

LES GUIDES DE L'ANTI-GASPI

— POUR LES PRO —

HÉBERGEMENT ET RESTAURATION



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

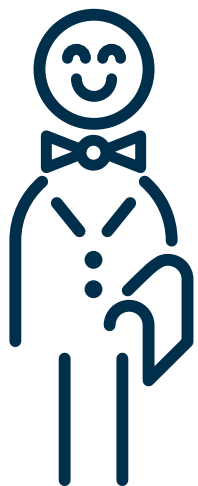
Je trie et je recycle

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**



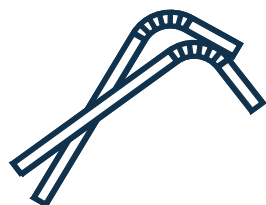
212 G de
déchets alimentaires
jetés/client en moyenne,
dont **125 G** de **gaspillage**
(par repas et par personne)



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 ?
- Ai-je connaissance du nombre d'intermédiaires ?
- Si je fais partie d'un groupe, quelle est ma marge de manœuvre pour choisir des fournisseurs locaux non référencés ?
- Est-ce que je contrôle mes livraisons (aspect des produits, DLC, quantité, pesées, etc.) ?



EXEMPLE DE MISE EN ŒUVRE

EN VENDÉE

Diminution de la taille des conditionnements des boissons gazeuses (avec et sans alcool) en période creuse



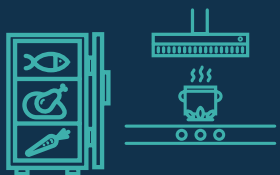
Pour agir au quotidien

- Faire un **état des lieux** de mon carnet de fournisseurs en me posant les questions clés vues précédemment
- Éviter les fournisseurs qui imposent des quantités minimums, ne pas hésiter à **négoier les prix** ou les quantités
- Revoir les **tailles de conditionnement des produits commandés**, notamment au buffet, en fonction de la fréquentation et de la consommation (ex : bouteille de 2L ou bib de 5L pour les jus)
- **Préférer les circuits courts**, avec le moins d'intermédiaires possible, pour éviter les pertes alimentaires en amont (transport, conservation, etc.) et favoriser l'économie locale. Cela permet aussi plus de souplesse au niveau des quantités commandées
- **Privilégier les fournisseurs respectant la saisonnalité**, ayant du choix en bio
- 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 (chaque semaine)
- **Estimer au plus juste le nombre de couverts** pour commander le nécessaire : s'aider d'outils de suivi (sur papier ou sur informatique)
- 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

- Mes produits sont-ils conservés à la température adéquate ?
- 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 du matériel me permettant d'allonger la durée de conservation : machine sous vide, cellule de refroidissement rapide ?



EXEMPLE DE MISE EN ŒUVRE

EN VENDÉE

Les morceaux de fromages entiers restants sur plateau sont tranchés pour le service suivant afin d'éviter qu'ils soient jetés



Pour agir au quotidien

- Faire un **état des lieux** régulier de mon matériel : utilisation, fonctionnalités, état, qualité
- **Faire attention aux températures** indiquées par les afficheurs externes digitaux et s'assurer de la température réelle d'entreposage avec un thermomètre indépendant
- Faire des **relevés de température** des produits présentés sur le buffet (notamment en fin de service)
- Revoir la **conservation** de certains **produits sur le buffet** si nécessaire (ex : éviter les rehausses de produits sensibles comme la charcuterie)
- Au buffet, utiliser des **contenants qui conduisent bien le froid**. Se procurer des **tailles réduites de contenant** (ex : coupelles à confiture, carafes à jus, assiettes plus petites, etc.)
- Privilégier les **buffets fermés pour le maintien en température** avant le service
- Se procurer de nouvelles **machines pour recycler les produits** comme des extracteurs de jus, des filtreuses d'huile de friture, etc.
- Élaborer un **plan de maintenance préventive** du matériel
- Bien **organiser mes espaces de rangement** : les produits récents sont rangés à l'arrière dans mon stock, mes familles de produits sont rangées hygiéniquement
- **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 restaurateur](#)



CARTE ET SUGGESTIONS

Je revisite ma carte



GAIN ÉCONOMIQUE POTENTIEL
Économie jusqu'à 0,20€ / 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.) ?
- Ai-je beaucoup de choix sur ma carte ? Est-ce que je change souvent mes plats ?
- 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.)
- J'utilise beaucoup d'ingrédients différents ? Ai-je un socle commun sur plusieurs plats ? Est-ce que ma carte varie en fonction de la saison ?



EXEMPLE DE MISE EN ŒUVRE

EN VENDÉE

Adapter la quantité de pain dans la corbeille en fonction du nombre de convives à table



Pour agir au quotidien

- Proposer une **alternative à la garniture d'un plat** ou en proposer directement plusieurs sur la carte
- **Mise à jour du menu** selon les saisons et en fonction de la taille de celui-ci (ne changer que quelques plats ou accompagnements)
- Proposer **des tailles de portions différentes** au choix sur tous ou certains plats ou accompagnements (ex: féculents, frites, salade)
- **Adapter la taille des contenants et quantités** présentées au buffet en fonction de la fréquentation de l'hébergement
- Bien **identifier les produits présents sur le buffet** (multi langues si nécessaire)
- **Proposer des soirées étapes** pour la clientèle affaire et passer des produits dans le menu
- S'inspirer des **recommandations du PNNS** pour portionner ses plats (végétaux/protéines/féculents/céréales)
- Proposer une **carte restreinte** pour assurer une bonne rotation des stocks et la qualité des produits
- Utiliser le **menu du jour** pour travailler les invendus de la veille
- Sans forcément prévoir des menus spécifiques aux nombreux **régimes alimentaires actuels**, un message indiquant une souplesse sur ce point est toujours apprécié («* version végété possible sur ce plat »)
- Indiquer sur le menu ou le plat si vous proposez des **boîtes à emporter**
- Le personnel de salle doit connaître et proposer aux clients les **produits et préparations « à vendre » en priorité**

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 ?
- Quels sous-produits je pense pouvoir réutiliser ? Dans quel plat ?
- Ai-je le matériel adéquat pour bien trier et collecter mes déchets ? (poubelles, compacteur, etc.)
- Est-ce que je connais les filières de collecte et de recyclage existantes sur mon territoire ?



EXEMPLE DE MISE EN ŒUVRE

EN VENDÉE

Réemploi de certains sous-produits comme les fanes et le pain (chapelure, croutons, pesto, etc.)



Pour agir au quotidien

- **Proposer mes invendus** du petit-déjeuner sur internet (ex : application mobile dédiée comme « Too Good To Go »)
- Recycler les produits abîmés pour des préparations de type soupe, sauce ou garniture, amuse-bouche. **Transformer les fruits abîmés** du buffet en jus, smoothie ou cocktail. Et les proposer aux clients en produits d'accueil, au bar, etc.
- **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
- 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.
- Définir un pilote motivé dans l'équipe pour encadrer la démarche et un système de roulement pour **impliquer chaque salarié**
- **Échanger avec les confrères** pour s'inspirer ou penser une action commune

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 la cuisine et la salle ?
- 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

Echanges réguliers entre les équipes sur les retours assiettes et buffet



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.)
- Sensibiliser les équipes à l'**identification claire des produits sur le buffet** et à les changer lors de remplacement de produits
- Sensibiliser sur un **réassort minimum en fin de service** et réduire la taille des contenants
- Établir des **procédures claires concernant les DLC secondaires** des produits et la conservation des denrées du buffet après le service
- Organiser des **réunions ponctuelles pour réfléchir** ensemble à des solutions, faire un retour sur les démarches entreprises
- **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
- Installer une **boîte à idées** pour recueillir les idées de chacun, à dépouiller une fois par mois (salle et cuisine)

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 ?
- Vais-je à la rencontre de mes clients ?
- Ma clientèle est-elle sensible à la saisonnalité, au gaspillage, etc ?



EXEMPLE DE MISE EN ŒUVRE

EN VENDÉE

Echanger avec les clients lors du service au point chaud sur les quantités dans l'assiette



Pour agir au quotidien

- **Passer en salle** après chaque service pour recueillir les impressions/ commentaires des clients
- Lors du check-in, demander au client s'il prendra un petit-déjeuner pour **estimer au plus juste les quantités** sur le buffet
- **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.
- Ouvrir une **boîte à idées** pour recueillir les avis clients
- **Proposer le pain** plutôt que de l'amener ou recharger automatiquement
- **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
- Savoir **expliquer au client de manière pédagogique** pourquoi certains plats sont épuisés : « produits frais cuisinés le jour », « quantités préparées au plus juste pour éviter les pertes », etc.

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

