



C | MTL

Commerces en action pour la transition écologique

Guide de bonnes pratiques pour la réduction
des emballages et du gaspillage alimentaire

Une initiative de la Communauté de pratique
Mon commerce zéro déchet de Concertation Montréal

En collaboration avec :

GIITA

Commerces en action pour la transition écologique

Guide de bonnes pratiques pour la réduction des emballages et du gaspillage alimentaire

CONCERTATION MONTRÉAL
JANVIER 2023

PARTENAIRE DE RÉALISATION
Guichet unique pour la transition alimentaire (GUTA)

RECHERCHE ET RÉDACTION
Janie-Claude Viens, Concertation Montréal
Sophie Suraniti, Conseil du Système alimentaire montréalais (GUTA)

RÉVISION
Élizabeth Tremblay, Concertation Montréal

DESIGN GRAPHIQUE
Ariane O'Connor, Concertation Montréal

CRÉDITS PHOTOS
Tora Photography
Retournzy - pages 42 et 56

COORDINATION
Marie-Pierre Carboneau et
Mathieu Latour, Concertation Montréal

ISBN : 978-2-925331-00-1
Dépôt légal — Bibliothèque et Archives nationales du Québec, 2023

À PROPOS DE CONCERTATION MONTRÉAL (CMTL)

Concertation Montréal (CMTL) a pour mission de développer la région par la concertation. Pour ce faire, elle regroupe les leaders socio-économiques et les élu.e.s municipaux de l'île de Montréal afin d'initier et de soutenir des initiatives régionales innovantes et structurantes.

CMTL est reconnue par l'agglomération de Montréal comme son interlocutrice privilégiée en matière de concertation intersectorielle et de développement régional. Elle est financée par l'agglomération grâce au Fonds régions et ruralité du ministère des Affaires municipales et de l'Habitation. Elle regroupe près de 150 organismes et élu.e.s membres et plus de 500 partenaires, et intervient en transition écologique, éducation, sciences et technologie, enfance, jeunesse, gouvernance et diversité et parité.

POUR EN SAVOIR +



concertationmtl.ca

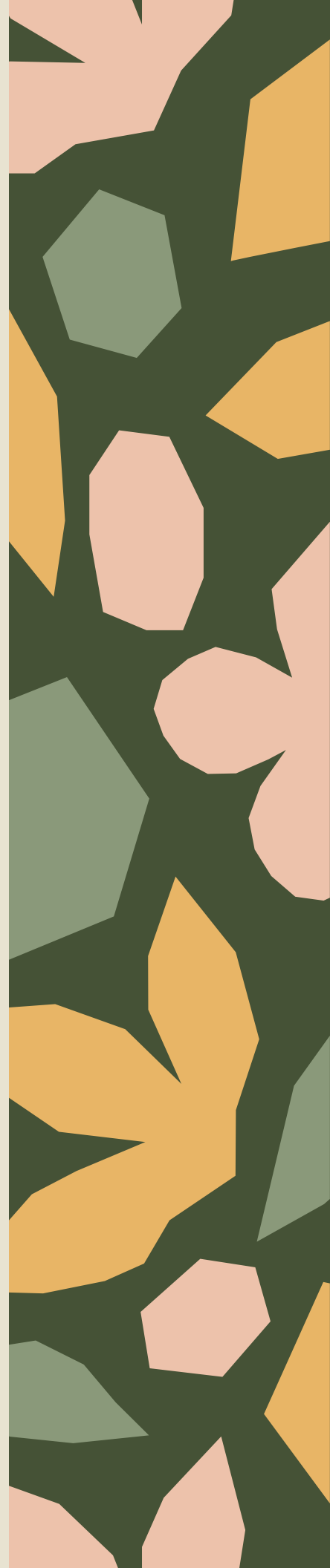


Table des matières

Introduction	04	Offrir des produits locaux issus de l'économie circulaire (Huile et Vinaigre)	31
Entrevues	05	Construire un tissu serré d'approvisionnement local (Le M Café)	34
Réduction du gaspillage alimentaire	05	Développer du prêt-à-manger pour des contenants consignés (Le Salon Enchanté)	37
Faire des produits d'économie circulaire à partir de pains invendus (La Bête à pain Ahuntsic)	06	Participer à un projet pilote pour tester un contenant consigné (Lola Rosa)	40
Proposer des paniers d'invendus à rabais (Les Emplettes)	09	Instaurer un système de consigne pour le vrac (META épicerie)	43
Valoriser des drêches de brasserie comme modèle d'économie circulaire (L'Espace public)	12	Mettre les bouchées doubles pour se conformer à la réglementation (Restaurant du Jardin botanique et restauration Espace pour la vie)	46
User d'astuces pour prévenir le gaspillage en cuisine (Pino Café + Bistro)	15	Ressources pour aller plus loin dans votre démarche	49
Encourager et organiser les dons alimentaires (Première Moisson Marché Jean-Talon)	18	Ressources relatives à la lutte au gaspillage alimentaire	51
Miser sur la formation du personnel (Resto Plateau)	21	Ressources relatives à la réduction des emballages	54
Vendre au poids pour mieux contrôler les portions (Resto Végo)	24	Témoignages des membres	57
Réduction des emballages	27	Le mot de la fin	59
Passer graduellement à la vente d'aliments en vrac (Biobab Mini Marché)	28		

Introduction

À l'automne 2021, 14 commerces alimentaires montréalais ont répondu positivement à l'appel de Concertation Montréal (CMTL), en partenariat avec le Guichet unique pour la transition alimentaire (GUTA), afin de former la Communauté de pratique Mon commerce zéro déchet.

Ces commerces ont mis en place plusieurs initiatives inspirantes, nées de cet objectif partagé de réduire et d'améliorer la gestion de leurs matières résiduelles. Après de l'accompagnement de groupe sous forme d'ateliers virtuels en compagnie d'intervenant.e.s spécialisé.e.s, ils souhaitent à leur tour vous motiver, commerçant.e.s et citoyen.ne.s, à tendre vers le zéro déchet. À travers 14 entrevues, ce guide vous présente leurs stratégies concrètes de réduction du gaspillage alimentaire et des emballages. Vous y retrouverez aussi une section de ressources utiles pour approfondir vos recherches et démarches en ce sens. Le présent outil se veut axé sur l'action : il répond à la question « Que peut-on faire pour changer les choses ici et maintenant ? » Chaque titre d'entrevue vous propose une idée ouvrant la voie vers des solutions inspirantes, mais surtout reproductibles.

CMTL remercie tout particulièrement son grand partenaire de la Communauté de pratique Mon commerce zéro déchet, le GUTA, pour sa précieuse collaboration.

La Communauté de pratique Mon commerce zéro déchet est soutenue par un comité consultatif d'expert.e.s en gestion des matières résiduelles. CMTL tient également à les remercier pour leur implication :

- * Le Service de développement économique de la Ville de Montréal
- * Le Service de l'environnement de la Ville de Montréal
- * L'Association des sociétés de développement commercial de Montréal
- * La Société de développement commercial de l'Avenue du Mont-Royal
- * La Vague
- * Coop Incita
- * Maillon Vert
- * L'Association québécoise Zéro Déchet

Nous espérons que cette lecture vous donnera envie de participer à l'effort collectif en faveur de la transition écologique!



RÉDUCTION

DU

**GASPILLAGE
ALIMENTAIRE**



FAIRE DES PRODUITS D'ÉCONOMIE CIRCULAIRE À PARTIR DE PAINS INVENDUS

La succursale de **La Bête à Pain Ahuntsic** est à la fois un restaurant, une boulangerie, une pâtisserie, une épicerie fine et un traiteur. Rencontre avec **Camille Cloutier**, coordonnatrice de projets et superviseuse.

Parlez-nous de la transformation de vos pains invendus.

On est toujours en train de chercher des façons d'innover pour diminuer nos pertes et les transformer en produits de qualité et de bon goût. C'est avec cette volonté qu'on offre maintenant deux produits d'économie circulaire faits avec certains de nos pains invendus : une bière au pain et un pain avec de la farine de drêche. C'est un travail à la chaîne qui est vraiment valorisant, parce qu'il nous permet de réduire notre empreinte environnementale en transformant des rejets en produits à valeur ajoutée. On est fiers du résultat. C'est bon, nutritif et écolo!

Comment avez-vous mis en place l'initiative ?

La propriétaire de la boulangerie cherchait des idées pour améliorer ses pratiques en gaspillage alimentaire. Avec cette idée d'économie circulaire, c'est PME Montréal Est-de-l'Île qui nous a mis en contact avec Still Good et la brasserie Silo, avec qui nous avons échangé sur nos besoins. Nos pains partent de La Bête à Pain et s'en vont chez Silo qui les utilise pour fabriquer la bière. La drêche, qui est le résidu du malt lors du brassage de la bière, est récupérée pour ensuite être transformée



en farine par Still Good, avec laquelle on prépare Le Protéiné. C'est un pain riche en protéines et en fibres, plus complet et santé. Ça peut paraître simple, mais le processus qui se trouve derrière est un long travail.

on les congèle et on les offre à des organismes de quartier ou à des clients. Il y a beaucoup de choses qu'on fait avec les pains et ça fonctionne super bien.

Quelles sont les étapes de réalisation pour vous à l'interne ?

À la fin de la journée, les équipes doivent couper les pains invendus qu'on déshydrate dans les fours toute la nuit. Le matin, on les met dans nos sacs de farine, on les pèse et on les entrepose, afin d'en accumuler une quantité suffisante pour que Silo vienne les chercher.

Tous les pains ne sont pas acceptés pour le brassage de la bière : pas de pain avec des noix ou avec des produits laitiers. Mais on ne jette jamais de pain ! Nos très populaires croûtons faits maison sont un autre produit réalisé à partir des invendus. Aussitôt préparés, aussitôt achetés. Les autres invendus,

« C'est un travail d'équipe, un projet commun pour offrir des produits qui réduisent le gaspillage alimentaire. »

Pouvez-vous nous nommer un défi auquel vous faites face ?

C'est impossible de prévoir nos pertes. Ça se peut qu'on ait été très occupé et qu'on n'ait plus de pain à déshydrater. Ça veut dire qu'on a bien évalué notre demande, mais ça signifie aussi qu'on refait moins vite de la bière. Avoir assez de pain pour envoyer un lot au brasseur peut nous prendre plusieurs semaines. Nos bureaux sont parfois pleins de sacs de pains déshydratés.

Comment la clientèle a-t-elle réagi à votre initiative ?

La clientèle a super bien accueilli la bière et le pain ! Nos clients ont soif de nouveautés, ils sont contents d'essayer les nouveaux produits. L'initiative est expliquée sur de l'affichage devant les produits, mais comme l'économie circulaire c'est un concept avec lequel tout le monde n'est pas familier, on nous pose aussi des questions. En parlant du long processus derrière notre pain fait avec la farine de drêche, ça justifie son coût plus dispendieux. Les clients font partie de ce projet-là et sont conscients qu'ils encouragent des entreprises locales. Il y a un sentiment d'appartenance grâce à l'histoire.

Est-ce que vos équipes et fournisseurs ont adhéré au projet ?

Les employé.e.s savent ce qu'on fait et pourquoi on le fait. Ça fait partie de notre mission, donc de leur routine. C'est certain que ça ajoute une tâche à la fermeture et que la quantité à traiter n'est jamais pareille, mais tout le monde aime la bière ou le pain !

Nos fournisseurs sont au cœur de l'initiative. Ils nous ont vraiment accompagnés dans la conception des produits. Sans eux, on n'aurait jamais pu créer un pain et une bière à base de restes de pain. On n'a pas les ressources, ni les installations, ni les connaissances pour le faire. C'est un travail d'équipe, un projet commun pour offrir des produits qui réduisent le gaspillage alimentaire.

Quelle sera la prochaine étape pour tendre vers un commerce zéro déchet ?

Le prochain projet, qui est en cours d'ailleurs, est encore avec Still Good. On va envoyer une sélection de pains congelés ou frais de la journée et ils vont les transformer en chapelure avec un peu de farine de drêche.

Quels sont vos conseils pour les commerces qui désirent faire comme vous ?

C'est important de s'informer, parce que tellement de choses sont possibles ! C'est fou comme les pertes alimentaires sont grandes et mille options existent pour les réduire. Les commerces et les restaurateurs doivent s'entraider pour créer des synergies à impacts positifs pour l'environnement. Utiliser nos pertes, c'est une solution gagnante dans tous les sens, autant financièrement que pour la planète.

LA BÊTE À PAIN
114, rue Fleury Ouest
Ahuntsic-Cartierville
labeteapain.com



PROPOSER DES PANIERS D'INVENDUS À RABAIS

Ouverte en 2021, l'épicerie de quartier **Les Emplettes** propose des produits alimentaires frais et locaux. Nous avons rencontré les sœurs et cofondatrices Maude et Laurence Lechasseur Paquet.

Parlez-nous de l'importance pour vous de limiter le gaspillage alimentaire dans vos opérations.

C'est pour agir sur les enjeux environnementaux qu'on s'est lancées en affaires. On voulait que notre emploi ait un impact positif sur l'environnement. Des documentaires nous ont ouvert les yeux sur l'ampleur de la problématique qu'est le gaspillage alimentaire. À titre personnel, on a toujours été très sensibles à cet enjeu.

Pour minimiser les pertes en amont, on a beaucoup sondé les clients pour savoir ce qu'ils voulaient voir en épicerie. Là, on a trouvé ce qui se vend bien. Pour un meilleur contrôle de notre approvisionnement, on fait des commandes à la main, selon les quantités dont on a réellement besoin chaque semaine au lieu d'automatiser nos commandes sans tenir compte de notre inventaire. Comme nous avons un volume de vente qui ne correspond pas toujours au minimum d'achat requis, nous communiquons nos valeurs environnementales à nos fournisseurs. Certains nous accommodent avec des commandes à l'unité ou en demi-caisse. Leur réceptivité et leur flexibilité nous permettent de restreindre nos invendus.

Comment procédez-vous pour sélectionner et présenter vos invendus à rabais ?

Pour monter notre sélection des fruits et des légumes qui seront vendus au rabais, ce que nous disons aux employé.e.s c'est que si tu hésites toi-même à titre de client à l'acheter, alors mets-le de côté et on les intégrera dans un panier. On glisse parfois dans nos paniers des suggestions de recettes comme faire un guacamole à partir d'avocats moches. Notre sélection de légumes moches se trouve à l'entrée du commerce, dans des paniers de plastique coloré qu'on réutilise. Il y a quelque chose de plus spontané pour les clients d'acheter les invendus lorsqu'ils sont au cœur de notre offre. Ça fait aussi en sorte que les fruits et légumes dans l'îlot principal sont toujours beaux et qu'on ne se cache pas que ceux sur l'îlot à rabais sont peut-être moins intéressants, mais qu'ils sont parfaits pour une consommation immédiate ou pour une recette. Les

gens aiment les rabais ! Parfois, les prix sont dérisoires, mais on préfère avoir des pertes financières que des pertes financières ET alimentaires. On aime mieux ça que les mettre au compost.

De l'affichage est prévu pour les produits à rabais. Par exemple, à côté des baguettes de pain de la veille, il y a un carton qui indique de la mettre sous l'eau et ensuite au four à 350 degrés pendant 10 minutes pour lui redonner sa fraîcheur. Trois jours avant leur date de péremption, on propose les produits à 25 % de rabais.

Est-ce simple à mettre en place ?

Ça s'est implanté naturellement comme réduire le gaspillage alimentaire est au cœur de nos opérations. On fait le suivi des dates de péremption des produits avec des listes à l'arrière-boutique. Les employé.e.s soulignent les produits qui nécessitent notre attention. C'est simple pour eux, car tout est organisé en fonction de cette bonne gestion des stocks. On les forme comme ça ! Les employé.e.s prennent l'initiative de faire des paniers. On engage des gens qui adhèrent aux valeurs de l'entreprise.



« C'est pour agir sur les enjeux environnementaux qu'on s'est lancées en affaires. On voulait que notre emploi ait un impact positif sur l'environnement. »



Comment cette initiative est-elle reçue par votre clientèle?

Les clients embarquent! On se fait souvent dire que c'est *l'un* nos paniers de légumes à rabais. On met de l'avant que les paniers sont une solution au gaspillage alimentaire. La clientèle est fière de participer à réduire le gaspillage alimentaire.

Quelle sera la prochaine étape pour tendre vers un commerce zéro déchet?

On souhaite réduire davantage l'utilisation des emballages. Par exemple, on a mis un système de bonbonne de CO2 pour de l'eau gazéifiée en vrac, mais on continue de vendre encore beaucoup de bouteilles d'eau gazéifiée. On souhaite sensibiliser les gens et continuer de les aider à trouver des alternatives à leur façon de consommer.

Quels sont vos conseils pour les commerces qui désirent faire comme vous?

Il faut être à l'écoute de sa clientèle, mais aussi être à l'écoute de ses fournisseurs et ne pas hésiter à leur exprimer nos besoins et notre vision. Il est important de faire des tests et de voir ce qui fonctionne avec sa clientèle. Il faut accepter d'être toujours en train de s'adapter. Parfois, il faut laisser tomber des idées ou des produits qu'on aimait parce que ça ne fonctionne pas. C'est important de ne pas chercher à plaire à tous.

LES EMPLETTES
1960, Beaubien Est
Rosemont-La Petite-Patrie
lesemplettes.com



VALORISER DES DRÊCHES DE BRASSERIE COMME MODÈLE D'ÉCONOMIE CIRCULAIRE

L'Espace Public est un broue-pub à vocation culturelle situé dans le quartier Hochelaga-Maisonneuve depuis 2012. Rencontre avec sa directrice générale, Roxanne Gadoua.

Parlez-nous de votre initiative pour valoriser les drêches de brasserie.

Ça a démarré en 2016-2017. Notre motivation de départ était de se débarrasser au plus vite des drêches qui sont encombrantes, mouillées et sentent très mauvais! Nous savions qu'il était possible de faire plein de choses avec ces résidus issus du brassage des céréales, comme nourrir les animaux, faire pousser les champignons, les transformer en farine... Il faut savoir que les activités de brassage génèrent beaucoup de déchets, ce qui est le cas pour notre usine de production de la rue Letourneux. Il nous semble important de participer à ce circuit d'économie circulaire, de trouver les meilleures options qui vont nous permettre de laisser le moins de traces possible. Tous les microbrasseurs sont rendus là, à ce stade de réflexion.

Comment l'avez-vous mise en place?

La revalorisation des drêches s'est mise tout naturellement en place avec le fermier Bernard Petit, d'abord au broue-pub où on pouvait lui en fournir de petites quantités. Il a été le premier à nous contacter, à nous dire que ça l'intéressait de venir au bar récupérer des bacs de drêches pour nourrir ses animaux.



Avec le temps, ses besoins pour l'alimentation animale et l'épandage dans les champs ont augmenté. Comme nous brassons à petite échelle au bar, habituellement une fois par semaine, Bernard s'est alors tourné vers l'équipe de l'usine de production de L'Espace Public qui est capable de lui fournir plus de volume. Aujourd'hui, l'agriculteur y récupère environ huit tonnes de drêches par mois! Il est payé chaque mois pour venir les chercher directement à l'usine.

Autrement, au broue-pub, nous faisons essentiellement affaire avec la champignonnière urbaine Blanc de Gris, située elle aussi dans Hochelaga-Maisonneuve. On les contacte dès que nous faisons une brasse. Mais l'entreprise n'en prend pas toujours, ça dépend de ses besoins de culture. Elle incorpore seulement un certain pourcentage de drêches dans son substrat qui sert à faire pousser ses champignons.

Est-ce que cela a été facile à mettre en place ?

Beaucoup de gens nous contactent pour ramasser les drêches. On précise aux intéressés qu'il est important d'être fiable et sérieux, car le ramassage doit s'organiser rapidement. Les drêches doivent être récupérées peu de temps après avoir appelé ces personnes. Quand

on ne trouve personne pour venir les prendre, on met les drêches dans de gros bacs de compost que l'arrondissement nous a fournis il y a quelques années.

« À L'Espace Public, tout le monde est au courant de cette revalorisation qui encourage l'économie circulaire. Clients, employés, fournisseurs. Tout le monde est content. »



Quels sont les résultats visibles ?

Le circuit de revalorisation nous permet vraiment de débarrasser le plancher... au sens propre ! À l'usine de production, en plus des drêches qui sont ramassées en totalité par le fermier, une personne vient récupérer les sacs de jute qui contiennent les céréales et L'ESPACE MAKER, un atelier communautaire libre-service situé dans Hochelaga-Maisonneuve, prend les seaux de plastique de 45 kilos qui contiennent par exemple des purées de fruits entrant dans la composition de certaines recettes.

Est-ce que votre clientèle et votre personnel ont adhéré au projet ?

À L'Espace Public, tout le monde est au courant de cette revalorisation qui encourage l'économie circulaire. Clients, employé.e.s, fournisseurs. Tout le monde est content. Les brasseurs savent depuis plusieurs années que les drêches sont une matière première à valoriser. Les remettre dans un circuit de récupération est donc devenu pratique courante, beaucoup de microbrasseries le font.

Quelle sera la prochaine étape pour tendre vers un commerce zéro déchet ?

Je recherche d'autres entreprises pour venir récupérer et valoriser les drêches du broue-pub. Blanc de Gris est le seul partenaire pour l'instant, ce n'est pas suffisant, je dois en trouver d'autres. Sinon, on essaie de mettre en place différentes petites actions pour réduire certains coûts et notre empreinte sur l'environnement, comme faire nos sodas nous-mêmes et acheter des aliments en vrac.

Quels sont vos conseils pour les commerces qui désirent faire comme vous ?

Il est important de créer un lien avec le fournisseur pour qu'il devienne un vrai partenaire. Il faut trouver quelqu'un qui voit les drêches comme une matière première et non comme un *business*.

L'ESPACE PUBLIC
 3632, rue Ontario Est
 Mercier-Hochelaga-
 Maisonneuve
lespacepublic.ca



USER D'ASTUCES POUR PRÉVENIR LE GASPILLAGE EN CUISINE

Située à Montréal-Nord, l'entreprise familiale **Pino Café + Bistro** offre des produits faits maison. Rencontre avec la propriétaire, Lucila Pino.

Parlez-nous de la gestion de votre inventaire.

Comme on est un petit commerce, c'est moi qui fais mon menu et planifie mes achats deux fois par semaine. J'essaie d'acheter le plus possible bio et de saison. J'ai toujours des ingrédients frais et je garde un bon contrôle sur mon inventaire.

Comment optimisez-vous la conservation de vos aliments frais ?

J'ai trois gros frigos : un pour tout ce qui concerne la pâtisserie, un deuxième pour les légumes et un troisième pour les garnitures, sauces et viandes froides. Cette division est importante, parce que tous ces aliments n'ont pas besoin de la même température de conservation. Ça m'évite aussi d'ouvrir tous mes frigos en même temps, ce qui minimise les écarts de température. Je sais ce que j'ai dans chacun et étant donné que tout est bien visible, je ne gaspille rien. Le congélateur est aussi un équipement qui me permet de maximiser la fraîcheur de certaines de mes recettes. J'y conserve plusieurs sauces, bouillons et soupes. Dans mes recettes, j'utilise beaucoup d'épices. Non seulement c'est savoureux, mais elles ont aussi le rôle d'agents de conversation naturels.



Une autre astuce de conservation, c'est de ne pas garder certains aliments près l'un de l'autre. Le panier de fruits mélangés n'est pas une bonne idée! Certains dégagent de l'éthylène, un gaz qui provoque une réaction chimique. On essaie de regrouper les familles de fruits et légumes ensemble; ça permet un meilleur contrôle sur leur mûrissement. Ce sont des choses que tout le monde devrait savoir!

Quels sont les résultats visibles?

En plus de bien conserver les aliments, je développe des recettes qui utilisent les aliments au complet, ce qui fait que je génère très peu de compost. L'exemple des carottes en est un bon. Quand je les achète bio, j'intègre leurs feuilles dans des salades, dans un pesto, dans une soupe crue ou cuite, ça donne du goût! Trop souvent, les gens ne savent pas qu'on peut les manger. Le seul moment où je vais peler les carottes, c'est quand je prépare une crème de carotte. Sinon, je les utilise telles quelles; je vais juste bien les laver.

Même chose pour les patates. Les poireaux, j'en prends la partie blanche pour cuisiner et j'en garde la partie verte pour faire mes bouillons de poulet. Ça donne un bon goût et une belle couleur.

J'utilise souvent des tomates dans mes sandwiches. Les extrémités de la tomate, je les garde pour les incorporer dans une sauce ou dans une salade. Je peux aussi la râper au grattoir, ce qui me donne une pâte que je peux congeler. Il n'y a jamais de morceaux de tomates dans mon compost!

Où avez-vous appris à travailler ainsi?

J'ai appris beaucoup de ces astuces en travaillant dans des hôtels. Travailler avec des maraîchers m'a aussi sensibilisée à utiliser des aliments frais dans mes recettes. Je suis aussi curieuse de nature. Je continue d'apprendre constamment. C'est important pour moi de contrôler les pertes alimentaires de mon commerce du mieux que je peux. Parfois, je me demande : est-ce

assez ce que je fais dans mon commerce pour réduire le gaspillage alimentaire? Si ça compte pour moi et que ça me rend fière, oui c'est assez! Dans tout ce qu'on fait, il faut trouver un équilibre qui nous rend heureux.

« Je continue d'apprendre constamment. C'est important pour moi de contrôler les pertes alimentaires de mon commerce du mieux que je peux. »

Est-ce que vous communiquez vos efforts à votre clientèle?

Même si certains remarquent ma créativité et ma capacité d'adaptation, les clients ne connaissent certainement pas toutes mes astuces. Ce que je fais, je le fais pour moi-même avant tout. Même si ma contribution pour diminuer le gaspillage alimentaire peut paraître minime, ça me fait du bien, je me sens utile dans ce que je fais.

Quelle sera la prochaine étape pour tendre vers un commerce zéro déchet?

Moi et d'autres organismes de Montréal-Nord, on souhaite assembler et distribuer des ensembles d'ustensiles réutilisables aux gens du quartier, pour éviter qu'ils utilisent de l'usage unique.



Quels sont vos conseils pour les commerces qui désirent faire comme vous?

J'invite les restaurateurs à proposer uniquement des plats dont ils sont fiers, à offrir un menu avec des recettes qu'ils souhaitent eux-mêmes manger. Je vois encore beaucoup de menus avec près d'une centaine de propositions. Ça donne un effet d'abondance, mais je me demande toujours à quel prix : quelle est la fraîcheur des ingrédients? Qu'est-ce qui est gaspillé?

PINO CAFÉ + BISTRO
4358, rue de Charleroi
Montréal-Nord
[facebook.com/pinocafebistro](https://www.facebook.com/pinocafebistro)



ENCOURAGER ET ORGANISER LES DONS ALIMENTAIRES

Depuis 1992, la chaîne de boulangeries artisanales **Première Moisson** fait partie du paysage gourmand québécois avec son offre de pains, de pâtisseries et de prêt-à-manger. Rencontre avec la directrice adjointe de la succursale du marché Jean-Talon, Caroline Rolland.

Parlez-nous de la gestion de vos invendus.

D'abord, nous revalorisons en interne nos invendus du jour. Les baguettes sont transformées en croûtons, certains pains vont être utilisés pour des sandwiches, etc. Selon la gestion propre à la succursale, les employé.e.s peuvent se servir dans les articles qui ne seront pas transformés ou vendus. Ce qui reste est pris par les organismes de redistribution avec lesquels nous faisons affaire.

Quelles ont été les étapes de réalisation pour la distribution aux organismes ?

Nous avons Lise qui vient cinq soirs par semaine avant la fermeture du magasin. C'est une dame à la retraite super organisée et très impliquée dans le quartier. Elle récupère essentiellement des pains et des viennoiseries, les répartit dans ses sacs, charge sa voiture et part faire sa tournée de distribution à différents endroits, comme à la Maison du Père. Nous avons deux organismes qui viennent récupérer les invendus les deux autres soirs : le Groupe d'entraide maternelle de La Petite-Patrie et La Maisonnette des parents.



Aussi, depuis quelques années, le réseau des Première Moisson fait appel à La Tablée des Chefs pour les dons. Nous faisons surtout appel à eux pour nous trouver une personne capable de prendre le relais lorsque nos organismes partenaires sont en vacances ou pour aider Lise certains soirs. Chaque soir de la semaine, il y a une récupération des invendus. Ce calendrier est instauré depuis longtemps.

Quels sont vos défis dans cette gestion ?

Étant donné que nos inventaires sont bien faits, c'est assez facile. Nous savons ce qui a été vendu. Comment peut-on pousser les ventes sans avoir trop de pertes ? C'est toute la difficulté ! Il faut s'assurer qu'il y ait une variété de produits offerts, au moins les plus classiques, jusqu'au moment de la fermeture du magasin. Le pain est un aliment particulier du fait que son processus de fabrication est lent, mais nos productions sont bien gérées et adaptées selon les situations, comme la météo ! Nos invendus ne sont donc pas si nombreux.

« Vendre des produits frais du jour et donner aux organismes plutôt que de les proposer au rabais fait partie de la philosophie de départ de Première Moisson. »

En fait, l'un des défis en est un d'ordre plus pratique : gérer l'entreposage lorsqu'un organisme ne vient pas récupérer les dons. Si ça se produit, nous mettons les produits dans des poches de farine, au congélateur. La cueillette peut ainsi se faire le lendemain matin. Les dons nous permettent de réemployer nos sacs de farine, parce qu'on les utilise comme emballage pour le transport.

Quels sont les résultats visibles... et moins visibles ?

Nous sommes chanceux d'avoir ce système de dons qui fonctionne depuis plusieurs années. Nous ne mettons rien aux poubelles, et ça nous enlève une charge de travail de ne pas faire la distribution nous-mêmes.



Est-ce que le personnel et la clientèle ont adhéré au projet ?

Les employé.e.s sont assez fiers que nos invendus soient redistribués auprès d'organismes du quartier. Vendre des produits frais du jour et donner aux organismes plutôt que de les proposer au rabais fait partie de la philosophie de départ de Première Moisson. Nous n'avons pas de coin prévu pour les invendus, nous n'offrons pas de rabais. Lorsqu'un client essaie de négocier un produit en fin de journée, nous lui expliquons que si l'article reste invendu, il ira à des organismes. C'est généralement bien compris et très apprécié.

Quelle sera la prochaine étape pour tendre vers un commerce zéro déchet ?

J'espère mettre en place à l'interne plusieurs actions en lien avec la réduction, notamment en ce qui concerne la vaisselle. Nous devrions démarrer le projet «Apporter vos contenants» très bientôt.

Quels seraient vos conseils pour les commerces qui désirent faire comme vous ?

Mettre en place un système de dons alimentaires dans un commerce n'est pas compliqué, mais il faut savoir trouver les bons organismes partenaires. Il faut être sérieux, rigoureux, disposer d'un véhicule... Je conseillerais de regarder ce qui existe dans le quartier. Des organismes qui ont le pouvoir d'organiser la redistribution, comme La Tablee des Chefs, sont des aides précieuses.

PREMIÈRE MOISSON
7075, avenue Casgrain
Marché Jean-Talon,
Rosemont-La-Petite-Patrie
premieremoisson.com



MISER SUR LA FORMATION DU PERSONNEL

Resto Plateau c'est, sous le même toit, un restaurant communautaire ouvert à toutes et à tous et une entreprise d'insertion pour des personnes en marge du marché de l'emploi. Rencontre avec l'un de ses chefs cuisiniers formateurs, Yann-Steven Cadic.

Parlez-nous de votre initiative pour sensibiliser le personnel au gaspillage alimentaire.

À Resto Plateau, on a un nouveau volet intitulé «La nutrition autrement». C'est ma collègue, la cheffe qui gère la cuisine centrale du restaurant communautaire, qui l'a mis en place. Elle est spécialisée en cuisine nutritionnelle. On essaie d'inculquer les bases d'une alimentation santé autant au personnel qu'aux gens qui sont en réinsertion chez nous : manger différemment — moins de viande, de poisson, de sel, de gras et beaucoup plus de plats végés — acheter local et moins gaspiller. Nous intégrons en continu une démarche antigaspi dans tous nos modules de cours et nos recettes.

Comment y arrivez-vous ?

La pause pandémique nous a permis de réfléchir, de revoir plusieurs aspects liés à l'écoresponsabilité au sein de notre OBNL. Ça a commencé par un changement des menus végétariens proposés aux employé.e.s, dîneuses et dîneurs, pour leur montrer qu'il n'y a pas que le tofu à la tomate dans la vie ! Aux personnes qui suivent notre formation en restauration, on explique qu'il est possible de préparer des gâteaux apéritifs avec des pelures de légumes, que les retailles peuvent être utilisées pour faire des soupes, qu'un simple trognon de pomme apporte de la saveur, etc. On utilise aussi



des vidéos sur les mauvaises pratiques de l'industrie alimentaire, comme l'emploi abusif du sel, dans le but de les conscientiser sur les bienfaits d'une cuisine santé.

Cela a-t-il été simple ?

Le plus compliqué a été de repartir de la base pour intégrer des gestes antigaspi dans chaque module de cours, même pour nous les chefs formateurs! Pour celui sur la viande, par exemple, on manque de temps pour transformer tout le gras et les os récupérés. Actuellement, la formation en restauration compte une dizaine de modules qui traitent autant des soupes, pâtes, pains, pâtisseries, que du service à la clientèle ou de l'entretien ménager. Pour les groupes que nous formons, nous essayons que ça soit une vraie aventure humaine. C'est l'une de nos missions.

Quels sont les résultats visibles... et moins visibles ?

Dans la cuisine centrale, l'aménagement de l'espace pour les déchets, le compostage et le recyclage ont été revus ; c'est maintenant beaucoup plus clair. Il y a d'ailleurs beaucoup moins de poubelles et de déchets compostables depuis la mise en place de la démarche antigaspi. Les modules de cours suivent un ordre logique qui nous permet d'économiser de l'argent et de réduire les pertes. Celui sur les soupes vient après celui sur la coupe de légumes, puis celui sur les sauces se termine en cuisine centrale qui les sert ou les utilise dans ses menus.

Est-ce que la direction, le personnel et les dîneuses et dîneurs ont adhéré au projet ?

Tout le monde a embarqué! On travaille vraiment de pair avec les différents services et on a la chance d'avoir une direction ouverte, prête au changement, qui nous encourage. Au sein de l'équipe, on a plusieurs personnes végétaliennes, donc ça nous pousse à essayer des

choses, à créer de nouveaux plats. Certaines habitudes ont encore la vie dure du côté des dîneuses et dîneurs, comme le fait de servir moins de viande et la nécessité de réduire les emballages plastiques, d'où l'importance de l'accompagnement selon moi, pour montrer et expliquer les gestes. L'équipe communautaire qui gère la salle à manger fait beaucoup de sensibilisation.

« Pour les groupes que nous formons, nous essayons que ça soit une vraie aventure humaine. C'est l'une de nos missions. »

Quelle sera la prochaine étape pour tendre vers un commerce zéro déchet ?

On n'a pas encore de service de développement durable au sein de Resto Plateau, mais entre chefs de cuisine, on aimerait passer à une cuisine zéro déchet et végétarienne. On souhaite aussi monter des outils de communication autres que les cinq à six références vidéo qui sont présentées et font l'objet de discussions dans les cours. Mais il faut avoir du temps pour ça et être nous-mêmes bien informés!

Quels sont vos conseils pour les commerces qui désirent faire comme vous ?

Il faudrait allier nos forces, faire plus de concertation et d'échanges entre les milieux privé et communautaire pour mener des actions collectives. Il me semble important de conscientiser le personnel et les responsables, tout comme avoir un référent en



écoresponsabilité afin de tenir les équipes au courant, de proposer des intervenants qui viennent parler du recyclage, de la réduction à la source, de diversité alimentaire.

RESTO PLATEAU
4450, rue Saint-Hubert
Le Plateau-Mont-Royal
restoplateau.com



VENDRE AU POIDS POUR MIEUX CONTRÔLER LES PORTIONS

Resto Vêgo, c'est un savoir-faire de plus de 40 ans en restauration végétarienne qui se décline en deux formules sous le même toit : un comptoir gourmand et un vaste buffet. Rencontre avec la propriétaire Guylaine Duchesne et la directrice Dominique Azocar.

Parlez-nous de votre initiative de vendre la nourriture au poids.

Depuis l'ouverture en 1977, notre offre a toujours été végétarienne et la nourriture, payée au poids. Les gens paient pour ce qu'ils mettent dans leurs assiettes, selon l'appétit qu'ils ont, sans se limiter à un choix. Si on se fie aux assiettes que l'on ramasse et au peu de compost dans nos bacs dans la salle à manger, les gens sont bons pour juger de leur appétit. Ce concept a été mis en place pour réduire le gaspillage, mais aussi pour inciter les gens à essayer et tester plein de recettes végétariennes. À l'époque, le végétarisme était très nouveau. C'était donc une façon d'inciter les gens à découvrir une nouvelle alimentation.

Concrètement, comment cela s'opère-t-il ?

Pour nous, c'est le concept idéal : la personne fait sa portion selon son appétit. Attention, selon comment il est géré, ce modèle d'affaires de type buffet peut réduire ou augmenter les pertes. Pour minimiser le gaspillage, on doit absolument ajuster notre offre pour suivre la demande. Entre autres, il y a des plats qui sont coupés ou réduits à partir de telle heure, parce



qu'on sait que l'achalandage va diminuer. Par exemple, les clients adorent les recettes gratinées, mais ça ne se conserve pas longtemps parce que ça se dessèche. On s'en tient principalement aux classiques comme la pizza et la lasagne qui s'écoulent vite, donc qui restent toujours le plus frais possible dans le comptoir.

Pouvez-vous identifier un défi auquel vous faites face ?

Par rapport au coût du buffet, il faut moduler nos achats et nos recettes pour arriver à un coût moyen. Le but, c'est de trouver un prix qui soit bien pour nous et pour les clients. C'est un défi lorsque nos fournisseurs habituels augmentent leur prix ou n'ont plus un produit ; on doit se revirer, user de créativité, pour trouver des substituts ou changer notre offre. À travers les années, on a accumulé une banque de recettes approuvées qu'on ajuste selon les ingrédients disponibles. La qualité des aliments qu'on achète reste toujours une priorité.

Quels sont les avantages pour la clientèle ?

Contrairement à un restaurant à la carte, on propose une grande variété dans une même assiette. Un autre avantage pour le client, c'est la rapidité avec laquelle il est servi. Avec les écoles et les entreprises autour de nous, on a beaucoup de clients réguliers.

Quel est le rôle de votre personnel dans ce modèle ?

Le client fait son assiette, arrive à la caisse et met l'assiette sur la balance. Pour les employé.e.s, ça simplifie le service. Les clients qui en sont à leur première fois dans un buffet payé au poids ont beaucoup de questions. Si un nouveau client n'est pas accueilli, il va arriver avec une assiette bien garnie à la caisse et il peut rester surpris par le prix. La vision de surconsommation du buffet à volonté est à déconstruire ici. Nos employé.e.s ont un rôle essentiel pour accompagner et informer les clients. On aime leur proposer de venir peser leur plat

avant de passer à la caisse pour qu'ils aient une idée du coût. Nous aimons leur dire que c'est une question d'équilibre. Par exemple, quelqu'un qui met dans son assiette un morceau de lasagne, des pâtes et de la salade de patates, ça va lui coûter plus cher que s'il prend un sauté de légumes avec du riz et de la salade. Une belle assiette colorée va lui faire un repas complet et moins cher, comme le contenu sera moins lourd.



« La vision de surconsommation du buffet à volonté est à déconstruire ici. Nos employés ont un rôle essentiel pour accompagner et informer les clients. »

Quelle sera la prochaine étape pour tendre vers un commerce zéro déchet ?

Le dossier chaud de l'heure, c'est d'offrir du réutilisable (sacs, pailles, tasses) pour réduire notre utilisation d'articles à usage unique. On aimerait développer un contenant réutilisable pour les repas à emporter.

Quels sont vos conseils pour les commerces qui désirent faire comme vous ?

Pour reproduire ce modèle avec succès, les commerces doivent s'assurer que leurs équipes accompagnent les clients pour leur expliquer le fonctionnement et la raison d'être de ce modèle. Et il faut que le commerce roule! Sans volume de vente, c'est impossible de faire une bonne gestion du buffet et de sa qualité, ce qui peut générer plus de pertes financières et alimentaires.

RESTO VÉGO
1720, rue St-Denis
Ville-Marie
restovego.ca

RÉDUCTION

DES

EMBALLAGES



PASSER GRADUELLEMENT À LA VENTE D'ALIMENTS EN VRAC

Biobab Mini Marché est une épicerie qui offre des produits biologiques, locaux, de saison, écologiques. Rencontre avec la propriétaire, Zarina Sokaeva.

Parlez-nous de votre initiative pour offrir plus de produits en vrac.

Pour les fruits et les légumes, je me suis toujours approvisionnée de cette manière. Cependant, j'ai décidé de faire affaire uniquement et directement avec des fermes locales. Je travaille avec la ferme bio Cadet-Roussel qui livre dans le quartier chaque jeudi pour des clients et qui maintenant vient aussi livrer dans mon commerce.

J'achète aussi auprès d'autres fermes québécoises des produits de saison, en quantité, comme des bleuets ou des fraises. Je les mets dans des petits contenants, je les congèle et les propose tout au long de l'année. J'ai une petite cuisine à l'arrière qui me permet de stocker, transformer, cuisiner.

Comment avez-vous mis en place cette offre en vrac?

Depuis l'ouverture de mon commerce en 2016, j'ai changé beaucoup de choses et j'ai décidé de privilégier la qualité plutôt que la quantité. Comme il y a d'autres magasins alimentaires dans le quartier, j'ai réduit les produits maraîchers pour offrir, dans la mesure du possible, des aliments bio, locaux et de saison.



Je propose davantage d'aliments secs et d'alcools québécois qui se vendent bien.

Avant, ce commerce était une simple fruiterie. Je l'ai rapidement transformé en un magasin bio, puis j'ai visité les fermes du Québec pour rentrer des produits locaux. Une fois la mention « local, saison, bio et écolo » mise en vitrine, mon positionnement s'est précisé. Je passe depuis tranquillement au vrac.

Comment votre clientèle réagit-elle ?

Avec le vrac, il faut constamment informer les clients, les « éduquer ». Prenons le cas des choux : leurs feuilles les protègent naturellement. Pourtant, dans beaucoup de commerces, on enlève ces feuilles et on met plein de plastique autour ! J'explique donc à mes clients que le chou est un légume emballé naturellement grâce à ses feuilles ! Il faut dire pourquoi on fait tel choix. Autre exemple : une fois, un client voulait du beurre salé que je n'avais plus au magasin.

Quand je lui ai proposé d'acheter du beurre régulier et de mettre du sel dedans, il a trouvé ça bizarre !

« Pour ma part, j'y suis allée graduellement. Ma démarche initiale était : "Comment adapter un commerce normal vers un commerce plus écologique ?" »



Quelle sera la prochaine étape pour tendre vers un commerce zéro déchet ?

J'aimerais tester une formule de consigne sur certains aliments mis dans des pots Mason ; voir comment les clients réagissent. Afin de leur faciliter la tâche, et les fidéliser ! Pour ceux qui ont déjà adopté ou sont sur le point d'adopter un mode de vie zéro déchet, cette proposition sera plus simple à faire passer qu'auprès de ceux encore peu sensibilisés à la réduction à la source ; même s'ils sont d'accord sur le fait qu'il faut revoir nos modes de consommation !

Quels sont vos conseils pour les commerces qui désirent faire comme vous ?

Pour inciter les clients à revoir leur consommation et réduire à la source, il faut, selon moi, mener constamment un bon marketing : informatif, explicatif, bien ciblé. On doit leur expliquer pourquoi les valeurs écologiques d'un commerce comme Biobab Mini marché passent avant l'intérêt commercial. Pour ma part, j'y suis allée graduellement, ma démarche initiale était « Comment adapter un commerce "normal" vers un commerce plus écologique ? »

Qu'est-ce qui est important dans la vente en vrac ?

La façon de mettre en scène le vrac, de présenter les produits ! Les clients ont besoin de voir le vrac. Par exemple, dans les marchés orientaux, les légumineuses, les noix, etc. sont présentées dans des sacs de jute. Dès que je dispose joliment les produits, dans de beaux paniers en osier de différentes tailles par exemple, cela fonctionne, ça se vend bien.

J'ai déjà parlé avec un conseiller du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec et il a trouvé bonne mon idée de placer les aliments secs comme le riz, les pâtes, les haricots, etc. dans les sacs en coton (double couche) sur la table au milieu du magasin. Il m'a aussi dit qu'il ne voyait aucun problème à ne pas utiliser les distributeurs plastiques et prendre d'autres contenants à condition qu'ils soient propres, refermables et de grade alimentaire.

BIOBAB MINI MARCHÉ
 1589, avenue Van Horne
 Outremont
[facebook.com/
 biobabminimarket](https://www.facebook.com/biobabminimarket)



OFFRIR DES PRODUITS LOCAUX ISSUS DE L'ÉCONOMIE CIRCULAIRE

Huile et Vinaigre est une boutique de produits fins issus d'entreprises alimentaires d'ici et d'ailleurs. Rencontre avec la propriétaire, Joanne Paiement.

Parlez-nous de votre approvisionnement local.

Avant tout, j'ai un amour pour les produits locaux. Je connais personnellement la plupart de mes fournisseurs. Je suis très terrain. L'agricultrice, je sais ce qu'elle fait, je reconnais la valeur du travail derrière ses produits. J'aime aussi voir les représentants de toutes ces petites entreprises locales qui ne sont pas des multinationales, ouvrir leur valise d'auto pour me sortir leurs produits. C'est des gens d'ici qui mettent du soin dans leur produit. Il faut être fier de ce qu'on fait!

Mon travail à moi en est un d'interprète. J'interprète les produits du Québec pour mes clients. Je suis le jambon dans le sandwich! Je peux vous expliquer pourquoi c'est bon! Mes clients je les adore, je parle la langue de la personne qui est devant moi. On s'échange des recettes, on s'amuse.

Comment trouvez-vous les produits issus de l'économie circulaire?

Le marché des produits issus de l'économie circulaire a beaucoup évolué. On réduit ce qui se retrouve habituellement au compost ou à la poubelle tout en offrant de nouveaux produits originaux. C'est vraiment de boucler la boucle! C'est sous les conseils de PME Montréal Est-de-l'Île que j'ai découvert les entreprises



qui produisent des produits d'économie circulaire. J'aime présenter à mes clients des produits qu'il n'y a pas toujours dans les grandes bannières d'épicerie. J'aime assez ce que je fais pour aller plus profondément dans mes recherches personnelles. Je ne veux pas vendre pour vendre. Les gens savent que je fais un effort pour leur présenter des produits de grande qualité.

Qu'avez-vous à considérer lors de vos achats de produits d'économie circulaire ?

Même si la mission de ces entreprises est louable, le goût doit aussi être au rendez-vous ! L'idée est formidable, on réduit le gaspillage en faisant de nouveaux produits, mais des fois, les recettes ne sont pas bien travaillées. Je fais des petits *focus groups* pour essayer des produits et certains ne passent pas le test.

Quels sont les produits issus de l'économie circulaire que votre clientèle apprécie particulièrement ?

Depuis quelques années, je vends les tartinades artisanales de fruits moches récupérés en épicerie et transformés par La Transformerie. Mes clients connaissent bien leurs produits parce que l'organisation fait du bon travail pour bien communiquer leur message. Les gens adhèrent tout de suite à la mission dès que je leur en parle. C'est facile de proposer ce produit. Je les affectionne particulièrement. Guillaume Cantin et toute son équipe m'offrent un très bon service.

Je suis heureuse de parler du gaspillage alimentaire avec mes clients. J'aime ce rôle éducatif. J'aimerais que les gens comprennent qu'ils peuvent faire la même chose avec ce qui se trouve dans leur frigo. Ça ne sera peut-être pas aussi bon qu'une recette travaillée par un chef, mais le gaspillage il y en a dans nos maisons et on doit s'en soucier.



« Je suis heureuse de parler du gaspillage alimentaire avec mes clients. J'aime ce rôle éducatif. »

Quelle sera la prochaine étape pour tendre vers un commerce zéro déchet ?

Réduire le carton, c'est un enjeu ici. J'ai beaucoup de livraisons dans des boîtes de carton. J'ai été chanceuse, j'ai pu donner une deuxième vie à mes cartons cet été. Beaucoup d'amis déménageaient. Le suremballage m'agace. Les emballages aux couleurs éclatantes pour se démarquer, est-ce que c'est nécessaire ?

Quels sont vos conseils pour les autres commerces qui désirent faire comme vous ?

On parlait déjà de gaspillage alimentaire, mais c'est nouveau que des entreprises se penchent sur le problème avec ce genre de produits. Je pense qu'avant de se lancer dans ce type d'approvisionnement, il faut se nicher. Les produits sont dispendieux et les marges de profits sont petites, ça prend de la valeur ajoutée ! La valeur ajoutée c'est le commerçant, sa vision et son équipe. Il faut être pédagogue et prendre le temps de faire des recherches.

HUILE & VINAIGRE
11983, rue Notre Dame Est
Rivière-des-Prairies-Pointe-
aux-Trembles
huileetvinaigre.com



CONSTRUIRE UN TISSU SERRÉ D'APPROVISIONNEMENT LOCAL

Cafés, viennoiseries et sandwiches agrémentent entre autres le menu de ce sympathique commerce. **Le M Café** a ouvert en 2019, d'abord sur la rue des Ormeaux, avant de s'installer en 2021 sur la rue Hochelaga. Rencontre avec sa propriétaire, Méлина Hamelin.

Parlez-nous de votre initiative pour vous approvisionner le plus localement possible.

Pour mon offre de cafés, je fais affaire avec différents microtorréfacteurs montréalais comme Zab, Escape, Za & Klo, Épicure... On essaie le plus possible d'éviter les livraisons consommatrices de carburant. Mon lait, par exemple, je le commande auprès de mon voisin Michel, de l'épicerie écoresponsable Ô Poids Vert, qui me le livre à pied ou en voiture électrique, dans des pots Mason. Pas de déchet! La boulangerie Arhoma nous fournit en pains, viennoiseries et pâtisseries. Ma viande froide vient de la boucherie sur la rue Sherbrooke et je prends aussi quelques fruits et légumes dans le coin.

Entre commerçants de Tétéreaultville, on essaie vraiment de s'entraider. Ainsi, mes produits d'entretien viennent de Terre à soi; je fais des échanges avec La Cantine chez Simon; le nouvel Espace Tétére Coop, un lieu collaboratif qui propose plein d'activités aux gens du quartier, achète mon café qu'ils servent sur place. Mes chandails de staff sont imprimés par la propriétaire Kim de Mini Louvre. On se soutient, on s'organise, notamment pour certains types d'achats, comme les emballages ou les contenants. Ça s'est mis en place naturellement à la suite des échanges.



D'où vous vient ce réflexe de faire affaire avec les entreprises de votre quartier ?

J'ai travaillé dans les Caraïbes une dizaine d'années. Là-bas, on trouvait tout sur place, pas besoin de prendre la voiture. C'est vraiment génial! Avec mon café, je voulais retrouver ce principe. J'ai ouvert le café en octobre 2019, puis le bal est parti; d'autres commerces ont suivi (ce n'est pas non plus que moi hein! Il ne faut pas croire ça!). Avec l'Association des Commerçants de Tétréaultville, il y a une carte de membre gratuite qui nous donne des rabais chez les autres commerçants. Ça encourage encore plus l'achat local.

S'approvisionner localement est-il un défi ?

C'est généralement une multiplication de fournisseurs, et donc parfois un casse-tête! Une journée, il faut commander chez un tel, une autre journée, chez un

autre. Mon lundi est d'ailleurs consacré aux commandes et à la comptabilité. Pour certains achats, on est obligé de se tourner vers de grosses compagnies. Car acheter local, ça ne marche pas toujours. Le choix d'un fournisseur, c'est aussi une histoire de coûts.

« On a beaucoup de clients pour qui c'est important d'acheter local (...). La nouvelle génération est hyper consciente de tout cela. »



Est-ce que votre clientèle adhère à votre démarche d'approvisionnement local ?

On a beaucoup de jeunes familles de Rosemont, du Plateau, d'Hochelaga. Ils sont très conscients de l'importance d'acheter local. Ils viennent de quartiers où les commerces de proximité y sont très développés. Ici, ça s'en vient, mais on a encore quelques petits trous dans les artères commerciales. On a beaucoup de clients pour qui c'est important d'acheter local, qui font la tournée à pied ou à vélo pour faire leur épicerie. Les employé.e.s adhèrent aussi à la démarche. La nouvelle génération est hyper consciente de tout cela.

Quelle sera la prochaine étape pour tendre vers un commerce zéro déchet ?

Les contenants réutilisables pour le prêt-à-emporter! L'approvisionnement local pour l'achat d'emballages et de contenants reste tout un défi. On est encore en découverte pour trouver le meilleur contenant, le bon fournisseur... Après le compostable, on est revenu à du recyclable pour respecter la hiérarchie des 3RV (réduction, réemploi, recyclage, valorisation/compostage).

Quels sont vos conseils pour les commerces qui désirent faire comme vous ?

En parler avec les autres commerces, faire le tour, voir ce qu'ils font, poser des questions, car ce n'est pas de la compétition. C'est vraiment important d'échanger entre nous. Où as-tu trouvé telle affaire? Où prends-tu telle chose? Il faut savoir bien s'entourer, parce qu'il y a beaucoup de choses qui existent et qu'on ne connaît pas, comme ce beau projet auquel je participe, Mon commerce zéro déchet!

M CAFÉ
 9079, rue Hochelaga
 Mercier-Hochelaga-
 Maisonneuve
facebook.com/LeMcafeMtl



DÉVELOPPER DU PRÊT-À- MANGER POUR DES CONTENANTS CONSIGNÉS

Endroit paisible pour se détendre ou travailler, **Le Salon Enchanthé** propose une sélection de thés et de plats à consommer sur place ou à emporter. Rencontre avec son directeur du développement, Olivier Garant.

Parlez-nous de votre initiative de proposer vos plats dans des contenants consignés.

Notre offre alimentaire complète très bien notre offre de boissons depuis l'ouverture du commerce. Avec la pandémie, le roulement plus lent rendait le service alimentaire plus difficile à gérer. Avec les travaux sur la rue Sainte-Catherine Est, le menu actuel est encore celui d'une petite restauration, mais ça va changer! Je souhaite établir une continuité entre l'offre consignée qui se met en place dans mon autre commerce, META Épicerie, et le Salon Enchanthé en proposant les plats préparés dans des pots Mason consignés.

Comment avez-vous développé votre menu pour le prêt-à-manger zéro déchet ?

On cuisine avec les produits en vrac qui viennent de META Épicerie. Tous les plats du Salon Enchanthé sont véganes et préparés avec des ingrédients biologiques lorsque possible. Ce nouveau menu a été monté par des chefs avec lesquels je suis entré en contact pendant la pandémie. En raison des périodes de fermetures et



réouvertures qui ont fait beaucoup de mal pour tous les commerces, le menu a été pensé expressément pour le prêt-à-manger. Ce sont donc ces plats qui vont être mis dans des pots Mason, comme des soupes, des salades, des chilis, des bols mexicains... On a développé des plats qui fonctionnent dans un seul et même contenant, à l'inverse du processus de réflexion habituel qui est de trouver des contenants dans lesquels proposer nos plats après les avoir développés.

Quel défi vous attend ?

Comme il s'agit d'une nouvelle initiative, je manque encore de recul sur les retours et les résultats. Si le client ne veut pas de plats dans des contenants consignés, il a toujours la possibilité de les avoir dans des contenants à usage unique qu'on garde en *back-up*.

« Parfois, apporter des petits changements à ce qui existe me semble plus difficile que d'en faire des gros d'un seul coup. À un moment donné, il faut revoir les choses de fond en comble. »



Quelle est la prochaine étape ?

Dès que les travaux finiront sur la rue Sainte-Catherine et que les passages dans le commerce augmenteront, j'installerai mon frigo rempli de plats prêts-à-manger à l'avant, pour consommation sur place ou à emporter. Ces plats — mêmes format et présentation — vont aussi être proposés dans le frigo de l'épicerie META, pour montrer l'offre de restauration dans des plats réutilisables consignés. Ils seront également présentés sur le site web de l'épicerie et pourront être ainsi préparés à la demande, une fois la commande passée en ligne.

Est-ce que votre clientèle est prête au changement ?

Je le souhaite! On va même tenter de pousser un peu plus loin cette logique du réutilisable en leur demandant d'apporter leurs ustensiles personnels. Si on charge quelques sous pour certains articles, ça risque de les motiver. Généralement, l'aspect économique importe. Mais s'ils ne sont pas prêts, ils auront l'option de déboursier pour l'utilisation d'usage unique.

Quels sont vos conseils pour les commerces qui désirent faire comme vous ?

Parfois, apporter des petits changements à ce qui existe me semble plus difficile que d'en faire des gros d'un seul coup. À un moment donné, il faut revoir les choses de fond en comble. Je pense qu'il faut faire confiance à la clientèle qui a envie de voir tous ces changements arriver. Je reçois beaucoup de commentaires positifs, des encouragements. Les gens me disent : «C'est merveilleux, continuez! On a besoin que vous soyez là!» Ça donne envie de poursuivre et d'avancer.

LE SALON ENCHANTHÉ
3770, rue Ontario Est
Mercier-Hochelaga-
Maisonneuve
lesalonenchanthe.com



PARTICIPER À UN PROJET PILOTE POUR TESTER UN CONTENANT CONSIGNÉ

Lola Rosa est un restaurant de type brasserie qui propose une alimentation végétale et gourmande. Rencontre avec le copropriétaire, Éric Bieunais.

Parlez-nous de votre expérience en cours d'un système de consignation pour vos plats à emporter.

Réduire notre impact environnemental est de première importance, d'où l'offre végétarienne depuis près de vingt ans. Aujourd'hui, on s'attaque à la réduction des emballages, comme les contenants à emporter à usage unique. Plutôt qu'ils soient recyclés ou compostés, on cherche à offrir plus de plats réutilisables. Quand on propose notre service traiteur, on suggère d'utiliser les contenants consignés de la coopérative Retournzy.

Quelles sont les étapes pour offrir ce contenant consigné lors de vos services traiteurs ?

Dès qu'on a une commande traiteur en format boîte à lunch, on appelle Retournzy pour louer leurs plats. Ils viennent nous livrer. On teste leurs contenants à un seul compartiment, mais on réalise que toutes nos recettes ne peuvent pas être servies dans le même plat. Par exemple, pour garder les frites croustillantes, on doit les séparer du hamburger.



Le projet pilote nous permet justement de donner notre *feed-back* à Retournzy pour les aider à ajuster leur offre aux besoins sur le terrain.

On a opté pour le tester en location, avec seulement notre service traiteur, parce qu'on est en apprentissage. Si on veut répondre à nos besoins pour l'entièreté de nos plats livrés, ça nous prendrait plus de 1000 contenants. Présentement, le manque d'espace de stockage et le coût d'achat sont trop grands pour qu'on étende cette offre de contenant. On se demande aussi si le client va accepter de payer le dépôt. Ça serait intéressant de donner le choix aux clients pour les commandes à emporter : contenant réutilisable ou régulier. En attendant, nos commandes à emporter sont livrées dans des contenants de carton moulé qui sont conformes à la nouvelle réglementation de la Ville de Montréal sur les plastiques à usage unique. Le réutilisable reste la solution la plus intéressante si on veut réduire nos déchets d'emballage.

Est-ce qu'il y a d'autres défis ?

Il faut considérer le service supplémentaire que ça implique. Quand tu envoies des plats réutilisables, tu dois assurer un service de ramassage rapidement

pour éviter que ça sente et que ça devienne difficile à nettoyer. Ça se fait le jour même ou le lendemain.

« Toutes les entreprises qui nous contactent pour notre service traiteur nous demandent des contenants réutilisables. (...) Aujourd'hui, avoir du réutilisable versus du recyclable, ça a du sens! »



Est-ce que votre équipe et votre clientèle ont adhéré au projet ?

Pour les membres de l'équipe, que ce soit dans un contenant recyclable ou réutilisable, leur travail est sensiblement le même. Il n'y a pas de résistance à ce niveau. Ils préfèrent même le réutilisable, car c'est solide et pratique à utiliser en cuisine. C'est plus facilement manipulable qu'un contenant en carton.

Toutes les entreprises qui nous contactent pour notre service traiteur nous demandent des contenants réutilisables. Ils veulent limiter leurs déchets. Ils sont super contents de recevoir leur *lunch box* dans un contenant consignés ! Aujourd'hui, avoir du réutilisable versus du recyclable, ça a du sens !

Quelle sera la prochaine étape pour tendre vers un commerce zéro déchet ?

On s'est aperçu que les assiettes revenaient rarement vides. Les gens trouvent que nos portions sont très généreuses. Ils paient pour de la nourriture qu'ils ne mangent pas. Pour réduire le gaspillage et nos coûts, on pense réduire nos portions.

Quels sont vos conseils pour les commerces qui désirent faire comme vous ?

Il faut avoir une bonne idée des recettes que tu peux mettre dans tes plats consignés, parce que ce n'est probablement pas tout ton menu qui peut être servi dans un seul type de contenant. Il faut avoir un espace dédié aux contenants réutilisables, parce que même s'ils peuvent s'empiler, ça prend plus de place que des contenants à usage unique.

Il faut aussi penser à l'approche client. Il y aura des freins comme le coût de la consigne qui s'ajoute à la facture. Je crois que si tu communique bien, si tu expliques pourquoi tu fais ça et que tu rends la vie des clients la plus facile possible, ils vont adhérer. C'est toute une logistique pour le remboursement. Il y a beaucoup de questions auxquelles on n'a pas encore de réponses. On ne connaît pas tous les défis entourant l'utilisation de ces contenants dans le temps.

LOLA ROSA
276, rue Sainte-Catherine
Ouest
Ville-Marie
lolarosa.ca



INSTAURER UN SYSTÈME DE CONSIGNE POUR LE VRAC

Aliments en vrac, produits végétaliens, biologiques... **META Épicerie** s'adresse aux adeptes d'un mode de vie vert. Rencontre avec son directeur du développement, Olivier Garant.

Parlez-nous de votre initiative pour mettre en place un système de consigne pour l'achat en vrac.

Mon projet de consigne, en tant que tel, c'est d'utiliser les pots Mason. Plutôt que de proposer nos propres pots consignés comme ce qui se fait beaucoup ailleurs, j'opte pour un système de consigne avec des contenants que tout le monde possède chez soi! Cela me semble moins contraignant pour les clients et pour nous à l'épicerie aussi. En utilisant des bocaux standard tels que les Mason en verre que l'on retrouve partout, ça simplifie selon moi le système de retour.

Comment votre système fonctionne-t-il?

Le processus commence en ligne. Le client passe sa commande sur notre site web en indiquant pour chaque produit la masse qui entre dans les pots qu'il utilise chez lui, par exemple 1 kg de granola dans 2 pots de 1 L. Au magasin, on prépare sa commande dans nos pots, selon les besoins exprimés. Pour récupérer sa commande, le client peut faire une cueillette en magasin ou se faire livrer à domicile. Dans les deux cas, il a le choix d'avoir ses produits dans les contenants consignés fournis ou dans ses propres contenants. Si le client opte pour ses contenants, le commis ou le livreur transvase sur place, de nos contenants à ceux du client.



Que devez-vous prévoir ?

Nous allons établir une charte des prix des contenants consignés. Par exemple, pour un pot de 500 ml, ce sera 1 \$; un pot de 1 L, 2 \$, etc. Si le client ne veut pas de contenants consignés, s'il ne souhaite pas transférer les aliments dans ses propres contenants, il a toujours la possibilité d'avoir sa commande dans des contenants à usage unique (chez nous, ce sont des sacs en papier brun). On veut offrir toutes les options : le sac à usage unique, le pot consigné, le contenant personnel.

Comment organisez-vous l'espace ?

Hormis les fruits et les légumes, les produits réfrigérés, des savons ou du dentifrice placés à l'avant, les autres aliments (noix, pâtes, farines, céréales, etc.) restent dans leurs poches d'origine, derrière le comptoir. C'est seulement le commis qui manipule et remplit les contenants. Le local est organisé ainsi. Dans les

commerces classiques d'aliments en vrac, je trouve que les employé.e.s font beaucoup de manutention pour remplir les machines distributrices et pour nettoyer régulièrement les équipements, car les clients touchent à tout. Pour souci d'efficacité et de gestion de l'espace, j'ai décidé de supprimer au moins cette grande étape de transvider les aliments dans des machines distributrices.

Est-ce que votre clientèle et votre personnel adhèrent au projet ?

C'est certain qu'il y a encore pas mal de zones grises. Au moins, dans ce type de secteur commercial que j'appelle « conscient », les gens savent pourquoi ils le font et ils sont prêts à collaborer avec nous pour assurer un fonctionnement optimal. Notre clientèle dans le coin est prête à faire ce genre d'efforts. C'est de la consommation éthique. Nous recevons beaucoup d'encouragements, des « Oui, oui, allez-y ! Des projets comme ça on en veut ! »



METTRE LES BOUCHÉES DOUBLES POUR SE CONFORMER À LA RÉGLEMENTATION

Espace pour la vie célèbre la nature même dans votre assiette, avec une proposition alimentaire 100 % végétarienne inspirée de produits saisonniers, locaux et souvent biologiques, dans le restaurant de type cafétéria du Jardin botanique. Rencontre avec la contremaîtresse du restaurant, Camille St-Jacques-Renaud.

Parlez-nous de votre initiative pour vous conformer au nouveau règlement de la Ville de Montréal interdisant la distribution de certains articles à usage unique (règlement 21-040).

Mon poste me permet de mettre en place de nouvelles initiatives axées sur l'environnement. Quand j'ai pris connaissance de cette nouvelle réglementation interdisant certains articles de plastique à usage unique dans les restaurants et les autres établissements alimentaires à partir de mars 2023, j'ai compris qu'on devait effectuer nos changements dès maintenant! Ça a été motivant pour mettre les bouchés doubles, pour apporter les changements le plus vite possible.



Comment faites-vous la transition ?

Après avoir mené des recherches sur la réglementation, je me suis demandé ce que j'allais mettre en place et selon quel rythme. J'ai regardé quels seraient mes défis et obstacles, comment je pourrais les contourner et ce que ça impliquerait au niveau opérationnel. Certains de nos contenants respectent déjà la réglementation. Pour les autres, j'ai trouvé des contenants de rechange, mais pas pour tout. Je continue de chercher et d'en parler avec les fournisseurs. C'est le bon moment pour explorer d'autres façons de faire, comme adapter nos recettes pour minimiser les emballages. Par exemple, est-il possible de ne plus avoir de récipient pour la vinaigrette en plus du contenant de salade ? Est-ce qu'on peut utiliser du papier ? Est-ce qu'on peut mettre la vinaigrette en vrac au centre, dans un contenant subdivisé le permettant ? On veut générer moins d'emballages. On a des contenants consignés qui permettent d'être réutilisés plusieurs fois, comme la tasse de l'OBNL La vague, mais comment peut-on mettre de l'avant d'autres contenants consignés ? Notre souhait est d'aller plus loin que de juste faire des remplacements pour être conforme à la réglementation.

Est-ce simple à mettre en place ?

C'est *challengeant* parce ça amène plusieurs défis pour lesquels il faut bien réfléchir. On fait beaucoup de tests. Certains sont concluants, d'autres non. Les problèmes d'approvisionnement sont réels. Je trouve un substitut, mais il est indisponible pendant des mois et le fournisseur n'a pas d'alternative à nous proposer. D'ailleurs, plusieurs de mes fournisseurs n'avaient pas entendu parler des nouvelles exigences. C'est important qu'on travaille ensemble !

« C'est primordial d'intégrer à la discussion les équipes sur le terrain. Ces personnes ont souvent des solutions auxquelles nous n'avions pas pensé. »

Communiquer et informer est donc essentiel pour soutenir cette transition ?

Certainement! J'ai fait une présentation à mes supérieurs sur le pourquoi et le comment, les défis et solutions de cette transition. Je fais aussi ce travail de vulgarisation auprès de l'équipe sur le plancher.

En ce moment, comme on écoule notre stock avant l'entrée en vigueur de la réglementation, on a des contenants recyclables et d'autres compostables. Ce n'est pas idéal parce que les clients doivent bien les analyser pour les trier au bon endroit. J'ai souvent les mains dans les bacs de poubelles, composts et recyclages pour m'assurer du bon tri. J'en profite pour expliquer à mon équipe ce que j'enlève pour le mettre où et pourquoi. C'est important pour moi de ne pas juste leur dire quoi faire, mais bien de leur expliquer pourquoi on le fait. L'information sera mieux retenue, mais aussi, ils pourront l'expliquer à leur tour à la clientèle et être des vecteurs de changement.

Quelle sera la prochaine étape pour tendre vers un commerce zéro déchet ?

On veut changer l'affichage pour la clientèle pour améliorer le tri des matières, vulgariser la réglementation de façon concise et facile à comprendre pour les sensibiliser. L'affichage désiré va aussi encourager les gens à apporter leurs propres plats. Je souhaite aussi créer une formation sur la gestion de la matière résiduelle à l'interne. J'aimerais qu'elle soit interactive et avec des mises en situation du genre : « Que répondrais-tu si un client te demande... » Ce sont toutes ces idées qu'on instaure en parallèle.

Quels seraient vos conseils pour les commerces qui désirent faire comme vous ?

C'est primordial d'intégrer à la discussion les équipes sur le terrain. Ces personnes ont souvent des solutions auxquelles nous n'avions pas pensé. Il va aussi y avoir des solutions envisagées qui ne



fonctionneront pas. C'est important de faire des tests et de ne pas lâcher. C'est un plus long processus qu'on peut le penser. C'est une réglementation importante, mais qui n'est pas si simple à appliquer. Ce sont de beaux défis! Questionner et échanger avec d'autres commerces, ça permet de rester optimiste.

ESPACE POUR LA VIE
 4101, rue Sherbrooke Est
 Rosemont-
 La Petite-Patrie
[espacepourlavie.ca/
 restauration](http://espacepourlavie.ca/restauration)

**RESSOURCES
POUR ALLER**

**PLUS LOIN
DANS VOTRE
DÉMARCHE**

RESSOURCES RELATIVES À LA LUTTE AU GASPILLAGE ALIMENTAIRE

Le gaspillage alimentaire se définit comme de la nourriture destinée à la consommation humaine qui est perdue ou jetée tout au long de la chaîne bioalimentaire. Voici quelques ressources sur la prévention et la gestion du gaspillage alimentaire.



Les bonnes pratiques pour réduire le gaspillage alimentaire : le restaurant Candide & La Transformerie

AUTEUR

Montréal — Métropole en santé — Guichet unique pour la transition alimentaire

CONSULTEZ LA VIDÉO [ICI](#)

- ➔ Dans cette capsule, le chef propriétaire du restaurant montréalais Candide, John Winter Russell, parle de ses gestes concrets pour réduire le gaspillage alimentaire et Guillaume Cantin, co-initiateur et directeur général de La Transformerie, partage sa vision pour bien se lancer dans une telle démarche.

Les bonnes pratiques pour réduire le gaspillage alimentaire : le restaurant Robin des Bois & La Transformerie

AUTEUR

Montréal — Métropole en santé — Guichet unique pour la transition alimentaire

CONSULTEZ LA VIDÉO [ICI](#)

- ➔ Dans cette capsule, la cheffe Amélie Acloque du restaurant associatif Robin des Bois à Montréal parle de ses gestes concrets pour réduire le gaspillage alimentaire et Guillaume Cantin, co-initiateur et directeur général de La Transformerie, partage sa vision pour bien se lancer dans une telle démarche.

Guide des menus durables : une approche pas à pas vers la durabilité

AUTEUR

Nourrir la santé

CONSULTEZ LE GUIDE EN LIGNE [ICI](#)

➔ Ce guide vous donnera plein d'idées pour concevoir et/ou adapter des menus qui permettent de réduire considérablement les impacts négatifs de l'alimentation sur l'environnement. Il propose des moyens de rendre les menus plus durables — une étape à la fois, un choix à la fois.

Meilleures pratiques pour le traitement des aliments

AUTEUR

Projet LIFE FOSTER

CONSULTEZ LE MANUEL PDF [ICI](#)

➔ Dans ce manuel interactif, vous trouverez les meilleures pratiques à mettre en œuvre pour assurer une réduction du gaspillage alimentaire via un traitement optimal des denrées aux différents stades de leur utilisation : entreposage, préparation, consommation et excédents.

Meilleur avant, bon après ?

AUTEUR

Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec (MAPAQ)

CONSULTEZ LE DOCUMENT PDF [ICI](#)

➔ Malgré la date « meilleur avant » indiquée sur les aliments, certains peuvent être consommés sans risque. Cette fiche vous guidera sur la consommation des aliments et vous donnera quelques conseils pour bien trier et récupérer des aliments défraîchis.

Pourquoi et comment mesurer la perte et le gaspillage d'aliments

AUTEUR

Commission de coopération environnementale (CCE)

CONSULTEZ LE GUIDE PDF [ICI](#)

➔ Ce guide pratique propose un plan par étape pour aider les entreprises et les gouvernements à mesurer la perte et le gaspillage d'aliments.

Guide pour la récupération alimentaire auprès des petits et moyens commerces à Montréal

AUTEURS

Ville en vert, Chantier sécurité alimentaire de Solidarité Ahuntsic

CONSULTEZ LE GUIDE PDF [ICI](#)

➔ Ce guide a pour but d'encourager les commerçants de petites et moyennes tailles à voir leurs invendus et surplus alimentaires autrement. Découvrez comment donner les produits invendus à la communauté peut bénéficier à votre commerce, à la population, à un organisme, à l'environnement.

Démarrer un frigo collectif : un guide de démarrage

AUTEUR

La Solutionnerie

CONSULTEZ LE GUIDE PDF [ICI](#)

➔ Que ce soit dans l'optique de diminuer le gaspillage alimentaire dans le voisinage, de développer un réseau d'entraide et de solidarité dans la communauté, ou encore, de réduire l'insécurité alimentaire, toutes les raisons sont bonnes pour implanter un frigo communautaire près de chez soi. Voici un petit guide de démarrage étape par étape.



RESSOURCES RELATIVES À LA RÉDUCTION DES EMBALLAGES

Les emballages alimentaires sont les contenants de différentes natures servant à conserver, protéger, transporter ou valoriser un produit alimentaire destiné à la consommation. Voici quelques ressources pour les réduire et en améliorer leur utilisation.

Les bonnes pratiques pour réduire les emballages : Le café Yo&Co Espresso Bar & La vague

AUTEUR

Montréal — Métropole en santé — Guichet unique pour la transition alimentaire

CONSULTEZ LA VIDÉO [ICI](#)

► Dans cette capsule, le barista propriétaire du café Yo&Co Espresso Bar à Montréal, Yorick Caron, parle de ses gestes concrets pour réduire les emballages et Aurore Courtieux-Boinot, cofondatrice de La vague, partage sa vision pour se lancer dans une telle démarche.

Les bonnes pratiques pour réduire les emballages : L'épicerie Fraîchement Bon & La vague

AUTEUR

Montréal — Métropole en santé — Guichet unique pour la transition alimentaire

CONSULTEZ LA VIDÉO [ICI](#)

► Dans cette capsule, le directeur général des épiceries Fraîchement Bon à Montréal, François-Karl Viau, parle de ses gestes concrets pour réduire les emballages et Aurore Courtieux-Boinot, cofondatrice de La vague, partage sa vision pour se lancer dans une telle démarche.



Emballages biodégradables et compostables : aussi verts qu'on le pense ?

AUTEUR

Éco Entreprises Québec

CONSULTEZ LA FICHE PDF [ICI](#)

➔ Bien que l'ambition de mettre en marché des produits à impact environnemental minime soit louable, les emballages biodégradables et compostables ne s'avèrent pas être la solution parfaite comme leur engouement semble le suggérer. C'est ce que fait ressortir ce rapport élaboré par Éco Entreprises Québec et la firme d'experts-conseils Solinov.

Répertoire des emballages et contenants conformes au Règlement interdisant la distribution de certains articles à usage unique (21-040) de la Ville de Montréal

AUTEURS

Montréal — Métropole en santé – Guichet unique pour la transition alimentaire — et La vague

CONSULTEZ LE RÉPERTOIRE EN LIGNE [ICI](#)

➔ Comment faire des choix éclairés en matière d'emballages et contenants alimentaires tout en respectant la réglementation municipale qui entrera en vigueur le 28 mars 2023 ? C'est pour vous aider dans cet exercice récurrent de commandes fournisseurs que le GUTA met en ligne un outil pratico-pratique qui vous dit ce qu'il faut bannir, privilégier et encourager.

Guide des bonnes pratiques sanitaires en alimentation pour la gestion des contenants et autres objets réutilisables (2^e édition)

AUTEURS

Coopérative Incita, La vague, Circuit Zéro déchet, Association québécoise Zéro Déchet, Montréal — Métropole en santé —, Équiterre, Net Impact

CONSULTEZ LE GUIDE PDF [ICI](#)

➔ Ce guide sur la réduction des déchets s'adresse aux commerces, restaurants et cafés québécois. Il a été conçu pour outiller les commerces en alimentation à accepter en toute sécurité les contenants réutilisables. Il offre des conseils sur les bonnes pratiques sanitaires pour la gestion des contenants et autres objets réutilisables.

Guide pour mon commerce alimentaire zéro déchet

AUTEUR

Bruxelles Environnement

CONSULTEZ LE GUIDE PDF [ICI](#)

➔ Et si vous proposiez vos produits sans ces emballages superflus et encouragiez vos clients à se servir uniquement de la quantité dont ils ont besoin pour éviter tout gaspillage ? Les astuces dans ce guide vous permettront de répondre à une demande croissante de la clientèle, en quête de solutions zéro déchet.



Guide pratique Défi zéro déchet — Commerces

AUTEUR

Ville de Montréal - Arrondissement Rosemont–La Petite-Patrie

CONSULTEZ LE GUIDE PDF [ICI](#)

➔ Ce guide vous présente un éventail d'actions pour réduire à la source et optimiser vos pratiques en gestion des matières résiduelles par la mise en place de pratiques écoresponsables visant le zéro déchet. Il vous permettra de faire des choix éclairés en fonction de votre réalité.

Atténuer les contraintes logistiques de l'approvisionnement

AUTEUR

Récolte

CONSULTEZ LA FICHE PDF [ICI](#)

➔ Vous trouverez dans ce document un portrait des pratiques permettant de mettre en place une logistique de distribution et d'approvisionnement efficace au sein du mouvement «De la ferme à l'ardoise». Ce collectif rassemble les acteur.trice.s et des pratiques qui permettent un approvisionnement de proximité pour la restauration indépendante et les traiteurs.

La recette clé pour un approvisionnement alimentaire local & écoresponsable

AUTEUR

Équiterre

CONSULTEZ LE DOCUMENT PDF [ICI](#)

➔ Vous trouverez ici une marche à suivre pour vous accompagner dans votre transition vers un système alimentaire plus durable, priorisant les aliments sains, locaux et écoresponsables. La marche à suivre dans cette fiche est issue de quelques-unes des meilleures pratiques des entreprises de gestion de services alimentaires.

**QUELQUES
TÉMOIGNAGES**

DES MEMBRES

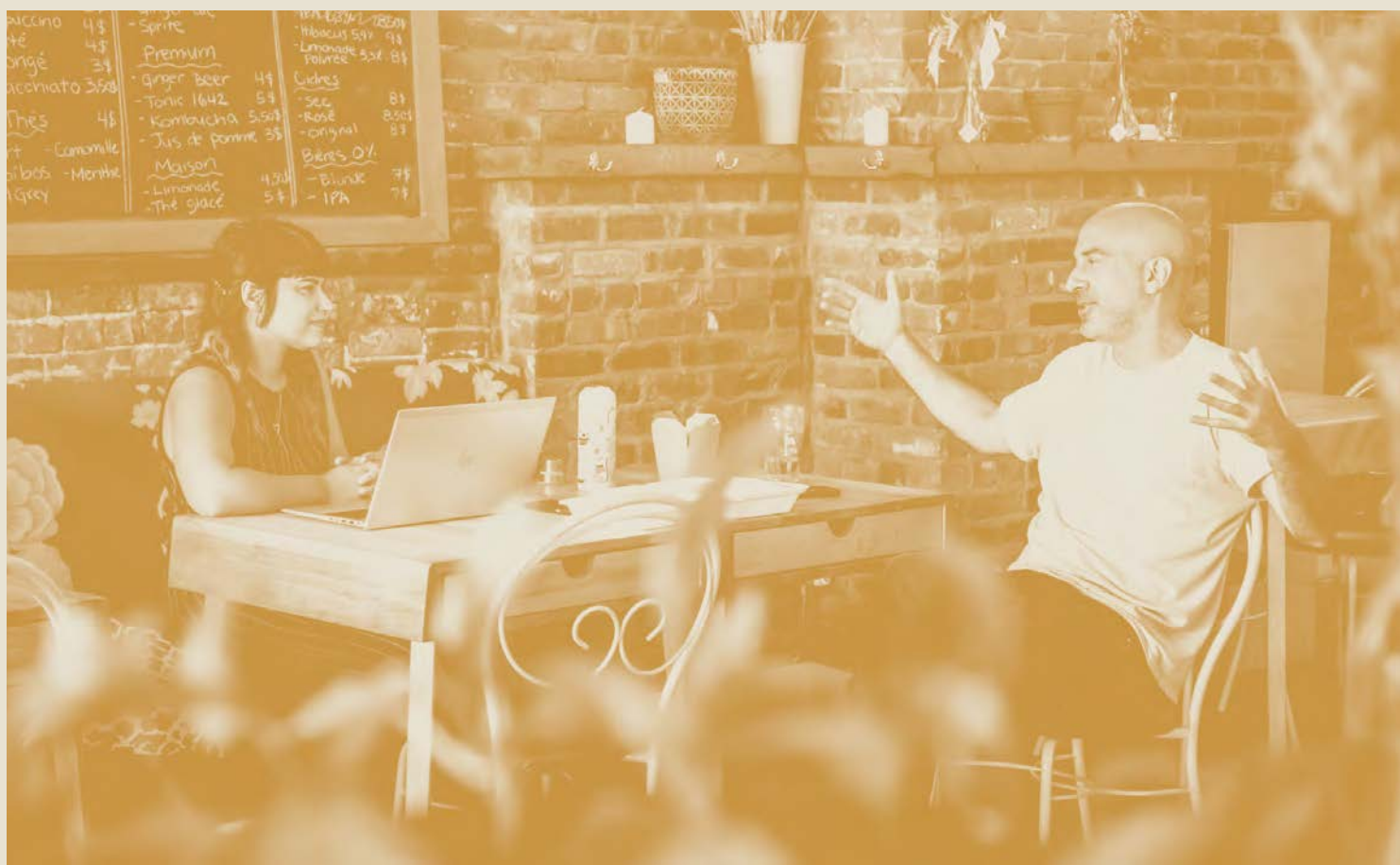
**DE LA
COMMUNAUTÉ
DE PRATIQUE**

« J'ai beaucoup aimé les échanges avec les commerces et les différents intervenants qui m'ont amenée plus loin dans mon processus de réflexion. En assistant à ces magnifiques rencontres, j'ai eu plein d'outils pour me former davantage, ça m'a beaucoup aidé. Je peux maintenant transférer ces connaissances à mes supérieurs, mon équipe, mes fournisseurs, etc. »

« Ça m'a forcé à libérer du temps dans mon agenda *hyper booké* pour écouter et apprendre. L'éducation est fondamentale si l'on veut faire une transition. En tant qu'entrepreneur, j'ai un impact. On dit souvent "Acheter, c'est voter", mais vendre, c'est aussi voter! »

Olivier Garant
 Directeur du développement
 META Épicerie et Le Salon Enchanthé

Camille St-Jacques-Renaud
 Contremaîtresse
 Restaurant du Jardin botanique



« Ça nous a ouvert les yeux sur le “faux bon”, dans le sens où on pense bien agir, mais finalement ce n’est pas une bonne pratique. C’est *l’fun* d’entendre les autres commerces sur la façon de s’approvisionner, d’apprendre de nouveaux trucs, de voir comment ils font. Qu’on soit un petit ou un gros commerce, j’ai réalisé qu’on a sensiblement les mêmes défis. »

Mélina Hamelin
Propriétaire
Le M Café

« Ce qui est intéressant, c’est de pouvoir partager avec d’autres commerces, de découvrir de nouvelles ressources comme le Guichet unique pour la transition alimentaire. »

Caroline Rolland
Directrice adjointe
Boulangerie Première Moisson
Succursale du marché Jean-Talon





« L'expérience des autres et la méthode d'application, ça donne des pistes et des réponses à des questions qu'on ne s'était même pas posées. C'est un réseau d'entraide et on a accès à des personnes qui ont l'expertise et l'expérience. »

Éric Bieunais
Copropriétaire
Lola Rosa

« J'ai trouvé ça intéressant de voir ce que les autres commerces font et, aussi, de confirmer nos bonnes pratiques. Je me demande maintenant comment embarquer d'autres organisations et dirigeants dans la transition écologique. »

Guylaine Duchesne
Propriétaire
Resto Végo

Le mot de la fin

Nous remercions et félicitons tous les commerces participants à la Communauté de pratique Mon commerce zéro déchet de Concertation Montréal pour leur motivation et leur engagement dans l'amélioration de leurs pratiques écologiques :

- * [Biobab Mini Marché](#)
- * [Épicerie Les Emplettes](#)
- * [Huile et Vinaigre](#)
- * [La Bête à pain Ahuntsic](#)
- * [Le M café](#)
- * [Le Salon Enchanté](#)
- * [L'Espace Public](#)
- * [Lola Rosa](#)
- * [META épicerie](#)
- * [Pino Café + Bistro](#)
- * [Première Moisson Marché Jean-Talon](#)
- * [Restaurant du Jardin botanique et restauration Espace pour la vie](#)
- * [Resto Plateau](#)
- * [Resto Végo](#)

Dans un contexte rempli de défis, tous les participant.e.s à la Communauté de pratique Mon commerce zéro déchet de Concertation Montréal ont investi temps et efforts dans cette démarche. Ces 14 commerces se sont mis en action pour la transition écologique. Pourquoi pas vous ?

