



BON POUR LE CLIMAT

Mobilisons-nous pour le climat

On peut faire beaucoup de chose à échelle individuelle dans nos pratiques quotidiennes (préférer le vélo ou ses pieds à la voiture, isoler sa maison, ...). Ce que je vous propose aujourd'hui c'est une dynamique collective, en entreprise. Ici et maintenant ! Nous allons essayer de faire quelque chose à notre échelle.

Zoom : Le changement climatique

Nous vivons sur la Terre comme dans une serre. Notre atmosphère joue le rôle d'une vitre. Les gaz dits « à effet de serre » captent et retiennent la chaleur. Grâce à eux, la température de notre Terre est douillette. Sans eux, il ferait environ -18°C.

Mais depuis 150 ans, l'industrialisation, l'utilisation massive de combustibles fossiles, les hydrocarbures, l'intensification des élevages (bovins) et des cultures (riz), les décharges d'ordures, l'utilisation d'engrais, la déforestation, conduisent irrémédiablement à une trop grande concentration de ces gaz ... et donc à un réchauffement climatique (+0,74°C depuis 1850). Il ne faudrait pas dépasser les +2°C d'ici 2100.

Les risques : une élévation du niveau de la mer, une amplification des phénomènes météorologiques extrêmes (tempêtes, sécheresses, ouragans, ...), des bouleversements des conditions de vie et des écosystèmes.

Plus de 30% des émissions de gaz à effet de serre découlent du contenu de notre assiette.

Et dans l'assiette que nous proposons à nos clients.

On peut facilement les **réduire de 50%** en utilisant des produits de **SAISON, LOCAUX** et en proposant plus de **VEGETAUX** et moins de viande/poisson.

Pourquoi **SAISON** : parce que c'est respecter le cycle de la nature, limiter les ajouts d'engrais et les produits cultivés sous serre chauffées qui consomment beaucoup d'énergie (10 fois plus qu'un légume de saison).

Pourquoi **LOCAL** : (<200km) pour limiter les transports de denrées. Cela permet également d'encourager l'économie locale.

Pourquoi **VEGETAL** : les animaux émettent des gaz à effet de serre (CO₂ et Méthane). Ils se nourrissent de végétaux (peu émetteurs). Ils émettent donc au moins 10 fois plus de gaz à effet de serre que les végétaux.

Ce que nous pouvons faire : permettre à nos clients de choisir des plats « BON POUR LE CLIMAT » que nous identifierons comme tels sur la carte. Pour commencer : au moins une entrée, un plat, un dessert par jour.

VOTRE ENGAGEMENT EST NECESSAIRE POUR REUSSIR CE CHANGEMENT

Avec le concours de tous, cela marchera !

EN CUISINE

Composer chaque jour une entrée, un plat un dessert BON POUR LE CLIMAT.

Cela suppose de :

- Trouver des fournisseurs locaux
- Cuisiner leurs produits
- Composer des plats mettant en avant le végétal - **par exemple** :
 - o Entrée sans chair animale
 - o Plat avec 2/3 de garniture et 1/3 de viandes/poissons.
Limiter les viandes rouges (80% de garniture)
 - o Dessert avec 70% de fruits, fruits secs et céréales.

Tenir compte des commentaires de la salle sur la perception client, et de la plonge sur les retours d'assiette.

EN SALLE

Pousser les ventes de plats BON POUR LE CLIMAT.

Cela suppose de :

- Expliquer et mettre en valeur la démarche BON POUR LE CLIMAT aux clients.
- Etre capable de répondre à leurs questions :
 - o La provenance des produits
 - o Pourquoi moins de viande ?
- Mettre à disposition des clients la brochure explicative de la démarche.
- Proposer des carafes d'eau

Indiquer à la cuisine les commentaires clients sur les plats BON POUR LE CLIMAT

A LA PLONGE

Evaluer les retours d'assiette BON POUR LE CLIMAT et indiquer à la cuisine ce qui n'a pas été apprécié.

Les plats BON POUR LE CLIMAT sont-ils des succès ?

ADMINISTRATIF

Analyser les ventes des menus BON POUR LE CLIMAT.

La mise en place de ces plats est-elle un succès commercial ?

La mise en place de ces plats est-elle profitable ?

Comment allons-nous faire ? Plan d'action :

- Avant le : création de nouveaux plats
- Le : Présentation à l'équipe de salle
- Le : mise en place à la carte des plats BON POUR LE CLIMAT :
 - o Affichage sur la carte du logo « bon pour le climat » devant les plats concernés
 - o L'équipe de salle pousse les ventes sur ces plats
 - o Mise à disposition des clients la brochure « BON POUR LE CLIMAT »
- Le : retour d'expérience de chacun (cuisine, salle, plonge et financier)