

Enquête Gaspillage Alimentaire auprès des artisans des Métiers de Bouche en région Ex Aquitaine

Du 15/09/2016 au 31/12/2016



**Chambres de Métiers
et de l'Artisanat**

**Région
Nouvelle-Aquitaine**

**Le Réseau des Chambres de Métiers
et de l'Artisanat d'Aquitaine**

*Dordogne Périgord
Gironde
Landes
Lot et Garonne
Pyrénées Atlantiques*



**#ÇA
SUFFIT
LE
GÂCHIS**

SOMMAIRE

- ▶ Préambule
- ▶ 1- Présentation de la typologie des entreprises enquêtées
- ▶ 2- Production ... de la gestion de vos stocks à vos ventes
- ▶ 3- Estimation des volumes et solutions mises en œuvres
- ▶ 4- Retours d'expérience et accompagnement

Préambule : quelques données sur le déroulement de l'enquête

Objectif de l'enquête : le réseau des Chambres de Métiers et de l'Artisanat d'Aquitaine en partenariat avec l'ADEME et le Conseil Régional Nouvelle Aquitaine ont lancé une enquête auprès des artisans de l'alimentaire sur le thème des « *pertes et déchets alimentaires* ».

L'intérêt est :

- ▶ de mesurer l'impact que ceux-ci peuvent avoir sur le développement économique des entreprises,
- ▶ d'identifier des solutions pour y répondre (outils de suivi, techniques de vente, gestion de production ...).

Résultats attendus : les réponses doivent permettre d'en savoir plus sur les préoccupations et les solutions mises en œuvre par les artisans et qui pourraient être partagées.

Comment : questionnaire sur le recensement des pratiques de gestion des métiers de bouche (de l'approvisionnement jusqu'à la fin de vie des produits alimentaires produits) avec recensement des bonnes pratiques par activité et territoire et recrutement pour bénéficier d'une visite en entreprise plus approfondie.

Préambule : quelques données sur le déroulement de l'enquête

Déroulement de l'enquête : le questionnaire était accessible sur le logiciel de statistique SPHINX. Les entreprises ont été contactées par mail pour y répondre directement en ligne. L'enquête s'est déroulée du 15 septembre 2016 au 31 décembre 2016 avec relance régulière environ tous les 15 jours.

E-mailing : 2749 entreprises dont 2720 délivrés (envoi par mail)

Durée de l'enquête : 3,5 mois

Echantillon : 179 réponses dont 173 effectives soit un taux de retour de **6,5 %**.

Support utilisé par les entreprises : PC (69,3 %), smartphone (24 %), tablette (6,7%).

L'étude suivante porte sur l'ensemble des retours des entreprises sans différenciation des activités.

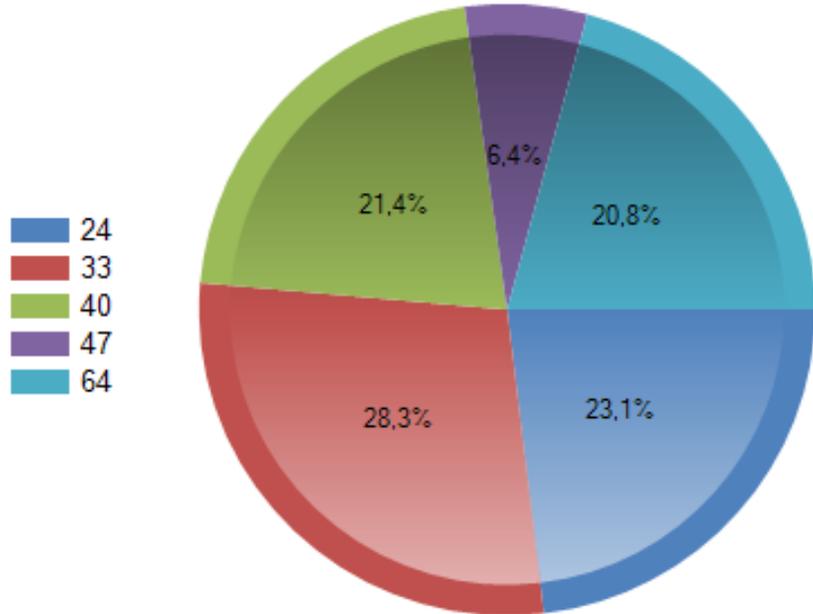
Cependant, des réponses par groupe d'activité ont été croisées afin d'intégrer dans l'analyse des précisions complémentaires.

Ces groupes sont :

- ▶ **Le groupe « Farine » :** Boulangerie/Pâtisserie/Chocolaterie/Confiserie
- ▶ **Le groupe « Viande » :** Poissonnerie/Boucherie/Charcuterie/Salaison
- ▶ **Le groupe Traiteur/Restauration :** Traiteur à emporter/Réception/Restauration rapide/Plats à emporter

1-Origine des entreprises enquêtées

Répartition par département en % :

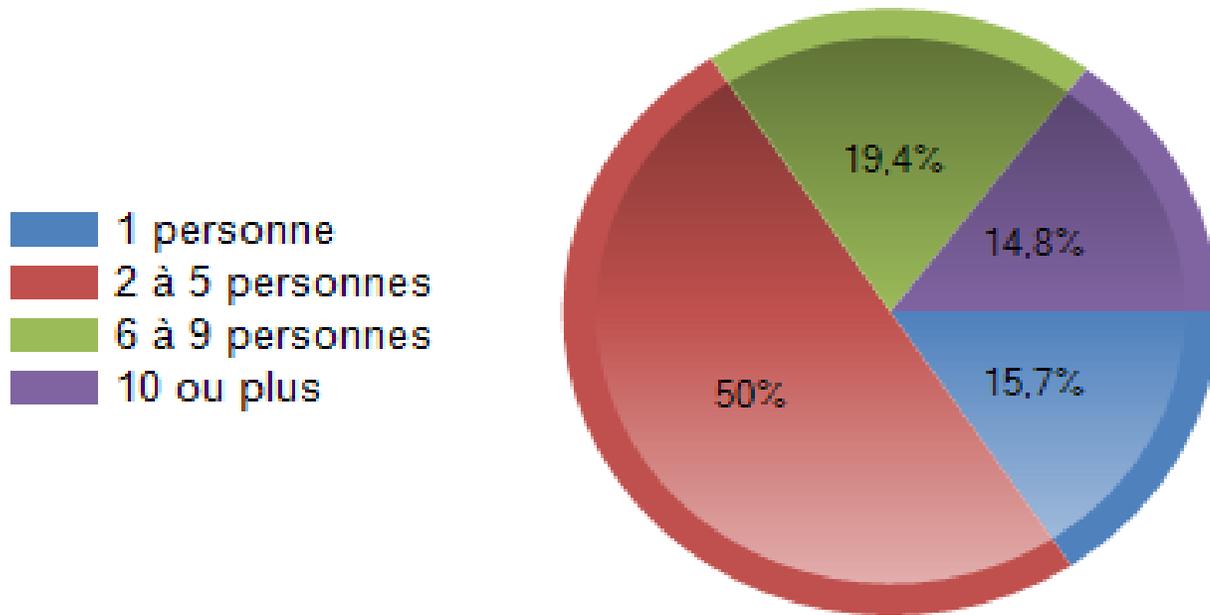


Et En chiffres (effectif) :

	Effectifs	% Rep.
24	40	23,1%
33	49	28,3%
40	37	21,4%
47	11	6,4%
64	36	20,8%
Total	173	100%

1-Effectif des entreprises enquêtées

L'échantillon porte sur 173 réponses exploitables

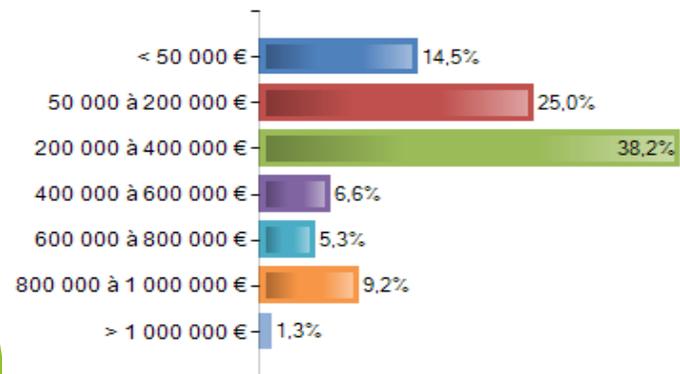


Dans presque 66 % des cas les entreprises ont moins de 5 salariés.

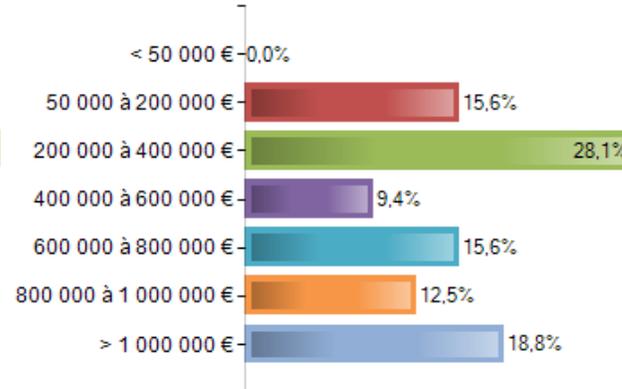
1-Chiffre d'affaire des entreprises

La répartition du CA déclaré est différente en fonction de l'activité :

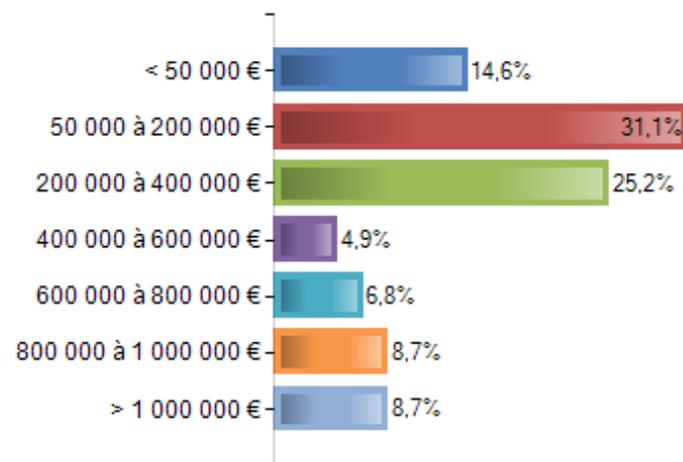
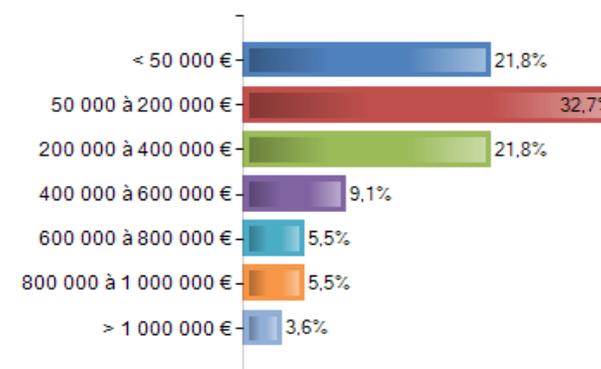
Groupe « Farine »



Groupe « Viande »



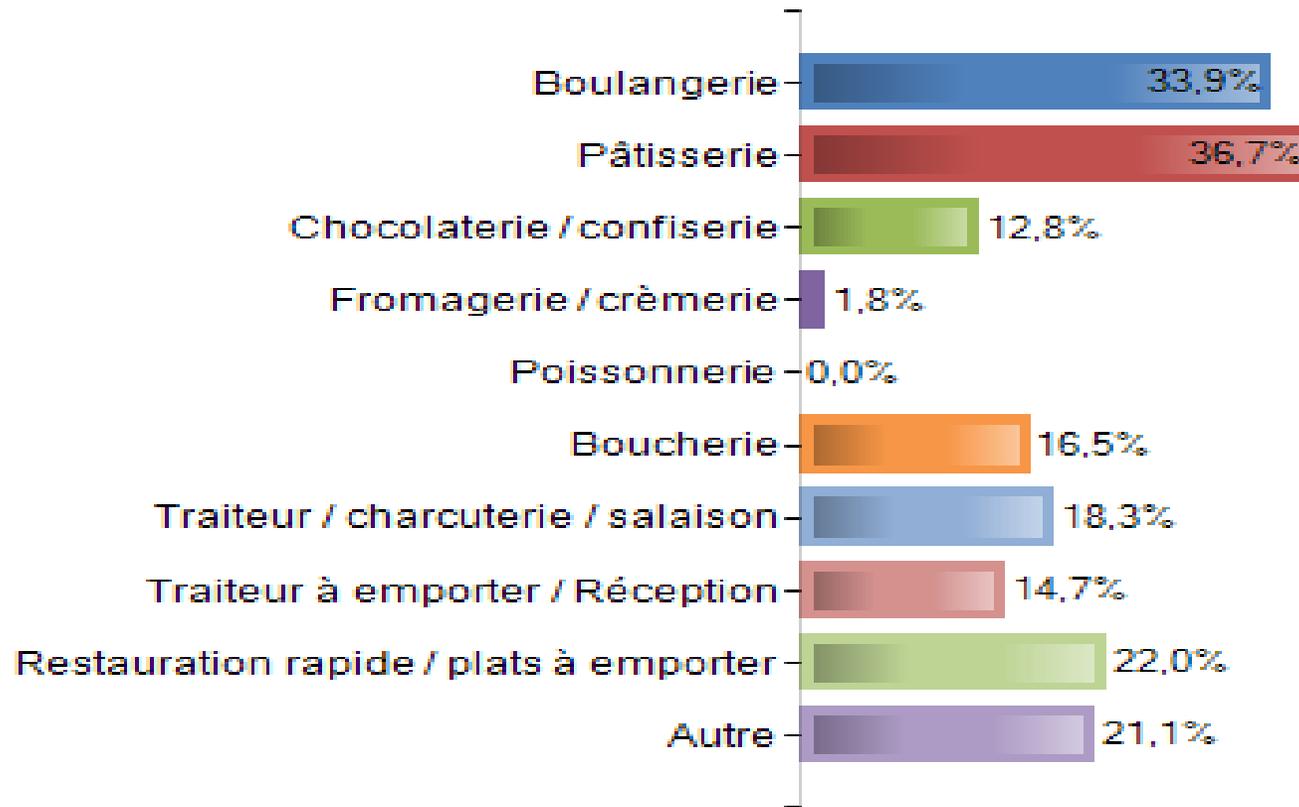
Groupe « Traiteur/Restauration »



Les 2 groupes « Farine » et « Viandes » déclarent un CA entre 200 et 400 k€. Le groupe « Traiteur/restaurateur » entre 50 et 200 k€.

Mais d'une manière générale, la tranche la plus citée est celle de 50 à 200 k€.

1-Typologie des activités

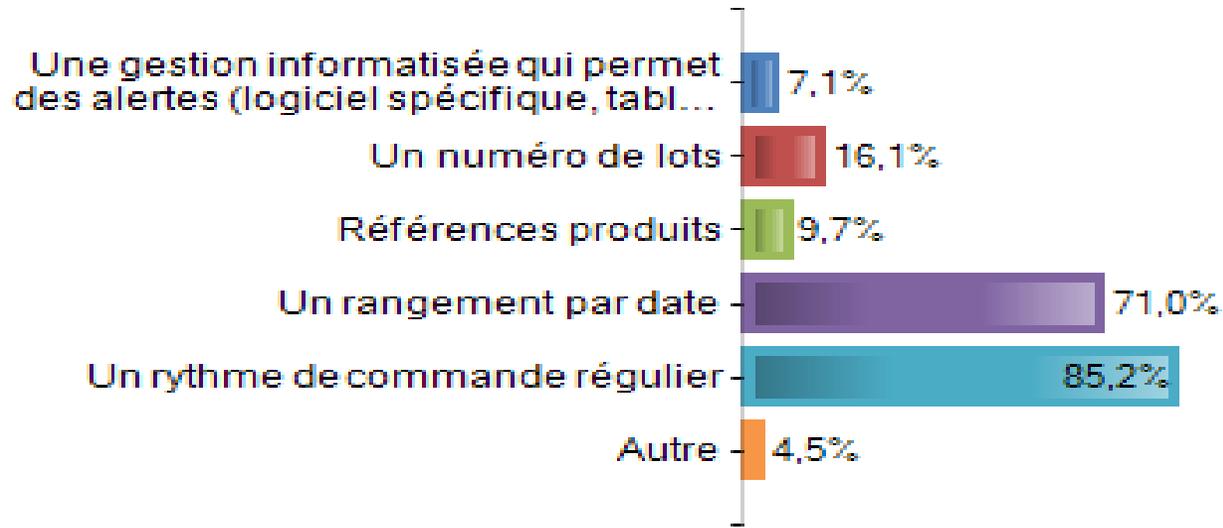


Autres : Brasserie, glacier, épicerie, conserveur, hôtel restaurant, restauration scolaire, torréfaction-salon de thé, fabrication de confiture, fabrication de bières, biscuiterie, commerce de fruits et légumes

2-Concernant la matière périssable, assurez-vous un suivi de vos stocks ?

Suivi réalisé dans les entreprises :

	% Rep.
Groupe farine	93,6 %
Groupe Viande	97%
Groupe Traiteur/restauration	91,7%



Par quelle méthode ?

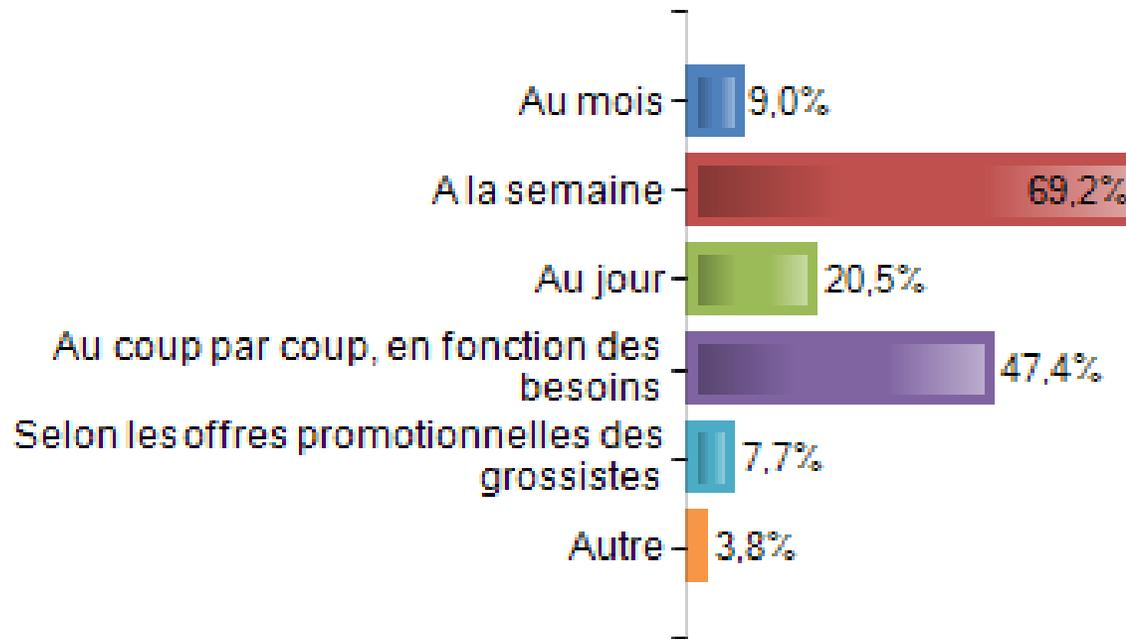
Rythme régulier de commande et rangement par date sont les méthodes les plus utilisées .

La gestion informatisée étant relativement rare (<8%).

Le groupe viande gère beaucoup par numéro de lot (40,6%).

Autres : pas ou peu de stock, contrôle par le personnel, commande au fur et à mesure des besoins, tenue d'un agenda avec étiquetage des produits et dates ...

2-A quelle fréquence passez-vous vos commandes ou vos achats ?

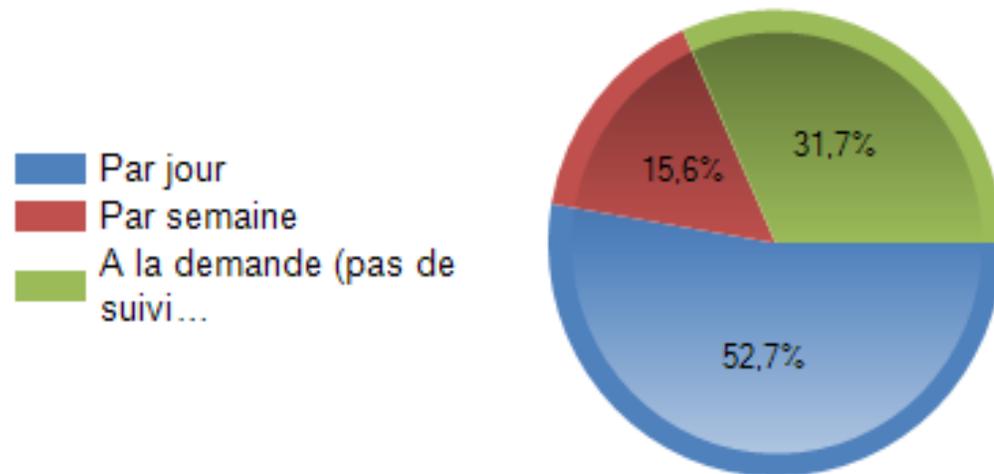


Majoritairement, les commandes sont passées à la semaine.

Les fréquences au coup par coup, en fonction des besoins et au jour sont plus citées chez le groupe viande et traiteur/restaurateurs que le groupe farine.

Autre : à la quinzaine ou toutes les 3 semaines

2-Assurez-vous un suivi de votre production ?

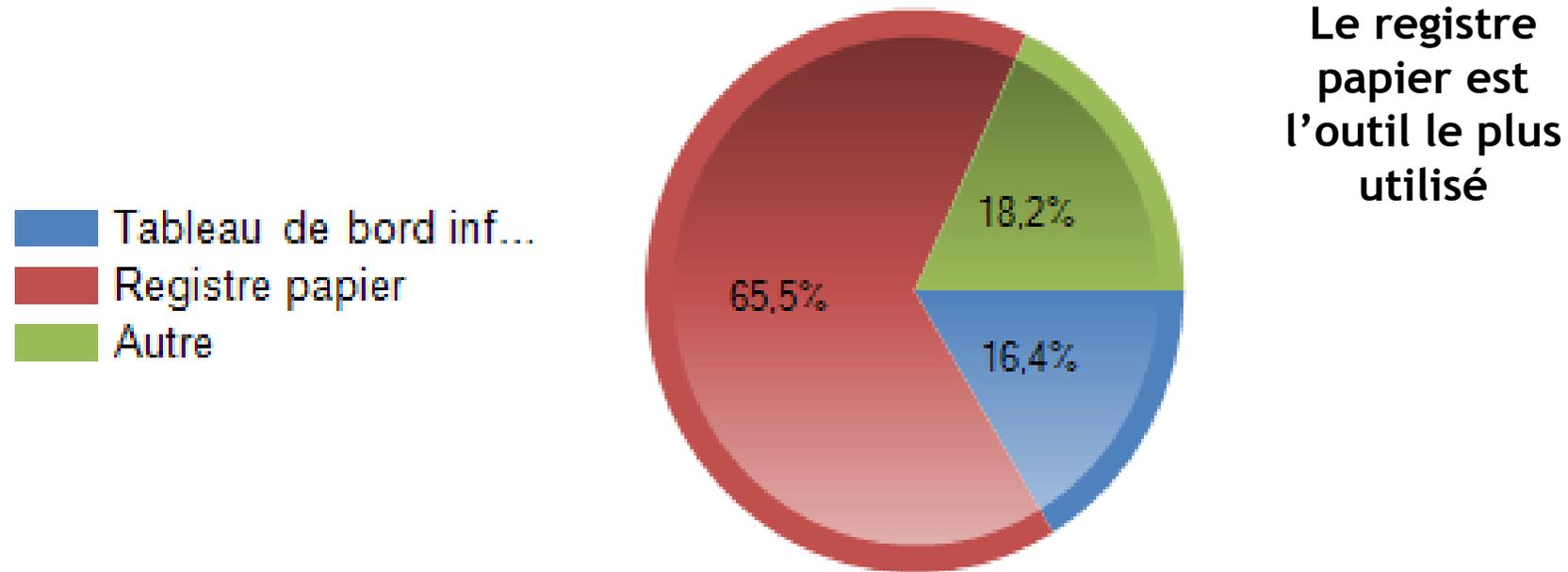


Pour quels type de produits :

- Frais (plats cuisinés, carcasses, produits carnés, saucisses, charcuterie, fromage et légumes, poulets rôtis, snacking),
- Pain et viennoiseries (baguettes, biscuits),
- Pâtisserie (gâteaux crème, macarons, cannelés, glaces).

2-Production ... de la gestion
de vos stocks à vos ventes :

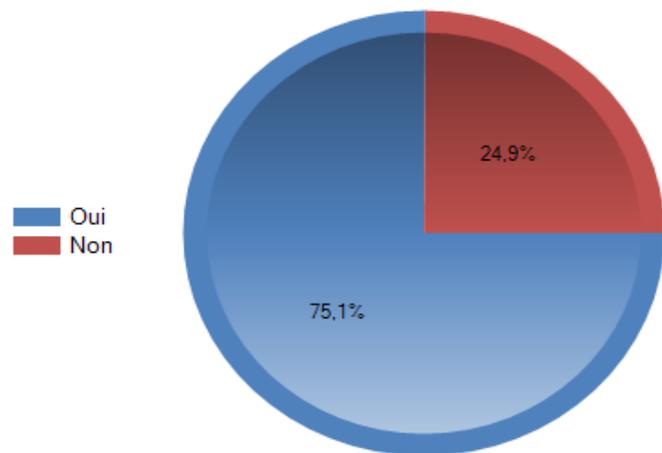
2-Si oui, quel(s) type(s) d'outils utilisez-vous ?



Concernant le tableau de bord informatique, les logiciels les plus cités sont : Excel, CEGID, SAGE, Kesia, EBP Facturation, CIEL.

Autre : visuel, étiquetage, ventilation sur cahier, mémoire et carnet, fabrication à la commande, couleur de l'emballage ...

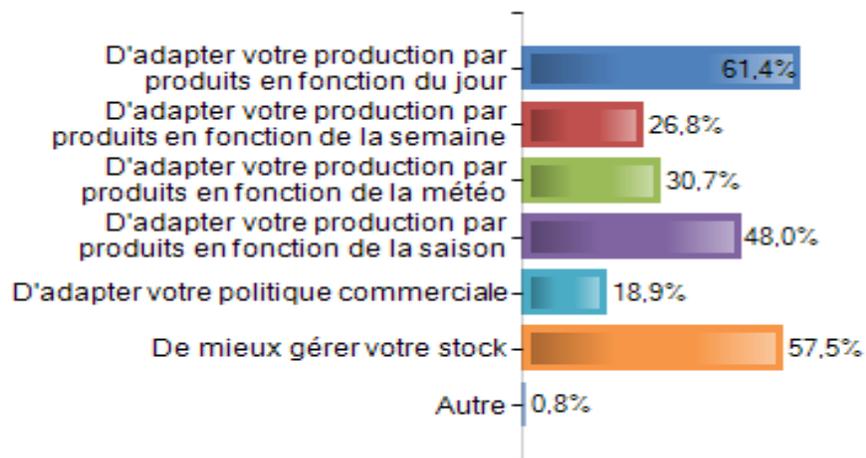
2-Assurez-vous un suivi de vos ventes par types de produits ?



Remarque : les ventes sont suivies pour 75 % de l'échantillon.

Pour les groupes « Bouchers » (63,6 %) et « Traiteurs/restaurateurs » (66,7%), ce suivi semble moins réalisé comparativement au groupe « Farine » avec 84,4 %.

Cela permet :

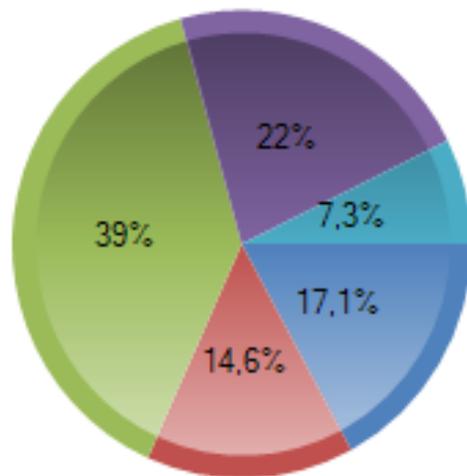
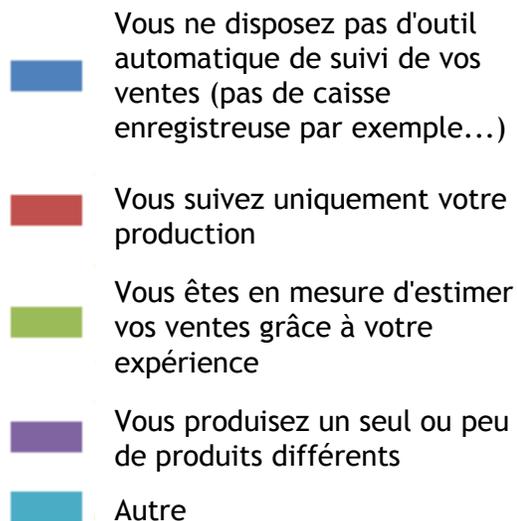


Selon les groupes, il ressort des tendances différentes. Ce suivi permet :

- pour le groupe « Viande » d'adapter sa production en fonction de la météo et sa politique commerciale.
- Pour le groupe « Farine » adapter sa production en fonction du jour.
- Pour le groupe « Traiteur/restaurateur » de mieux gérer les stocks.

2- En absence de suivi des ventes, les raisons ?

23 % disent ne pas suivre leur ventes :

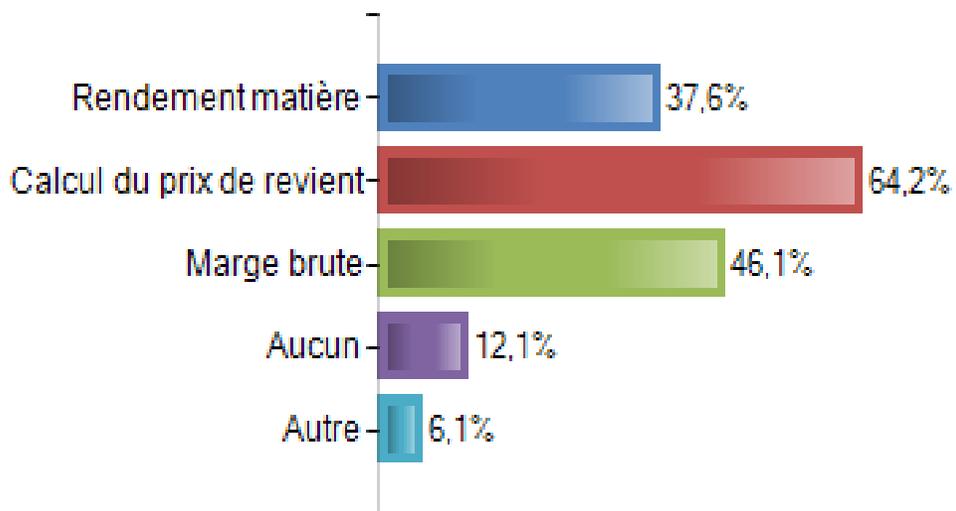


En absence de suivi des ventes, il ressort majoritairement, l'expérience, pour estimer les ventes pour les groupes « Bouchers » et « Traiteurs/Restaurateurs ».

Pour le groupe « Farine », la raison principale vient du fait d'avoir « peu de produits différents ».

Autres observations : flux tendu du à la sous capacité de production (faible durée de vie), et production journalière.

2-Quels indicateurs suivez-vous ?



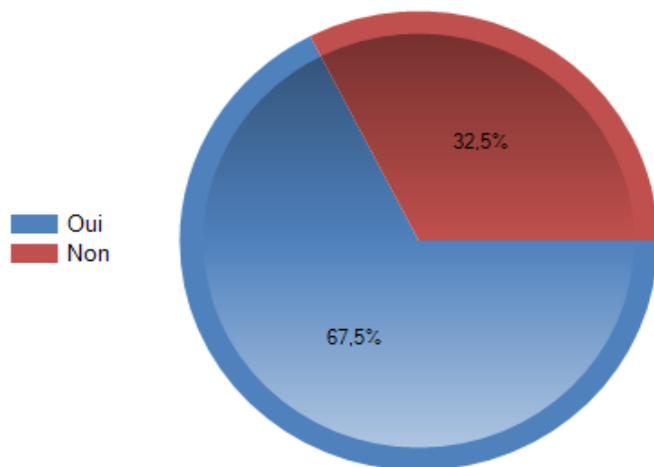
Pour les 3 groupes, les indicateurs liés au suivi de la production sont par ordre prioritaire :

- 1-le calcul du prix de revient,
- 2-la marge brute,
- 3-le rendement matière.

A noter : 12 % ne suivent aucun de ces indicateurs.

Autres : temps, demandes des clients, réglementation (étiquetage), montant des ventes par produit et par salon, vente, adaptation suivant la clientèle, fermeture hebdomadaire des concurrents voisins, promotions, rapport qualité/prix, nombre de produits fabriqué/jour, volume de produits par rapport à l'année précédente moins 10 %.

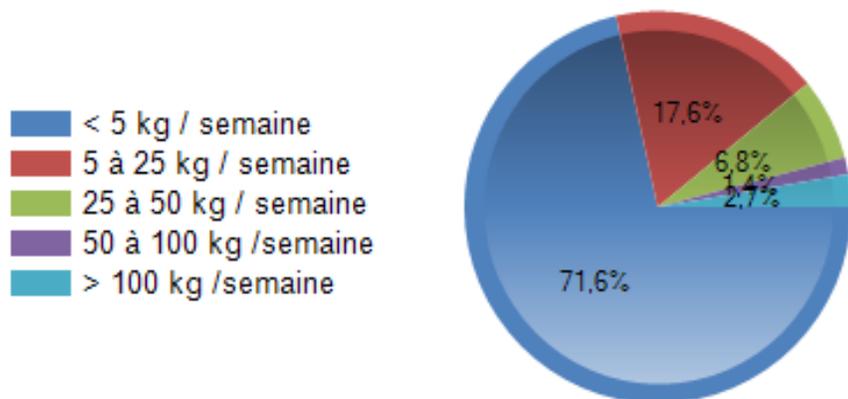
3- Pouvez-vous estimer les pertes occasionnées lors de vos fabrications, transformations de produits alimentaires (sous produits, bio-déchets issus de la découpe...) sur une semaine ?



67,5 % savent estimer les pertes occasionnées lors de la fabrication :

L'estimation des pertes est déclarée plus chez le groupe « Traiteur/restaurateur » (77 %) que les groupes « Viandes » (66,7 %) et « Farine » (61,3 %)

Si oui, quel est ce poids ?



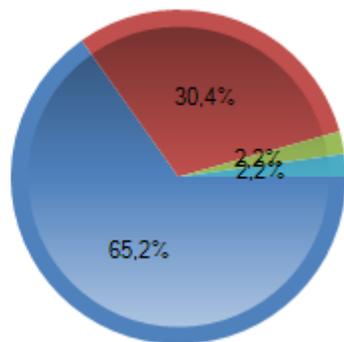
Les estimations de poids sont faibles : 89,2 % moins de 25 kg/semaine et 71,6 % moins de 5 kg/semaine.

Les pertes importantes (> 50 kg /semaine) sont de 4 %.

3- Si estimation des pertes occasionnées lors de vos fabrications, quel poids pour chaque groupe ?

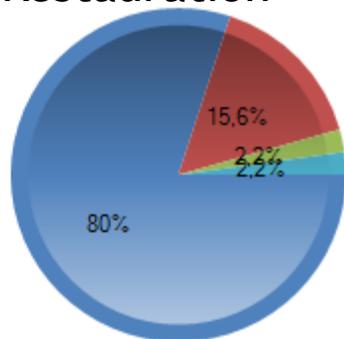
Groupe « Farine »

- < 5 kg / semaine
- 5 à 25 kg / semaine
- 25 à 50 kg / semaine
- > 100 kg /semaine



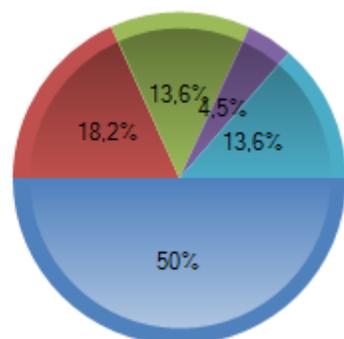
Groupe « Traiteur/Restauration »

- < 5 kg / semaine
- 5 à 25 kg / semaine
- 25 à 50 kg / semaine
- > 100 kg /semaine



Groupe « Viande »

- < 5 kg / semaine
- 5 à 25 kg / semaine
- 25 à 50 kg / semaine
- 50 à 100 kg /semaine
- > 100 kg /semaine



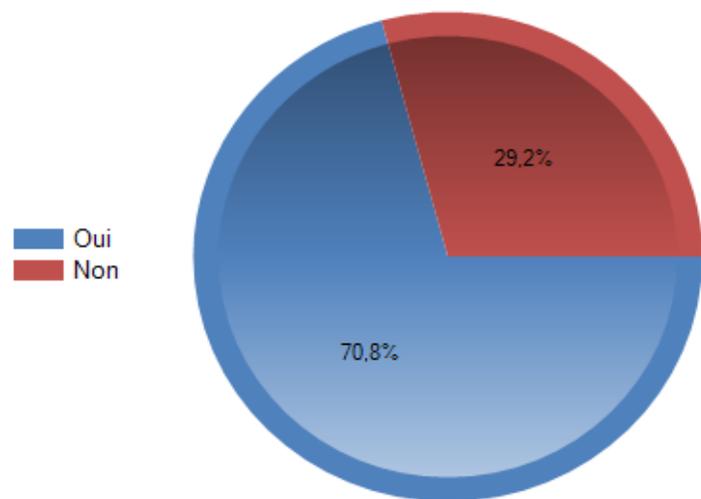
95,6 % de l'échantillon déclare moins de 25 kg/semaine

Répartition plus hétérogène dans les réponses :

- 68,2 % déclarent moins de 25 kg de pertes
- 18,1 % estiment les pertes entre 25 kg et 100 kg
- 13,6 % plus de 100 kg

Cette connaissance des pertes peut s'expliquer du fait d'une collecte privée facturée en fonction du poids des carcasses, abats, déchets issus de la découpe ...

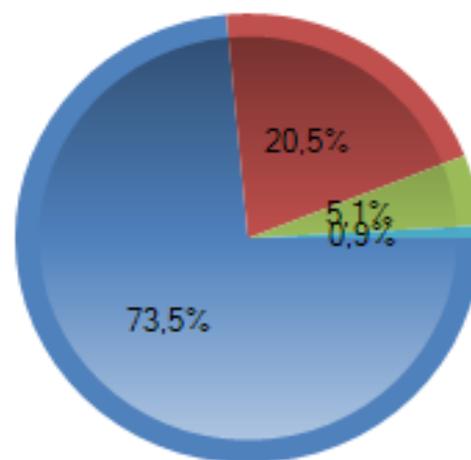
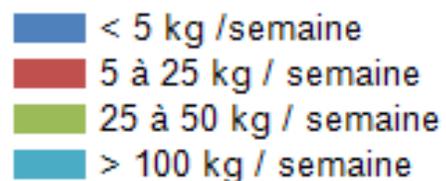
3- Pouvez-vous estimer les quantités de produits finis invendus par semaine ?



70,8 % savent estimer les quantités de produits invendus.

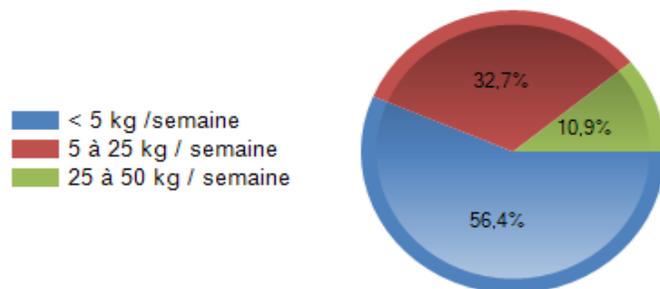
Les artisans révèlent plus de pertes liées aux produits finis invendus (70,8 %) que les pertes lors de la fabrication (67,5 %) mais l'écart reste faible.

Si oui, quel est ce poids ?



3- Si estimation des invendus, quel poids pour chaque groupe ?

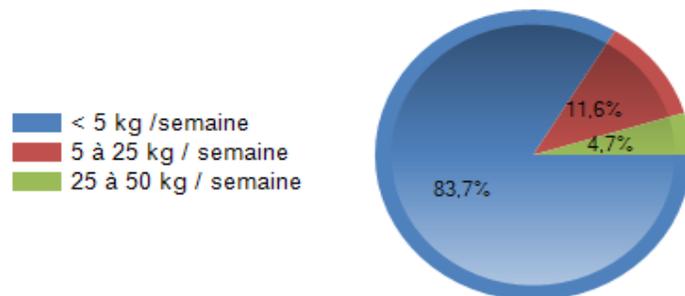
Groupe « Farine »



89,1 % de l'échantillon déclare moins de 25 kg/semaine.

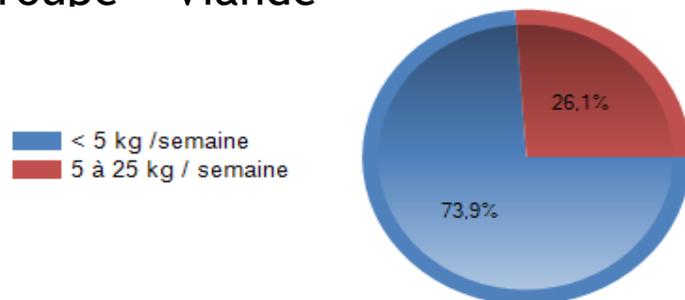
Plus de pertes sur les invendus avec 10,9 kg/semaine que lors de la fabrication.

Groupe « Traiteur/Restauration »



95,3 % de l'échantillon déclare moins de 25 kg/semaine

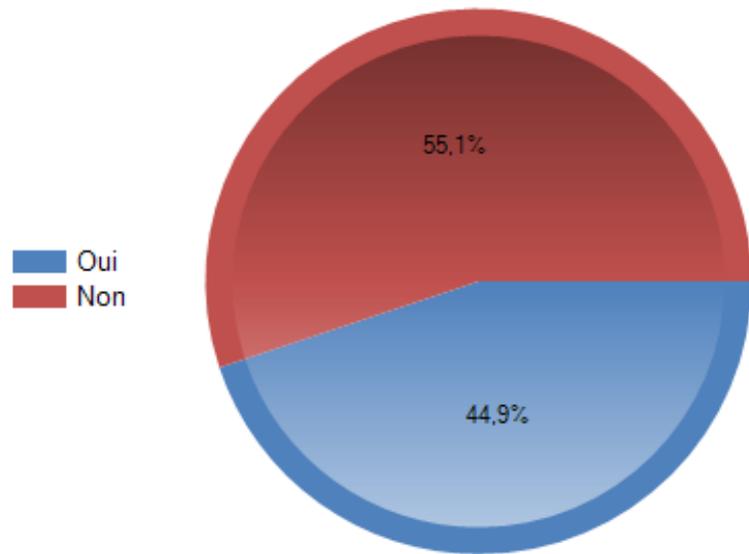
Groupe « Viande »



A l'inverse de l'estimation des pertes lors de la fabrication, le groupe viande affiche 100 % de moins de 25 kg/semaine.

La part de moins de 5 kg représente 73,9 %.

3-Pouvez-vous estimer la perte financière liée aux invendus sur une semaine ?

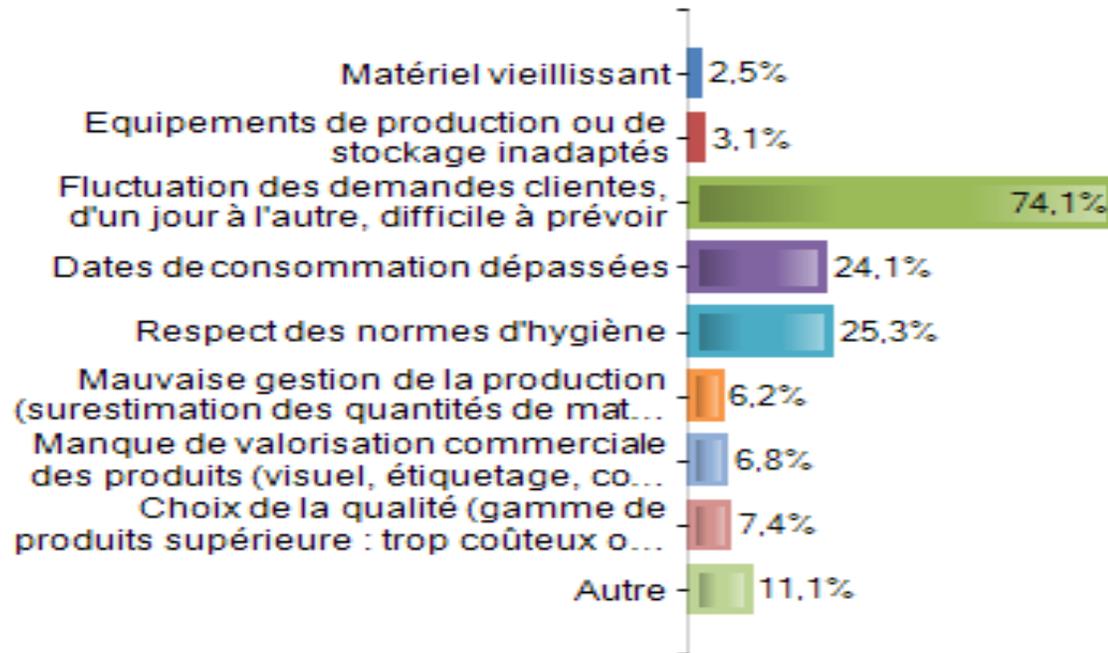


Quelques données chiffrés citées :

- Jusqu'à 300 € /semaine
- 15 % du CA
- 10 à 20 %

Le groupe « Traiteur/restaurateur » semble plus estimer les pertes financières liées aux invendus (52,5 %) que les groupes « Farine (39,5 %) » et « Viande » (45,5 %).

3- Selon vous, quelles sont les raisons principales de perte de ces produits finis / semi-finis ?



Les explications sont essentiellement liées à la clientèle (74,1%) car difficile à anticiper.

Les dates de consommations dépassées sont également citées par 24,1 %.

Le respect des normes d'hygiène est exprimé dans 25,3 %.

Autres : Pas de perte.

A ce jour , je n'ai pas de soucis car nous essayons de produire avec les méthodes adaptées (cuisson sous vide , surgélation) et nous faisons un nombre de couverts constants.

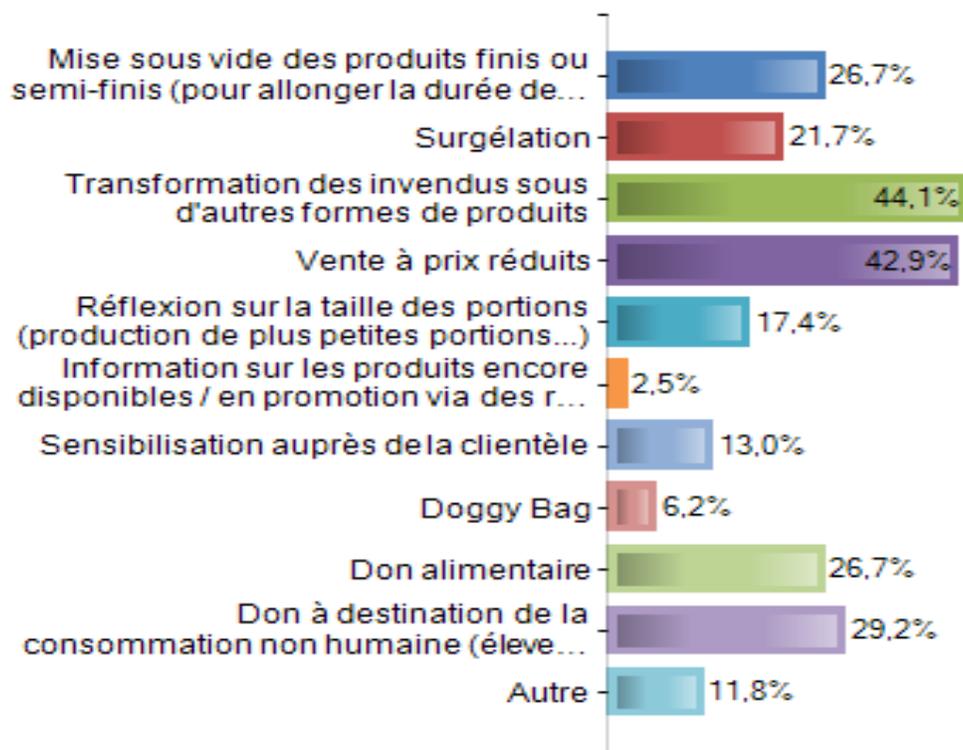
Sur les produits frais (semi conserves) limiter les quantités car les ventes sont occasionnelles.

Déchets de parage en production, reste sauce par exemple ...

Maladresse humaine : pizzas trouées ou renversées ...

Aucune perte pour le moment.

3-Pour limiter les pertes en produits finis ou semi-finis, quelle(s) solution(s) mettez-vous en place ?



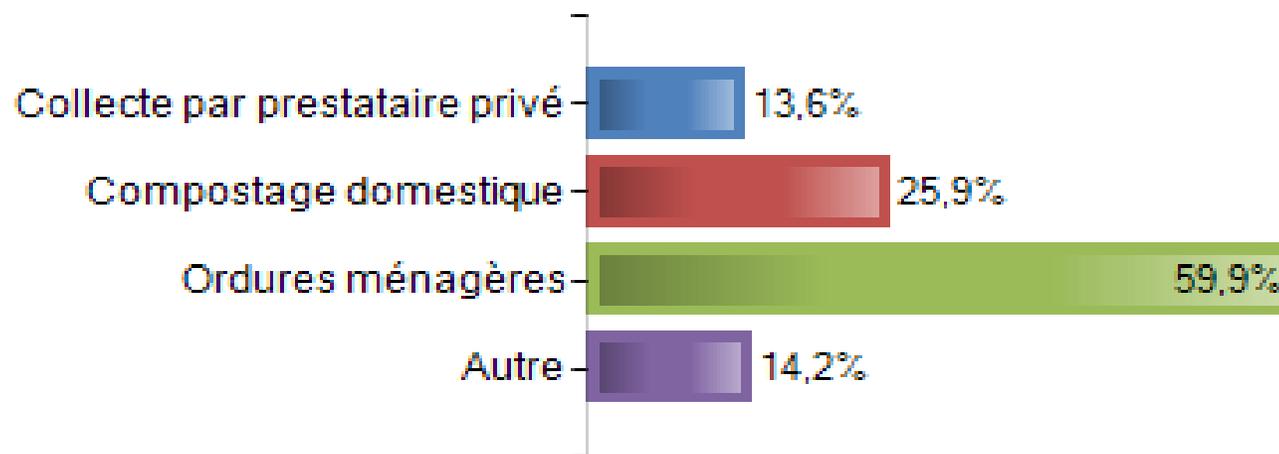
Autres : pas de pertes, fabrication à la commande ...

D'une manière globale, la transformation des invendus en d'autres formes de produits et la vente à prix réduit sont les plus proposées, suivis du don pour la consommation animale. La mise sous vide pour allonger la durée de vie des produits et le don alimentaire représente chacun 26,7 %.

Selon les groupes les solutions retenues sont différentes :

- **Groupe « Farine »** : la transformation des invendus domine.
- **Groupe « viande »** : la mise sous vide est la solution mise en avant.
- **Groupe « Traiteur/restaurant »** : la vente à prix réduit est proposée.

3- Que deviennent vos déchets organiques (biodéchets) ?



Autres :

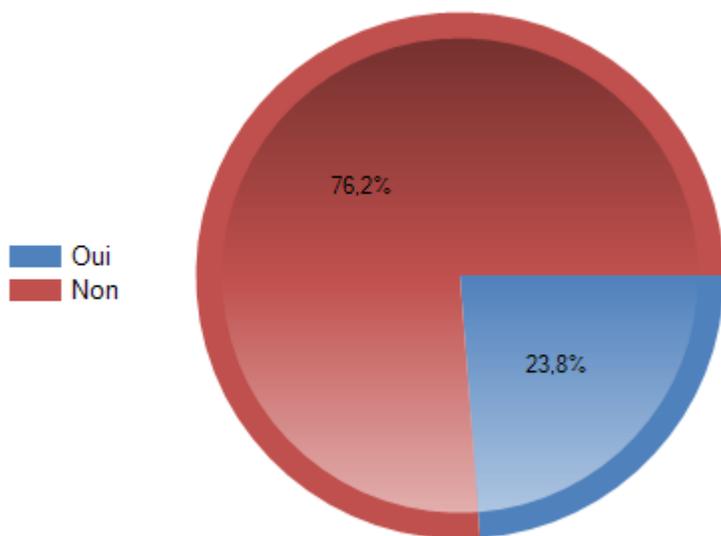
Dons : nutrition animale poule, cochon, chien et chat ...

3- Exemples de bonnes pratiques pour lutter contre le gaspillage alimentaire citées et pratiquées par les artisans :

- Bonne gestion des stocks,
- Achats des matières premières réguliers en petites quantités,
- Adapter la production, les ventes en fonction de la demande,
- Gestion journalière de la production,
- Professionnalisation du personnel (contrôle, formation à la manutention des produits pour éviter le renversement, utilisation de matériels adaptés),
- Relation constante avec les fournisseurs de produits frais,
- Favoriser des conditionnements réutilisables,
- Dons à des associations,
- Dons pour l'alimentation animale,
- Promotion de produits invendus,
- Réutilisation de produits invendus : ex : fruits et légumes défraîchis réutilisés en restauration,
- Diminution des portions : plats en sauce cuisinés en basse température sous vide en petites portions utilisées en fonction des besoins,
- Transformation des produits sous vide ou surgélation pour allonger la DLC,
- Désinfection des légumes pour limiter la phase d'épluchage,
- Limiter la surcharge des stands,
- Contrat avec partenaire (ex: restaurateur),
- Sensibilisation de la clientèle.

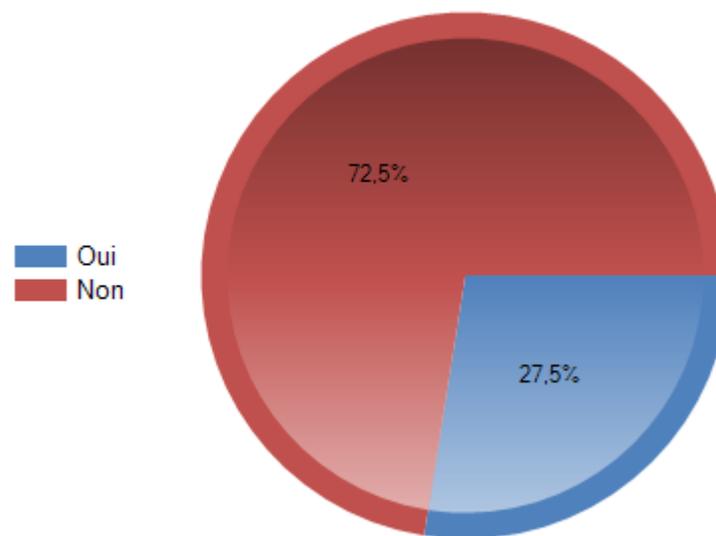
4- Intérêt des entreprises pour bénéficier d'un accompagnement personnalisé :

Pour un état des lieux personnalisé et une lutte efficace contre le gaspillage alimentaire, souhaiteriez-vous être contacté par votre conseiller de votre chambre de métiers et de l'artisanat ?



40 intéressés par un audit alimentaire

Seriez-vous également intéressé par un audit de vos consommations énergétiques ?



46 intéressés par un audit énergétique

Enquête réalisée par le réseau des Chambres de Métiers et de l'Artisanat de l'ex Aquitaine.

Vos contacts du pôle Environnement dans les 5 départements de l'Ex Aquitaine :

CMAI Délégation Dordogne - Périgord

Yan TISNE - Tél : 05 53 35 87 48

y.tisne@artisanat-aquitaine.fr

CMAI Délégation Gironde

Marianne CARITEZ - Tél. : 05 56 99 91 42

marianne.caritez@artisanat-aquitaine.fr

CMA Landes

Stéphanie PERBOST - Tél : 05 58 05 81 70

s.perbost@cma-40.fr

CMAI Délégation Lot-et-Garonne

Thierry PLANCHE - Tél : 05 53 77 47 77

thierry.planche@artisanat-aquitaine.fr

CMA Pyrénées-Atlantiques

Astrid MONTEAU - Tél : 05 59 55 82 63

a.monteau@artisanat-aquitaine.fr



**Chambres de Métiers
et de l'Artisanat**

**Région
Nouvelle-Aquitaine**

**Le Réseau des Chambres de Métiers
et de l'Artisanat d'Aquitaine**

Dordogne Périgord

Gironde

Landes

Lot et Garonne

Pyrénées Atlantiques

