

PRODUITS ALIMENTAIRES SECS EN VRAC

LES PRINCIPAUX AVANTAGES D'UN RAYON VRAC¹

Pour vos clients, un rayon vrac apporte :

- **Des prix attractifs** : plus besoin de payer d'emballage jetable ! D'après l'ADEME, les produits en vrac coûtent entre 10 et 45% moins chers que les produits préemballés.²
- La possibilité d'**acheter pour chaque produit la quantité exacte souhaitée par le client**. Cela permet, d'une part, d'éviter le gaspillage alimentaire et la surconsommation et, d'autre part, d'offrir au client l'opportunité d'essayer, de goûter et de tester plus facilement des produits inconnus (en petites quantités).
- **Une réduction de l'impact environnemental** grâce à l'optimisation des emballages. Les clients réduiront aussi leurs déchets ménagers !

Pour votre magasin, un rayon vrac représente :

- **Un levier fort d'augmentation des marges** : les produits vendus en vrac sont achetés en gros et bénéficient à ce titre de prix plus attractifs.
Considérez dans votre calcul de marge que :
 - Selon une chaîne de magasins bio bruxellois vendant en vrac, les pertes liées aux éventuels nuisibles, au vol et aux erreurs de manutention sont de l'ordre de 1%.
 - Selon des tests de Biocoop (1^{er} réseau de magasins bio en France), le pesage des produits par les clients fait perdre 1 point de marge au commerce.
- **Un rayon optimisé et séduisant, simple à utiliser pour vos clients**. Adaptez votre gamme de produits en vrac selon les espaces disponibles dans votre magasin. **La présentation esthétique mettra en valeur vos produits et donnera envie au client** de goûter et essayer de nouveaux produits.
- **Un gain de temps pour votre personnel grâce à la mise en rayon de grandes quantités de produits**. Certains magasins placent directement les produits dans leur sac de livraison (dans des fûts), sans autre manutention.
- **La réduction des déchets issus de vos fournisseurs** : les produits emballés en grand conditionnement génèrent moins de déchets.
- Un mode d'achat cohérent avec les valeurs Good Food pour les consommateurs soucieux de l'impact environnemental de leur consommation : **la demande pour des produits en vrac est en forte croissance**. Pour bon nombre de clients, le vrac signifie '**retour à la tradition**', '**convivialité**' et '**authenticité du produit**'. Le rayon en vrac est aussi un espace qui se prête parfaitement pour rencontrer vos clients, créer du lien et dynamiser l'activité économique locale.
- **L'opportunité de fidéliser une nouvelle clientèle** qui trouve actuellement des produits en vrac dans des magasins spécialisés, principalement.
- **Un contrôle direct de la qualité des produits dans les rayons**.

¹ ERU (novembre 2015), « Appel à projets 'emballages superflus' - Vivres en vrac »

² ADEME (novembre 2012), « La vente en vrac, pratiques & perspectives »

MISE EN ŒUVRE

1. Choisir le matériel et les contenants pour mettre en rayon des produits en vrac

Prenez quelques **mesures de garanties dans le choix des réceptacles** (pour la mise en rayon et la distribution des produits) et des autres équipements nécessaires :

- **Choisissez les bacs et les silos correspondant aux produits salés et sucrés.** Le bon choix dans le matériel permet de changer d'offre produit très facilement, au gré des saisons ou des tendances de consommation.
- **Sélectionnez des matériaux « purs » (bois, verre, inox) ou plastiques « non nocifs »** (silos et bacs en polyester sans Bisphénol A).
- **Vérifiez l'étanchéité des couvercles** pour assurer la protection contre les nuisibles (mites alimentaires, etc.).
- Tenez compte de la **solidité des bacs pour éviter toute casse.**
- Choisissez des **contenants avec une grande visibilité des produits.**
- Choisissez le **bon poste de pesage des contenants vides** (tarage) :
 - **Soit en libre-service** : l'objectif est de mettre à disposition du client des balances simples avec des étiquettes détaillées.
 - **Soit à la caisse** (avec des contenants standardisés) : cette solution permet de limiter les risques de « triche » et d'erreur.³



[Ici On Recycle - Day by Day](#)

³ [Bio Linéaires](#) (mai-juin 2011) « Rayon vrac : les clés de la réussite »

Solutions suggérées	Critères de choix	Adapté aux aliments	Coût d'achat (HTVA)	Fournisseurs
Trémie / Silo 	Système de distribution gravitaire très efficace (taille entre 10 et 25 litres) Espace de vente attractif Existe en plastique et en verre/inox Remplissage par le haut Le client réceptionne le produit en actionnant le levier Perçu par les clients comme plus hygiénique que les contenants avec pelle Pertes possibles d'aliments qui tombent au sol (mauvaises manipulations) Nettoyage régulier du contenant et de l'espace vrac à prévoir Risque de casse lié aux manipulations de remplissage et d'utilisation	Aliments secs pouvant s'écouler : pâtes, riz, légumineuses, céréales, fruits secs...	~70 à 260€/unité d'une capacité de 8L	Zero Waste Dispencer Mobilwood Agencement Shop Agenc Mag Hello Pro Bircat Applymage
Bac avec couvercle 	Conforme aux normes alimentaires, sans Bisphénol A et sans phtalates Espace de vente attractif Existe en plastique et en verre/inox Bonne conservation des produits Ouverture par le haut pour remplir et clapet à l'avant pour se servir	Fruits secs plus volumineux (pommes séchées, abricots secs, dattes), biscuits, céréales, sucre, levure, pâtes, sel, farine...	À partir de ~60€/unité d'une capacité de 15L	Zero Waste Dispencer ALV Agencement shop Agenc Mag Equipe Pro Hello Pro
Fût / Tonneau en kraft rigide 	Fût cylindrique ou rectangulaire composé de papier 100% Fibre Kraft liner Différents types de couvercles : fermeture par collier à levier, couvercle en plastique, métal, papier kraft Résiste à l'humidité et bonne conservation des aliments Système très simple assurant un gain de temps au remplissage Sacs plastiques à placer dans les fûts (à remplacer régulièrement) Possibilité de placer le produit dans son emballage directement dans le fût Perçu parfois comme moins hygiénique par le client car chacun se sert dans le fût avec une même pelle et se penche au-dessus du fût	Produits secs et solides : pâtes, riz, légumineuses, céréales, café (moulu)...	Fûts carrés : • ~9,50€/unité de 35L • ~11€/unité de 80L Fûts ronds : • ~18€/unite de 20L • ~20€/unite de 60L • ~30€/unite de 100L	Carré Karton Manutan Hellopro Epeautre

Solutions suggérées	Critères de choix	Adapté aux aliments	Coût d'achat (HTVA)	Fournisseurs
Grands bocal avec couvercles en verre 	Présentation esthétique Nettoyage facile Préférez une ouverture suffisamment large pour faciliter l'accès au produit avec une pince	Biscuits, fruits secs enrobés de chocolat ou caramélisé, chocolat...	À partir de ~7,50€/unité	Maison du monde Kitchen and more Aw Cadeaux Boutique Bacoma Maison de mez Verrerie Flory
Pelle en inox 	Très solide et plus rentable qu'une pelle en plastique (plus résistant et durable dans le temps) Hygiénique : les bactéries et les odeurs ne s'y attachent pas	Accessoire pour fûts et bacs	À partir de ~4€/unité	Bar solutions Label verte La Toque d'or Les graminades Ustensiles et cuisine
Entonnoir en inox 	Ustensile servant à transvaser sans débordement les produits (pâtes et autres produits secs) dans le contenant du client A disposer dans les espaces du magasin où cela pourrait être utile au client (près des épices,...)	Pour tous types de produits à transvaser	À partir de ~4€/unité	Naisidier Hello pro Fightwile Deanjessly Sans bpa
Pince en inox 	Ustensile indispensable pour un magasin de vrac sec Permet de servir les aliments de façon hygiénique (pas de contact avec les mains) Matériau inox donne une grande résistance et une robustesse à l'ustensile	Accessoire pour grands bocal et bacs (si pas fournis avec les bacs)	À partir de ~2€/unité	Matériel Horeca La Toque d'Or La boutique des chefs Meilleur du chef Ustensiles et cuisine
Balance avec système de tarage 	Choisissez idéalement une balance compatible avec votre système de caisse. Par exemple : les logiciels Microconcept et ODOO (open source) sont compatibles avec des balances Bizerba	Tous types d'aliments devant être pesés	~150 à 500€/unité	Bizerba Gastro Hero Fourniture Horeca Expondo Metil

2. Aménager et entretenir le rayon vrac de votre commerce

- Veillez à **ne pas exposer les produits au rayonnement direct du soleil**. Une climatisation est parfois nécessaire pour assurer une bonne conservation des produits.
- **Évitez le vrac dans les angles morts du magasin** (espaces les moins fréquentés) pour éviter que les produits ne stagnent.
- Privilégiez des **portes-étiquettes assez grand pour indiquer toutes informations utiles au client** (nom et pays d'origine du produit, certifications, date limite de consommation, prix, indications nutritionnelles, présence/absence d'allergènes, etc.)



- **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.
- Si vous optez pour le **système de fûts** :
 - Placez des palettes traitées en-dessous des fûts (par exemple) pour que les **fûts ne soient pas en contact direct avec le sol**. Si vous fixez des roulettes sous les palettes, cela vous permet de déplacer les fûts plus facilement pour le nettoyage.
 - **Prévoyez un couvercle transparent** (en plexiglass, par exemple) pour que les produits soient visibles et un emplacement pour que le client puisse déposer le couvercle pendant qu'il se sert dans le fût.
 - **Installez un support dans le fond du fût pour rehausser le contenu** : plus facile de se servir pour le client, particulièrement lorsque le sac commence à se vider.
- **Prévoyez un système d'accroche pour les pelles** (afin d'éviter de les mettre directement dans le fût ou le bac).

Exemple à droite : [The Barn Bio Market - Chaussée de Charleroi](#)



- **Optimisez l'espace en construisant une structure où peuvent se présenter plusieurs distributeurs en étages.**

Exemple à gauche : ERU (novembre 2015), « Appel à projets 'emballages superflus' - Vivres en vrac »

- **Installez des balances permettant de tarer les contenants** à l'entrée du magasin, près des contenants que vous vendez et près du rayon vrac.

- **Pour garantir une bonne hygiène dans votre magasin** :
 - **Passez régulièrement l'aspirateur ou le ballet** dans le rayon vrac (1 à 2x en cours de journée) pour ramasser les produits tombés au sol.

- **Nettoyez régulièrement les pelles** (tous les jours ou tous les 2-3 jours, selon l'affluence)
- **Nettoyez régulièrement les bocaux, bacs et silos** pour les maintenir propres. De plus, pensez à les nettoyer à chaque fois qu'ils sont vides ; à chaque changement de produits (noix de cajou → amandes, par exemple) ; au moindre signe d'infection par des nuisibles (mites alimentaires, etc.).
- **Tenez à jour et affichez aux endroits stratégiques du magasin la liste des dates de grand nettoyage** des récipients et des rayons afin de gagner la confiance des clients concernant l'hygiène et la propreté.
- 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

➤ Choisissez un ou plusieurs types de contenants réutilisables adaptés à vos besoins :

- Définissez **les formats** (petits, moyens ou grands ; sacs, bocaux, pots...) **et les matériaux** (coton, lin, verre, plastique...) des contenants les plus pratiques pour vos clients : système d'ouverture, conservation, étanchéité, mode de nettoyage...
- Respectez les normes d'emballage et de matériaux afin de limiter la migration de leurs contaminants dans les aliments.



- **AFSCA** : Le contenant doit être adapté à l'utilisation que l'on va en faire (contenant résistant pour emporter un repas) et approprié à l'emballage d'aliments.⁴ [Plus d'infos sur les normes d'emballage et de matériaux](#)

- Option possible : **personnalisez vos contenants et emballages !** Avec vos logos, ils véhiculeront le nom de votre commerce et feront votre publicité à l'extérieur du commerce.

Les bocaux trouveront leur place directement dans les cuisines de vos clients. Leur personnalisation est une opportunité pour votre établissement d'être présent dans le quotidien de vos clients. Ils penseront à vous et seront fidélisés de cette manière.

- Pour une réduction maximale de vos coûts, organisez des '[appels à bocaux](#)' destinés à vos clients (exemple : image ci-contre⁵). Cela vous permettra non seulement de récolter gratuitement des contenants mais aussi de faire participer le client à l'engagement zéro déchet de votre établissement !



➤ Vendez ou consignez vos contenants à vos clients :

- **Vente de contenants** : solution la plus simple à mettre en œuvre car le client revient lui-même avec son contenant propre (pas de gestion des consignes).
- **Système de consigne** : Le client pourra revenir avec son contenant consigné propre (la pratique est rapidement acquise auprès du client conscientisé) et vous pourrez proposer de nettoyer les consignes au sein de votre établissement (système décentralisé) : cela implique le nettoyage et la gestion des stocks de contenants consignés.

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

⁵ Day-by-Day Valenciennes (mars 2018), [post Facebook « Appel à bocaux »](#)



Lorsque le client rapporte le contenant réutilisable, il récupère le montant de la consigne. S'il ne le rapporte pas, l'établissement conserve ce montant en caisse.

NB : Il n'est pas recommandé de fonctionner avec un système de centralisation et de nettoyage des consignes pour éviter les coûts logistiques et structurels engendrés. De nombreux projets zéro déchet européens éprouvés ([reCIRCLE](#), [CupForCup](#), etc.) fonctionnent de manière décentralisée avec succès.

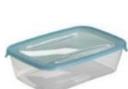
Pour encore plus de succès : développez des partenariats avec d'autres commerces et Horeca locaux pour mutualiser les achats des consignes et permettre aux clients de les utiliser dans plusieurs établissements. Contactez l'association de commerçants de votre quartier pour initier un projet.

Pour mettre en place un système de consignes avec nettoyage sur place :

- Installez un lave-vaisselle adapté au nombre de plats à nettoyer chaque jour (budget : 940 à 1.300€ pour un lave-vaisselle avec des cycles de lavage de <3 minutes et une capacité de nettoyage de 30 à 60 couverts par heure). Exemples de fournisseurs de lave-vaisselle : [Matoreca](#) ; [2èmemain](#) ; [LP-Horeca](#) ; [Fourniture Horeca](#). Planifiez les travaux nécessaires à son installation (arrivée d'eau et d'électricité).
 - Prévoyez un espace de stockage des consignes sales récupérées et un espace pour les consignes propres avant leur remise en rayon.
 - Définissez un prix de vente ou de consignation des contenants supérieur au coût d'achat. Exemple : bocal acheté 1€ que vous consignez 1,5€.
- Estimez le nombre de contenants 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.

Les contenants et emballages à proposer à vos clients

- **Votre bénéfice : 0,25€ à 1€ par vente de contenant réutilisable**

Solutions suggérées	Critères de choix	Coût d'achat (HTVA)	Prix de vente conseillé (TVAC)	Fournisseurs
Sac en coton de préférence biologique et Fairtrade 	Sac produit sans pesticide et engrais chimique Léger Lavable à la machine	~0,8 à 4 €/unité	Entre 2 et 5€/unité	Alterosac Kudzu Ah Table ! Bag To Green Kufu Sakaide Sans BPA
Sac en toile de jute 	Fibre végétale très solide et biodégradable Robuste mais plus lourds Lavable à la machine	~0,5 à 2,50 €/unité	Entre 0,75 et 2€/unité	Ecobag Sacpub Sac en toile Baoshop Brocantelab Alterosac
Bocaux en verre de différentes tailles 	Design esthétique Solution réutilisable à long terme Nettoyage facile	Entre 0 et ~5€/unité	0 à 5,5€/unité	Vos clients (via un 'appel à bocaux') Weck Vega direct Nisbets Ikea
Ravier en verre ou en plastique dur 	Solide Léger	~1 à 5€/unité	1,5€ à 5,5€/unité	Fresh'n Go Ikea K&G (empilable) Hema



4. Mettre en rayon les contenants réutilisables proposés aux clients

- Revoyez la mise en rayon de vos produits pour y associer les solutions de contenants réutilisables à des endroits pratiques.
- Placez des contenants réutilisables à vendre avec des visuels aux endroits stratégiques du magasin afin d'encourager le client à revenir avec ceux-ci. Disposez également des contenants près de l'entrée du magasin, où se trouve la balance pour tarer les contenants, pour être à disposition au début des achats du client. Prévoyez aussi un stock dans le rayon vrac sec.

5. Former votre personnel à la solution zéro déchet

L'équipe en magasin sera votre meilleure ambassadrice 'zéro déchet' pour :

- Faciliter l'adoption de la solution en soutenant les intérêts écologiques et économiques et encourager les clients à réutiliser leurs contenants.
- Bien vendre les contenants et/ou le système de consignes (encodage dans le système de caisse) en expliquant au client qu'il peut rapporter ses consignes lors de son prochain passage en magasin.
- L'utilisation des balances (pesage des aliments secs et des fruits et légumes) et l'encodage des produits en vrac dans le système de caisse.
- Le nettoyage et le réapprovisionnement du rayon vrac, des contenants et accessoires. Maintenir une hygiène impeccable est essentielle, car l'hygiène est l'une des plus grandes craintes des consommateurs par rapport à l'achat en vrac.
- Le traçage de l'ouverture des lots, le suivi de la qualité des produits en rayon et la conservation des produits (fermeture des paquets et des silos/fûts...).
- Tenir à jour un classeur avec les fiches techniques des produits vendus. Il doit être visible dans le magasin et à disposition des clients.
- Passer les nouvelles commandes de contenants.
- Récupérer, nettoyer et stocker/mettre en rayon les contenants consignés ou en vente.

6. Encourager vos clients à revenir avec leurs contenants réutilisables

Communiquez sur les avantages écologiques et économiques de la réutilisation des contenants (affiches dans l'établissement, publications sur le site internet et/ou les réseaux sociaux) ainsi que sur comment faire ses courses en vrac avec des contenants

MODE D'EMPLOI

Pour faire vos courses quotidiennes en vrac, venez avec ce que vous avez : tupperwares, cageots et cageottes, bouteilles et bocaux en verre, sacs en papier ou en plastique... Il n'y a pas de contenants que nous ne saurions recharger !



J'apporte mes propres contenants



Si j'oublie je peux me fournir en contenants réutilisables sur place



Je pèse mes contenants vides



Je choisis la quantité exacte du produit dont j'ai envie



Je ne paie que le produit sans le surcoût industriel



Je rapporte le tout à la maison et quand j'ai fini je reviens et je recharge mon contenant !

réutilisables.



Illustration extraite du site internet [la Recharge](#) - magasin en vrac à Bordeaux

- Indiquez dans vos outils de communication (réseaux sociaux, site web, dépliants, etc.) que les contenants des clients sont bienvenus.
- Placez des affiches et autocollants aux endroits stratégiques du magasin afin que le client intègre la consigne. 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.
 - Contactez Zero Waste Belgium via stickers@zerowastebelgium.org pour vous obtenir l'autocollant.



- Mettez en avant la vente de contenants réutilisables ou le système de consigne sur des affiches dans votre établissement et rappelez au client de revenir avec ses propres contenants.
- Selon une étude de l'ADEME⁶, les craintes des consommateurs concernent en premier lieu l'hygiène des bacs, la propreté des rayons, la date de péremption inconnue. Afin de rassurer vos clients, affichez le plan de nettoyage des contenants en magasin.
- Communiquez sur l'impact en termes de réduction de déchets grâce aux contenants réutilisables. Exemple : « 5 kg de déchets plastiques évités chaque jour ».
- Le contenant (boîte, bouteille, sac, etc.) apporté par le consommateur au vendeur doit être propre.



Informez le client qu'il doit nettoyer son contenant 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 du contenant (lorsqu'il est usé, fendu, percé, etc.), proposez à vos clients de le ramener dans votre magasin (pour le recycler via votre fournisseur) ou d'employer la filière de recyclage appropriée.

Lorsque vos fûts, trémies ou bacs sont hors d'usage, renseignez-vous auprès de votre fournisseur pour les réparer ou les recycler.

⁶ ADEME (novembre 2012), [La vente en vrac, pratiques & perspectives](#)