

## PRODUITS ALIMENTAIRES COLLANTS EN VRAC OU CONSIGNÉS



Les pâtes à tartiner, marmelades, miels et sirops sont majoritairement vendus dans des pots en verre ou dans des récipients en plastique.

Aujourd'hui, les alternatives réutilisables aux contenants jetables sont principalement :

- **La vente de produits collants en vrac (le magasin s'approvisionne en produits collants en grands conditionnements) :**
  - Soit le client apporte son propre bocal ou achète un nouveau bocal en magasin (qui lui appartiendra, 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 prévoit un système de contenants consignés (nettoyage interne ou externe).
- **La vente de produits alimentaires collants en bocaux en verre consignés (préremplis et fermés).** Le client ramène les bocaux consignés vides en magasin et récupère le montant de la consigne. Le nettoyage et le remplissage du bocal consigné est effectué par le fournisseur ou le producteur qui approvisionne le magasin.

### Quels sont les avantages de la vente des produits collants en vrac ?

- Prix plus attractif pour le magasin et le client grâce à l'achat en grande quantité et/ou sans emballages.
- Gain de temps pour la mise en rayon : le réachalandage du rayon moins régulier car les solutions de distributeurs et de seaux contiennent de plus grandes quantités de chaque produit qu'en emballage unique.
- Impact environnemental réduit grâce à la réduction des déchets chez vos fournisseurs et pour vos clients.
- Système innovant : La présence de broyeurs permettant de réaliser des tartinades à la minute ou de distributeurs à pâtes à tartiner, miels et confitures en vrac intriguera et attirera une nouvelle clientèle.
- Possibilité pour votre client de se servir uniquement de la quantité qu'il désire.

### Intérêts écologiques des contenants en verre

En ce qui concerne le verre, si celui-ci fait partie d'une filière de recyclage performante, il n'en reste pas moins que sa collecte et son recyclage coûtent cher à la collectivité et consomme plus d'énergie que sa réutilisation. Pour recycler le verre, il faut monter à une température de 1500°C (1400°C pour le plastique) pour ensuite le refroidir rapidement. 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 avant de devoir être recyclée.



## MISE EN ŒUVRE

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

Pour chaque gamme de produit alimentaire collant que vous proposez, choisissez votre fournisseur de produits en grands conditionnements. Si vous optez pour la vente en vrac, installez les distributeurs qui vous conviennent au mieux pour présenter chaque produit que vous souhaitez vendre en vrac en magasin.

Solutions suggérées	Descriptif et critères de choix	Coût d'achat (HTVA)	Fournisseurs contenant
<p><b>[Pâtes à tartiner] Broyeur</b></p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sans additif</li> <li>• Réduction du prix pour le consommateur (grâce à la transformation de la matière brute en magasin)</li> <li>• Réalisation de différentes pâtes à tartiner (mandes, noisettes, noix de cajous, cacahuètes, noix de macadamia, noix du Brésil)</li> <li>• Trois niveaux de broyage : pâte lisse à granuleuse</li> <li>• Nettoyage facile : démontage rapide du moyeu qui écrase les fruits. Lavable à la main ou au lave-vaisselle</li> </ul>	Location : ~400€/ mois Achat du broyeur : ~3.890€	<a href="http://Aventure.bio">Aventure.bio</a> <a href="http://Vrac'n Co">Vrac'n Co</a>
<p><b>[Miel] Distributeur à température constante</b></p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cuve avec robinet</li> <li>• Pendant les heures d'ouverture du magasin, un système de régulation maintient la partie inférieure du distributeur (3 à 4 premiers centimètres) T° constante (32-34°C) pour éviter que le miel cristallise. Cela ne posera pas de problème pour la consommation.</li> <li>• Possibilité d'acheter ou louer le matériel <u>et</u> le miel</li> <li>• Peu d'entretien nécessaire :             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Nettoyage extérieur régulier recommandé (plexiglas et inox)</li> <li>○ Nettoyage de la vanne 1x/sem. avec une loque humide</li> <li>○ Nettoyage complet des cuves par le fournisseur 1x/an</li> </ul> </li> </ul>	Frais de location : Gratuit si commande d'au moins 40kg de miel/mois. Si volume inférieur : ~8€/mois/machine	<a href="http://Nectar&amp;Co">Nectar&amp;Co</a>

<p><b>[Confiture] Distributeur</b></p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Peut contenir plusieurs confitures différentes</li> <li>• Délivre des doses de différentes capacités</li> <li>• Certains fournisseurs fournissent les recharges en poches</li> <li>• Bouteilles en verre réutilisables facilement décrochables et nettoyables</li> </ul>	<p><b>Prix achat :</b> A partir de ~520€/pièce</p>	<p><a href="#">Lucydispenser</a> <a href="#">Stellinox</a></p>
<p><b>[Miel] Cuves avec vanne pour liquide épais</b></p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Robinet pratique à utiliser, adapté pour les liquides épais (exemple : miel de forêt)</li> <li>• Nombreuses capacités disponibles</li> <li>• Nettoyage facile : ouverture du couvercle et angles ronds</li> </ul>	<p>Prix achat cuves : A partir de ~139€</p>	<p><a href="#">Aura Industrie</a> <a href="#">Vrac'n Co</a></p>
<p><b>[Confitures] Bol réfrigéré</b></p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Différents volumes disponibles</li> <li>• Le froid assure la conservation de la confiture ou gelée (certains produits étant plus sensibles à la T° ambiante).</li> <li>• Comprend :             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ 1 base inox</li> <li>○ Glacette réfrigérante à réfrigérer en 24 heures</li> <li>○ Bol : différentes contenances 0,6 à 4L</li> <li>○ Nettoyage au lave-vaisselle possible</li> <li>○ Couvercle avec rabat articulé</li> </ul> </li> </ul>	<p>A partir de :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 0,6 L : ~48€</li> <li>➤ 2,5 L : ~73€</li> <li>➤ 4 L : ~98€</li> </ul> <p>Glacette de rechange : ~5€</p>	<p><a href="#">Stellinox</a> <a href="#">Verrax</a> <a href="#">Nisbets</a> <a href="#">Buffet plus</a></p>
<p><b>[Pâtes à tartiner - Confitures] Seaux alimentaires</b></p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Contenants recouverts d'un couvercle amovible, facile à fermer</li> <li>• Intérieur avec vernis alimentaire ou en inox permettant de contenir miel, confitures ou autres denrées consommables</li> <li>• Anse pour le transport</li> <li>• Confitures et tartinades fournis par certains producteurs.</li> </ul>	<p>Achat des contenants :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 20 litres : ~15€</li> <li>➤ 30 litres : ~19€</li> </ul>	<p><b>Contenants :</b> <a href="#">Icko</a> <a href="#">Bee API</a></p> <p><b>Avec contenu :</b> <a href="#">Damiano</a> <a href="#">Pinchart</a></p>
<p><b>Bocaux consignés</b></p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Différents goûts et capacités</li> <li>• Il faut gérer la consigne</li> <li>• Plus : pas de manutention, cela va plus vite.</li> <li>• Conservation longue jusqu'à ouverture (via stérilisation)</li> </ul>		<p><a href="#">Carré Délice</a> Terre de Miel <a href="#">Fruitopia</a></p>

## 2. Aménager et entretenir le rayon vrac de votre établissement

- Choisissez un emplacement adapté pour placer vos cuves, seaux ou distributeurs. Placez des contenants réutilisables (consignés) pour que les clients puissent se servir proche des produits collants en vrac. Prévoyez un espace où le client peut poser son bocal et le fermer.
- Privilégiez des **référencements 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 d'allergènes, etc.). Dans le cadre de vente en grand conditionnement, disposez les informations sur le seau ou le distributeur.
- Pour garantir une **bonne hygiène du rayon** :
  - Nettoyez régulièrement à chaque vidange / remplissage les distributeurs et les seaux alimentaires.
  - Prévoyez un récolteur pour récupérer le produit sous chaque distributeur (en cas de débordement accidentel, mauvaise manipulation, etc.) et nettoyez régulièrement ce récolteur.
  - 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 dans un registre 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** (125g, 250g, 500g...) et les matériaux de vos contenants les plus pratiques pour vos clients et qui conviennent à votre commerce : système d'ouverture/fermeture avec bouchon à vis ou avec caoutchouc, étanchéité, facilité à nettoyer...
  - 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**.<sup>1</sup>
    - **Le contenant** mis à disposition (par le consommateur ou le vendeur) **doit être propre**. Si le client apporte son contenant, c'est sa responsabilité de faire en sorte qu'il soit bien propre. Si le commerçant met à disposition les contenants (avec ou sans système de consigne), il est responsable de l'état de propreté des bocal réutilisés.
- Option possible : **personnalisez votre contenant** ! S'il est personnalisé avec vos logos, le contenant véhiculera le nom de votre commerce fera votre publicité sur place et chez le client.
- Optez pour un ou plusieurs modes de mise à disposition des contenants aux clients (**vente de contenants ou système de consigne**)



<sup>1</sup> AFSCA (8 février 2019) : [Votre client apporte ses propres contenants \(réutilisables\) pour emporter ses achats alimentaires ?](#)

- Pour une réduction maximale de vos coûts, organisez des '[appels à bocaux](#)'. En plus de récolter gratuitement des contenants, vous ferez participer vos clients à l'engagement zéro déchet de votre établissement !
- **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 (via votre commune) pour initier un projet ou rejoignez la Guilde des Restaurateurs Good Food pour intégrer le réseau collaboratif bruxellois de contenants consignés.
  - Contact : Victoria Lavenne - 0494/80.84.67 - [victoria@boentjecafo.be](mailto:victoria@boentjecafo.be)
- **Pour le nettoyage des consignes sur place :** installez un lave-vaisselle adapté au nombre de plats à nettoyer chaque jour. Prévoyez un budget entre 940€ et 1.300€ pour un lave-vaisselle avec des cycles de lavage de moins de 3 minutes. Exemples de fournisseurs de lave-vaisselle Horeca : [Matoreca](#) ; [2èmemain](#) ; [LP-Horeca](#) ; [fourniture Horeca](#)
- **Définissez un prix de vente ou de consignation des contenants supérieur au coût d'achat.** Exemple : bocal acheté 1€ que vous consignez 1,5€.
- Sur base de vos ventes et de la solution de vente ou de consigne choisie, **estimez le nombre de contenants réutilisables à commander.** Certains clients viendront automatiquement avec leur contenant, d'autres accumuleront les consignes chez eux et les conservent ou les ramènent toutes en même temps.

Solution suggérée	Critères de choix	Coût d'achat	Fournisseurs
Bocaux en verre 	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Prix intéressant à l'achat de plusieurs pièces</li> <li>- Différentes capacités, diamètres, formes et couvercles</li> </ul>	Entre 0€ et ~5€/unité	<a href="#">Apimiel</a> <a href="#">Apiculture</a> <a href="#">Bocaux Weck</a> <a href="#">Conserves et bouteilles</a> <a href="#">Bouteilles et bocaux</a>

#### 4. Mettre en rayon les contenants réutilisables proposés aux clients

- **Prévoyez l'espace nécessaire pour les bocaux** dans le magasin : stocks, consignes propres en magasins, réception des consignes sales...
- **Vendez des bocaux réutilisables avec des visuels** aux endroits stratégiques du magasin 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 de produits collants 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 de produits collants et les contenants. Maintenir une hygiène impeccable est essentiel** pour rassurer le consommateur par rapport à l'achat en vrac.
- **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 en vrac de produits collants (réseaux sociaux, site web, dépliants, etc.) ainsi que sur comment faire ses courses en vrac de produits collants 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.
- Précisez au client de bien nettoyer ses bœux 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 bocal (lorsqu'il est fendu, brisé, etc.), proposez à vos clients d'employer la filière de recyclage appropriée (bulle à verre).