

## COMPTOIR TRAITEUR, FROMAGERIE, CHARCUTERIE ET BOUCHERIE



[färm Bascule](#)



Pour une boucherie, une charcuterie, une fromagerie ou un traiteur qui conditionne déjà ses produits à la demande du client, **une première étape facile vers le zéro déchet est d'afficher à l'entrée de l'établissement que les clients peuvent venir avec leur propre contenant**. De plus, vous pouvez vendre des contenants réutilisables à vos clients : encouragez-les à réutiliser leurs contenants lors de leurs prochains achats. Vous économiserez de cette manière :

- Les papiers plastifiés jetable pour emballer la viande et le fromage : [0,07€ par emballage jetable](#) évité.
- Les barquettes ou contenants jetables en plastique pour emballer la viande ou les plats préparés : 0,1 à 0,5€ par contenant jetable évité.

Pour un commerce alimentaire qui démarre son activité ou qui vend uniquement des produits conditionnés dans des emballages jetables pré-emballés, **une démarche zéro déchet demande certains investissements** (voir mise en œuvre – 1. Aménager votre comptoir). De plus, un comptoir nécessite la **présence d'un employé** pour découper et servir les produits. Afin de donner une deuxième vie à du matériel encore en bon état et de réduire vos coûts d'investissement, cherchez sur [clicpublic.be](#) ou [2ememain.be](#).

**Sur base d'une étude comparative sur 13 fromages différents (BEES Coop., 2018), la vente à la découpe a permis de réduire le prix de vente final de 26%**. Si les stocks sont correctement gérés, les pertes de produits seront minimales. Notez que la conservation des produits découpés sur place et emballés dans les contenants réutilisables des clients sera moins longue que dans un contenant pré-emballé ou sous-vide.

**Un comptoir permet de mettre en avant visuellement des produits locaux de qualité : votre assortiment donnera envie au client de goûter et d'acheter vos produits**. Le comptoir demande une gestion sur-mesure des commandes auprès de vos fournisseurs pour éviter le gaspillage alimentaire et prévoir l'assortiment des produits au comptoir.

**Demandez à vos fournisseurs s'il est possible de vous livrer dans des contenants réutilisables** que vous lui rendrez à son prochain passage. L'idéal est de vous faire livrer dans des contenants que vous pouvez directement mettre en rayon (pour les fromages frais, par exemple).

**MISE EN ŒUVRE**
**1. Aménager votre comptoir traiteur, fromagerie, charcuterie et boucherie**

Pour proposer des plats préparés en comptoir (pour remplacer les produits préemballés) et/ou des fromages, de la viande et des charcuteries à la découpe :

- Choisissez le meilleur endroit dans votre établissement pour y installer votre comptoir.
- Selon la place disponible, choisissez et commandez les équipements ainsi que les contenants nécessaires à l'achalandage des produits au comptoir.
- Prévoyez du personnel pour tenir votre comptoir traiteur-charcuterie-boucherie-fromagerie, ainsi que pour gérer le nettoyage des consignes.

Équipements	Coût d'investissement (HTVA)	Fournisseurs
Frigo vitrine 	À partir de 1.200€	<a href="#">Ice Shop</a> <a href="#">Ma Cave À Vin</a> <a href="#">Expondo</a> <a href="#">Gastro Hero</a> <a href="#">Horeca</a>
Comptoir réfrigéré 	À partir de 1.600€	<a href="#">Ice Shop</a> <a href="#">Ma Cave À Vin</a> <a href="#">Horeca</a> <a href="#">Euroreca</a>
Trancheuse à fromage ou charcuterie 	À partir de 340€	<a href="#">Horeca</a> <a href="#">Gastro Hero</a> <a href="#">Expondo</a> <a href="#">Cuisine des pros</a>
Balance avec option de tarage 	De 125€ à 280€	<a href="#">Gastro Hero</a> <a href="#">Horeca</a> <a href="#">Expondo</a> <a href="#">Metil</a>

Ustensiles	Coût d'achat	Fournisseurs
Bac en inox ou porcelaine 	De 4€ à 20€	<a href="#">Horeca</a> <a href="#">Gastro Hero</a> <a href="#">Expondo</a> <a href="#">Vega</a>
Couteau à fromage 	À partir de 17€	<a href="#">Matériel Fromage Pro</a> <a href="#">Couteau du chef</a> <a href="#">Couteau Sabatier</a>
Planches à découper en bois, bambou ou polyéthylène 	En bambou/bois : à partir de 6,5€ En polyéthylène : à partir de 15€	<a href="#">Horeca</a> <a href="#">Matériel Fromage Pro</a> <a href="#">Euroreca</a> <a href="#">Cdiscount</a> <a href="#">Lidl</a>
Plateau à fromage 	À partir de 15€	<a href="#">Matériel Fromage Pro</a> <a href="#">La boîte du fromager</a> <a href="#">Lidl</a>
Pince en inox 	A partir de 2€	<a href="#">Horeca</a> <a href="#">La Toque d'Or</a> <a href="#">La Boutique Des Chefs</a> <a href="#">Meilleur du chef</a> <a href="#">Ustensiles et cuisine</a>

## 2. 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 ; bols, ravers compartimentés, ou pochettes en tissu...) **et les matériaux** (verre, tissu enduit de cire d'abeille, inox...) de vos contenants les plus pratiques pour vos clients : système d'ouverture/fermeture, conservation, étanchéité, mode de nettoyage...



- **AFSCA** : Le contenant doit être **adapté à l'utilisation que l'on va en faire** (contenant résistant pour emporter un repas, un aliment chaud...) **et approprié à l'emballage d'aliments**.
- 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.

La barquette en plastique pour les plats préparés, viandes ou fromages, étant le déchet plus visible et encombrant pour un traiteur ou un commerce alimentaire, l'alternative réutilisable sera un outil de communication efficace pour votre établissement (via le contenant en lui-même, des affiches, les réseaux sociaux, les explications au comptoir, le bouche à oreilles...).

- Pour une réduction maximale de vos coûts, organisez des '[appels à bocaux](#)' destinés à vos clients (exemple : image ci-contre<sup>1</sup>). 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 !

➤ Optez pour un ou plusieurs modes de mise à disposition des contenants aux clients :

- **Vente de contenants** : le client revient lui-même avec son contenant propre (pas de gestion de consignes). Sensibiliser le client pour qu'il revienne avec son contenant.
- **Système de consigne** : implique le nettoyage et la gestion de stocks de contenants consignés. 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. Vous pouvez nettoyer les contenants au sein de votre établissement ou fonctionner avec un réseau de nettoyage de contenants.



- **AFSCA** : **Les contenants consignés doivent être nettoyés par le commerce dans le respect des normes AFSCA.**

**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@boentjefcafe.be](mailto:victoria@boentjefcafe.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 et une capacité de nettoyage de 30 à 60 couverts par heure.

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€.








<sup>1</sup> Day-by-Day Valenciennes (mars 2018), [post Facebook « Appel à bocaux »](#)



- 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.
- Pensez à proposer des sacs réutilisables (en jute, en coton, cabas, etc.) pour que le client puisse transporter ses achats. La plupart de ces fournisseurs peuvent imprimer les logos et graphismes de votre enseigne sur les sacs : [BeFre Reusable Bags](#) ; [BioPack](#) ; [Galand](#) ; [InterBergCo](#) ; [Joakim Packaging](#) ; [Lambert Verpakkingen](#) ; [Marisan](#) ; [Papier Present](#).

## CONTENANTS POUR VOS CLIENTS

- **Votre bénéfice : 0,5€ à 5€ par contenant réutilisable vendu ou par consigne gardée par le client**
- **Votre économie (égale au coût du contenant jetable) : 0,1€ à 0,5€ par contenant jetable évité**

Solutions suggérées	Critères de choix	Coût d'achat (HTVA)	Prix de vente ou consigne conseillés	Fournisseurs
Bocal en verre 	Réutilisable à long terme et recyclable en fin de vie Pour plats froids de préférence Résistant au congélateur, four et micro-ondes	0 à ~5€/unité	0,5 à 5,5€/unité	<a href="#">Vos clients (via un 'appel à bocaux') Weck</a>
Plat en verre avec couvercle 	Nettoyage facile (résistant au lave-vaisselle) Couvercle hermétique	~3,5 à 10€/unité	5 à 11€/unité	<a href="#">Ikea</a> <a href="#">Glassfood</a> (empilable)
Contenant en PBT (polytéréphtalate de butylène) et en PP (polypropylène) 	Usure plus rapide (au moins 100 réutilisations garanties) Léger et avec couvercle hermétique Convient aux plats chauds et froids Nettoyage au lave-vaisselle Résistant au micro-ondes (sans couvercle) et au congélateur	~1 à 5€/unité	1,5€ à 5,5€/unité	<a href="#">Fresh'n Go</a> <a href="#">Ikea</a> <a href="#">K&amp;G</a> (empilable) <a href="#">Vollenbak</a> <a href="#">Verantwoord</a>
Lunchbox en inox 	Couvercle hermétique personnalisable Résistant et réutilisable à l'infini (pas de rouille) Pour plats froids de préférence Compartimentation du contenant possible Nettoyage au lave-vaisselle (sans couvercle)	~20€/unité	20 à 25€/unité	<a href="#">Tiffin (Belgique)</a> <a href="#">Ah Table ! (France)</a>
<a href="#">Beeswrap</a> 	Solution écologique : tissu enduit de cire d'abeille Facilement transportable et léger Nettoyage à l'eau froide et au savon Convient pour emballer les sandwiches et tartines Ne pas exposer à la chaleur	~2 à 5€/unité	5 à 18€/unité	<a href="#">OBUZOO</a> <a href="#">MyBeeWrap</a> <a href="#">La Droguerie Ecologique (cire pour la confection)</a> <a href="#">Merci Les Abeilles</a> <a href="#">Wrapi</a>

### 3. Aménager l'espace de stockage et nettoyage dans votre établissement

Revoyez la mise en rayon de vos produits pour y associer les solutions de contenants réutilisables à des endroits pratiques : les clients pourront facilement se servir, soit avec vos contenants consignés, soit avec les contenants que vous vendez, soit avec leurs propres contenants. Prévoyez également des contenants près de l'entrée du magasin là où se trouve la balance pour tarer les contenants (avec une étiquette ou en indiquant le poids du contenant à la main sur le contenant).

Les plats préparés peuvent être mis en rayon directement dans vos contenants vendus ou consignés (pour les clients venus sans contenant) et/ou servis au comptoir dans les contenants apportés par le client ou achetés neufs, directement en magasin, ou dans des contenants consignés.

- **Pour installer un comptoir réfrigéré en magasin, prévoyez les travaux d'aménagement** nécessaires dans votre établissement (prises électriques pour les équipements, espace prévu pour l'accès et les files de clients...).
- **Pour mettre en place un système de consignes avec nettoyage au sein de votre établissement, prévoyez l'espace et les travaux nécessaires** (arrivée d'eau et d'électricité) à l'installation d'un lave-vaisselle professionnel pour un nettoyage rapide et efficace. Prévoyez un espace pour stocker les consignes sales récupérées et un espace pour les consignes propres avant leur remise en rayon.

### 4. 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 par le client** 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.
- **Tenir le comptoir et servir le client dans des contenants réutilisables** en déduisant le poids du contenant (sauf si le pesage se fait à la caisse).
  - Veillez à bien tracer la date d'ouverture de chaque produit et à respecter les dates limites de consommation pour garantir une bonne qualité aux clients et éviter tous risques sanitaires.
  - Pour les plats préparés, prévoyez un système de mesure des portions. Par exemple : 2 louches de pâtes et 1 louche de sauce. Les contenants apportés par les clients pourront être de tailles diverses, ce système vous permettra de garantir la vente d'une portion définie.
  - Si le pesage se fait à la caisse, peser les contenants remplis en déduisant la tare.
- Parcours de nettoyage pour le système de consignes : prévoyez un espace pour récupérer les consignes sales, une zone de nettoyage et de stockage des consignes propres.
- Passer les nouvelles commandes de contenants.



## 5. Encourager vos clients à revenir avec les 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).

Développez une communication inspirante et pratique :

- 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 ZeroWasteBelgium via [stickers@zerowastebelgium.org](mailto:stickers@zerowastebelgium.org) pour vous inscrire et obtenir l'autocollant.
- Mettez en avant la vente de contenants réutilisables ou le système de consigne sur des affiches dans votre établissement.
- **Communiquez sur la réduction de déchets** grâce aux contenants réutilisables. Exemple : « 5 kg de déchets plastiques évités chaque jour ».
- **Encouragez vos clients à revenir avec leur contenant et offrez-leur une réduction sur leurs achats**. Par exemple : 0,10€ ou 5% de réduction sur les plats préparés, fromages, charcuteries ou viandes achetées.
- **AFSCA**<sup>2</sup> : Le contenant mis à disposition (par le consommateur ou le vendeur) doit être propre.



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

En fin de vie du contenant (lorsqu'il est 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.

<sup>2</sup> AFSCA (2019) : [Votre client apporte ses propres contenants \(réutilisables\) pour emporter ses achats alimentaires ?](#)