

Programme de réduction du gaspillage alimentaire
en restauration commerciale

2020

LIVRET DES BONNES PRATIQUES

Programme réalisé en
partenariat et avec le
soutien financier de :



Mon
resto
engagé
zéro gachis

PRÉFACE

Dans le cadre de sa mission d'information, de conseil et d'accompagnement des entreprises, et de la mise en place d'actions en faveur de l'environnement et du développement, la CCI-NC, en collaboration avec l'ADEME et la province Sud, propose une action visant à la réduction du gaspillage alimentaire dans le secteur de la restauration commerciale - snacks et restaurants - de la province Sud.

Cette opération répond à un triple enjeu :

- Environnemental : en province Sud, bien que des filières de valorisation se structurent sur certains flux, plus de 94 % des déchets des ménages sont destinés à l'enfouissement, et la gestion des déchets repose encore essentiellement sur ce mode de traitement. La valorisation des déchets organiques, jusqu'à présent très largement enfouis en installation de Stockage des Déchets (ISD), est l'illustration type d'un objectif d'économie vertueuse qui peut se développer en Nouvelle-Calédonie ;

- Economique : à l'échelle de la Nouvelle-Calédonie, le gaspillage alimentaire n'est pas chiffré. Néanmoins, à la suite d'une étude réalisée par l'ADEME NC en 2017, le gaspillage alimentaire en grande et moyenne surface (GMS) a pu être quantifié et représenterait environ 1 % du chiffre d'affaires de ces structures. Concernant les ménages et la restauration, les données ne sont pas connues ;

- Ethique et social : jeter de la nourriture est inacceptable. Des actions de sensibilisation développées depuis 2016 dans plusieurs établissements

scolaires par la province Sud ont permis d'évaluer à environ 15 % le gaspillage alimentaire sur les repas servis en cantine scolaire.

9 restaurants volontaires de la province Sud se sont engagés dans la démarche pour lutter contre les pertes alimentaires sur l'ensemble du circuit : achat, stockage, recettes, savoir-faire et pratiques, service...

Pendant 6 mois, ces restaurateurs ont travaillé sur 4 axes :

- Penser une carte responsable ;
- Innover en cuisine ;
- Améliorer les pratiques ;
- Adapter la prestation.

Ils ont dû faire face au confinement lié à la crise sanitaire, entraînant la fermeture de leurs établissements et obligeant la suspension temporaire du programme. De même, les difficultés d'approvisionnement ont également rendu plus compliquée la mise en place de certaines actions.

Enfin, l'association Zéro Waste Pacific avait proposé l'installation de poubelles de tri des biodéchets dans les restaurants du centre-ville, mais la surface de travail de certaines cuisines ne l'a pas permis.

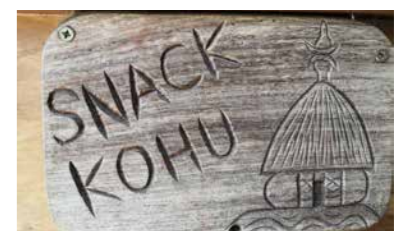
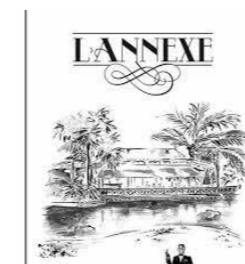
Piloté par le conseiller CCI, le programme incluait une méthodologie et des outils opérationnels pour aider à la diminution des pertes alimentaires.

Ce livret présente les constats, les actions et les résultats obtenus par les restaurateurs ayant participé au programme.



9 RESTAURATEURS ENGAGÉS

REST'O SOLEIL	La Foa
SNACK CHEZ MANU	La Foa
LA ROULOTTE DE KOUTIO	Koutio
SNACK KOHU	Îles des Pins
L'INEDIT	Nouméa
CAFE STORE VILLAGE	Nouméa
TIPICO LATINO	Nouméa
LA LIBANAISE	Nouméa
L'ANNEXE	Nouméa



SOMMAIRE

UNE CARTE RESPONSABLE / LES ACHATS, LES PRODUITS

1. La flexibilité des achats pour une réduction des pertes
2. Mon potager dans l'assiette
3. Le bio à la carte, fraîcheur & qualité
4. Oser les légumes moches
5. Le compostage en faveur de la production circulaire

AMÉLIORER LES PRATIQUES / LA PRODUCTION

1. Allonger la durée de vie des aliments
2. Les parures, ça vous gagne

SI LES « BAS MORCEAUX » ÉTAIENT CONTÉS INNOVATION CULINAIRE / LE SERVICE

1. La quantité juste
2. Une carte adaptée
3. Décoration versus produits de qualité

ADAPTER SA PRESTATION / DÉMARCHES COMPLÉMENTAIRES

1. La fiche technique
2. Parlons matériel
3. La relation client
4. Gourmet bag, take away au service de l'anti-gaspi
5. Créer le buzz

LES DONNÉES CHIFFRÉES

1. Restauration thématique
2. Restauration traditionnelle
3. Restauration sur place - Thématique et traditionnelle
4. Restauration de type roulotte

UNE CARTE RESPONSABLE / LES ACHATS, LES PRODUITS

1. La flexibilité des achats pour une réduction des pertes

Quelques mauvaises pratiques perdurent sur la commande des produits récurrents réalisée « par habitude », souvent sans tenir compte des retours de fin de service notamment avec le pain.

Organiser le tri des déchets, notamment les retours de salle, permet de quantifier plus précisément les besoins et d'ajuster les commandes. Il est aussi possible d'ajuster ce qui est servi au client (pain et beurre par exemple) en diminuant les portions, en ne servant pas systématiquement le pain dès l'installation, en revenant plusieurs fois à la table pour ne donner que ce qui est nécessaire...

3. Le bio à la carte, fraîcheur & qualité

Aujourd'hui, la clientèle souhaite être rassurée et recherche de plus en plus de produits bio ou de qualité, mais est-ce avantageux pour le restaurateur ?

Cuisiner ces produits permet d'attirer une clientèle engagée en proposant une offre de meilleure qualité, et d'adopter une politique anti-gaspi valorisant les pratiques du restaurateur engagé dans cette démarche d'alimentation plus saine et durable.

Dans le contexte îlien de la Nouvelle-Calédonie, des freins existent tels que l'approvisionnement et l'obligation pour le restaurateur d'adapter sa carte à la saisonnalité, le coût (même si celui-ci peut être compensé par la possibilité de cuisiner la peau des fruits et des légumes non traitée par exemple), etc.



5. Le compostage en faveur de la production circulaire

Au cours de ce programme, nous avons constaté que chaque couvert, en restauration sur place, génère environ 126 grammes de biodéchets, réservés pour l'alimentation animale dans le meilleur des cas...

Les restaurateurs, à la recherche d'une production plus vertueuse telle que la permaculture, l'hydroponie ou l'aquaponie, peuvent agir spécifiquement avec le compostage.

Un petit bémol sur les erreurs de tri entre les déchets végétaux et carnés avec la pression du service à l'heure du déjeuner, les épluchures partent parfois dans la mauvaise poubelle.

Le compost réalisé peut être utilisé à nourrir les herbes aromatiques qui serviront à cuisiner les plats du restaurant telles que la citronnelle, le thym, les oignons verts, la menthe, la coriandre, l'aneth...

2. Mon potager dans l'assiette

Vous connaissez les circuits courts, mais pourquoi ne pas aller plus loin avec les circuits ultra-courts ?

Avec l'utilisation de produits parfois très fragiles, la question d'une fabrication maison peut se poser. Le jardin d'herbes aromatiques est l'exemple qui vient immédiatement à l'esprit, mais d'autres possibilités existent tels que le potager maison, le verger...

La fraîcheur, la qualité et l'anti-gaspi sont ainsi garantis, de plus, cette pratique génère aussi de réelles économies...

Snack Chez Manu

« Actuellement, nous sommes en pleine saison de la pomme liane et mon jardin en regorge. Nous pouvons proposer à notre clientèle des tartes à la pomme liane meringuée, assaisonner les salades avec une vinaigrette à la pomme liane...

Mes légumes sont produits par une maraîchère juste de l'autre côté de la route.

Cette façon de travailler me permet de garantir à ma clientèle des produits d'une grande fraîcheur et variés en fonction de la saisonnalité. En même temps, je peux valoriser ma productrice en la mentionnant sur ma carte. »

4. Osez les légumes moches

Alors que la majorité des consommateurs ne se tournent pas vers ces aliments car leur aspect ne convient pas, les fruits et légumes moches sont une excellente façon de lutter contre le gaspillage alimentaire. Quant au goût, les squashes, les carottes, les tomates difformes, les concombres trop longs ou pas assez verts sont tout aussi bons que d'autres légumes plus « esthétiques » ! Autre avantage de ces fruits et légumes moches, leur prix d'achat qui permet au restaurateur de réaliser de réelles économies.

Roulotte de Koutio

« En participant au programme, j'ai pensé réaliser mon compost avec les déchets alimentaires. La mise en place du tri n'a pas été compliquée pour nous car nous travaillons en couple.

Après la période de confinement qui nous a stoppés, nous avons pu reprendre notre activité fin avril et produire un peu moins de 1 kg par semaine de biodéchets. Je vais donc bientôt pouvoir utiliser ce compost pour enrichir mon potager familial et nourrir les herbes aromatiques que nous utilisons en cuisine. La boucle est ainsi bouclée. »

AMÉLIORER LES PRATIQUES / LA PRODUCTION

1. Allonger la durée de vie des aliments

Afin de pallier les DLC trop courtes, la congélation est la première chose qui vient à l'esprit pour éviter le gaspillage alimentaire, mais d'autres solutions existent.

De plus en plus de restaurateurs s'équipent de machines de mise sous vide qui, en plus de prolonger la durée de vie des aliments de plusieurs semaines, permettent également de portionner les préparations pour n'utiliser ensuite que les quantités nécessaires.

Le fumage ou la salaison permettent également de transformer certains produits en offrant de nouvelles saveurs.

De même, la déshydratation offre la possibilité de transformer des aliments, comme les parties non utilisées telles que les pelures, en produits qu'il est possible de réduire en poudre utilisable en assaisonnement ou élément de décor d'assiette.

2. Les parures, ça vous gagne

Le restaurateur coupe, épluche, pare... et ce qu'il reste de ces opérations termine bien souvent à la poubelle ou sert à nourrir les animaux. Il ne faut pas oublier que le produit est acheté avec un prix au kilo brut et optimiser son utilisation, c'est améliorer sa marge tout en réduisant ses déchets.

En étudiant les pertes de préparation, comme les épluchures et les restes de légumes, nous avons voulu chercher à utiliser entièrement un produit tel que la pastèque pour un résultat intéressant et pédagogique pour la clientèle.

Nous avons ainsi réalisé un gaspacho de pastèque avec la pulpe et une salade fraîcheur en associant la peau de la pastèque râpée et de la papaye verte râpée, le tout assaisonné d'une vinaigrette à la pomme liane.

Bon à savoir : la peau de pastèque stimule la circulation sanguine et améliore la qualité du sommeil.

Tipico Latino

« Pour éviter de perdre les fruits et légumes, nous réalisons des glaces avec les différents jus, voire même des créations de sauces pimentées. Les clients adorent. »

Rest'O Soleil

« La carte que je propose me permet de réaliser l'achat des produits au jour le jour, surtout les légumes. De cette façon, je maîtrise mieux mes stocks en évitant de sur-commander.

De même, je procède à une transformation rapide des produits non utilisés pour pouvoir les agrémenter différemment. Par exemple : les restes d'un bourguignon sont transformés en croustillants afin d'accompagner un filet de veau et ainsi diminuer le poids du filet de veau.

Je procède aussi à la mise sous vide des aliments et à la cuisson sous vide pour certains produits, ce qui me permet de prolonger la durée de vie d'une semaine minimum. »



Snack Kohu

« J'avais beaucoup de pertes avec les épluchures des légumes que je réservais pour nourrir mon cochon.

J'ai essayé d'utiliser les différentes épluchures en testant plusieurs recettes et aujourd'hui toutes les épluchures sont récupérées pour en faire des accompagnements, des sauces, des veloutés... et je n'ai plus de cochon. »

SI LES « BAS MORCEAUX » ÉTAIENT CONTÉS

Comme on le constate fréquemment, la connaissance du produit, notamment de la viande et du poisson, est assez limitée pour le consommateur qui privilégie ce qu'il connaît : filet, entrecôte ou côte pour les viandes, filet ou mi-cuit de thon, bec de cane ou saumonée pour les poissons...

D'autres morceaux ou d'autres espèces sont tout autant intéressants gustativement, mais aussi financièrement pour le restaurateur. Les joues de bœuf, de cochon, de saumon des dieux qu'il suffit, bien souvent, de valoriser en les intégrant à une recette ayant une appellation attrayante, dans l'objectif de toujours diminuer les déchets et d'utiliser 100 % du produit.



L'annexe

« Bien sûr l'entrecôte ou le mi-cuit de thon sont des plats incontournables que nous n'envisagerions même pas de retirer de la carte, mais nous proposons tous les jours des plats cuisinés avec les parties moins nobles telles que le paleron, la basse-côte, les têtes de poisson...

Ces morceaux demandent souvent un long temps de cuisson, mais ont le double avantage d'être peu chers et d'entrer dans des recettes souvent inratables. »



INNOVATION CULINAIRE / LE SERVICE

1. La quantité juste

De nombreux restaurateurs ne souhaitent pas que l'on quitte leur restaurant avec le ventre vide. Cette volonté peut générer des pertes importantes car la clientèle n'a pas le même appétit et proposer la portion idéale peut vite devenir un casse-tête pour le restaurateur à l'affût du gaspillage.

Il existe plusieurs possibilités pour ne pas en mettre trop : étudier les retours assiettes pour quantifier ce qui revient de la salle et ajuster la portion, privilégier le service au plat, proposer différentes formules, différentes tailles de plats, diminuer la portion de garniture en proposant une formule « à volonté »...



L'annexe

« En dehors des plats incontournables tels que le mi-cuit de thon ou l'entrecôte, notre carte change quotidiennement en fonction des produits et nous proposons des accompagnements différents chaque jour : frites de patate douce, purée de squash, flan de courgettes...

De cette façon nous optimisons les achats et les stocks, les cuisiniers prennent du plaisir et notre clientèle est satisfaite. »

Rest'O Soleil

« Etablissement de brousse, nous devons contenter notre clientèle en ne proposant pas de taille d'assiette trop "mince". Malgré tout, nous avons mis en place un calibrage précis des portions, ainsi la viande est proportionnée à 220 g et le poisson à 180 g. Après observation du retour d'assiette, nous avons diminué les portions de légumes en proposant un deuxième service si nécessaire. Et pour finir et ne pas gaspiller, nous proposons le gourmet bag aux clients qui ne terminent pas leur assiette et peuvent finir sur une note sucrée en prenant un dessert. »



Malongo Village

« Le volume de boissons "détox" que nous proposons génère beaucoup de pulpe que nous jetons. Désireux d'utiliser les produits au maximum, une fois séchée, nous la réduisons en poudre pour faire des cubes à utiliser dans les bouillons, les sauces, les préparations...

De même, après le service du petit déjeuner, les viennoiseries non vendues sont transformées pour être proposées en Babka. »

2. Une carte adaptée

La création d'une carte est complexe et demande une attention ainsi qu'une remise en question permanente pour maintenir l'offre de qualité attendue. Le restaurateur doit en permanence trouver la complémentarité entre les plats, la carte et le menu et pouvoir intégrer des « sous-produits » comme base d'un autre plat...

Cette attention permet au restaurateur d'optimiser ses produits et de diminuer les invendus, les pertes et le stockage.

Une offre « formule du jour », ou « plat à l'ardoise » permet également de booster la vente d'un produit à passer rapidement.

3. Décoration versus produits de qualité

Décor et présentation sont des aspects primordiaux pour séduire le client dès la présentation de son assiette. Il est commun de disposer dans l'assiette une décoration avec des denrées sans lien avec le plat (feuilletés, tomates, feuille de salade, trait de réduction...).

Nous pouvons nous poser la question sur l'utilité et l'intérêt : si la tendance actuelle est de réaliser des assiettes plus tournées vers le produit, ces décorations finissent régulièrement à la poubelle.

L'inédit

« Le choix du contenant, de la qualité du produit et de sa préparation ainsi que la taille permettent de réaliser des plats, des plateaux et des assiettes harmonieuses et décorées sans superflu.

Nous faisons maintenant une meilleure utilisation de la tomate par exemple que nous n'utilisons plus en décor. »



ADAPTER SA PRESTATION / DÉMARCHES COMPLÉMENTAIRES

1. La fiche technique

Etablir la fiche technique des plats vendus permet d'harmoniser les pratiques entre les membres de l'équipe, de faciliter la polyvalence, mais également de mieux maîtriser ses marges.

La libanaise

« C'est long à faire, mais une fois réalisée la fiche technique nous permet de maîtriser le coût des plats, de les homogénéiser, de rendre plus autonome le personnel qui peut s'appuyer dessus.

Nous avons aussi pu constater que nous maîtrisons mal nos marges sur certains plats et nous avons corrigé.

Un autre avantage qui est apparu comme une évidence, c'est la maîtrise plus fine de nos achats que nous allons pouvoir encore affiner en étudiant les ventes. »

2. Parlons matériel

Innover en cuisine, c'est aussi utiliser un équipement en adéquation avec ses pratiques, sa carte, ses produits... L'utilisation de nouveaux matériels est souvent synonyme de formations spécifiques : techniques du sous-vide, de cuisson basse température, de déshydratation des produits...

Nous nous apercevons en fait que les technologies permettant l'utilisation optimale des produits sont nombreuses.

Par exemple, la cuisson basse température est une alternative saine aux modes de cuisson traditionnels qui préserve les vitamines et les propriétés gustatives. En plus de ne pas nécessiter d'ajout de matière grasse, cette technique rehausse les saveurs.

Rest'O Soleil

« Nous avons profité de l'opération pour anticiper l'investissement dans un thermoplongeur et une machine sous vide. Actuellement, nous sommes en phase de test de validation de différents plats cuisinés sous vide.

Nous allons devoir changer notre organisation, mais pour gagner en confort de travail et proposer des plats cuisinés différemment, avec moins de matière grasse, des saveurs plus concentrées.

La durée de vie des produits cuits va être aussi améliorée : plus de contamination bactérienne après la cuisson, oxydation très ralentie, ce qui va nous permettre une meilleure maîtrise des achats et des stocks. »

3. La relation client

Savoir conseiller un client en l'écouter et en proposant des plats en fonction de ses goûts et de son appétit, faire preuve de souplesse sur les modifications de plats, valoriser les produits en indiquant l'origine, le nom du fournisseur, expliquer par exemple que la rupture du produit est liée à la gestion des produits frais au plus juste, ces bonnes pratiques commerciales sont autant d'opportunités de sensibiliser et de fidéliser la clientèle dans la lutte anti-gaspi.



4. Gourmet bag, take away au service de l'anti-gaspi

Même si quelques restaurateurs indiquent le proposer déjà à leurs clients, cet usage rencontre encore certains freins : le client n'ose pas le demander, le restaurateur est frileux quant à sa responsabilité...

Les clients des restaurants achètent des plats qui, en conséquence, leur appartiennent et ils peuvent donc demander à emporter leurs restes. Offrir cette possibilité au client de repartir avec son Gourmet bag est une solution de lutte anti-gaspi.

La responsabilité du professionnel s'arrête au moment où le repas est remis au consommateur, il n'est pas responsable des conditions dans lesquelles la partie non consommée du repas sera ensuite conservée et consommée. Il est toutefois recommandé de ne pas proposer à emporter des produits dits « sensibles » tels que les tartares, sushis, sashimi, préparations comprenant des œufs crus, de la mayonnaise maison...

5. Créer le buzz

Sensibiliser, impliquer et communiquer auprès de la clientèle sur les actions mises en œuvre ; proposer une carte saisonnière, un menu, des plats anti-gaspi à différentes périodes de l'année : semaine « le taro de la racine à la feuille », « Le Bec de Cane dans tous ses états », la quinzaine du menu équitable... Ces actions, en plus d'être de bonnes pratiques anti-gaspi, permettent, grâce à la communication faite autour, de faire connaître son établissement.



LES DONNÉES CHIFFRÉES

Les résultats ci-dessous sont issus des données transmises par les établissements participants à l'opération.

1. Restauration thématique

A l'issue du programme, 63 g de biodéchets sont produits par repas contre **78 g** auparavant, détaillés de la façon suivante :

	Déchets de préparation	Déchets de retour d'assiettes	Pain	Restes non servis	Pertes non réutilisables en fin de service
Constat initial	33 g	26 g	2 g	7 g	10 g
Constat en fin de programme	16 g	24 g	2 g	5 g	7 g
Evolution	-8 g	-2 g	0 g	-2 g	-3 g
38 g de restes alimentaires par repas					

2. Restauration traditionnelle

A l'issue du programme, 169 g de biodéchets sont produits par repas contre **202 g** auparavant, détaillés de la façon suivante :

	Déchets de préparation	Déchets de retour d'assiettes	Pain	Restes non servis	Pertes non réutilisables en fin de service
Constat initial	83 g	32 g	12 g	47 g	28 g
Constat en fin de programme	75 g	28 g	8 g	29 g	29 g
Evolution	-8 g	-4 g	-4 g	-18 g	+1 g
94 g de restes alimentaires par repas					

3. Restauration sur place - Thématique et traditionnelle

A l'issue du parcours anti-gaspi, la restauration sur place génère **126 g** de biodéchets par repas (en préparation et en retour de service), contre **142 g** auparavant, détaillés de la façon suivante :

	Déchets de préparation	Déchets de retour d'assiettes	Pain	Restes non servis	Pertes non réutilisables en fin de service
Constat initial	68 g	29 g	8 g	12 g	25 g
Constat en fin de programme	61 g	29 g	6 g	7 g	23 g
Evolution	-7 g	0 g	-2 g	-5 g	-2 g
65 g de restes alimentaires par repas					

4. Restauration de type roulotte

A l'issue du programme, **59 g** de biodéchets sont produits par repas contre **64 g** auparavant, détaillés de la façon suivante :

	Déchets de préparation	Déchets de retour d'assiettes	Pain	Restes non servis	Pertes non réutilisables en fin de service
Constat initial	16 g	11 g	6 g	6 g	25 g
Constat en fin de programme	16 g	8 g	2 g	10 g	25 g
Evolution	-2 g	-3 g	-4 g	+4 g	0 g
45 g de restes alimentaires par repas					



Mon
resto
engagé
zéro gachis



Pour plus de renseignement ou intégrer le programme «Mon resto engagé» :

Département tourisme et commerce de la CCI-NC
Tél. 24 42 23 monrestoengage@cci.nc

Crédit photo : CCI-NC, Malongo, La libannaise