

# OPTIMISER SES ACHATS POUR RÉDUIRE LE GASPILLAGE

Analyser votre menu ainsi que la fréquentation de votre restaurant pour optimiser vos achats et réduire vos invendus !



## OPTIMISATION DES ACHATS : LES GRANDS DÉFIS DES RESTAURATEURS

Le consommateur est aujourd'hui averti : moins il y a de plats sur une carte, plus il y a de chance pour qu'ils soient faits maison. Proposer un menu restreint est donc un gage de qualité aux yeux des clients. Mais servir des produits frais engendre également de nombreuses contraintes pour les restaurateurs. C'est d'autant plus vrai que dans un restaurant, les clients se décident souvent au dernier moment pour s'attabler.

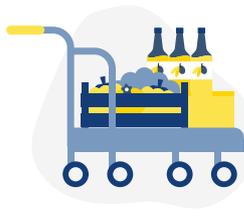
La difficulté d'estimer correctement le nombre de repas à servir est la principale cause de gaspillage alimentaire dans la restauration. Mais il en existe bien d'autres.

### LES PRINCIPALES CAUSES DE GASPILLAGE



#### UNE MAUVAISE ÉVALUATION

des quantités à proposer dans les assiettes



#### DES ACHATS TROP IMPORTANTS

ou trop fréquents par rapport aux besoins du restaurant



#### UNE CONSERVATION INADÉQUATE

des aliments et une gestion des stocks incohérentes



#### UNE MAUVAISE COMMUNICATION

entre le personnel en salle et la cuisine sur les besoins des clients



**LA RESTAURATION (COLLECTIVE ET COMMERCIALE) GÉNÈRE 14 % DU GASPILLAGE ALIMENTAIRE EN FRANCE.**

ADEME



**METRO**

VOTRE SUCCÈS EST NOTRE MÉTIER

# LES SOLUTIONS POUR OPTIMISER LES ACHATS ET RÉDUIRE LE GASPILLAGE ALIMENTAIRE



## SOLUTION 1

### RETRAVAILLER SA CARTE

Analyser la carte de votre restaurant, ainsi que les plats proposés, est la première étape vers une réduction de vos invendus. Des pratiques permettent de limiter les achats et de réduire considérablement le gaspillage. C'est aussi une façon efficace d'améliorer la rentabilité de votre établissement.

**80%**

**DES PROFESSIONNELS ALIMENTAIRES PROPOSENT DÉJÀ UNE CARTE COURTE**

pour optimiser leurs achats et favoriser les produits frais\*

### LES PISTES ENVISAGEABLES POUR RETRAVAILLER SA CARTE



#### ÉVITER LES CARTES TROP LONGUES ET TROP DIVERSES

en recentrant votre menu sur quelques entrées, plats et desserts



#### PRIVILÉGIER DES MENUS DU JOUR ET DES FORMULES



#### PROPOSER PLUSIEURS PLATS UTILISANT LES MÊMES INGRÉDIENTS

### COMMENT VOUS Y PRENDRE EN PRATIQUE POUR RÉDUIRE LE GASPILLAGE ALIMENTAIRE ?

Commencez par analyser votre production de déchets et identifier leur provenance. Puis mettez en place vos premières actions et faites évoluer votre carte et vos pratiques.

### PROVENANCES POSSIBLES DES DÉCHETS GÉNÉRÉS



Production en cuisine



Retour en salle



Achats et stock perdus

## SOLUTION 2

### TRAVAILLER EN FLUX TENDU

L'idée est de stocker le moins possible. Vous évitez ainsi de laisser s'abîmer des produits et de gâcher des aliments frais. Le challenge est de trouver l'équilibre pour maintenir un stock suffisant pour répondre à la demande. Cela demande de l'organisation et du temps.

Évaluer vos stocks, identifier vos besoins et optimiser vos achats sont des étapes indispensables. Pour les produits périssables, il est préférable de faire les courses plusieurs fois par semaine. Vous aurez alors la certitude de servir à vos clients des produits frais, plein de saveurs.



\*Étude Harris Interactive réalisée auprès de 1 060 clients METRO du 30 septembre au 7 octobre 2019.

## SOLUTION 3

### ÉVALUER LA FRÉQUENTATION DE VOTRE ÉTABLISSEMENT



#### LES PISTES POUR MIEUX ESTIMER LES QUANTITÉS À COMMANDER

Il existe plusieurs sources vous permettant d'évaluer, plus ou moins, le nombre de couverts de la semaine et donc la quantité de marchandise à commander.



#### PRIVILÉGIER LES RÉSERVATIONS

pour avoir une meilleure vision des quantités à produire.



#### ANALYSER LES ACHATS EFFECTUÉS L'ANNÉE PRÉCÉDENTE

à la même période afin d'avoir une indication générale des besoins.



#### PARLER AVEC LES CLIENTS

pour comprendre les justes quantités à prévoir dans les assiettes.



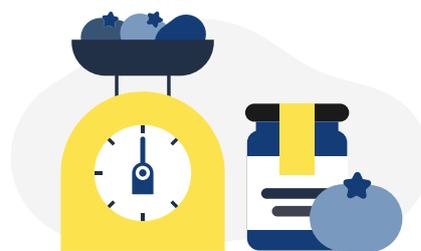
#### LA BONNE IDÉE

Certains restaurateurs proposent de venir manger dans leur établissement à des tarifs réduits à condition de réserver très à l'avance. Ils demandent également aux convives de sélectionner leurs plats sur une liste restreinte. Une idée ingénieuse pour disposer d'une visibilité parfaite sur les commandes à effectuer et pour limiter le gaspillage.

## SOLUTION 4

### ACHETER EN JUSTE QUANTITÉ

Afin de gérer plus efficacement vos achats, vous pouvez réaliser des fiches techniques de recette. Objectifs : estimer précisément les quantités d'ingrédients nécessaires à une recette afin d'anticiper les besoins et commander la quantité exacte. Pas de surplus, pas de gaspillage ! Pour vous faciliter la tâche, vous pouvez utiliser une application de gestion afin d'estimer vos commandes en fonction de vos fiches techniques de recette.



Celle-ci vous calcule automatiquement les quantités nécessaires et vous donne une idée de la rentabilité de votre plat. Certaines applications permettent même de générer les bons de commande fournisseurs en fonction de vos besoins.

#### NOS CONSEILS

La réservation en ligne simplifie la gestion de votre salle et vous permet de mieux anticiper la fréquentation de votre restaurant.

Réduire le gaspillage nécessite d'impliquer votre personnel et de le sensibiliser aux bonnes pratiques à mettre en place. Leurs suggestions et leurs avis sont à prendre en compte. Votre équipe en salle peut vous transmettre des informations utiles sur les attentes et les habitudes de vos clients.

Cette fiche a été réalisée sur la base de contenus fournis par l'ADEME.

Pour en savoir plus : [www.metro.fr/vous-et-metro/ressources-publications](http://www.metro.fr/vous-et-metro/ressources-publications)  
[www.metro.fr/vous-et-metro/mon-restaurant-passe-au-durable/on-vous-aide-a-passer-au-durable/gourmet-bag](http://www.metro.fr/vous-et-metro/mon-restaurant-passe-au-durable/on-vous-aide-a-passer-au-durable/gourmet-bag)  
[www.metro.fr/vous-et-metro/mon-restaurant-passe-au-durable/on-vous-aide-a-passer-au-durable](http://www.metro.fr/vous-et-metro/mon-restaurant-passe-au-durable/on-vous-aide-a-passer-au-durable)

# METRO

VOTRE SUCCÈS EST NOTRE MÉTIER