

CONTENANTS RÉUTILISABLES POUR PRODUITS LAITIERS (LAIT, YAOURT, CRÈME FRAICHE...)



74kg de produits laitiers dont 44,5L de lait, 10,2L de yaourt, 2,5L de crème, 2,2 kg de beurre, 14,4 kg de fromage : c'est la **consommation moyenne annuelle par belge**¹.

Produits de consommation quotidiens, les produits laitiers constituent un gisement important d'emballages jetables : cartons à boisson, bouteilles blanches en polyéthylène (PEHD ou PET), bouteilles en verre, emballages en plastique dur... Autrefois, les solutions d'emballage du secteur laitier étaient pourtant plus durables, grâce à l'usage de contenants réutilisables consignés.

Sur le plan sanitaire, l'utilisation de contenants réutilisables pour des produits laitiers soulève des appréhensions : il est donc essentiel de valoriser les procédures d'hygiène appliquées.

Saviez-vous que :

Les agriculteurs vendent du lait cru et/ou pasteurisé. Le lait cru n'a subi aucun traitement thermique en vue de détruire les bactéries pathogènes potentiellement présentes. L'AFSCA recommande de le faire bouillir avant consommation. Sa durée de conservation n'est que de 72 heures à partir de la traite (à 6°C max.). Le lait pasteurisé est chauffé pendant 15 secondes à +/- 75°C, puis refroidi. Il peut se conserver pendant 7 jours.

Le processus UHT (Ultra Haute Température) est réalisé uniquement par les grandes laiteries. Ce lait a une durée de conservation de 3 à 4 mois avant ouverture mais sa durée de conservation après ouverture ne dépasse pas 7 jours.

Sur le plan nutritionnel, les laits proposés aux clients en vrac sont le lait cru ou le lait pasteurisé vendu directement par les agriculteurs. Le lait cru est plus riche en vitamines B2 que le lait traité à ultra haute température. Cette différence est significative car le lait est une source importante de cette vitamine. La consommation de lait cru présenterait également un effet protecteur contre le développement d'allergies.² En plus d'offrir un lait de qualité à vos clients, vous vous situez dans une démarche globale de soutien aux producteurs locaux qui renforcera votre positionnement durable.

Les principales alternatives réutilisables pour la vente de produits laitiers sont :

- **La vente de produits laitiers en bouteilles et pots en verre consignés (préremplis et fermés).**
 - Le client ramène les contenants consignés vides en magasin et récupère le montant de la consigne lors de son passage en caisse. Le nettoyage et le remplissage du contenant consignés est effectué par le fournisseur ou le producteur qui approvisionne le magasin.

¹ [Confédération belge de l'industrie laitière, rapport 2019.](#)

² [Diversiferm, A propos du lait cru](#)

Solution la plus facile à mettre en œuvre (pas de système de distribution à installer, ni de nettoyage en magasin) si la collaboration se fait avec un agriculteur qui utilise ce système de vente pour plusieurs clients.

- **La vente de produits laitiers via un distributeur automatique, une cuve, un seau (le magasin s'approvisionne en grands conditionnements) :**

- Soit le client apporte son propre contenant (bouteille, pot) pour se servir en magasin ou achète un nouveau contenant pendant ses courses (qu'il nettoiera et réutilisera par la suite).

Solution qui demande plus d'investissement au début (pour les installations en magasin) mais simple à mettre en œuvre car le client s'occupe du nettoyage de son contenant.

- Soit le magasin applique un système de consigne incluant le nettoyage (en sollicitant un prestataire externe ou en gérant en interne le nettoyage des contenants). Le client paie une consigne qu'il peut récupérer par la suite.

Solution plus complexe à mettre en œuvre : rémunération d'un sous-traitant ou installation d'une unité de nettoyage, procédure HACCP à suivre, acceptation du prix de la consigne par le client...

MISE EN ŒUVRE

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

Pour chaque gamme de produit laitiers que vous proposez, choisissez votre fournisseur de matériel. Pour le lait, si vous optez pour la vente en vrac, installez les distributeurs en coordination soit avec votre fournisseur de lait, soit avec l'AFSCA, soit DiversiFerm.

	Solutions suggérées	Critères de choix	Coût d'achat	Fournisseurs de contenants réutilisables	Fournisseurs de produits
Lait	Distributeurs de lait 	Distributeur automatique en inox pour la vente aux clients de tout type de lait 24h/24 équipé de : <ul style="list-style-type: none"> - Système de refroidissement pour maintenir le lait entre 0°C et 4°C, sur toutes les pièces transportant du lait (y compris la zone de remplissage) - Tanks à lait : 1, 2 ou 4 tanks d'une capacité de 50 à 400L en fonction des modèles - Possibilité d'avoir un système bi-fluide pour proposer deux laits différents. - Système d'agitation du lait en continu pour éviter le déphasage du lait cru et pasteurisé (séparation entre deux substances) - Système de transfert du lait : moteur-pompe, vannes, raccords, etc. - Système de distribution et une zone de remplissage avec rinçage de la zone après chaque remplissage - Paiement : système de ticketing ou insertion de pièces de monnaie ou lecteur de carte - Distributeur de bouteilles - Unité de contrôle et d'alarme : jauge du lait, enregistrement de la température, verrou de la machine si T° trop élevée, etc. - Procédure de nettoyage simple (nettoyage automatique optionnel) 	Achat du distributeur : De ~5.700 à 40.000€ <i>Exemple :</i> Distributeur Brunimat Bi fluide : 2 tanks de max 200 litres + 2 tanks de recharge = ~9.200 euros Achat de tank de recharge : A partir de ~160€	Brunimat Risto Vending Larazzoni Avec du lait Belge : Payotmilk	Approvisionnement dépendant de différents facteurs : <ul style="list-style-type: none"> - Le choix du système de contenant, commun entre le magasin et le producteur - La livraison régulière
	Lait en Bag-in-Box 	<ul style="list-style-type: none"> - Existe en format 10L - Une fois ouvert, se conserve 7 jours au froid (exemple : vente en armoire-frigo avec manutention par le client) 	Lait demi-écrémé : ~6,95€ HTVA Lait entier : ~7,80€ HTVA	Fourni par le fournisseur du produit Fairebel	

	Solutions suggérées	Critères de choix	Coût d'achat	Fournisseurs de contenants réutilisables	Fournisseurs de produits
Lait	Lait en bouteille consignées (bouteilles préremplies) 	<ul style="list-style-type: none"> - Espace de stockage au frais et pour gérer les consignes en magasin - Vérification régulière des DLC (dates limites de consommation). Choix habituel pour les magasins : lait pasteurisé qui a un goût similaire au lait UHT et qui se garde 10 jours. - Stérilisateur pour nettoyer les consignes (à voir avec le producteur) - Pour éviter les contaminations, l'AFSCA préconise de recycler les couvercles métalliques (tri PMC) après chaque utilisation. 	Variable en fonction des producteurs et de la distance : A partir de ~1€/L de lait pasteurisé. + le prix de la consigne : ~0,50€	Fourni par le fournisseur du produit	Ferme de Saint Marcoult Ferme Renaud Ferme du Bairy Ferme Courtain

	Solutions suggérées	Critères de choix	Coût d'achat	Fournisseurs de contenants réutilisables	Fournisseurs de produits
Yaourt, crème fraîche	Crèmes en vrac fournis dans des seaux 	<ul style="list-style-type: none"> - Attention au risque de déphasage de certains produits laitiers. - Doit être placé dans un frigo pour garder le produit à température réglementaire. - Le client sort le contenant du frigo, se sert et puis le remet dans le frigo. - Certains producteurs fournissent le système consigné sans robinet - Veillez à pouvoir prouver que la matière est apte à entrer en contact avec les aliments.  <ul style="list-style-type: none"> - Soit via le logo 'fourchette et verre', soit via une attestation du fabricant indiquant que ses produits peuvent entrer en contact avec les produits alimentaires 	Prix variable en fonction des producteurs : <i>Crème fraîche en seaux réutilisés par le producteur :</i> ~30-40€/5L	Bionaturels Aura Industrie	Crème fraîche en seaux de 5 et 20L Ferme du Bairy Lait cru en seaux de 5 et 10L
	Yaourt en bocaux consignés 	<ul style="list-style-type: none"> - Espaces de stockage frigorifié et de gestion des consignes en magasin - Plusieurs tailles de consignes : 100 ml, 250ml, 500ml - Plusieurs arômes/goûts en fonction des producteurs. 			Yahourt et crème fraîche : Bioferme Ferme du Bairy Ferme de Saint Marcoult Fromagerie du marronnier Crème fraîche : Ferme de Jambjoule
Entreposage en magasin	Frigo vitrine 	<ul style="list-style-type: none"> - Stockage des bouteilles de lait, yaourt, etc. - Grilles pour la séparation des étages réglables - Froid ventilé pour une meilleure température dans l'armoire. - Capacité du frigo à vide : 630-640 litres - Plages de températures : +1 à +8°C 	Achat du frigo : À partir de ~1.250€	Ice shop Expondo Gastro Hero Horeca	/

2. Aménager le rayon vrac de votre établissement

• Mise en place

Vente via des distributeurs automatiques :

- Placez le distributeur dans un environnement propre pour éviter la contamination du produit (par des déchets, des organismes nuisibles, ...). Choisissez un endroit stratégique : en tête de rayon, près des contenants, etc.
- Protéger les robinets d'écoulement avec un volet amovible que le consommateur peut refermer lui-même.
- Disposez un récolteur sous le robinet pour récupérer le liquide - surtout pour les cuves ou jerrycane qui n'en disposent pas (en cas de débordement accidentel, mauvaise manipulation, etc.) et nettoyez régulièrement ce récolteur.
- Paramétrez un système de blocage des ventes lorsque la température de conservation est dépassée.

Vente via les solutions seaux, bouteilles ou pots consignés :

- Prévoyez un environnement réfrigéré (frigo vitrine, par exemple) pour conserver les produits laitiers. Les températures pour les produits sont reprises [sur le site de l'AFSCA](#).
- Prévoyez un espace pour que le client pose sa bouteille ou son pot pour le fermer après le remplissage.

• Gestion du stock

Autant avec les grands conditionnements (distributeurs automatiques et manuels, les seaux et les Bag-In-Box), qu'avec les bouteilles et bocaux consignés, les pertes dépendront du roulement des produits au sein du magasin. Les durées de conservation sont généralement courtes.

Par exemple : la DLC du lait cru est de maximum 3 jours à partir de la traite.

Il est donc important d'estimer au mieux les quantités à stocker qui seront achetées par vos clients et d'avertir le client sur les DLC qui arrivent dans l'immédiat (affiche ou grande étiquette en magasin) pour écouler les produits et d'éviter les pertes.

Le remplacement des tanks des distributeurs ou des seaux dépend de la consommation des clients et de la DLC du produit. Les contenants peuvent ne pas être vidés à 100% lorsque les produits périssent et cela génère du gaspillage.

Pour la vente en consignés, veillez à faire un état des lieux du rayon tous les jours afin de ne pas laisser des produits impropres à la consommation en rayon.

• Traçabilité des produits

Pour garantir la traçabilité des produits vendus, tenez à jour et conservez ces informations pendant au moins 6 mois :

- Les factures, bons de livraison, etc.
- La date et l'heure à laquelle vous avez exécuté les procédures de nettoyage et de désinfection (tout le matériel + distributeur)
- Les températures non-conformes

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.³
- ✓ Pour réutiliser les bouteilles avec un système de consigne, des procédures sanitaires 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. Cherchez éventuellement des **partenariats avec d'autres commerces de votre quartier pour mutualiser l'emploi de contenants consignés**. Ainsi, les clients pourront utiliser vos contenants dans plusieurs établissements et les employeront plus couramment.
- **Estimez le nombre de bouteilles réutilisables à commander** (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.

Solutions suggérées	Critères de choix	Coût d'achat	Prix de vente conseillé	Fournisseurs
Bouteille en verre avec bouchon à vis ou bouchon mécanique 	<ul style="list-style-type: none"> - Bouteilles en verre blanc - Avec couvercle dévissable 	A partir : 0,24L - 38 mm de diamètre = ~0,79€/unité TVAC (sans couvercle) 1L - 48 mm de diamètre = ~0,95€ TVAC (sans couvercle) Coût de personnalisation = ~0,07€/étiquette Coût du couvercle = ~0,16 à 0,17€/pièce		Brouland Bouteilles et bocaux Ecodis
Bouteille en inox avec bouchon à vis 	<ul style="list-style-type: none"> - Longue durée de vie - Bonne conservation des produits 	0,5L = ~8 à 15€ Coût de personnalisation = ~0,07€/étiquette	10 à 20€	Qwetch Toptex
Pots à yaourt en verre 	<ul style="list-style-type: none"> - Pot en verre blanc - Avec capsule en PVC blanche à clipser. 	A partir de : <ul style="list-style-type: none"> • 143 ml : ~0,27€ • 180 ml : ~0,33€ 		MCM Europe Promatokaz Bobocco Made in France

4. Mettre en rayon les contenants réutilisables proposés aux clients

³ AFSCA, "Votre client apporte ses propres contenants (réutilisables) pour emporter ses achats alimentaires ?"

- **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.
- Privilégiez des **références de produits clairs pour indiquer toutes informations utiles au client** (nom et pays d'origine du produit, certifications, DLC, prix, indications nutritionnelles, présence/absence d'allergènes, etc.).

Exemple : sur le lait cru ou pasteurisé, les informations suivantes doivent être notées. En cas de consigne, indiquez-le sur le produit en grand conditionnement (distributeur, seaux, etc.).



- « Lait cru. Porter à ébullition avant utilisation ;
- A conserver entre 0 et 6°C
- A consommer jusqu'au : jj/mm/aa » max. 3 jours après la première traite. Si la quantité est prélevée dans un stock, on tiendra compte de la première traite constituant le stock ;

5. Former votre personnel à la solution zéro déchet

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

- **Faciliter le conseil et l'adoption de la solution auprès du client** : en soutenant les intérêts écologiques et économiques et en encourageant le client à réutiliser ses contenants.
- **Employer et entretenir votre système de produits laitiers en vrac** : remplissage du système de distribution, accompagnement des clients à l'utilisation du système en magasin, étiquetage, encodage dans le système de caisse.
- **Nettoyer et réapprovisionner le rayon vrac de produits laitiers et les contenants réutilisables. 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 par 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.

Quelques règles de nettoyage pour les distributeurs :

- Suivez les instructions d'entretien du constructeur du distributeur.
- Déterminez des fréquences de nettoyage et de désinfection pour votre matériel et exécutez scrupuleusement le programme. Idéalement, nettoyez les cuves ou les tanks en magasin à chaque vidange/remplissage.
- Utilisez uniquement des produits désinfectants autorisés
- Après le nettoyage et la désinfection, rincez à l'eau potable et faites couler un peu de lait pour ôter l'eau de rinçage des conduites.



La circulaire [AFSCA PCCB/S2/VCT/374206](#) et son [annexe](#), reprend les exigences minimales applicables en matière d'hygiène et d'autorisations pour les opérateurs qui vendent du lait cru ou pasteurisé via un distributeur.

6. Encourager vos clients à revenir avec leurs 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 de produits laitiers en vrac avec des contenants réutilisables.
- 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 l'obligation de refuser un contenant qui pourrait mettre à mal l'hygiène générale.

Quelques conseils pour l'hygiène des contenants lait :

- Nettoyer une première fois à froid pour que le lait ne caille pas.
- Nettoyer ensuite à chaud ou à l'eau bouillante pour stériliser.
- Après plusieurs utilisations, nettoyer avec du vinaigre ou de l'acide pour éviter la survenue de la pierre de lait.
- Changer le couvercle lorsque celui-ci présente des tâches.

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

En fin de vie de la bouteille/le bocal (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.