

# LES GUIDES DE L'ANTI-GASPI

— POUR LES PRO —

## RESTAURATION TRADITIONNELLE



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

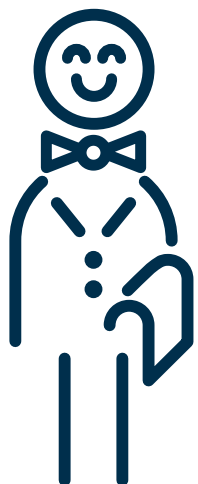
*Je trie et je recycle*

## 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**



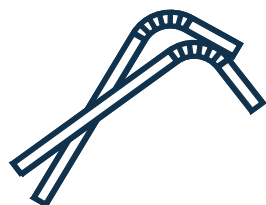
**212 G** de  
**déchets alimentaires**  
jetés/client en moyenne,  
dont **125 G** de **gaspiillage**  
(par repas et par personne)



**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 ?
- Ai-je connaissance du nombre d'intermédiaires ?
- Ai-je pris le temps de me renseigner sur tous les fournisseurs présents dans ma commune, mon département, ma région ?
- Est-ce que je contrôle mes livraisons (aspect des produits, DLC, quantité, etc.) ?



### EXEMPLE DE MISE EN ŒUVRE

EN VENDÉE

Réduction de la taille  
des pains individuels =  
10% DE PERTE EN MOINS



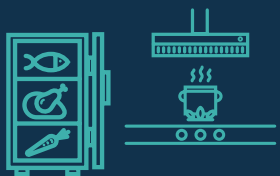
## Pour agir au quotidien

- 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
- **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
- Si cela est possible, **partager ses fournisseurs** avec les restaurants alentours et **grouper les commandes**
- **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
  - Faire un historique vis à vis des paramètres comme la météo, la fréquentation, etc.
- 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

**Bien dater les produits et surveiller les DLC et DLC secondaires**



### 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.)
- **Recalibrer mes machines** si besoin et s'assurer de la température réelle de stockage dans les équipements sous température dirigée (froid positif et négatif)
- **Faire attention aux températures** indiquées par les afficheurs externes digitaux et s'assurer de la température réelle d'entreposage avec un thermomètre indépendant
- Se procurer de nouvelles **machines pour recycler les produits** comme des extracteurs de jus, des filtreuses d'huile de friture, etc.
- Elaborer 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
- **Propreté et nettoyage** régulier de mes espaces et matériel de stockage
- **Sensibiliser mon personnel** à l'importance de la conservation des produits dans de bonnes conditions
- **Surveiller le taux d'humidité** de la pièce où sont les denrées périssables
- **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 0,15€ / 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.) ?
- 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

**Passer les desserts non servis en café/thé gourmand**



### Pour agir au quotidien

- Proposer une **alternative à la garniture d'un plat** ou en proposer directement plusieurs sur la carte
- **Recycler les produits abîmés** pour des préparations de type soupe, sauce ou garniture, amuse-bouche
- **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)
- 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 une ardoise** pour indiquer les plats, c'est facile et rapide d'effacer ou remplacer un plat épuisé
- 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** et si elles sont disponibles pour tous ou certains plats (pictogramme, couleur, texte, etc.)
- Le personnel de salle doit connaître et proposer aux clients **les plats « 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

**Servir des chips d'épluchures de légumes en amuse-bouche ou déco de plat**



## 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 chou fleur, verts de poireaux, parures viande/poisson, pain, 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**
- **Réaménager ma cuisine** de façon pratique et intuitive. Discussion à mener si possible avec mes collaborateurs. Par exemple, un collecteur à bio-déchets sera placé proche du lieu où sont épluchés les légumes/fruits
- **Echanger 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

En salle, j'amène le pain plus tard sur la table et propose de resservir plutôt que recharger la corbeille automatiquement



## 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
- 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 (salle et cuisine)
- **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

### 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

**Lors de repas de groupe,  
sensibiliser le client à  
commander en juste quantité,  
sans excès**



## Pour agir au quotidien

- **Passer en salle** après chaque service pour recueillir les impressions/ commentaires des clients
- **Encourager mes clients à réserver** pour mieux prévoir mes préparations
- **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
- **S'organiser avec la salle** pour proposer en priorité les plats qui doivent passer le jour même
- **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.
- Si j'en ai, mettre en avant les plats de ma région et produits locaux utilisés

### 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

