrouille, oignons, chou kale, etc.
- **Salades-repas** – les possibilités sont infinies, amusez-vous! Revisitez les vinaigrettes en remplaçant le citron par du vinaigre de cidre.
- **Soupes-repas** – tonkinoise, ramen, won ton ou lentilles, proposez-les avec une sauce piquante pour en rehausser le goût.
- **Sandwichs** – jouez avec les garnitures, les protéines et les pains : poulet du Québec, œufs, seitan, pitas, tortillas parfumées, etc.
- **Tacos** – servez du poisson, du bœuf, de la protéine végétale texturée, du poulet ou même des œufs brouillés au casse-croute le matin.
- **Bols méditerranéens** – offrez des choix comme des navets marinés, des falafels, de la sauce tahini, des pois chiches et des olives pour l'expérience totale.
- **Bols bouddha** – il s'agit d'un excellent choix pour revaloriser des aliments de la veille. Profitez-en pour remplacer les edamames par des gourganes du Lac-Saint-Jean.
- **Bols burrito** – remplacez la crème sure par un yogourt grec local et proposez du porc du Québec comme protéine.



N'oubliez pas les saisons! Un menu cyclique établi depuis un bon moment peut s'avérer difficile à rafraichir d'un coup. Toutefois, les menus de « plats à composer » offrent une flexibilité intéressante pour le choix d'ingrédients. En outre, en optant pour les produits en saison, les prix, la qualité et la fraîcheur peuvent être grandement optimisés.



² Même s'ils sont maintenant déclinés en plusieurs saveurs, le bol bouddha était exclusivement végétarien à l'origine, voire végane, et le poké contenait obligatoirement du poisson.

5. Inspiration : ingrédients locaux à intégrer

Découvrez les aliments que produit votre région grâce à des sites Web comme [Mangez Québec](#) et [Fraîcheur Québec](#).

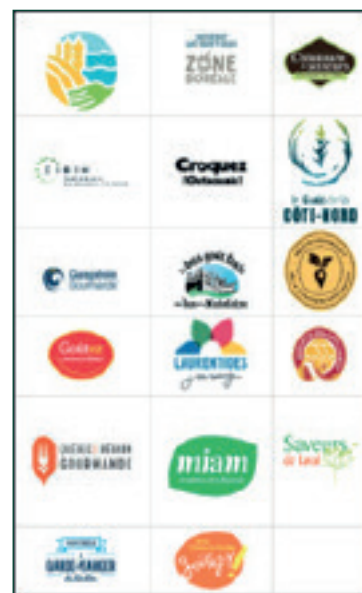
Voici une liste sommaire des produits à explorer et à intégrer dans votre offre régulière. Il va sans dire qu'outre les marques proposées, il existe une vaste gamme de choix. Nous vous invitons à être curieux et créatifs!

- Gourganes du Québec (ex. : *Héritier*)
- Petits fruits (ex. : *Héritier, Fruits du jour!, Fruit d'Or*)
- Fromage en grains (ex. : *Riviera, Fromagerie Etchemin, Le petit Gaspésien, Fromagerie des Basques*)
- Fines herbes (ex. : *Gourma, Les jardiniers du chef, Sème-saveurs*)
- Lentilles Béluga (ex. : *Tournevent, Yupik*)
- Produits du Saint-Laurent (ex. : *Fourchette bleue par Exploramers*)
- Algues du Québec (ex. : *Racines boréales, Océan de saveurs*)
- Tofu (ex. : *Unisoja, Sojà d'ici, Soyxpert*)
- Pâtes alimentaires (ex. : *Macaroni et cie, GrissPasta*)
- Petits fruits séchés (ex. : *Nutra-Fruit, Fruit d'Or*)
- Huiles (ex. : *tournesol, caméline, chanvre, végétale*)
- Champignons séchés ou frais (ex. : *Saveurs du boisé Choquette, Amyco, Morilles séchées*)
- Sauces et vinaigrettes (ex. : *Émulsion, Bleu Nature, Berthelet, Reine des Sauces*)
- Tortillas et pitas d'ici (ex. : *Aristo, Andalos, Mejicano*)
- Légumes fraîchement préconditionnés (ex. : *Saladexpress, JG Fruits et Légumes*)
- Œufs
- Courges et citrouilles
- Fromages régionaux



Les légumes choisis pour composer les plats seront bien souvent ciselés, hachés ou taillés en macédoine. N'hésitez donc pas à demander des légumes déclassés. Ils seront moins dispendieux et tout aussi délicieux. Si vous manquez de temps et de main-d'œuvre, optez pour les produits préconditionnés. Les carottes, betteraves et choux se trouvent facilement prétransformés et en format HRI.

Informez-vous auprès de votre table de concertation bioalimentaire pour connaître les entreprises alimentaires de votre région.



**Informez-vous auprès de votre table de concertation bioalimentaire
pour connaître les entreprises alimentaires de votre région.**

Remplacez ce produit :	Par ce produit :
Cannelle	Poudre de thé des bois
Crème sure	Yogourt grec
Edamames	Gourganes
Graines de sésame	Graines de citrouille ou de tournesol
Huile d'olive ou d'avocat	Huiles de tournesol, de chanvre ou de caméline
Jus de citron ou de lime	Vinaigres de cidre ou de canneberges ou verjus
Lentilles	Lentilles Béluga
Petits fruits d'ailleurs	Camerises, canneberges, petits fruits d'ici
Pois chiches	Pois jaunes
Raisins secs	Canneberges séchées
Riz	Orge, avoine nue, épeautre, pâtes certifiées Aliments préparés au Québec
Saumon	Truite, sébaste, flétan de l'Atlantique
Vanille	Cola à l'érable (un sirop fait d'érable)

Pense-bête!

Pour ajouter du croustillant et des protéines, opter pour les algues séchées du Québec.

Pour le soya (tofu et tempeh), les condiments et vinaigrettes, les mayonnaises ainsi que les épices, choisir une marque produite au Québec.

Privilégier les aliments en saison et vérifier la provenance des fruits et légumes.

Si les fruits de mer et poissons frais sont trop dispendieux, favoriser les produits en conserve du Saint-Laurent.

**Envie de connaître les produits régionaux coups de cœur des conseillers SNAAQ?
Contactez-nous sans attendre!**

6. En rafale : propositions pour actualiser l'offre en table chaude

- Une activité de glanage peut non seulement être une magnifique façon de tisser des liens entre les membres de l'équipe de cuisine, mais aussi se révéler une généreuse façon de garnir le réfrigérateur. Faites rayonner l'initiative et le nom de la ferme où l'activité a pris place.
- Votre menu quotidien comporte sans aucun doute un potage ou une soupe. Les graines de citrouille grillées, les croutons, les huiles, les canneberges ou pommes séchées sont des ingrédients simples et locaux à proposer en garniture. Ces aliments ajoutent couleur, fraîcheur et saveurs à l'offre habituelle.
- Certains plats incontournables, comme les galettes de bœuf à la sauce au poivre ou la lasagne, peuvent être difficilement retirés d'un menu. Conseil de chef : choisissez un ingrédient de la recette et ajoutez-y une bonne dose d'amour. Par exemple, passez de la sauce au poivre déshydratée à une sauce aux champignons maison ou revisitez la sauce tomate de la lasagne en la garnissant de basilic frais. Si le budget le permet, une actualisation de la sorte sera appréciée par la clientèle et motivera par le fait même la brigade.
- Les dégustations sont une excellente façon d'augmenter la satisfaction de la clientèle qui attend en file. Pensez à faire goûter un élément offert le jour même pour augmenter les ventes. Si vous voulez faire découvrir un aliment afin d'évaluer si ce serait un bon ajout à votre menu, pensez à recueillir les commentaires des clients.
- Pensez aux autres sens que le goût. Vous travaillez dans un CÉGEP? Des étudiants souhaiteraient peut-être intéressés à jouer de la musique à la cafétéria dans le cadre d'un service spécial. Collaborez avec la bibliothèque pour exposer des bouquins sur l'agriculture ou l'horticulture par exemple. Vous travaillez plutôt dans une école primaire? Pourquoi ne pas égayer un mur de la cafétéria avec les œuvres des tout-petits? Votre cafétéria est dans un CHSLD? Explorez la possibilité avec un fleuriste local d'implanter un point de chute pour des bouquets dans l'aire alimentaire. Les lieux en seront certainement enjolivés.

Pour conclure, il n'y a que des avantages à accueillir la nouveauté, à célébrer les ingrédients locaux et à créer une offre actualisée et appétissante dans un service alimentaire institutionnel. Cependant, tout comme pour les autres responsabilités du gestionnaire de la restauration, il importe de bien se structurer pour optimiser en douceur les opérations. Recueil d'idées simples et concrètes, ce guide se veut un aperçu des diverses possibilités qui s'offrent au gestionnaire. Un peu comme dans un menu de « plats à composer », actualiser l'offre d'un service alimentaire est l'occasion de se laisser inspirer et de choisir des ingrédients pour créer sa propre recette parfaite, adaptée à son service alimentaire.

7. Avantages et enjeux potentiels

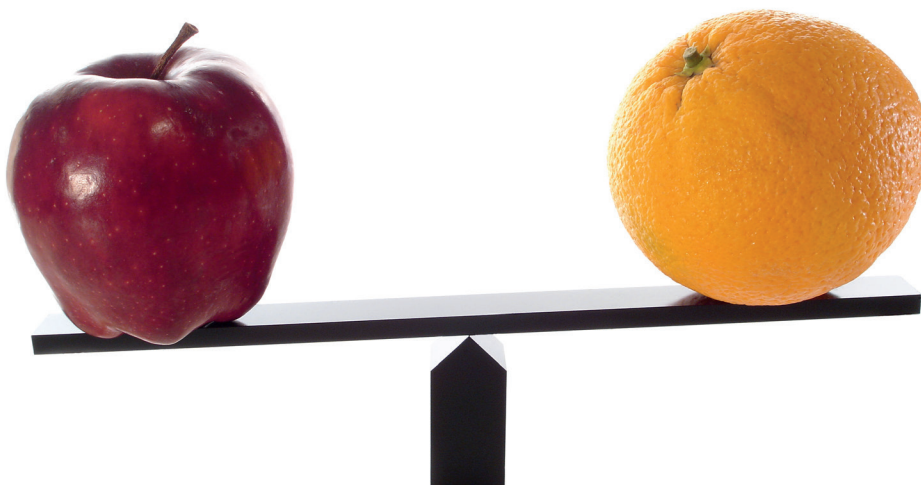
Une démarche d'actualisation de l'offre alimentaire apporte son lot d'avantages et d'enjeux potentiels.

Du côté des avantages, l'intégration de nouveaux menus, de nouvelles saveurs ainsi que d'ingrédients locaux et durables peut contribuer à accroître la satisfaction d'une clientèle souvent captive. Ainsi, les ventes peuvent potentiellement augmenter et l'équipe de travail peut y trouver une source de motivation pour se mobiliser. Travailler avec de beaux ingrédients et être aux premières loges du bonheur des clients devant leur travail est très valorisant pour les artisans de la cuisine et du service. La fraîcheur, le dynamisme et la flexibilité que proposent les menus de « plats à composer » ont le potentiel de faire rayonner un service alimentaire. Enfin, utiliser ce modèle de service stimule la créativité grâce aux nombreuses possibilités qu'il offre. Ce modèle permet, entre autres, de revaloriser en toute simplicité les produits et ainsi, contribue à éviter le gaspillage alimentaire.

Pour éviter les écueils liés aux enjeux potentiels, une telle démarche demande néanmoins d'adopter une stratégie de type « projet pilote » ou une approche « à petits pas ». Certains employés peuvent être récalcitrants face aux changements et se sentir dépassés par de nouvelles tâches. Parallèlement, les clients réguliers peuvent aussi se sentir désorientés par la nouveauté. Il est donc crucial de communiquer les modifications en amont, d'écouter les craintes du personnel et de bien organiser l'implantation pour que le nouveau menu soit servi sans maladresse. Une structure pour intégrer les nouveaux produits, tant alimentaires que non alimentaires, s'avère nécessaire. Les nouvelles commandes, les prix, les quantités et les emballages doivent être étudiés et approuvés. En outre, le choix de nouveaux produits locaux peut multiplier les livraisons et accroître la facturation : ces facteurs doivent être pris en considération.



Un plan d'action est un bon outil pour déterminer les objectifs, les étapes, les échéanciers et les besoins pour implanter un changement. La planification s'avère un grand allié pour encourager les employés à accepter la nouveauté et pour intégrer de nouvelles opérations une étape à la fois. Bien s'organiser contribue à limiter les mauvaises surprises et à augmenter le taux de réussite des nouveaux projets.



En résumé

- * Selon le type de service voulu, il est possible de transformer et d'optimiser les installations existantes en réorganisant les équipements.

Opérationnalisation du service

- * Assurez-vous que le comptoir soit visuellement attrayant (couleurs, propreté, remplissage).
- * Réfléchissez aux étapes du service d'un menu « plats à composer » afin de déterminer le bon moment de la semaine pour l'implanter et aussi planifier les ustensiles à utiliser dans le but d'assurer un service efficace et standardisé.
- * Profitez de l'occasion pour créer une identité culinaire par l'entremise des ingrédients mis de l'avant.

Inspiration : menu de « plats à composer »

- * Plusieurs menus peuvent se déconstruire pour permettre aux clients de choisir les ingrédients qui composeront leur plat.
- * Priorisez les ingrédients en saison, frais et locaux.
- * Soyez créatif!

Inspiration : ingrédients locaux à intégrer

- * Chaque région du Québec propose une sélection intéressante d'ingrédients à intégrer.
- * Les options d'ingrédients préconditionnés, comme les carottes râpées et le chou ciselé, sont à considérer.
- * Les tables bioalimentaires offrent un soutien aux acheteurs dans leurs recherches de produits.

Avantages et enjeux potentiels

- * **Avantages :**
 - Augmentation de la satisfaction de la clientèle
 - Augmentation de la mobilisation de l'équipe de travail
 - Rayonnement du service alimentaire
 - Revalorisation des ingrédients
- * **Enjeux :**
 - Accompagner les employés craintifs face aux changements
 - Bien communiquer les nouveautés aux clients réguliers
 - Bien planifier l'intégration des nouveaux produits pour assurer un service fluide
 - Considérer les impacts d'une éventuelle multiplication des fournisseurs et des factures

SOURCES :

<https://www.arcticgardens.ca/blog/fr/le-monde-fascinant-des-bols-repas/>

<https://cariboumag.com/categorie/garde-manger/>

<https://www.alimentsduquebec.com/fr/>

<https://www.ricardocuisine.com/>