Restaurant du Fleuve - Repas au kilo (Regina – Guyane)

Cadre de restitution : Étude de l'ADEME

CARTE D'IDENTITÉ DE L'ACTEUR ET SON TERRITOIRE

Restaurant du Fleuve
Le Bourg

OPTIGEDE
Administrateur
ADEME
administrateur.optigede@ademe.fr

Mots-clés: Espace privé HOTELLERIE RESTAURATION, , CONSOMMATEURS, PREVENTION DES DECHETS, BIODECHET,

CONTEXTE

Description du contexte de l'action:

Ce restaurant a pour concept de facturer le repas au poids, en self-service sur un choix de divers entrées, plats et desserts.

Ainsi le client détermine lui-même la quantité de nourriture qu'il souhaite consommer pour chaque plat, et ne se voit pas imposer des denrées qu'il ne désire pas.

Le prix payé étant le prix réellement consommé, le client se sert une quantité adaptée à sa faim, générant ainsi moins de gaspillage. Le client comme le restaurant réalisent ainsi des économies.

La commune de Régina (900 habitants) est à mi-chemin entre Cayenne et Oiapoque (ville frontière au Brésil). Ce type de restaurant avec « paiement au poids » est très répandu au Brésil, à la fois dans la restauration populaire mais aussi dans la restauration gastronomique ; on les appelle les « buffets au kilo » ou « ao kilo ».

Ce principe essaime en Guyane, avec ce restaurant à Régina ; trois autres restaurants brésiliens à Cayenne proposent aussi des repas au kilo : Porta Verde, Rodeio et Cupuaçu (environ 15€ le kilo).

OBJECTIFS ET RÉSULTATS

Objectifs généraux:

L'objectif est d'attirer les clients avec un concept original leur permettant d'adapter leurs repas à leurs désirs et faims, et ainsi réduire le gaspillage alimentaire et son coût pour le client comme pour le restaurant

Résultats quantitatifs:

Le restaurant du Fleuve à Régina estime produire 20 à 30 % de déchets alimentaire en moins qu'un restaurant classique.

Résultats qualitatifs :

Le client a tendance à se servir des quantités plus justes, adaptées à ce qu'il va réellement manger.

C'est habituellement le cas lors du deuxième passage du client au restaurant ce qui marque une forme d'adhésion des clients au concept.

MISE EN OEUVRE

Planning:

Le client va se servir lui-même les plats qu'il souhaite, en quantité voulue. Tous les plats, de l'entrée au dessert, sont présentés dans des vitrines chauffantes, avec pour chaque plat un prix différent affiché.

Une fois servi, le client va, avec son assiette, à la caisse où le personnel pèse l'assiette et facture le client en fonction du poids.

Du coté cuisine, contrairement à un restaurant classique, les cuisiniers n'attendent pas les commandes : ils confectionnent dans la matinée les plats qui seront maintenus au chaud dans les vitrines, pour le repas du midi.

Année principale de réalisation:

2009

Moyens humains :

Le fonctionnement de l'équipe du restaurant est légèrement différent : le personnel pour le service est réduit au minimum car il n'intervient que pour les boissons et l'encaissement.

L'équipe de cuisine prépare dans la matinée les plats qui sont conservés dans la vitrine chauffante, et revient dans l'après-midi pour refaire la même opération.

Moyens financiers :

L'investissement est similaire à un restaurant classique.

Pas besoin de communication spécifique

Moyens techniques :

- balance classique (voir photo)

- vitrine chauffante permettant de présenter les plats en les gardant au chaud.

Partenaires moblisés :

Aucun

VALORISATION

Facteurs de réussite :

Ce type de restaurant fonctionne très bien depuis des décennies dans d'autres pays (Brésil, Canada…). Cet exemple en Guyane montre qu'il est aussi reproductible en France. Néanmoins, en Guyane, le repas au kilo n'existe que dans les restaurants brésiliens.

Ce fonctionnement est également très apprécié des touristes qui peuvent découvrir un large choix de nouveaux plats, en quantités adaptées et pour un budget maîtrisé.

Enfin, pour pouvoir fonctionner, le restaurant doit proposer des menus qui peuvent se conserver dans les vitrines et ne sont pas servis dans l'immédiat. De même, le plat étant préparé à l'avance, lorsqu'il est épuisé, il n'est pas réassorti. Le client se reporte alors sur d'autres plats.

Dans un autre genre on trouve aussi en France des restaurants donnant un prix au gaspillage.

Difficultés rencontrées :

Sans objet

Recommandations éventuelles:

Ce concept est difficilement compatible avec un service à l'assiette, à la française ou à l'anglaise. Il est adapté à une organisation de type « self service ».

DÉCOUVRIR L'ACTEUR SUR SINOE ®

Découvrir

Dernière actualisation de la fiche : **octobre 2019**
Fiche action réalisée sur le site : www.optigede.ademe.fr
Les actions de cette fiche ont été établies sous la responsabilité de son auteur.