

BIODÉCHETS DES PROFESSIONNELS

Guide des bonnes pratiques

COBAS IBA



Communauté d'Agglomération
Bassin d'Arcachon Sud



ÉDITO

Au niveau national on estime que **10 millions de tonnes d'aliments** sont perdus chaque année de la production, en passant par la transformation, la distribution et la consommation du produit.

Un certain nombre de mesures réglementaires encadrent la gestion des biodéchets.

Depuis le 1^{er} janvier 2016, les professionnels produisant **plus de 10 tonnes de biodéchets par an** sont dans l'**obligation de mettre en place un tri à la source** (soit par le biais du compostage de proximité, soit par la mise en place d'une collecte séparative).

Suite à l'évolution (...) de la réglementation, le tri à la source sera généralisé à l'ensemble des producteurs (ménages ou professionnels) au 31 décembre 2023.

D'autre part, le second Pacte National de Lutte Contre Le Gaspillage Alimentaire a pour objectif de **réduire de 50% le gaspillage alimentaire à l'horizon 2025**. Au plan national, la restauration collective s'appuie depuis 1999 sur le Groupement d'Études des Marchés en Restauration Collective et de Nutrition (GEMRCN) pour limiter des pertes alimentaires dues à des quantités commandées/servies trop importantes. <http://www.gemrcn.fr/>

La COBAS a démarré en 2018, un Programme Local de Prévention des Déchets Ménagers et Assimilés qui se poursuivra jusqu'en 2023. Une des thématiques de ce programme est la gestion des biodéchets et la lutte contre le gaspillage alimentaire.

Dans ce contexte, la COBAS a souhaité mener une étude auprès des professionnels de son territoire assujettis à la redevance spéciale afin d'identifier les bonnes pratiques déjà engagées dans la lutte contre le gaspillage alimentaire et la gestion des biodéchets.

30 professionnels de différents horizons (restaurants, restauration collective, EHPAD, hôtels...) ont fait l'objet d'une enquête et d'un diagnostic approfondi de leurs pratiques en matière de gestion des biodéchets.

Ce guide pratique est le résultat des enquêtes terrain qui ont été réalisées entre octobre et décembre 2018 auprès des professionnels audités. Il propose des actions relativement simples à mettre en place et efficaces en termes de tri à la source des biodéchets. C'est un outil d'accompagnement au changement.

Vous trouverez des fiches synthétiques reprenant des actions ciblées par type d'activités que nous vous laissons le soin de vous approprier.

Marie-Hélène DES ESGAULX
Présidente de la Cobas

SOMMAIRE

FICHE PAGE

ADAPTATION DES REPAS (QUANTITATIF)

Proposer de la vaisselle de différentes tailles	1.1	4
Cuisiner à la demande du client	1.2	5
Adapter les quantités dans les assiettes selon les retours d'expérience	1.3	6
Avoir du pain précuit pour s'adapter à la demande	1.4	7
Établir une fiche technique par plat	1.5	8
Découper les fruits en tranches	1.6	9
Adapter les tailles des bacs gastronormes	1.7	10

ADAPTATION DES REPAS (QUALITATIF)

Créer une commission « menu »	2.1	11
Réaliser des enquêtes de satisfaction	2.2	12
Apporter des compléments aux repas pour les améliorer	2.3	13

SERVICE

Réapprovisionner les buffets au fur et à mesure	3.1	14
Garder le plat principal à bonne température	3.2	15
Former le personnel à la présentation des plats	3.3	16

COMMUNICATION / SENSIBILISATION

Sensibiliser le personnel et les agents d'entretien à la prévention/tri des déchets	4.1	17
Démarche qualité appliquée à la lutte contre le gaspillage alimentaire	4.2	18
Informersur la provenance et la qualité des produits	4.3	19
Instaurer des promotions sur les produits à Date Limite de Consommation	4.4	20
Faire connaître le métier de la restauration aux élèves	4.5	21
Mettre en place une application pour les invendus	4.6	22

FICHE PAGE

RETRAVAIL DES ALIMENTS

Proposer des jus de fruits frais maison	5.1	23
Retravailler les aliments sous une autre forme	5.2	24
Cuisiner les denrées restantes pour le repas du personnel	5.3	25

DON

Redistribuer les invendus aux associations caritatives	6.1	26
Donner la possibilité au client de récupérer les restes de son repas	6.2	27

ADAPTATION DES COMMANDES

Suivre les stocks et les DLC avec un logiciel dédié	7.1	28
---	-----	----

MATÉRIEL GARANTISSANT UNE BONNE CONSERVATION

Installer des meubles réfrigérés fermés	8.1	29
---	-----	----

AMÉLIORER LA CONNAISSANCE ET LE TRI DES BIODÉCHETS PRODUITS

Mettre en place un tri à la source des biodéchets	9.1	30
Mettre en place un gâchimètre à pain	9.2	31

LES ESPACES EXTÉRIEURS

Composter une partie des biodéchets sur place	10.1	32
Broyer ses déchets verts sur place	10.2	33

PROPOSER DE LA VAISSELLE DE DIFFÉRENTES TAILLES

CIBLES

Restauration collective (EHPAD, foyer, scolaire), buffet à volonté

Objectif attendu

- > Permet d'adapter les quantités de nourriture à son appétit et limiter les pertes alimentaires en fin de repas.

Description du levier

- > Lorsque les clients/convives se servent eux-mêmes des plats, **mettre à leur disposition deux tailles d'assiettes** pour qu'ils puissent choisir la plus adaptée.
- > **Mettre des ustensiles plus petits** pour se servir des plats (pour limiter les quantités prises).

Estimations

- > Coûts d'investissement : nouvelle vaisselle et nouveaux ustensiles à acheter.
- > Coûts de fonctionnement : 0.



OPPORTUNITÉS

- > Donne un effet visuel de remplissage de l'assiette avec les mêmes portions de nourriture.
- > À moyen/long terme, si les clients/convives ont réduit les quantités consommées, possibilité d'adapter les quantités commandées par le cuisinier à son fournisseur.



DIFFICULTÉS

- > Changement des habitudes des clients/convives.
- > Investissement potentiellement important selon la taille de l'établissement.
- > Espace disponible pour stocker la vaisselle.

ÉTAPES DE MISE EN ŒUVRE DE L'ACTION

1

Estimation de la production de biodéchets avant mise en place de l'action.

2

Achat de la vaisselle et des ustensiles.

3

Communication auprès des clients/convives pour leur préciser le nouveau dispositif.

4

Estimation de la production de biodéchets après mise en place de l'action, pour comparaison avec la situation antérieure.

CUISINER À LA DEMANDE DU CLIENT



Objectif attendu

- > Limiter les pertes alimentaires en fin de service.

Description du levier

- > Un peu avant la fin du service, **proposer aux clients une carte reprenant les denrées** présentes normalement sur le buffet et leur demander ce qu'ils comptent manger pour que le cuisinier prépare les justes quantités.

Estimations

- > Coûts d'investissement : 0.
- > Coûts de fonctionnement : 0.



OPPORTUNITÉS

- > Limite la surproduction avant le service.
- > Permet de s'adapter exactement à la demande du client.



DIFFICULTÉS

- > Pas dans les habitudes des restaurants en buffet à volonté.
- > Temps supplémentaire en cuisine en fin de service.

ÉTAPES DE MISE EN ŒUVRE DE L'ACTION

- 1 Estimation de la production de biodéchets avant mise en place de l'action.
- 2 Créer la carte avec les denrées à proposer aux clients en fin de service.
- 3 Proposer ce nouveau service aux clients en fin de service.
- 4 Estimation de la production de biodéchets après mise en place de l'action, pour comparaison avec la situation antérieure.

ADAPTER LES QUANTITÉS DANS LES ASSIETTES SELON LES RETOURS D'EXPÉRIENCE

CIBLES
Restauration
commerciale,
hôtellerie

Objectif attendu

- > **Limiter les restes alimentaires** dans les assiettes.

Description du levier

- > Selon les retours d'expérience des cuisiniers/de la plonge, adapter les quantités préparées en fonction de ce qu'ils retrouvent le plus dans les assiettes à la plonge.

Estimations

- > Coûts d'investissement : 0.
- > Coûts de fonctionnement : économie de matière première.



OPPORTUNITÉS

- > Permet de réduire les quantités préparées (économie sur les matières premières et sur le temps de préparation).
- > Opportunité de proposer aux clients la possibilité de reprendre de l'accompagnement gratuitement.
- > Adapter les quantités en fonction des souhaits et de l'appétit des convives/clients.



DIFFICULTÉS

- > Difficulté d'acceptation pour le restaurateur et pour le client de réduire les quantités dans l'assiette tout en laissant au même prix (rapport quantité/prix).

ÉTAPES DE MISE EN ŒUVRE DE L'ACTION

1 Échanger entre la cuisine et la plonge pour définir les éléments qui sont les plus gaspillés et estimer les quantités jetées.

2 Revoir les recettes des plats pour ajuster les quantités.

3 Proposer les nouveaux plats et estimer les quantités de retours assiettes (comparaison par rapport à la situation initiale).

AVOIR DU PAIN PRÉCUIT POUR S'ADAPTER À LA DEMANDE



Objectif attendu

- > **Limiter les pertes de pain** en fin de service/journée.

Description du levier

- > Les pains précuits peuvent être cuits sur place en moins de 15 minutes.
- > En fonction du nombre de clients/convives estimés, **préparer une première quantité de pain** qui est assurée d'être vendue.
- > **Ajuster en recuisant au fur et à mesure** de la journée/du service du pain pour faire face à la demande supplémentaire.

Estimations

- > Coûts d'investissement : four dans les GMS* pour cuire le pain.
- > Coûts de fonctionnement : 0.



OPPORTUNITÉS

- > Permet de réduire les quantités préparées (économie sur les matières premières et sur le temps de préparation).
- > Opportunité de proposer aux clients la possibilité de reprendre de l'accompagnement gratuitement.



DIFFICULTÉS

- > Difficulté d'acceptation pour le restaurateur et pour le client de réduire les quantités dans l'assiette sans diminution de tarif (rapport quantité/prix).

ÉTAPES DE MISE EN ŒUVRE DE L'ACTION

1 Suivre les quantités moyennes de pain consommées sur plusieurs périodes.

2 Adapter les cuissons de pain en début de service.

3 Adapter les commandes de pain en fonction des habitudes de consommation tout en gardant une marge.

* GMS : Grande et Moyenne Surface.

ÉTABLIR UNE FICHE TECHNIQUE PAR PLAT

CIBLES

Restauration commerciale et collective (cuisine centrale, EHPAD, foyer, scolaire), hôtellerie

Objectif attendu

- > **Fiche destinée au personnel de cuisine visant à limiter les pertes** liées à la surproduction pour une assiette.

Description du levier

- > Établir pour chaque plat une fiche reprenant la description complète du plat (ingrédient, quantité par assiette, cuisson, présentation, coût des denrées, marge...).
- > Fournir dans les cuisines ces fiches pour qu'elles soient accessibles des cuisiniers (format papier ou dématérialisé).
- > **Établir un suivi régulier** pour vérifier que les quantités sont bien respectées.

Estimations

- > Coûts d'investissement : dépend si les fiches sont éditées sous format papier plastifié par exemple ou si elles sont sur une application et disponibles dans les cuisines sur des écrans (compter environ 6 mois pour développer une application en interne).
- > Coûts de fonctionnement : 0.



OPPORTUNITÉS

- > Transmettre le savoir et éviter la perte d'information.
- > Fournir aux clients/convives les mêmes quantités de produits avec une présentation homogène.



DIFFICULTÉS

- > Temps passé pour établir les fiches.
- > Nécessité d'un suivi pour vérifier que les fiches techniques sont bien respectées par les cuisiniers.

ÉTAPES DE MISE EN ŒUVRE DE L'ACTION

1

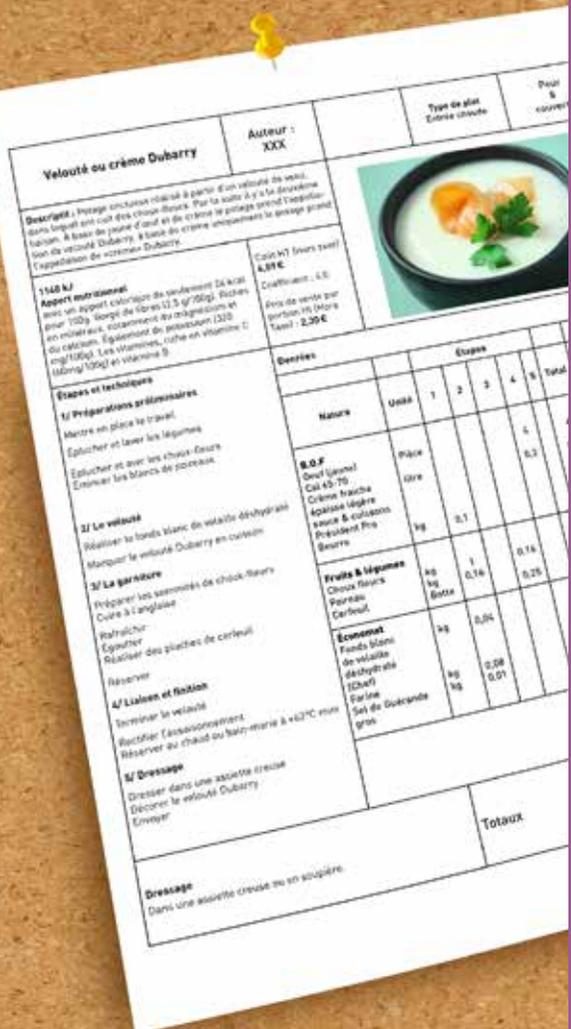
Préparer les fiches techniques et les mettre à disposition des cuisiniers.

2

Former les cuisiniers à l'utilisation de ces fiches et à leur intérêt.

3

Établir un suivi régulier (quantités de denrées cuisinées pour X plats, coûts...) pour vérifier que les fiches sont bien respectées.



DÉCOUPER LES FRUITS EN TRANCHES



Objectif attendu

- > Limiter les restes de fruits entamés en fin de service.

Description du levier

- > Découper avant le service en 2 ou en 4 les fruits ne s'oxydant pas.
- > Pour les fruits s'oxydant rapidement, **en découper juste avant le début du service** et en redécouper au fur et à mesure pendant le service.
- > **Préciser aux élèves qu'ils peuvent prendre X portions de fruits** (à définir par l'établissement) mais qu'ils peuvent venir se resservir plus tard.

Estimations

- > Coûts d'investissement : 0.
- > Coûts de fonctionnement : moyens humains pour découper les fruits (dépend du nombre de convives) : compter entre 15 et 30 minutes environ par service.



OPPORTUNITÉS

- > Favorise la prise de fruits dans des portions plus adaptées aux convives.



DIFFICULTÉS

- > Temps supplémentaire de découpage des fruits.
- > Approvisionnement au fur et à mesure pour éviter que les fruits coupés ne soient jetés en fin de service.

ÉTAPES DE MISE EN ŒUVRE DE L'ACTION

- 1 Évaluer les pertes alimentaires liées aux fruits (pesées).
- 2 Mettre en place la découpe des fruits et les proposer aux convives.
- 3 Évaluer à nouveau les pertes alimentaires liées aux fruits (pesées).
- 4 Le cas échéant, ajuster les commandes de fruits selon la consommation des convives.

ADAPTER LES TAILLES DES BACS GASTRONORMES

CIBLES

Restauration collective (cuisine centrale, EHPAD, foyer, scolaire)

Objectif attendu

- > Éviter de jeter des bacs gastronormes quasiment pleins en fin de service.

Description du levier

- > En fin de service, **sortir des bacs gastronormes de plus petite taille** : si la fin du bac n'est pas consommée, il y aura moins de gaspillage.

Estimations

- > Coûts d'investissement : bacs gastronormes de différentes tailles pour les structures préparant les plats (cuisine centrale, prestataire, en interne).
- > Coûts de fonctionnement : 0 (économie potentielle sur le moyen terme grâce à l'adaptation du nombre de bacs préparés).



OPPORTUNITÉS

- > Permet d'adapter les quantités à proposer aux différents moments du service (bacs les plus grands pendant les horaires d'affluence, bacs les plus petits en fin de service).



DIFFICULTÉS

- > Prévoir les quantités nécessaires.
- > Besoin de demander à son fournisseur (cuisine centrale, prestataire) de disposer de ces différentes tailles de bacs.

ÉTAPES DE MISE EN ŒUVRE DE L'ACTION

1

Prévoir différentes tailles de bacs gastronormes.

2

Évaluer le nombre de bacs gastronormes restant en fin de service (bacs encore pleins, non servis et bacs entamés).

3

Le cas échéant, ajuster les commandes de denrées en fonction des retours d'expérience sur le nombre de bacs restants.

CRÉER UNE COMMISSION « MENU »

CIBLES

Restauration collective (cuisine centrale, EHPAD, foyer, scolaire)

Objectif attendu

- > **Créer une commission des menus visant à limiter les pertes alimentaires** en améliorant la qualité des repas.

Description du levier

- > **Programmer régulièrement** (1 à 2 fois par an minimum) la commission regroupant des représentants des convives, des cuisiniers, un nutritionniste...
- > **Proposer un ordre du jour** précis pour orienter les discussions.
- > **Échanger sur la qualité des menus**, la possibilité d'échanger certains aliments par d'autres, les quantités servies...

Estimations

- > Coûts d'investissement : 0.
- > Coûts de fonctionnement : moyens humains (organisation et présence aux réunions) : compter environ 2 h par réunion.



OPPORTUNITÉS

- > Favorise l'échange entre les différentes parties prenantes (convives, cuisiniers, nutritionniste...).
- > Permet d'adapter les menus aux goûts des convives si certains aliments ne sont pas appréciés.



DIFFICULTÉS

- > Risque que l'avis des convives de la commission ne soit pas toujours représentatif de l'avis majoritaire des convives.

ÉTAPES DE MISE EN ŒUVRE DE L'ACTION

1

Informers les convives de l'existence de cette commission et leur laisser la possibilité de s'inscrire (limiter le nombre d'inscrits).

2

Organiser 1 à 2 fois par an minimum des commissions pour échanger sur les menus.

3

Prendre en compte les avis des différents membres de la commission pour améliorer autant que possible les menus.

RÉALISER DES ENQUÊTES DE SATISFACTION

CIBLES

Restauration collective (EHPAD, foyer, scolaire), et commerciale (traditionnelle, buffet, self), hôtellerie

Objectif attendu

- > **Limiter les pertes alimentaires** en s'adaptant aux goûts des convives/clients.

Description du levier

- > En restauration commerciale, **proposer au client de répondre à un questionnaire en ligne** en donnant l'adresse internet du restaurant ou laisser directement **un questionnaire papier à remplir**.
- > En restauration collective, distribuer en fin de repas un questionnaire papier ou utiliser **des tablettes** pour faire répondre les clients en direct au questionnaire.
- > Proposer dans tous les cas plusieurs enquêtes dans l'année pour qu'elles permettent d'améliorer plusieurs menus.

Estimations

- > Coûts d'investissement : le cas échéant, tablettes.
- > Coûts de fonctionnement : impression des questionnaires, personnel se chargeant de faire répondre à l'enquête.



OPPORTUNITÉS

- > Opportunité pour l'ensemble des clients/convives de donner leur avis sur les menus.



DIFFICULTÉS

- > Temps à consacrer pour l'analyse des résultats de l'enquête.
- > Enquêtes devant être répétées souvent pour qu'elles soient représentatives.

ÉTAPES DE MISE EN ŒUVRE DE L'ACTION

1

Planifier une enquête (préparer questionnaire, caler date d'enquête en fonction des menus).

2

Réaliser l'enquête (questionnaire papier, personne interrogeant les convives/clients).

3

Analyser les résultats de l'enquête (plats appréciés/non appréciés).

4

Communiquer sur les résultats auprès des convives/clients et modifier les menus en prenant en compte leurs remarques et l'équilibre des menus.

APPORTER DES COMPLÉMENTS AUX REPAS POUR LES AMÉLIORER

CIBLES

Restauration collective (cuisine centrale, EHPAD, foyer, scolaire)

Objectif attendu

- > Améliorer la qualité du plat pour limiter les restes en fin de repas.

Description du levier

- > Rajouter des éléments permettant de favoriser la dégustation d'un plat : par exemple, cuisiner une sauce pour accompagner une semoule sèche, un jus pour viande...

Estimations

- > Coûts d'investissement : 0.
- > Coûts de fonctionnement : ingrédients supplémentaires à acheter pour préparer les compléments.



OPPORTUNITÉS

- > Améliore le goût, la texture du plat et favorise la dégustation du plat jusqu'au bout.



DIFFICULTÉS

- > Temps supplémentaire de préparation.
- > Dépend du type d'établissement (cuisine pas forcément faisable dans le cas de satellite de réchauffage notamment).

ÉTAPES DE MISE EN ŒUVRE DE L'ACTION

1

Évaluation par le cuisinier de la structure s'il est possible d'améliorer un plat et si oui, établissement de la recette.

2

Achat des ingrédients permettant la réalisation de la recette.

3

Proposition des plats « améliorés » aux convives.



RÉAPPROVISIONNER LES BUFFETS AU FUR ET À MESURE

CIBLES

Restauration collective (self) et commerciale (self, buffet), hôtellerie

Objectif attendu

- > Limiter les pertes alimentaires en fin de service.

Description du levier

- > **Réapprovisionner au fur et à mesure** permet d'adapter les quantités proposées à celles consommées en respectant la chaîne du froid.
- > **Pour les buffets froids** : présentés en meuble réfrigéré, les aliments peuvent être resservis pour le service suivant. Dans le cas contraire, ils doivent être jetés en fin de service.
- > **Pour les buffets chauds** : les plats ayant été réchauffés doivent être conservés au chaud pendant le temps du service puis refroidis via une cellule de refroidissement pour pouvoir être resservis ultérieurement. Dans le cas contraire, ils doivent être jetés en fin de service.

Estimations

- > Coûts d'investissement : si besoin, cellule de refroidissement (environ 10 k€, variable selon la taille de la cellule).
- > Coûts de fonctionnement : 0.



OPPORTUNITÉS

- > Permet de conserver des aliments non servis pour un prochain service.



DIFFICULTÉS

- > Temps de gestion supplémentaire pour réapprovisionner au fur et à mesure plutôt que de tout mettre à disposition dès le début.

ÉTAPES DE MISE EN ŒUVRE DE L'ACTION

1

Pendant le service, réapprovisionner les buffets.

2

Avec le retour d'expérience acquis au bout de plusieurs semaines, ajuster les quantités initiales en fonction des quantités ajoutées les jours précédents.

GARDER LE PLAT PRINCIPAL À BONNE TEMPÉRATURE

CIBLES

Restauration collective, et commerciale (buffet, self)

Objectif attendu

- > **Limiter les pertes alimentaires** dues au fait que le plat n'est pas consommé entièrement car froid.

Description du levier

- > Offrir la possibilité aux convives/clients de **réchauffer leur plat** pour qu'ils puissent le terminer.
- > Mettre un micro-ondes à disposition dans les selfs, faire réchauffer par les équipes d'accompagnement au repas (EHPAD notamment), proposer au client de réchauffer son plat en cuisine (restauration commerciale notamment).

Estimations

- > Coûts d'investissement : micro-ondes (si la structure n'en possède pas) : environ 100€.
- > Coûts de fonctionnement : 0.



OPPORTUNITÉS

- > Permet de disposer d'un plat chaud tout au long du repas.
- > Favorise la consommation du plat entier.



DIFFICULTÉS

- > Temps supplémentaire pour le personnel (serveurs, accompagnants au repas) pour faire réchauffer les plats.

ÉTAPES DE MISE EN ŒUVRE DE L'ACTION

1

Acheter le matériel.

2

Le mettre à disposition des clients à des endroits stratégiques dans la salle de restaurant.



FORMER LE PERSONNEL À LA PRÉSENTATION DES PLATS

CIBLES

Restauration collective (EHPAD, foyer, scolaire), et commerciale (traditionnelle), hôtellerie

Objectif attendu

- > **Créer un environnement favorable** pour la prise du repas.

Description du levier

- > **Former le personnel de cuisine** à une mise en valeur des denrées dans les assiettes.
- > **Former le personnel en salle** à une disposition attrayante de la vaisselle sur la table : mettre en valeur la vaisselle et les denrées rend plus appétissants les plats et limite ainsi le gaspillage alimentaire.

Estimations

- > Coûts d'investissement : formation des salariés et éventuellement de la nouvelle vaisselle si besoin.
- > Coûts de fonctionnement : 0.



OPPORTUNITÉS

- > Permet de créer une ambiance chaleureuse qui donne une bonne prédisposition pour consommer le repas.



DIFFICULTÉS

- > Temps de formation pour les agents.
- > Temps plus long pour dresser les tables et les assiettes de manière harmonieuse lors du service.

ÉTAPES DE MISE EN ŒUVRE DE L'ACTION

1 Former le personnel de l'établissement à l'hôtellerie.

2 Afficher les consignes de rappel (présentation type d'un dressage de table côté cuisine).

3 Faire des rappels brefs mais réguliers pour que les salariés gardent bien en tête les différentes recommandations.

SENSIBILISER LE PERSONNEL ET LES AGENTS D'ENTRETIEN À LA PRÉVENTION/TRI DES DÉCHETS

CIBLES
Tous types
d'établissements

Objectif attendu

- > **Réduction à la source** de la production de déchets et valorisation au mieux des déchets produits.

Description du levier

- > **Informé, faire comprendre et faire adhérer** les salariés de l'établissement à la prévention (éviter de produire de déchets) et au tri (valorisation des déchets).
- > **Communiquer par différents moyens** (affiches, réunions, rencontres avec les collectivités locales en charge de la prévention et de la gestion des déchets...).
- > Une fois les salariés convaincus et acteurs de la prévention et du tri, les nommer ambassadeurs auprès des clients/convives.

Estimations

- > Coûts d'investissement : supports de communication, formation des salariés.
- > Coûts de fonctionnement : moyens humains.



OPPORTUNITÉS

- > Faire prendre conscience aux salariés qu'ils ont la possibilité d'agir sur leur propre production de déchets ou sur celles de leurs clients.



DIFFICULTÉS

- > Temps pour la formation.
- > Changement d'habitudes pouvant prendre du temps.
- > Actions trop contraignantes pour certains.

ÉTAPES DE MISE EN ŒUVRE DE L'ACTION

1

Informé les salariés/
communiquer/sensibiliser.

2

Mise en place d'actions de
réduction de tri par les salariés
au sein de la structure.

3

Caractériser les déchets
produits 1 à 2 fois/an.

DÉMARCHE QUALITÉ APPLIQUÉE À LA LUTTE CONTRE LE GASPILLAGE ALIMENTAIRE

CIBLES

Tous les types
d'établissements
proposant de la
restauration

Objectif attendu

- > Réduire le **gaspillage alimentaire** dans la structure.

Description du levier

- > **Faire un diagnostic de l'existant.**
- > Fixer **des objectifs atteignables et quantifiables.**
- > Mettre en place **des actions.**
- > **Mesurer les résultats** dans le but d'une amélioration continue.

Estimations

- > Coûts d'investissement : des formations à prévoir.
- > Coûts de fonctionnement : un responsable qualité, du personnel formé.

Amélioration
continue



OPPORTUNITÉS

- > Sensibiliser les salariés et les clients/convives de la structure à la thématique et aux actions qu'ils peuvent mettre en place.
- > Les faire participer au suivi et à l'établissement de nouvelles actions.



DIFFICULTÉS

- > Changements d'habitudes.
- > Nécessité d'avoir une équipe projet.
- > Suivi régulier nécessaire.

ÉTAPES DE MISE EN ŒUVRE DE L'ACTION

1

Définir une équipe projet qui suivra la démarche.

2

Établir un diagnostic.

3

Mettre en place des actions.

4

Mesurer les résultats.

INFORMER SUR LA PROVENANCE ET LA QUALITÉ DES PRODUITS

CIBLES
Tous types
d'établissements

Objectif attendu

- > Redonner de la valeur aux produits alimentaires pour en limiter les pertes.

Description du levier

- > **Afficher** sur les menus ou sur les produits vendus en magasin **la provenance des produits** (désigner les producteurs, notamment si ce sont des producteurs locaux), préciser si les produits ont des labels ou autres signes distinctifs (issu de l'agriculture biologique, label rouge, indication géographique protégée...).
- > **Communiquer** sur la différence entre ces divers labels **pour informer** le consommateur (différence au niveau des techniques d'élevage, du goût...).

Estimations

- > Coûts d'investissement : mise à jour des cartes/menus/étiquettes des produits à la vente.
- > Coûts de fonctionnement : 0.



OPPORTUNITÉS

- > Sensibiliser les salariés et les clients/convives pour rappeler que les denrées alimentaires ont nécessité une action humaine pour les produire.
- > Valoriser le travail des producteurs (initiatives éco-responsables, des productions de qualité, des producteurs locaux sous appellation...).



DIFFICULTÉS

- > Peut être ressenti par certains comme des techniques commerciales de type « greenwashing ».

ÉTAPES DE MISE EN ŒUVRE DE L'ACTION

1

Récupérer les informations sur les produits vendus (origine, labellisation...).

2

Mettre à jour les cartes/menus/étiquettes des produits.

3

Informer les clients/convives sur ce que représentent ces différents labels.



INSTAURER DES PROMOTIONS SUR LES PRODUITS À DATE LIMITE DE CONSOMMATION



Objectif attendu

- > Éviter de jeter des produits encore consommables.

Description du levier

- > **En Grande et Moyenne Surface** : proposer des réductions sur ces produits en mettant bien en avant la raison pour laquelle il y a une réduction (alerter sur le fait qu'il devra être consommé rapidement). Si possible, regrouper ces produits dans un bac/réfrigérateur unique pour que le client sache où les trouver.
- > **En restauration commerciale** : si certains produits arrivent à péremption dans les jours qui viennent, proposer le produit en plat du jour (plat mis en avant et commandé plus facilement que les plats à la carte).

Estimations

- > Coûts d'investissement : l'étiqueteuse (le cas échéant).
- > Coûts de fonctionnement : moins de déchets jetés = coût de gestion des déchets potentiellement moins élevé. Recettes supplémentaires car le produit sera vendu au lieu d'être jeté.

OPPORTUNITÉS

- > Sensibilise les clients.
- > Avantage pour le client pour qui la nourriture coûte moins cher.
- > Avantage pour le commerçant qui vend un aliment au lieu de payer pour son élimination.

DIFFICULTÉS

- > Risque de détourner le problème chez le consommateur dans le cas des GMS (le client achète car le produit est en promotion mais ne le consommera pas, et le jettera chez lui).

ÉTAPES DE MISE EN ŒUVRE DE L'ACTION

1 Promotion sur les DLC pour favoriser leur vente.

2 Suivi des produits qui ont eu peu de succès et adapter les commandes.

3 Accompagner le client en proposant une recette à partir du produit en promotion.

FAIRE CONNAÎTRE LE MÉTIER DE LA RESTAURATION AUX ÉLÈVES



Objectif attendu

- > **Redonner de la valeur aux repas** produits et **limiter les pertes** alimentaires a posteriori.

Description du levier

- > **Organiser des visites** avec des petits groupes d'élèves.
- > **Leur montrer toute la chaîne de production** (commande, stockage, préparation des plats, mise en barquette, envoi).
- > **Leur faire rencontrer des agents de production** et les faire échanger avec eux pour créer du lien entre les élèves et ceux qui leur préparent leurs repas.

Estimations

- > Coûts d'investissement : 0.
- > Coûts de fonctionnement : moyens humains pour organiser et faire les visites avec les élèves.



OPPORTUNITÉS

- > Possibilité pour les élèves de comprendre comment sont élaborés les plats qu'on leur sert, avec quels produits et de quelle manière.
- > Redonne de la valeur aux repas consommés.
- > Prise de conscience du fait que des personnes ont travaillé pour produire ces repas.



DIFFICULTÉS

- > Temps pour faire visiter la cuisine (dépend du nombre de groupes d'élèves).
- > Mesures d'hygiène à respecter scrupuleusement.

ÉTAPES DE MISE EN ŒUVRE DE L'ACTION

1

Recueillir l'opinion, connaissance des élèves sur la restauration scolaire.

2

Proposer aux classes de visiter les cuisines.

3

Faire les visites par petits groupes et prévoir des temps d'échange.

4

Prévoir un temps d'échange avec les élèves après leur visite.

METTRE EN PLACE UNE APPLICATION POUR LES INVENDUS

CIBLES

Restauration commerciale, commerces alimentaires

Objectif attendu

- > **Redonner de la valeur** aux repas produits et **limiter les pertes** alimentaires a posteriori.

Description du levier

- > **S'inscrire sur une plateforme dédiée** en tant que professionnel producteur (ex : Too Good to Go, Optimiam ou wearephenix).
- > Référencer un nombre de paniers repas qui seront vendus à prix réduit (en fin de service/de journée par exemple).
- > Le contenu du panier varie en fonction des invendus : le client ne peut pas demander de denrées particulières.

Estimations

- > Coûts d'investissement : 0.
- > Coûts de fonctionnement : adhésion à la plateforme, organisation des retraits sur le principe du Drive.



OPPORTUNITÉS

- > Permet de valoriser des produits qui auraient été jetés sans cette application.
- > Permet au magasin de se faire découvrir via une nouvelle méthode.
- > Permet de sensibiliser ses clients à la lutte contre le gaspillage alimentaire.



DIFFICULTÉS

- > Horaires à définir pour que les clients qui payent le prix « normal » croisent au minimum les personnes payant à prix réduit via l'application.

ÉTAPES DE MISE EN ŒUVRE DE L'ACTION

1 S'inscrire sur la plateforme de l'application.

2 Proposer des paniers à prix réduits et définir les horaires de récupération des paniers.

3 Faire le bilan des gains économiques et du total de paniers pour évaluer l'efficacité de la méthode.



PROPOSER DES JUS DE FRUITS FRAIS MAISON

CIBLES

EHPAD, scolaires, commerces alimentaires, restaurants, hôtels

Objectif attendu

- > **Limiter le gaspillage** de fruits.

Description du levier

- > **Récupérer** les fruits présentés et non servis lors des repas.
- > **Mettre à disposition un mixeur** ou extracteur de jus pour le personnel (une qualité domestique est suffisante).

Estimations

- > Coûts d'investissement : achat du matériel (blender : 100€, extracteur de jus : 300€).
- > Coûts de fonctionnement : temps de personnel pour la préparation des jus de fruits.



OPPORTUNITÉS

- > Favorise la prise de fruits par les convives.
- > Dans les EHPAD, source d'hydratation très appréciée des résidents.
- > Dans les EHPAD, lutte contre la dénutrition et la déshydratation en proposant une collation saine et nutritive dans la journée.



DIFFICULTÉS

- > Nécessité de mettre de côté les fruits non utilisés lors du débarrassage.
- > Nécessité de dégager du temps pour préparer les jus de fruits.

ÉTAPES DE MISE EN ŒUVRE DE L'ACTION

1

Estimation de la consommation de fruits avant la proposition de jus.

2

Sensibilisation des équipes de cuisine et achat du matériel.

3

Proposition de jus de fruits aux convives.

4

Comparaison gaspillage/ consommation des fruits avant/après la mise en place des jus de fruits.

RETRAVAILLER LES ALIMENTS SOUS UNE AUTRE FORME

CIBLES

Tous les types
d'établissements
proposant de la
restauration

Objectif attendu

- > Réduire les pertes alimentaires.

Description du levier

- > **Transformer les aliments** qui n'ont pas été vendus sous une autre forme comme par exemple : tomates en sauce, viande en hachis parmentier, pain en croûtons, etc. (cf. livres spécialisés sur la cuisine avec les restes ou recycler le pain invendu avec www.recettesevadees.fr).

Estimations

- > Coûts d'investissement : dépend des transformations (pas de machine pour la plupart).
- > Coûts de fonctionnement : moyens humains pour la transformation des denrées.



OPPORTUNITÉS

- > Donner une 2^e vie à un aliment qui sinon, aurait été jeté.
- > Faire découvrir un aliment sous une autre forme.
- > Économie de matières premières.
- > Favorise la diversité des produits proposés.



DIFFICULTÉS

- > Temps supplémentaire pour retravailler l'aliment.

ÉTAPES DE MISE EN ŒUVRE DE L'ACTION

1

Dans les fiches techniques des plats, établir une dernière partie sur la manière de retravailler les éléments du plat.

2

Si besoin, former les cuisiniers au travail des aliments.

CUISINER LES DENRÉES RESTANTES POUR LE REPAS DU PERSONNEL

CIBLES

Tous les types d'établissements proposant de la restauration

Objectif attendu

- > **Limiter les pertes alimentaires** dues à des surplus de stock.

Description du levier

- > En fonction du suivi des stocks, si certains aliments arrivent à péremption dans les jours à venir et que l'établissement sait qu'il ne pourra pas tout vendre, il peut choisir de fournir ces denrées pour le repas du personnel, retravaillé par le personnel lui-même.

Estimations

- > Coûts d'investissement : 0.
- > Coûts de fonctionnement : 0.



OPPORTUNITÉS

- > Valoriser les denrées qui auraient été perdues car commandées en trop grandes quantités et non vendables dans le temps imparti par les DLC*.



DIFFICULTÉS

ÉTAPES DE MISE EN ŒUVRE DE L'ACTION

1

Réaliser un suivi des stocks pour identifier les aliments qui peuvent être utilisés dans le cadre du repas du personnel.

2

Retravail des aliments.

3

Ajustement des commandes en fonction des suivis pour que les denrées commandées à l'origine pour les clients/convives leur soient bien vendues.

*Date Limite de Consommation.

REDISTRIBUER LES INVENDUS AUX ASSOCIATIONS CARITATIVES

CIBLES
Grandes
et moyennes
surfaces (GMS)

Objectif attendu

- > **Réduire les pertes alimentaires** en aidant les associations caritatives locales.

Description du levier

- > **Prendre contact avec des associations** d'aide alimentaire (restos du cœur, secours populaire...) pour savoir lesquelles seraient intéressées pour récupérer des denrées et de quel type. (Liste des associations publiques et questions sur le don alimentaire sur : draaf.nouvelle-aquitaine.agriculture.gouv.fr//Contacts-regionaux-pour-le-PNA).
- > **Préparer des sacs/cagettes** à donner selon la fréquence définie avec les associations.

Estimations

- > Coûts d'investissement : 0.
- > Coûts de fonctionnement : moyens humains pour trier les invendus alimentaires (et économie potentielle de gestion des déchets et défiscalisation).



OPPORTUNITÉS

- > Valoriser des denrées alimentaires en leur conservant leur destination d'origine (nourrir des hommes).
- > Réduire la production de déchets de l'établissement et maîtriser sa facture de gestion des déchets.



DIFFICULTÉS

- > Respecter la réglementation* : à savoir que seules des associations agréées peuvent récupérer des dons alimentaires.

*Code rural et de la pêche maritime - Article L230-6 et LOI n° 2016-138 du 11 février 2016 relative à la lutte contre le gaspillage alimentaire.

ÉTAPES DE MISE EN ŒUVRE DE L'ACTION

1 Évaluer la production moyenne d'invendus par semaine et le type de produits.

2 Contacter les associations locales pour voir celles qui pourraient être intéressées.

3 Signer une convention avec la/les association(s) intéressée(s).



DONNER LA POSSIBILITÉ AU CLIENT DE RÉCUPÉRER LES RESTES DE SON REPAS



Objectif attendu

- > Réduire les pertes alimentaires.

Description du levier

- > **Fournir au client** les restes non sensibles de son repas dans des contenants adaptés.
- > **La responsabilité du professionnel** s'arrête au moment où le repas est remis au consommateur. Aucun étiquetage de traçabilité n'est obligatoire sur le contenant fourni par le restaurateur.
- > **D'un point de vue réglementaire**, rien ne s'oppose à donner, à emporter ce qui n'a pas été consommé sur place. Cette pratique relève du secteur domestique privé, pour lequel le Paquet Hygiène* ne s'applique pas.

Estimations

- > Coûts d'investissement : achat des contenants pour redistribuer les restes de repas (Gourmet bag, Doggy bag, Box take away... www.gourmetbag.fr).
- > Coûts de fonctionnement : 0 (économie potentielle sur la gestion des déchets).



OPPORTUNITÉS

- > Permet au client de récupérer les restes de son repas (voire aussi les bouteilles de vin) s'il l'a apprécié.
- > Évite le gaspillage de denrées et économique (le client ayant payé pour l'intégralité du plat).



DIFFICULTÉS

- > Certains clients n'osent pas demander.
- > Acceptation des clients et du restaurateur.
- > Contenants adaptés pas toujours disponibles chez le restaurateur.

ÉTAPES DE MISE EN ŒUVRE DE L'ACTION

1 Prévoir des contenants adaptés pour que les clients puissent emporter leurs restes.

2 Prévenir les clients qu'ils ont la possibilité de récupérer leurs restes.

3 Pour les serveurs, être force de proposition s'ils voient que le client n'a pas fini son plat.

*La restauration commerciale est soumise à des règles d'hygiène regroupées dans des textes dénommés «paquet hygiène» consultables sur le site http://agriculture.gouv.fr/rubrique/Espace_Pro,Alimentation_et_IAA,Securite_sanitaire,Le_paquet_hygiene

SUIVRE LES STOCKS ET LES DLC AVEC UN LOGICIEL DÉDIÉ

CIBLES
Commerce alimentaire, EPHAD cuisine centrale



Objectif attendu

> **Limiter les pertes alimentaires** dues à des commandes non adaptées.

Description du levier

- > **Mettre en place un logiciel** de réapprovisionnement automatique.
- > Le logiciel calcule en fonction des stocks et des produits qui ont été vendus s'il est nécessaire de recommander des produits (nombre de produits vendus par rapport au stock initial, délai de vente des produits...).

Estimations

- > Coûts d'investissement : logiciel de réapprovisionnement automatique.
- > Coûts de fonctionnement : pour la solution logiciel : entre 3 k€ et 5 k€/an.

👍 OPPORTUNITÉS	⚠️ DIFFICULTÉS
<ul style="list-style-type: none"> > Adapte les commandes en fonction des habitudes réelles de consommation des clients. > Suivi précis des produits et des dates de péremption. > Possibilité de choisir les dates d'alerte par rapport aux dates de péremption (J-1, J-2...) 	<ul style="list-style-type: none"> > Besoin d'avoir un logiciel de gestion des stocks. > Coût de la solution logiciel.

ÉTAPES DE MISE EN ŒUVRE DE L'ACTION

- 1** Réaliser un bilan des pertes alimentaires avant mise en place du logiciel.
- 2** Mettre en place le dispositif de réapprovisionnement automatique.
- 3** Former le personnel à ce nouveau dispositif.
- 4** Réaliser un nouveau bilan des pertes alimentaires et suivre son évolution.

INSTALLER DES MEUBLES RÉFRIGÉRÉS FERMÉS



Objectif attendu

> Réduire les pertes alimentaires en les conservant dans de meilleures conditions.

Description du levier

> À la suite du Grenelle de l'Environnement, le gouvernement et 8 enseignes de la grande distribution avaient signé un accord pour fermer d'ici 2020 75% des meubles de leur parc frigorifique.

Estimations

- > Coûts d'investissement : Environ 1800 €/mètre linéaire pour un meuble réfrigérateur fermé contre 1000 €/mètre linéaire pour un meuble réfrigérateur ouvert.
- > Coûts de fonctionnement : économie d'énergie avec un meuble fermé d'environ 20% par rapport à un meuble ouvert.



OPPORTUNITÉS

- > Réduit les pertes énergétiques et permet des économies d'énergie.
- > Améliore le confort d'achat avec une température ambiante du magasin plus homogène.
- > Permet de conserver les produits au froid plus longtemps en cas de panne de matériel.
- > Diminue la casse (moins de repose en rayons réfrigérés).
- > Donne une image plus écoresponsable du point de vente.



DIFFICULTÉS

- > Potentiel remplacement des meubles à prévoir.
- > Mise en rayon moins aisée.

ÉTAPES DE MISE EN ŒUVRE DE L'ACTION

1

Bilan des pertes alimentaires et de la facture énergétique du magasin.

2

Mise en place de meubles fermés (réfrigérateurs et/ou congélateurs).

3

Nouveau bilan des pertes alimentaires sur l'année et des consommations énergétiques du magasin.

METTRE EN PLACE UN TRI À LA SOURCE DES BIODÉCHETS

CIBLES

Restauration collective (cuisine centrale, EHPAD, foyer, scolaire), et commerciale

Objectif attendu

- > Pour les gros producteurs de biodéchets (> 10 t/an), répondre à la réglementation en vigueur. Pour les autres, augmenter le tonnage de biodéchets valorisés.

Description du levier

- > Le tri à la source peut être mis en place à 3 niveaux :
 - **Côté cuisines** : donner des bacs gastronormes dédiés à la récupération des biodéchets.
 - **Côté plonge** : mettre en place plusieurs poubelles de tri.
 - **Côté convives** : mettre en place une table de tri pour séparer les déchets.
- > Regrouper ensuite les biodéchets dans un bac spécifique qui pourra ensuite être collecté séparément.

Estimations

- > Coûts d'investissement : table de tri (entre une centaine d'euros si construite par l'établissement et 5 k€ si table de tri avec balance intégrée).
- > Coûts de fonctionnement : temps humain (organisation du tri).



OPPORTUNITÉS

- > Favorise la prise de conscience des cuisiniers et/ou des convives et les responsabilise.
- > Étape nécessaire pour une valorisation des biodéchets ensuite.



DIFFICULTÉS

- > Acceptation par le personnel des changements de pratiques.

ÉTAPES DE MISE EN ŒUVRE DE L'ACTION

1

Côté convives : construire/acheter une table de tri.
Côté cuisines : installer des poubelles pour trier les biodéchets.

2

Sensibiliser les équipes de cuisine et/ou convives.

METTRE EN PLACE UN GÂCHIMÈTRE À PAIN



Objectif attendu

- > Sensibiliser et réduire le gaspillage du pain.

Description du levier

- > **Construire/acheter** une grande urne transparente pour collecter le pain (gâchimètre).
- > **Installer le gâchimètre** pour une durée provisoire (a minima durant 3 jours) ou de façon permanente.
- > **Mesurer le gaspillage** en kilos, en hauteur et le comparer en «équivalent ressources naturelles» pour que ce soit plus parlant pour les convives.
- > Il est recommandé d'accompagner le gâchimètre d'une communication pédagogique globale sur le gaspillage alimentaire, à destination des convives, qui explique les objectifs de la démarche.

Estimations

- > Coûts d'investissement : neuf 500 € à 1 000 € HT ; possibilité de le construire soi-même (DIY).
- > Coûts de fonctionnement : temps personnel pour vider le pain et mettre les indicateurs du gaspillage.



OPPORTUNITÉS

- > Action très visible sur le gaspillage du pain.
- > Réel impact sur la réduction du gaspillage (-10 kg/semaine dans un lycée par exemple).
- > Possibilité de participer à des événements antigaspillage (semaine du Développement Durable etc).



DIFFICULTÉS

- > Prix du gâchimètre neuf.
- > Besoin de place pour installer le matériel.

ÉTAPES DE MISE EN ŒUVRE DE L'ACTION

1

Acheter ou construire le gâchimètre à pain.

2

Sensibiliser le personnel et faire une campagne de sensibilisation pour les convives.

3

Comparer le gaspillage du pain avant et après gâchimètre.

COMPOSTER UNE PARTIE DES BIODÉCHETS SUR PLACE

CIBLES
Tout type
d'établissement

Objectif attendu

- > Limiter la production de déchets verts et alimentaires et les valoriser in situ.

Description du levier

- > Différents types de composteurs possibles selon le type de biodéchets jetés (alimentaire avec ou sans produits animaux) et le volume jeté.
- > **Composteur « classique »** (bois ou plastique) : faibles quantités, principalement d'origine végétale.
- > **Composteur électromécanique** : plus grand nombre de repas avec présence de sous-produits animaux.

Estimations

- > Coûts d'investissement : dépend du type de composteur : de quelques dizaines d'euros pour un composteur (bois ou plastique), jusqu'à plusieurs milliers d'euros pour un composteur électromécanique.
- > Coûts de fonctionnement : moyens humains pour suivre le compostage (apports réguliers, retournement, récupération du compost...).



OPPORTUNITÉS

- > Réduit les quantités de déchets à faire collecter.
- > Permet de récupérer un compost pour amender les sols des espaces verts.
- > Sensibilise les clients/convives à la gestion des biodéchets.



DIFFICULTÉS

- > Nécessité d'avoir un « référent composteur ».
- > Possibilité d'utiliser le compost obtenu uniquement pour des plantes d'ornement.

ÉTAPES DE MISE EN ŒUVRE DE L'ACTION

1

Estimer le volume et le type de déchets verts/alimentaires à composter pour déterminer le matériel le plus adapté.

2

Acheter/fabriquer le composteur.

3

Former les personnes qui seront en charge du compostage.

4

Utiliser le compost produit comme engrais pour les espaces verts.

BROYER SES DÉCHETS VERTS SUR PLACE

CIBLES

Restauration
collective (EHPAD,
foyer), hôtellerie.

Objectif attendu

- > Limiter la production de déchets verts et les valoriser in situ.

Description du levier

- > **Broyer sur place** ses déchets verts (branchages).
- > **Utiliser le broyat** en paillage des espaces verts (diminue la présence de mauvaises herbes, protège du froid).
- > Possibilité de mutualiser un broyeur entre plusieurs structures voisines pour en diminuer le coût d'achat.

Estimations

- > Coûts d'investissement : achat du broyeur (de 100 € à 1 000 €).
- > Coûts de fonctionnement : moyens humains pour broyer les déchets verts et pailler les espaces verts.



OPPORTUNITÉS

- > Évite de transporter ses déchets verts jusqu'à la déchèterie.
- > Permet de récupérer du paillage, très utile pour ses plantes.



DIFFICULTÉS

- > Investissement dans un broyeur.
- > Temps pour broyer les déchets verts et pailler les espaces verts avec le broyat.

ÉTAPES DE MISE EN ŒUVRE DE L'ACTION

1

Achat du broyeur (mutualisé avec des structures voisines, ou non).

2

Former les personnes qui l'utiliseront (utilisation de la machine, utilisation du broyat).







COBAS 



Communauté d'Agglomération
Bassin d'Arcachon Sud



*Téléchargez l'application
mobile gratuite*

**COBAS
COLLECTE
DÉCHETS**

Pôle Environnement de la COBAS - 2 Allée d'Espagne
BP 147 - 33311 ARCACHON CEDEX

E-mail : relationsusagers@aglo-cobas.fr

www.aglo-cobas.fr -  www.facebook.com/cobaslaglo