

Réduis à ta manière

500, boul. Iberville,
Repentigny

Poissonnerie Rive-Nord

Une poissonnerie engagée dans la réduction à la source !

Rencontre avec David Fagnant, propriétaire de la Poissonnerie Rive-Nord, un commerce familial fondé en 1992 qui est devenu une véritable institution à Repentigny. Au-delà de son engagement à offrir des produits les plus frais et locaux à sa clientèle, ce commerce est engagé activement dans la réduction des déchets.

Qu'est-ce qui vous a poussé à entreprendre une démarche de réduction de vos emballages à usage unique dans votre commerce ?

Un gros enjeu dans l'alimentation, pas juste la poissonnerie, ce sont les emballages en styromousse, qui sont un vrai fléau. Heureusement, ça commence à être banni, mais pour le poisson, on n'a pas encore trouvé d'alternative intéressante.

Quand j'ai pris conscience du problème, j'ai cherché des solutions avec des fournisseurs d'emballages, mais ce n'est pas simple: le poisson et les fruits de mer sont des produits "mouillés", donc le carton n'est souvent pas la bonne solution. Et malheureusement, les rares alternatives qui existent sont très chères. Par exemple, ça devient vite un problème si un emballage à usage unique coûte 1\$ pour un produit qui en vaut 5 \$! C'est pour ça qu'on a commencé à accepter les plats des clients. Pas de solution miracle avec l'usage unique: il n'y a rien de mieux que quand les gens apportent leurs plats !



Découvrez comment la Poissonnerie Rive-Nord a mis en place l'utilisation de contenants réutilisables.

Quelle a été la réception de votre clientèle face à votre initiative ?

Les clients réagissent bien, beaucoup commencent à venir avec leurs sacs et leurs plats. C'est encourageant, et d'autres les suivent quand ils voient l'exemple. On a aussi des affiches et des collants pour rappeler d'apporter ses contenants. Petit à petit, ça devient une sorte de mission sociale : les gens vont devoir prendre l'habitude d'apporter leurs plats. Bien sûr, on a une responsabilité en tant que commerçant, mais c'est aussi aux clients à adopter de nouvelles pratiques.

Ces changements ont-ils affecté l'efficacité opérationnelle de votre commerce ?

C'est tellement simple avec les balances d'aujourd'hui : tu mets le contenant dessus, tu appuies sur un bouton et la balance se met à zéro. C'est moins d'effort que de mettre le poisson dans une barquette de styromousse et l'emballer avec la pellicule de plastique !



Comment gérez-vous les contenants réutilisables pour vous assurer d'avoir un processus sanitaire ?

Le MAPAQ vient régulièrement et j'ai une très bonne note. Ils n'ont jamais eu de problèmes avec les contenants réutilisables, du moment qu'on utilise notre balance de service.

J'encourage les gens à venir avec des plats en verre, parce qu'ils restent plus propres au fil du temps. Si le contenant est sale, je me permets de le refuser. En été, quand le plat est trop chaud, je le refroidis avec de la glace avant d'y mettre du poisson cru. On fait vraiment attention à tout ça.

Avez-vous réalisé des économies grâce à cette initiative ?

Pas encore d'économies notables, parce qu'il n'y a pas assez de gens qui le font. Mais il y a un gros potentiel: nos factures d'emballages sont énormes. Par exemple, mes bols pour les tartares me coûtent deux fois plus cher, parce qu'ils sont compostables. On ne sera jamais gagnant là-dedans. Si 100 % des clients apportaient leurs plats, ça pourrait éviter la hausse de prix de la vie courante.

« Le plastique impacte directement mon métier : si les pêches continuent de se dégrader, c'est toute l'industrie qui sera affectée, et je perdrai ma business ».

Quel est votre souhait pour la transition écologique de l'ensemble de l'industrie alimentaire ?

J'espère qu'un jour, on en finira avec les emballages en styromousse et qu'on trouvera enfin des alternatives efficaces. Je pense que les compagnies d'emballage devraient travailler avec les personnes de notre milieu pour mieux comprendre les défis auxquels on fait face. Le jour où le styromousse sera banni complètement, les choses vont bouger plus vite et ils n'auront pas le choix. À long terme, l'éducation des jeunes sera essentielle pour un avenir sans plastique.

Une initiative de la MRC de l'Assomption,
en collaboration avec La vague

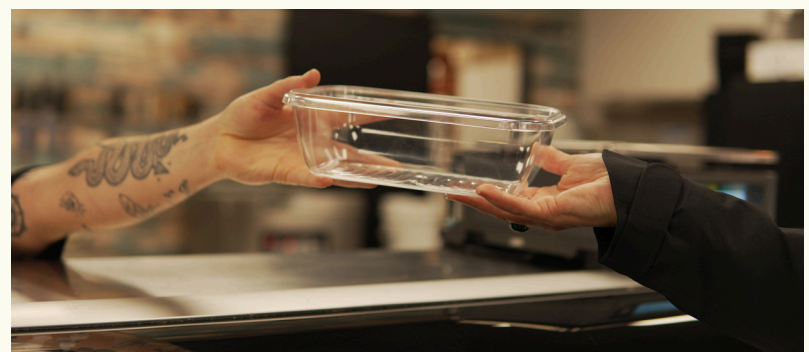


Les virus ne sont pas allergiques au jetable.

Contrairement à l'usage unique et sa longue chaîne logistique, un contenant réutilisable peut être facilement assaini, éliminant ainsi toute trace de virus ou de bactérie.

Quel message avez-vous pour vos collègues commerçants qui souhaiteraient entreprendre une telle démarche ?

Le premier conseil, c'est d'accepter les plats des clients. C'est vraiment simple à gérer, et ça ne devrait pas être un obstacle. C'est notre responsabilité de juger les plats des gens, ça fait partie de notre compétence. Comme avec l'usage unique, si un plat est perforé, on ne le sert pas.



N'oubliez pas de visiter le site reduisatamaniere.ca/ afin de découvrir les commerces adhérents au mouvement et des trucs et astuces !

Ce projet a été rendu possible grâce au soutien financier de

