



LES GUIDES DE L'ANTI-GASPI

— POUR LES PRO —

CAFÉTÉRIA



Un projet :



Avec le soutien de :





SOMMAIRE

3 CONTEXTE ET CHIFFRE CLÉS

Je m'informe

4 ACHAT ET FOURNISSEURS

J'optimise mes commandes

5 STOCKAGE ET MATÉRIEL

J'optimise mon matériel

6 CARTE ET SUGGESTIONS

Je revisite ma carte

7 VALORISATION

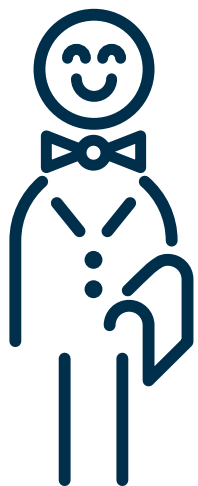
Je trie et je recycle

8 COMMUNICATION ÉQUIPE

J'échange avec mon personnel

9 COMMUNICATION CLIENT

J'échange avec mon client





UNE PRISE DE CONSCIENCE NATIONALE



En France,
10 millions de tonnes
de **nourriture jetées**
chaque année dont
1,33 M DE TONNES
pour la **restauration**



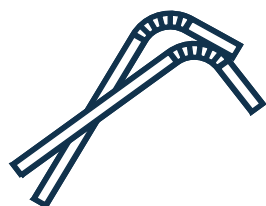
212 G de
déchets alimentaires
jetés/client en moyenne,
dont **125 G** de **gaspiillage**
(par repas et par personne)



83 % des français
se disent intéressés par
des repas incluant des
produits bio au restaurant.
(2018)

ANTICIPER LA RÉGLEMENTATION

PLASTIQUES JETABLES



Dès 2020, les ustensiles et
contenants en **PLASTIQUE**
À USAGE UNIQUE
ne seront plus disponibles.
Les alternatives en papier, carton
et aluminium seront à privilégier.

BOÎTES À EMPORTER



Dès 2021,
mise à disposition gratuite,
ou contre consigne, de
CONTENANTS
RÉUTILISABLES OU
RECYCLABLES
(hors offres à volonté)

BIO-DÉCHETS



Depuis 2016 et progressivement
jusqu'en 2025, les biodéchets devront
être triés et valorisés séparément.

TYPES DE VALORISATION POSSIBLES :

- **Compostage sur site**
- **Collecte séparée des biodéchets
pour compostage ou méthanisation**



Je me questionne sur mes pratiques

- Suis-je satisfait de mes fournisseurs actuels ? Suis-je satisfait des prix pratiqués ? De la qualité des produits ?
- Si je passe par une centrale d'achat, puis-je tout de même m'approvisionner localement et de saison ? En quelle proportion ?
- Existe-t-il des fournisseurs locaux pouvant répondre à mes volumes ?
- Est-ce que je contrôle mes livraisons (aspect des produits, DLC, quantité, poids, etc.) ?



EXEMPLE DE MISE EN ŒUVRE

EN VENDÉE

Mise en concurrence et partenariat avec une boulangerie en local



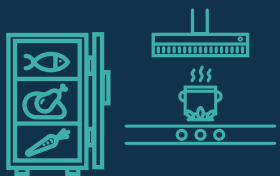
Pour agir au quotidien

- Faire un **état des lieux** de mon carnet de fournisseurs en me posant les questions clés vues précédemment
- Privilégier les **produits de saison** pour les références qui ne sont pas imposées
- Si je fais partie d'une enseigne, je fais **remonter les problématiques** liées aux DLC courtes, aux tailles de conditionnement, etc.
- Si possible, rechercher des **fournisseurs locaux**
- Demander aux fournisseurs s'ils ont des **contraintes sur les dates de péremption** par rapport à leurs lots de produits qui peuvent ainsi être écoulés par le restaurant - à prix avantageux
- **Vérifier régulièrement ses stocks** : regarder tous les jours et trier en fonction, faire un inventaire régulier (méthode FIFO)
- Suivre les **procédures et fiches techniques** fournies par l'enseigne
- Demander aux fournisseurs de **limiter les suremballages**

Infos et ressources...

Trouver des produits locaux et de saison :

- [Où trouver des marchés en Vendée](#)
- [Où trouver des produits fermiers en Vendée](#)



Je me questionne sur mes pratiques

- Suis-je bien documenté sur les fonctionnalités et potentialités de mes équipements ?
- Mes machines sont-elles bien calibrées ? Adaptées à mon utilisation ?
- Mon équipe est-elle bien formée à l'utilisation optimale des équipements ?
- Est-ce que je connais le mode de conservation et la durée de vie de chaque produit que j'achète ?
- Ai-je des pertes liées à une mauvaise conservation de mes produits ? Si oui à quelle fréquence ? Sur quel produit en particulier ?



EXEMPLE DE MISE EN ŒUVRE

EN VENDÉE

Matières premières et produits entamés stockés distinctement



Pour agir au quotidien

- Faire un **état des lieux** régulier de mon matériel : utilisation, fonctionnalités, état, qualité
- Former mon personnel à la **bonne utilisation des équipements** (four multifonctions, etc.)
- **Respecter les températures de stockage** selon le type et la nature des produits et préparations. Ventiler les produits dans les différents éléments de stockage en respectant les procédures fournies
- Voir avec l'enseigne pour **développer le recyclage de produits** et si nécessaire faire l'acquisition du matériel nécessaire (extracteur de jus, etc.)
- **Faire attention aux températures** indiquées par les afficheurs externes digitaux et s'assurer de la température réelle d'entreposage avec un thermomètre indépendant
- S'assurer de la bonne mise en œuvre du **plan de maintenance préventive**
- Bien **organiser mes espaces de rangement** : les produits récents sont rangés à l'arrière dans mon stock, mes familles de produits sont rangées hygiéniquement
- Suivre le **plan de nettoyage et de désinfection**
- Les produits sensibles doivent toujours être correctement conditionnés et **protégés des risques de contaminations croisées**. Attention également à bien **maintenir au froid ou au chaud** lors de la présentation en buffet
- **Étiquetage clair des aliments** : Distinguer DLC (Date Limite de Consommation) et DDM (Date de Durabilité Minimale) ainsi que les DLC secondaires après ouverture

Infos et ressources...

Pour se former :

- Formation continue : avec [UMIH Formation](#) ou [CCI Vendée](#)
- [Guide de bonnes pratiques hygiène pour cafétéria](#)



CARTE ET SUGGESTIONS

Je revisite ma carte



GAIN ÉCONOMIQUE POTENTIEL
Économie jusqu'à 0,15€ / couvert sur ces actions !



Je me questionne sur mes pratiques

- Mon menu est-il clair et attractif (nom, détail des compositions, provenance des produits, etc.) ?
- Est-ce que je connais le type de clientèle qui vient dans mon restaurant pour adapter mon menu ? (taille des portions, menu enfant, régimes alimentaires, etc.)
- Existe-t-il des plats qui ne fonctionnent pas avec ma clientèle, qui sont régulièrement jetés ?
- Mes clients comprennent-ils bien l'offre qui leur est proposée ?
- Les clients ont-ils accès aux plats chauds quand ils le souhaitent ?



EXEMPLE DE MISE EN ŒUVRE

EN VENDÉE

Adapter la quantité et le nombre de références de garnitures présentées aux clients en fin de service



Pour agir au quotidien

- Mettre à disposition des clients **plusieurs tailles d'assiettes et de portions différentes**
- Laisser la possibilité aux clients de **choisir leurs garnitures** pour les plats
- En cas de présence de fiches techniques, respecter les **consignes fournies pour les quantités** servies dans l'assiette
- Pour les buffets en self-service, utiliser des **ustensiles de taille réduite pour le service** des garnitures
- **Limiter le réapprovisionnement** en fin de service
- S'inspirer des **recommandations du PNNS** pour portionner ses plats (végétaux/protéines/féculents/céréales)
- **Limiter** si possible **le nombre de références** par produit proposées au client sur le buffet
- Utiliser le **menu du jour** pour travailler les invendus de la veille
- Bien **identifier les produits** présents sur le buffet (multi langues si nécessaire)

Infos et ressources...

- [Astuces pour suivre la saisonnalité des produits](#)
- [Carte des producteurs locaux vendéens](#)



Je me questionne sur mes pratiques

- Où en suis-je au niveau du tri sélectif aujourd'hui ? Qu'est-ce que je trie ?
- Quelle est ma part de déchets inévitables par rapport au total de mes déchets ? D'où proviennent-ils ?
- Quel genre de déchets inévitables se retrouve dans ma poubelle ? En quelle quantité ? Lesquels reviennent régulièrement ?
- Quelle est ma marge de manœuvre pour réutiliser certains produits ou préparations ?
- Est-ce que je sais comment est organisée et facturée la collecte de mes déchets ? Quelles sont les filières existantes ?



EXEMPLE DE MISE EN ŒUVRE

EN VENDÉE

**Formation du personnel
au respect des consignes de tri**



Pour agir au quotidien

- **Réutiliser certains sous-produits** quand c'est possible pour réaliser des amuse-bouches, des potages, fonds de sauce, décoration de plats. Ex : pluches de légumes, feuilles de choux fleur, verts de poireaux, parures viande/poisson, pain, etc.
- Si les clients débarrassent leurs déchets, les **consignes de tri** doivent être **claires et affichées**. Votre intercommunalité peut vous accompagner sur ce point
- Les **poubelles** de tri doivent être **clairement identifiées et non engorgées** en salle
- **Valoriser mes bio-déchets** :
 - **Fabriquer ou acheter un composteur** pour mes déchets organiques et commencer à petite échelle. Je peux bénéficier d'une formation au compostage auprès de ma communauté de communes ou communauté d'agglomération
 - Demander à ma collectivité si elle **collecte les déchets alimentaires** ou faire appel à un prestataire privé, référencé par l'enseigne éventuellement pour bénéficier de tarifs avantageux
- Se renseigner sur les **filières de valorisation** en contactant la communauté de communes ou la communauté d'agglomération :
 - Collecte gratuite des coquilles en déchèterie
 - Collecte des cartons
 - Collecte des déchets alimentaires, etc.
- **Echanger avec les confrères** pour s'inspirer ou penser une action commune
- Se renseigner auprès de l'enseigne sur les **actions relatives au développement durable**

Infos et ressources...

- [Guide du compostage en établissement de l'ADEME](#)
- [Comment réduire ses déchets en Vendée](#)



Je me questionne sur mes pratiques

- Y a-t-il beaucoup de turn-over ?
- Comment sont les rapports entre les membres du personnel ?
- Des débriefs sont-ils organisés pour échanger sur les services ?
- Mes équipes sont-elles sensibles au tri et au gaspillage ?



EXEMPLE DE MISE EN ŒUVRE

EN VENDÉE

Mise en place d'une formation à la réduction du gaspillage alimentaire



Pour agir au quotidien

- Prendre le temps d'**expliquer la démarche** à mon personnel pour les y inclure
- **Débriefer le plus régulièrement possible** sur les services (retours clients en salle, retours assiettes ou buffet, communication des commandes, etc.), relever les points à améliorer mais aussi les points positifs pour valoriser et encourager
- **Mobiliser mon équipe** à bien faire le tri des déchets, et si je fais des pesées de poubelles à observer l'évolution des résultats
- **Sensibiliser et former mon personnel** au tri et à la valorisation des déchets en :
 - Bénéficiant d'une **formation au tri** auprès de ma communauté de communes ou communauté d'agglomération
 - Organisant la **visite d'un équipement de traitement des déchets** comme Vendée Tri à La Ferrière ou Trivalandes à Saint-Christophe-du-Ligneron
 - **Rendant compte des erreurs de tri** et des résultats concrets. Ex : mettre en place des sacs transparents pour identifier les erreurs
- Veiller à la bonne **formation de mon personnel**, les bons gestes peuvent éviter beaucoup de pertes alimentaires (épluchage, parage, savoir-faire culinaire, etc.)
- Installer une **boîte à idées** pour recueillir les idées de chacun au fil des jours, à dépouiller une fois par mois
- Se renseigner auprès de l'enseigne pour connaître les **actions déjà en place**

Infos et ressources...

- [Réserver gratuitement la visite d'un centre de traitement](#)
- [Témoignages de restaurants engagés](#)



Je me questionne sur mes pratiques

- Est-ce que je connais ma clientèle ? Est-elle plutôt fidèle ou de passage ?
- Quelle est la tranche d'âge ? La catégorie socioprofessionnelle ? Le budget ? La nationalité ?
- La clientèle vient plutôt le midi ou le soir ?
- Ce sont plutôt des familles, des amis, des couples, des professionnels ?
- Ma clientèle est-elle sensible à la saisonnalité, au gaspillage, etc ?
- Si je suis sous enseigne, est ce que je connais sa politique ? Existe-t-il des supports de communication ?



EXEMPLE DE MISE EN ŒUVRE

EN VENDÉE

Lors du service au buffet chaud, j'explique aux enfants qu'ils peuvent revenir se servir plus tard si besoin



Pour agir au quotidien

- Si je fais partie d'une enseigne, je communique les éventuelles **actions menées en faveur de l'environnement**
- **Communiquer sur mes engagements actuels et futurs** auprès de ma clientèle : affichettes au choix sur la vitrine, sur les murs, au comptoir, sur les menus, sur les sets de table, mon site internet, page Facebook, etc.
- Lors du passage en caisse ou lors du service en buffet, savoir **expliquer de manière pédagogique** pourquoi certains plats ou garnitures ne sont plus disponibles (éviter le gaspillage)
- Lorsque qu'il existe une offre de garnitures à volonté, expliquer de manière pédagogique aux clients qu'ils peuvent **revenir se servir**, que s'ils en prennent trop cela risque de refroidir, etc.
- Ouvrir une **boîte à idées** pour recueillir les avis clients
- **Connaitre ma clientèle** : identifier les personnes auprès de qui je souhaite communiquer et quel message je souhaite leur faire passer. Cibles potentielles : clients, riverains, entreprises locales, élus, médias, fournisseurs

Infos et ressources...

- [Guide UMIH «Vaincre le gaspillage»](#)
- [Les outils de l'ADEME pour communiquer](#)

CE GUIDE A ÉTÉ RÉALISÉ AVEC LA COLLABORATION DE :



Merci aux établissements participants :

Comptoir JOA, Les Sables d'Olonne
Flunch, Saint-Hilaire-de-Riez
Les Cabines, Saint-Gilles-Croix-de-Vie
Les Quatre Vents, L'Epine
Le Relais du Gois, Beauvoir-sur-Mer

Conçu et co-écrit avec

