



RÉDUCTION DU GASPILLAGE ALIMENTAIRE





Cette note d'information cible dans un premier temps la restauration commerciale (snacks, roulottes, restaurants) mais elle est de portée générale.

Vous êtes restaurateurs ?

Cette brochure vous donne des conseils à suivre pour réduire le gaspillage alimentaire pouvant être généré par votre activité.

Elle a pour objectif de vous présenter des outils pour optimiser la gestion des pertes alimentaires et pouvoir ainsi faire des gains financiers et environnementaux dans votre établissement.



Quels sont les enjeux de la réduction du gaspillage alimentaire ?



Dans le monde, le tiers des aliments destinés à la consommation humaine est gaspillé.

En France métropolitaine avec ses 65 millions de consommateurs, on estime que près de 10 millions de tonnes de nourriture consommable sont jetés chaque année correspondant à environ 16 milliards d'euros gaspillés (équivalent de 1 900 milliards de francs CFP) et 18 milliards de repas perdus (source : ADEME).

Les causes du gaspillage alimentaire sont nombreuses et liées notamment à :

- la perte de valeur monétaire de l'alimentation par rapport aux autres dépenses et activités,
- l'évolution de la société et de l'organisation familiale,
- aux nouvelles façons de s'alimenter,
- au changement de rythme de vie.

Et les conséquences sont lourdes tant sur le plan environnemental, qu'économique ou social.

Ainsi, la réduction du gaspillage répond à un triple enjeu :

- **Environnemental** : à l'échelle mondiale, le gaspillage alimentaire émet autant de gaz à effet de serre qu'un pays dont le niveau d'activité se situerait en 3ème position : juste après la Chine et les USA. Cela est lié entre autres à l'énergie nécessaire pour produire, transformer, conserver, emballer, transporter... C'est également un gaspillage de ressources naturelles conséquent et notamment d'eau. Le gaspillage alimentaire est par ailleurs source d'une importante production de déchets. Celle-ci est problématique à la fois pour les entreprises émettrices et pour la collectivité.
- **Economique** : le gaspillage alimentaire est inévitablement un gaspillage d'argent : il coûte cher à chacun des acteurs et ce coût se répercute au niveau des consommateurs.
- **Ethique et social** : jeter de la nourriture est d'autant plus inacceptable dans la perspective d'une crise alimentaire mondiale, mais aussi dans le contexte social local actuel où certains n'ont, encore aujourd'hui, pas accès librement et régulièrement à de la nourriture.

En tant que chefs d'entreprise au sein d'établissements de restauration, vous êtes d'une manière générale, confrontés à des quantités importantes de pertes alimentaires (restes de repas, aliments périmés, etc.) et donc à des pertes économiques.



Comment réduire le gaspillage alimentaire ?



A. Faire un état des lieux

Avant d'initier des actions sur la réduction du gaspillage alimentaire, il est essentiel de faire un état des lieux sur toutes les sources et postes susceptibles d'entraîner du gaspillage alimentaire : approvisionnement et stockage, production des plats, vente, etc.

Ensuite, cela consiste en l'estimation par le volume ou par le poids des pertes alimentaires observées :

- Les pluches et les parures (épluchures, os, arêtes, etc.) issues de la préparation en cuisine et réutilisées :
 - Soit en cuisine pour la préparation de nouveaux plats ou de bouillons, fonds de cuisson, etc.
 - Soit valorisées en compost ou utilisées pour nourriture pour animaux (attention à ne donner uniquement des aliments sains pour les animaux dont vous en êtes possession)
- Les pluches et les parures issues de la préparation en cuisine non réutilisées et jetées
- Les retours des assiettes des clients
- Les déchets dont la limite de Date Limite de Consommation (ou DLC) est dépassée.

En chiffrant les pertes alimentaires qui ont été ainsi pesées, vous pourrez prendre conscience des points de marge que vous pouvez gagner en optimisant les pertes alimentaires.

B. Mettre en place son plan d'actions en faveur de la réduction du gaspillage alimentaire

Les actions présentées ci-après sont classées dans des chapitres distincts qui se succèdent dans un ordre logique. Mais vous pouvez commencer par les actions qui vous semblent plus adaptées à votre situation et plus faciles à mettre en œuvre.

1 - JE PRÉCISE MES OBJECTIFS

- J'initie/poursuis mes objectifs en matière d'écologie et de développement durable.
- Je cible les actions qui vont me permettre de gagner des points de marge ou de réduction de mes charges.
- J'identifie les connaissances qui me manquent pour atteindre mes objectifs.
- Je signe avec une association un protocole pour pouvoir leur faire bénéficier de certains restes (dons) dans le respect des règles d'hygiène alimentaire. A ce titre, un modèle de convention est disponible sur demande à la CCISM : qhse@ccism.pf / 40 47 27 47

2 - J'APPORTE UN SOIN PARTICULIER A LA CRÉATION DE LA CARTE ET DES MENUS

- Je m'informe en lisant/consultant mon équipe et/ou des livres «antigaspi» sur la réutilisation des pluches/restes en cuisine.
- Je propose des recettes qui me permettent de réutiliser les pluches ou les parures.
- Je réduis le nombre de choix dans ma carte et mes menus.
- Je propose des Entrées/Plats/Desserts «du jour» me permettant d'utiliser les produits frais de la veille non utilisés.
- Je propose plusieurs tailles de portions avec des prix différents.
- Je propose les accompagnements (frites, légumes, riz, etc.) à volonté mais servis progressivement et sur demande du client.
- Je consulte mon équipe sur des idées de recettes «anti gaspi».



3 - J’AFFINE MA GESTION

- Je travaille toutes mes recettes sur des fiches techniques pour ne mettre dans l’assiette que ce qui est prévu. En effet, plus j’en mets et plus cela risque de finir à la poubelle, et de réduire ma marge brute.
- Je me réfère à un historique des ventes (année, mois) pour affiner mes prévisions d’achats.
- Je préfère jouer la rupture de produits que d’en commander trop.

4 - JE METS EN PLACE UNE POLITIQUE D’ACHATS

- J’achète des produits locaux livrés tous les jours ou tous les 2 jours. En cas de rupture de produits frais, je prévois des alternatives me permettant une continuité de mon service.
- Je négocie avec les fournisseurs des délais courts de commande.
- Je négocie avec les fournisseurs l’achat des produits «non vendables» au grand public (produits avec un aspect moins esthétique les rendant non vendables), moins onéreux.
- J’achète en fonction de mes prévisions.
- Je crée des partenariats avec des éleveurs et producteurs locaux.

5 - JE MAÎTRISE LA GESTION DES STOCKS

- Je conserve les aliments dans des conditions adaptées (respect de la chaîne du froid, vérifier le bon fonctionnement des appareils réfrigérés, respect des mesures de refroidissement rapides)
- J’applique la réglementation HACCP.
- Je prends un soin particulier au contrôle des livraisons.
- Je contrôle l’exactitude entre les bons de livraison et les factures.
- Je fais un suivi de mes demandes d’avoir.
- Je contrôle la qualité et la température des produits à leur livraison pour réduire les pertes.
- Je vérifie que les Dates Limites de Consommation (ou DLC) ne soient pas trop courtes, voire dépassées.
- Je respecte les règles d’un bon stockage (Méthode Premier Entré, Premier Sorti, vérification des DLC chaque jour) et vérifie les stocks une fois par semaine en notant ce qui est jeté.
- Je mets en place de nouvelles techniques de conservation (déshydratation, fermentation, sous-vide).

6 - J’ORGANISE LE TRAVAIL EN CUISINE

- Je mets en place un suivi de mes pertes.
- J’utilise des fiches techniques avec les poids précis et m’attache à ce que les cuisiniers les respectent.
- Je contrôle d’une façon aléatoire le respect des grammages.
- J’ai ou j’acquiers du matériel adapté (exemple : plusieurs économes adaptés suivant les produits à éplucher).

- Je contrôle les retours des assiettes des clients.
- Je plante idéalement un petit potager ou des plantes aromatiques pour les utiliser en cuisine.
- Je mets en place des processus et des protocoles de travail.

7 - J’ORGANISE LE TRAVAIL EN SALLE

- Mes serveurs sont formés à la vente et orientent les clients sur les plats à «passer» en premier.
- Je facilite le DOGGY BAG à la demande des clients (quel que soit le motif), en privilégiant le doogy bag réutilisable.
- J’apporte un soin particulier à la gestion de mes buffets (petits déjeuners, affaires, traiteur) :
 - Je préfère les grands formats et le vrac pour remplacer les portions individuelles (pots de confiture, céréales, fromage à la coupe, etc.)
 - Je me rapproche des producteurs locaux pour des conditionnements vrac ou grands formats.
 - Je privilégie les produits locaux de saison et les propose à la vente.
 - J’utilise les fruits trop mûrs pour les compotes, smoothies, crumbles, etc.
 - Je trouve le meilleur moyen de réutiliser le pain : chapelure, pain perdu, panure, croûton, etc.
 - Je présente les produits frais (charcuterie, jus d’orange, fromage, etc.) en petites quantités en prévoyant un réassort régulier pour mieux gérer les pertes en fin de buffet.
 - J’étudie les possibilités d’avoir mes propres ruches, mes propres arbres fruitiers.
 - Je communique sur mes démarches « anti gaspi » et les explique à l’oral.
 - Je facture les éventuels restes non consommés en supplément aux clients, après les avoir avertis en amont.
- Je valorise mes démarches écologiques auprès de mes clients.
- Je participe à l’action Mon Repas Malin de la CCISM (cf. www.ccism.pf) et accepte mes clients venant avec leurs propres contenants pour les plats à emporter.
- Je mets en place un système où plus le client vient avec ses propres contenants, plus il cumule des points pour un geste commercial.
- Je vends les plats les plus proches de leur DLC en priorité.
- Je vends avec une réduction les plats que je ne vais pas vendre dans la journée.
- Je réduis la quantité de pain donnée aux clients voire ne le donne qu’avec les premiers plats et/ou uniquement sur demande.
- Je propose à la vente des contenants biodégradables et/ou réutilisables pour que le client puisse repartir avec ses restes.

8 - MON ÉQUIPE EST FORMÉE ET CONNAIT LES OBJECTIFS

- Je consacre du temps à expliquer les actions menées à mes collaborateurs.
- Je rappelle au briefing quotidien, l’importance des gestes de tri pour réduire le gaspillage.
- Je nomme une personne responsable du suivi des actions.

- Je récompense les bonnes idées de mes collaborateurs.
- Pendant la période d'intégration, je forme le nouvel embauché à mes méthodes et aux process de l'établissement.

9 - JE METS EN PLACE UN TRI DES DÉCHETS ADAPTÉ

- Je sépare les biodéchets (pluches, parures) des autres déchets (serviettes, etc.) dès le retour plonge.
- Je respecte le tri des déchets tel que la réglementation l'impose.
- Je crée mon propre compost à partir de mes biodéchets, pour ma production personnelle (jardin, fleurs ...).

10 - JE COMMUNIQUE AVEC MES CLIENTS

- J'éduque le client sur les trop grosses portions (buffet) : mieux vaut se resservir 2 fois que d'en laisser la 1ère fois. Je peux éventuellement facturer les restes non consommés avec information du client au préalable.
- Je fais connaître mes actions, mes valeurs, ce que je fais en matière d'écologie, avec qui je travaille, et mes futurs projets.
- Je maximise ce discours sur tous les supports de communication – Carte-menu / dépliant spécifique / Site internet / Réseaux Sociaux.
- Je crée des événements en lien avec le sujet du gaspillage alimentaire : cours de cuisine, marché avec mes producteurs, etc.
- Je demande à mon personnel de salle de relayer ce discours auprès des différents clients.
- Je participe à des actions locales sur le sujet du gaspillage alimentaire (associations, collectivités locales, écoles ...).





Qui contacter pour tout renseignement ?

Cellule QHSE de la CCISM

Tél. : 40 47 27 47

qhse@ccism.pf

