

# La conciliation des caractéristiques de la restauration rapide avec une démarche saine et durable

Projet coordonné par  
Dr. Rozenn Perrigot et  
Corentin Le Bot et soutenu par  
l'Agence Régionale de Santé Bretagne  
Master Marketing et Vente - Parcours  
Franchise & Commerce en Réseau  
IGR-IAE Rennes - Université de  
Rennes

## MÉTHODOLOGIE

- 1 Revue de presse
- 2 Elaboration des guides d'entretien
- 3 Conduite des entretiens
- 4 Retranscriptions des entretiens
- 5 Analyse des entretiens

## PERSONNES INTERVIEWÉES

Etude qualitative réalisée à partir  
de 83 entretiens semi-directifs

- 35 franchiseurs de la restauration rapide
- 48 franchisés de la restauration rapide



## MANGER SAIN ET/OU DURABLE DANS LES ENSEIGNES DE RESTAURATION RAPIDE

### IL EXISTE QUELQUES INCOMPATIBILITÉS :

- Des difficultés pour manger **sain et pas cher**.
- Des **procédures compliquées** pour certaines enseignes (vaisselle réutilisable, temps de préparation, etc.).
- Des **consommateurs** qui ont envie de manger sainement, de faire attention à la provenance des produits mais qui **ne changent pas leurs habitudes** de consommation.
- Des **concepts difficiles à concilier avec une démarche saine et durable** : cuisine du monde, "junk-food", etc.

"La contradiction, c'est le client qui veut manger le moins cher possible. C'est la tension et la contradiction, c'est le client qui n'est pas forcément prêt à manger sain et durable parce que ça reviendrait très cher." (Fé)

**Manger sain et durable semble être compatible avec la restauration rapide.** Toutefois, certaines enseignes peuvent rencontrer des **difficultés d'adaptation** : des ressources financières insuffisantes, des difficultés d'approvisionnement (produits disponibles seulement à l'étranger), mais également le **comportement des consommateurs** qui n'est pas toujours en adéquation avec leur volonté de manger des produits sains et durables.

### SATISFAIRE LES ATTENTES DES CLIENTS EN PROPOSANT :



Il est possible de répondre facilement à ces attentes pour des enseignes de restauration rapide qui ont des concepts de type "Healthy".

Certaines enseignes proposent également **des alternatives** pour manger mieux : plats végétariens, végétans, etc.

"Il y a de plus en plus d'enseignes de restauration rapide qui se mettent à cette mode healthy, il y a pleins d'exemples : des bars à salade ou des plats qui vont être un peu plus sains. La restauration rapide ce n'est pas non plus que des gros fast-foods." (Franchiseur)

## MANGER SAIN VERSUS MANGER DURABLE

### DEUX NOTIONS DIFFÉRENTES

### FOCUS MANGER SAIN ET MANGER DURABLE

#### Manger sain

Privilégier les **aliments bénéfiques à notre santé** et **limiter** la consommation de **produits sucrés, salés et gras**. C'est avoir une **alimentation variée et équilibrée**.

#### Manger durable

**Respecter l'environnement et la société**. C'est une alimentation **accessible économiquement et socialement équitable**. C'est **mieux acheter et mieux consommer**.

### DANS LEUR ENSEIGNE

Même si **certaines enseignes n'évoluent** toujours **pas** vers une logique de **manger sain et durable**, car leur concept n'est pas en adéquation avec une consommation saine et durable.

**D'autres s'engagent dans cette tendance** et font leur possible pour le partager avec leurs clients.

"Les salades sont produites dans la région. Les œufs, c'est du Label rouge, produit en Bretagne. Ça reste sain et durable. Avec nos fruits à croquer, on ne les prend pas loin en France." (Franchiseur)

Les franchiseurs et les franchisés sont en accord avec le fait qu'il est **possible** de soit **manger sain sans manger durable**, soit au contraire, **manger durable sans manger sain**. Il est également **possible de manger à la fois sain et durable**.

### DEUX NOTIONS À LA FOIS :

#### INCOMPATIBLES

Difficultés d'allier le sain et le durable

- Certains produits sont sains mais ne sont pas durables. **Exemple de l'avocat** : fruit sain, mais pas durable car il est importé (entraînant problèmes de transports, d'eau, pesticides, déforestation, etc.).
- Certains produits sont durables mais ne sont pas sains

"Si vous mangez un hamburger végétarien, vous mangerez durable mais pas forcément très sain" (Franchisé)

#### COMPATIBLES

- Équilibre à trouver
- Possibilité d'allier des produits sains avec des emballages durables

## MANGER SAIN ET/OU DURABLE VERSUS MANGER À UN PRIX RAISONNABLE

### INCOMPATIBLE

L'utilisation de produits sains et durables **augmente les prix** de manière significative. En respectant un cahier des charges plus rigoureux, les prix seront plus élevés. Certaines entreprises expliquent se sourcer à l'étranger pour pallier ce problème.

"Nos coûts de matières premières montent, ce qu'on appelle les coûts de production, c'est à dire que les salaires montent et, au bout d'un moment, on n'a pas le choix de répercuter ces charges en plus sur la vente de nos produits." (Franchisé)

Les prix augmentent de manière générale ce qui se répercute sur le **pouvoir d'achat des consommateurs**. En effet, les clients ont tendance à se diriger vers des produits plus gourmands afin de bénéficier d'une plus grosse quantité.

Nous remarquons également une problématique réseau pour les franchises se développant **nationalement** afin de garder un prix raisonnable.

"Au niveau de la franchise, c'est beaucoup plus compliqué de faire tourner sa carte à chaque saison parce que ça implique beaucoup de changements au niveau du réseau, de trouver des petits producteurs locaux. On est obligé d'industrialiser un minimum." (Franchiseur)

### COMPATIBLE

Les franchiseurs et franchisés expliquent qu'il est possible de manger sain et durable à un prix raisonnable, mais cela dépend de **plusieurs facteurs** :

- Sourcer les fournisseurs
- Négocier les prix
- Repenser la chaîne de production

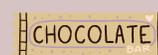
"C'est un gros travail de négociation avec ses fournisseurs quand on fait des recettes pour essayer d'avoir des proportions adéquates, mais avec des ingrédients qui ne sont pas forcément trop chers. C'est difficile le prix parce qu'aujourd'hui, tout augmente. On doit maintenir des marges." (Franchiseur)

Les franchiseurs parlent aussi d'un pouvoir de négociation accru grâce au **poids de leur enseigne**.

Il faut un axe de **communication de fond** pour faire accepter le prix aux clients, notamment en abordant la qualité des matières premières ainsi que les méthodes de production.

## MANGER SAIN ET/OU DURABLE VERSUS MANGER GOURMAND

### INCOMPATIBLE



Souvent associée au **trop sucré, trop salé et mauvais pour la santé**, la nourriture gourmande n'a pas très bonne réputation et n'est pas associée au manger sain et durable.

"Je dirais que pour manger gourmand, c'est du gras, et que ce n'est pas compatible avec manger sain et durable." (Fé)

### COMPATIBLE



**Le choix des produits** est primordial pour élaborer de la nourriture gourmande -> En effet, il est important pour les cuisiniers de ne pas choisir des produits trop gras, salés ou sucrés.



**Le recrutement en cuisine** est un élément très important -> Il faut recruter un cuisinier passionné qui aime les produits non transformés.

"Il y a une variété gigantesque d'aliments et on peut faire des millions de choses, des millions de combinaisons, de cuissons, de textures, d'assaisonnements. Il y a des milliards d'épices. Je suis absolument convaincu qu'on peut manger sainement et manger avec plaisir et gourmandise sans aucun problème." (Franchiseur)

**Sans excès de produits transformés, il est totalement possible de manger sain et/ou durable tout en mangeant gourmand.**

## MANGER SAIN ET/OU DURABLE VERSUS MANGER RAPIDEMENT

La rapidité est l'une des attentes principales des consommateurs lorsqu'ils se tournent vers la restauration rapide.

### INCOMPATIBLE



Pour une minorité de personnes interrogées, il y a encore certaines incompatibilités entre ces deux logiques.

- Certains produits nécessitent une préparation plus importante, donc plus longue.
- La rapidité peut aller à l'encontre de l'aspect écologique.

"Produire plus vite, c'est produire plus, faire plus d'économies d'échelle, pour faire plus de chiffre d'affaires, mais avec parfois plus de pertes." (Franchiseur)

### COMPATIBLE

L'offre saine et durable **peut être préparée rapidement**.

#### Comment ?

- Une bonne **organisation** (préparation en amont)
- L'**optimisation des process** (de nombreux plats ne nécessitent pas de cuisson)
- La **formation** des équipes

"Je prends l'exemple des pokés ou des choses comme ça où il y a beaucoup de produits frais, de produits sains, on peut faire plein de choses et ça prend deux minutes à faire." (Franchisé)

L'offre saine et durable **peut être consommée rapidement**.

"Une salade, ça peut être mangé très rapidement, c'est très sain, et ça peut être très durable." (Franchisé)

## RECOMMANDATIONS

Des **volontés** et des **efforts** qui doivent être **communs** :

- **Franchiseurs** : être **porteurs de projets** et volontaires pour une possible transition vers de la nourriture saine et durable et **impliquer les franchisés**.
- **Franchisés** : **participer** activement à cette transition et **impliquer sa clientèle**.
- **Consommateurs** : s'ouvrir aux **alternatives** de la restauration rapide dite "traditionnelle".

Des **actions** à mettre en place :

- Le choix des produits est primordial :
  - Sourcer les **matières premières** de façon raisonnée
  - Proposer des **alternatives** plus saines (ex : proposer des fruits en dessert)
- L'utilisation d'**emballages éco-responsables**
- Une proposition d'offre alternative : **végétarienne, végétan, etc.**