



Jean Bouteille

COMMERCE ALIMENTAIRE : PRODUITS ALIMENTAIRES LIQUIDES EN VRAC OU CONSIGNÉS



Les alternatives réutilisables aux bouteilles jetables (en plastique, en verre, en aluminium) sont principalement :

- **La vente de produits alimentaires liquides en vrac (le magasin s'approvisionne en produits liquides en grands conditionnements) :**
 - Soit le client apporte sa propre bouteille ou achète une nouvelle bouteille en magasin (qui lui appartient, qu'il nettoiera et réutilisera) pour se servir lui-même en magasin. Il s'agit de la solution la plus simple à mettre en œuvre car le client revient avec son contenant nettoyé.
 - Soit le magasin paie un système de nettoyage des contenants auprès d'un prestataire externe. Cette solution est souvent plus coûteuse et moins écologique (à cause du transport des bouteilles).
- **La vente de produits alimentaires liquides en bouteilles en verre consignés (préremplies et fermées).** Le client ramène les bouteilles consignées vides en magasin et récupère le montant de la consigne. Le nettoyage et le remplissage de la bouteille consignée est effectué par le fournisseur ou le producteur qui approvisionne le magasin.

Saviez-vous que¹ :

Laver une bouteille en verre consomme 75% moins d'énergie et 33% moins d'eau que de la recycler. De plus, la bouteille en verre pourra être réutilisée plus de 50 fois. Pour recycler le verre, il faut monter à une température de 1500°C (1400°C pour le plastique). Réutiliser le plus possible un contenant avant son recyclage réduit fortement la consommation de ressources.

Pour assurer le succès de l'offre de produits liquides en vrac, il est essentiel de maintenir une hygiène impeccable et de sensibiliser le client aux impacts écologiques et économiques positifs du système. La présence de fontaines à liquides alimentaires en vrac intriguera et attirera une nouvelle clientèle.

Selon Jean Bouteille, leurs produits alimentaires liquides (vinaigre, vin, huile...) coûtent au client **entre 5 et 30% de moins que les produits pré-emballés de même qualité.**

- Par exemple : huile d'olive bio espagnole en vrac coûte 8€/L (prix final) ; le même produit coûte entre 8,5 et 9€/L en bouteille pré-emballée.
Le client réalise une économie à partir du 3^{ème} achat car il paie d'abord son contenant (prix de vente conseillé : 2€/bouteille) + le prix du produit.

À partir des années 1980, les bouteilles consignées ont été largement remplacées par des bouteilles en plastique et en verre jetables. Aujourd'hui, les bouteilles consignées sont à nouveau en pleine croissance.² De plus en plus de commerces alimentaires bruxellois proposent des bouteilles réutilisables à leurs clients : [SuperMonkey](#), [Stock](#), [The Barn Bio Market](#), [Bio Vrac](#), etc.

¹ « Ma bouteille s'appelle revient ! »

² « La consigne ou le succès du retour à l'envoyeur », [Le Monde](#), 11/05/2019



MISE EN ŒUVRE

1. Choisir et commander les installations nécessaires à la mise en rayon des produits

Pour chaque gamme de produit alimentaire liquide que vous proposez, choisissez votre fournisseur de produits en grands conditionnements. Certains fournisseurs livrent directement dans des fûts ou des cuves consignés. Si vous optez pour la vente en vrac, installez les distributeurs qui vous conviennent au mieux pour présenter chaque produit liquide que vous souhaitez vendre en vrac en magasin.

Solutions suggérées	Critères de choix	Coût d'achat (HTVA)	Fournisseurs
<p>Meubles de distribution en vrac de produits alimentaires liquides (huiles, vinaigres, jus, sirops, bières, vins...)</p> 	<p><u>Fonctionnalités des systèmes de distribution³</u> :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Connexion rapide aux pompes • Pompage du liquide à l'aide d'une pompe en inox à la norme alimentaire (vidage proche de 100%) • Remplissage rapide (jusqu'à 3L/min.) • Gestion de la présence de bouteille, de l'anti-débordement et système anti-goutte • Impression étiquettes <p>Les produits conditionnés connectés au système peuvent être livrés par le fournisseur du système de distribution (exemple : Jean Bouteille) ou achetés par le magasin, de façon autonome.</p>	<p>Installation du mobilier et formation du personnel à l'utilisation et l'entretien : frais fixes de ~500€ (autant pour l'achat que la location de la solution) En générale, un commerce a besoin de 2 meubles comportant en moyenne 10 fontaines</p> <p>Location des meubles (~10,20€/mois) et des fontaines entretien inclus (entre 37 et 45€/fontaine/mois) pendant 48 mois : ~430€/mois</p> <p>Achat des fontaines : ~350€/fontaine</p>	<p>Jean Bouteille Bio création bois 3JD</p>
<p>Cuves en inox</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • Robinet pratique à utiliser • Huiles et vinaigres fournis par certains producteurs en cuves en inox consignés • Contenant réutilisable 	<p>5l = ~60€/unité 10l = ~65€/unité 20l = ~100€/unité 50l = ~130€/unité</p>	<p>Bionaturels Aura Industrie</p>
<p>Fûts (en bois ou EPS)</p> 	<p>Les fûts alimentaires sont soit munis d'un couvercle à visser, soit d'une genouillère en métal pour assurer l'étanchéité à l'air et l'humidité.</p> <p>Le vin est fourni par certains producteurs en fûts consignés réutilisables.</p>	<p>3l = ~25€/unité 12l = ~60€/unité 30l = ~85€/unité</p> <p>Le viticulteur reprend gratuitement son fût s'il le consigne.</p>	<p>Horeca Shop Vidaxl Fût Alimentaire Gilac</p>

³ [Catalogue 3JD, spécialiste du vrac liquide](#)



2. Aménager et entretenir le rayon vrac de votre établissement

- Choisissez l'emplacement le plus adapté pour le rayon vrac de vos produits alimentaires liquides et prévoyez un espace où le client peut poser sa bouteille et la fermer.
- Privilégiez des **références de produits clairs pour indiquer toutes informations utiles au client** (nom et pays d'origine du produit, certifications, date limite de consommation, prix, indications nutritionnelles, présence/absence

AFSCA : Les informations et les étiquetages relatifs aux produits (traçabilité, date de péremption, origine) doivent être visible dans le magasin et à disposition des clients.

d'allergènes, etc.).

- Pour garantir une bonne hygiène du rayon :
 - **Prévoyez un récolteur pour récupérer le liquide sous chaque fontaine** (en cas de débordement accidentel, mauvaise manipulation, etc.) et nettoyez régulièrement ce récolteur.
 - Nettoyage avec un système de fûts ou de cuves : nettoyez les cuves en magasin à chaque vidage, idéalement. Au moins, une fois toutes les 2 semaines si le roulement de produit est important. Séchez bien les récipients avant tout nouveau remplissage.
 - Les contenants pour vinaigre devront être nettoyés très régulièrement pour éviter la formation de mère de vinaigre.
 - **Tenez à jour et affichez aux endroits stratégiques du magasin les plans de suivi du nettoyage** des récipients et des rayons afin de gagner la confiance des clients concernant l'hygiène et la propreté de ce rayon.
- Pour garantir la **traçabilité des produits vendus** : notez par produit et par lot ouvert le numéro de lot, la date d'ouverture et la date limite de consommation sur un papier ou dans un fichier électronique. En cas de contrôle de l'AFSCA ou de problème avec un lot, il est essentiel de pouvoir contrôler cela de manière systématique.

3. Choisir et commander les contenants réutilisables proposés aux clients

L'AFSCA retient l'attention sur les points suivants :

- ✓ Le contenant doit être adapté à l'utilisation que l'on va en faire et approprié à l'emballage d'aliments.⁴
- ✓ Pour réutiliser les bouteilles avec un système de consigne, des procédures sanitaires complexes sont à suivre. Dans ce cas, le commerçant est responsable de l'état de propreté des bouteilles réutilisées.

- **Définissez les formats** (0,5L, 0,75L, 1L...) et les matériaux (verre, inox) de vos bouteilles les plus pratiques pour vos clients et qui conviennent à votre commerce : système d'ouverture/fermeture avec bouchon mécanique ou bouchon à vis, étanchéité, facilité de nettoyage...
- **Personnalisez vos bouteilles** avec le nom de votre commerce permet de véhiculer le nom de votre commerce et de faire de la publicité sur place et chez le client.

⁴ AFSCA (2019) : [Votre client apporte ses propres contenants \(réutilisables\) pour emporter ses achats alimentaires ?](#)



- **Possibilité :** chercher des **partenariats avec d'autres commerces de votre quartier pour mutualiser l'emploi de contenants consignés et/ou avec une personnalisation commune**. Ainsi, les clients pourront utiliser vos contenants dans plusieurs établissements et les emploieront plus couramment. Faites appel aux [Quartiers Durables Citoyens](#) pour soutenir l'initiative.
- **Estimez le nombre de bouteilles réutilisables à commander** mois après mois (pour la vente et/ou la consignation). Certains clients reviendront automatiquement avec leur contenant, d'autres accumuleront les consignes chez eux et les conserveront ou les ramèneront toutes en même temps.
- Certains fournisseurs de bouteilles et de système de distribution de vrac liquide proposent de collecter les bouteilles sales en magasin et de les laver dans une station de nettoyage centralisée.
 - **Coût du nettoyage (Jean Bouteille) :** 0,50€/bouteille (à partir de 100 bouteilles).

Solutions suggérées	Critères de choix	Coût d'achat (HTVA)	Prix de vente conseillé (TVAC)	Fournisseurs
Bouteille en verre avec bouchon mécanique 	Bouteilles solides, adaptées à la conservation des produits Largement utilisées et peu chères La transparence du verre permet au client de voir le produit et le niveau de remplissage de la bouteille.	0,5L : ~0,75€ 1L : ~0,90€ Coût de personnalisation : ~0,07€/étiquette	1,5 à 2,7€	Ecodis Bionaturels Bouteilles et bocaux Mini bouteilles
Bouteille en inox avec bouchon 	Longue durée de vie Bonne conservation des produits	0,5L : ~8€ 0,5L : ~15€ Coût de personnalisation : 0,07€/étiquette)	10 à 20€	Qwetch Toptex

4. Mettre en rayon les contenants réutilisables proposés aux clients

- **Prévoyez l'espace nécessaire pour les bouteilles** dans le magasin : stocks, consignes propres en magasins, réception des consignes sales...
- **Vendez des bouteilles réutilisables avec des visuels** aux endroits stratégiques du magasin (rayon vrac liquide, principalement) et encouragez le client à revenir avec.

5. Former votre personnel à la solution zéro déchet

Formez votre personnel, qui sera votre meilleur ambassadeur zéro déchet :

- **pour faciliter l'adoption de la solution auprès du client** : en soutenant les intérêts écologiques et économiques et en encourageant le client à réutiliser ses contenants.
- **pour employer et entretenir le système de vrac liquide adopté** : remplissage du système de distribution, accompagnement des clients à l'utilisation du système en magasin, étiquetage, encodage dans le système de caisse.
- **pour nettoyer et réapprovisionner le rayon vrac liquide et les contenants. Maintenir une hygiène impeccable est essentiel** pour rassurer le consommateur par rapport à l'achat en vrac. Les dates du nettoyage par zone du magasin et type de contenant doivent être notées et classées ou affichées afin de pouvoir les montrer en cas de contrôle de l'AFSCA.
- En cas de systèmes de consignes : à récupérer, préparer au nettoyage, stocker et mettre en rayon les consignes.

6. Encourager vos clients à revenir avec les contenants réutilisables

- **Communiquez sur les avantages écologiques et économiques** de la vente de liquide en vrac (réseaux sociaux, site web, dépliants, etc.) ainsi que sur comment faire ses courses en vrac de produits liquides avec des contenants réutilisables. Indiquez dans vos outils de communication que les contenants des clients sont bienvenus.
- Apposez un **sticker « contenants bienvenus »** à l'entrée de votre établissement et sur vos outils de communication web et papier pour rappeler à vos clients de revenir avec leur propre contenant.
- Communiquez sur l'impact environnemental en termes de réduction de déchets grâce aux contenants réutilisables.



Exemple : « 390 g de déchets de verre évités à chaque réutilisation de votre bouteille ».



- Précisez au client de bien nettoyer ses bouteilles afin d'éviter toute contamination pour les autres produits vendus (conformément aux normes AFSCA). Le commerçant a d'ailleurs l'obligation de refuser un contenant qui pourrait mettre à mal l'hygiène générale.

7. Recycler le matériel réutilisable lorsqu'il est trop usé ou cassé

En fin de vie de la bouteille (lorsqu'elle est fendue, brisée, etc.), proposez à vos clients de la ramener dans votre magasin (pour le recycler via votre fournisseur) ou d'employer la filière de recyclage appropriée.