

Guide Zero Waste

zw ✓

Commerçant Zero Waste

Votre guide pratique pour vous lancer facilement
dans une démarche Zéro déchet, Zéro gaspillage



smicval



ZEROWASTE
BORDEAUX

LE SMICVAL

Le Smicval* est le syndicat en charge de la **collecte et de la valorisation des déchets** sur le territoire du Libournais Haute-Gironde. Le Smicval est un service public et assure sa mission d'intérêt général de prévention, de collecte et de traitement des déchets sur un territoire de **138 communes** et de près de 2 000 km², auprès de plus de **200 000 habitants**.

Trois types de déchets sont collectés en porte à porte, selon la commune sur laquelle l'utilisateur habite : **les déchets recyclables** (poubelle jaune), **les déchets non recyclables** (poubelle marron), **les biodéchets** (poubelle verte, sur une partie du territoire seulement).

Une fois collectés par nos agents, voici ce que deviennent les différents types de déchets :

- **Déchets recyclables** : des agents du centre de tri de Saint-Denis-de-Pile vérifient que le tri a correctement été effectué, ils éliminent les erreurs et les déchets sont ensuite recyclés ou valorisés.
- **Déchets non-recyclables** : les déchets partent en enfouissement sur le site de Lapouyade, géré par Véolia.
- **Biodéchets** : ils sont transformés en compost par nos agents sur la plateforme de compostage de Saint-Denis-de-Pile.

Le Smicval met également à disposition de ses usagers des bornes d'apport volontaire de déchets (papier, verre...) sur tout le territoire. Ces déchets sont ensuite recyclés.

Pour les déchets volumineux, spécifiques ou dangereux tels que par exemple les végétaux, gravats, appareils électriques..., 12 pôles recyclage sont répartis sur tout le territoire. Ces déchets sont ensuite recyclés ou valorisés.



Circuits courts

Biodiversité

Lien social

DÉFINITION DE LA DÉMARCHE ZERO WASTE

La démarche ZERO WASTE

(= Zéro Déchet & Zéro Gaspillage)
En anglais, le mot « waste » a la particularité de vouloir dire « déchet » et « gaspillage ». Elle consiste notamment à :

- **Réduire** notre impact sur toutes ressources (naturelles, humaines, économiques, etc.).
- **Adopter un mode de vie** et une philosophie qui prennent en compte l'impact de chaque action sur notre écosystème et les ressources qui lui sont associées.

Il s'agit d'une démarche globale qui englobe la réduction des déchets mais ne se limite pas uniquement à celle-ci.

« Le meilleur déchet, c'est celui qu'on ne produit pas ! » *

Le Zero Waste est une démarche visant notamment à réduire à la source la production de déchets. Il s'agit d'intervenir à trois niveaux : **produire sobrement, optimiser et allonger l'usage** (via l'économie du partage, le réemploi par exemple) et, **en dernier lieu, valoriser la matière** (grâce au compostage ou au recyclage).

Le Zero Waste, une démarche positive d'amélioration constante. Il ne s'agit pas de tout révolutionner du jour au lendemain, mais de mettre en place, action après action, un mode de fonctionnement plus vertueux.

Le Zero Waste est une démarche multi-acteurs et englobante. Dans un foyer, le mode de vie zéro déchet concerne tous les membres de la famille ainsi que les amis et autres visites, mais également le commerçant de quartier qui nous sert dans notre propre contenant. Lors d'un événement, la démarche concerne les organisateurs, les prestataires et partenaires et les participants. Sur un territoire, les élus de la collectivité, le syndicat de traitement, le prestataire de collecte, les habitants, les associations seront concernés. Et pour une société zéro déchet, ce sont toutes les parties prenantes qui doivent s'investir : politiques, industriels, entreprises et citoyens pour co-construire une démarche globale et positive. Nous pouvons tous décider de devenir une brique de construction d'une société zéro déchet, zéro gaspillage.

* Zero Waste France, *Déchets les gros mots*, 1^{er} mars 2014, www.zerowaste-france.org/publication/dico-dechets

Consommation responsable

Sobriété

Santé

Bonheur

Alimentation

Environnement



5 Recycler

JE TRIE PLUS, ET MIEUX
afin que mes déchets
soient valorisés !



4 Retour à la terre

Je fais mon **COMPOST**
pour enrichir naturellement
mon jardin



3 Réemployer

JE RÉPARE, JE TRANSFORME
pour donner à nos objets
favoris une seconde vie



1 Refuser

Je mets un **STOP PUB**
sur ma boîte aux lettres
pour réduire les papiers
imprimés



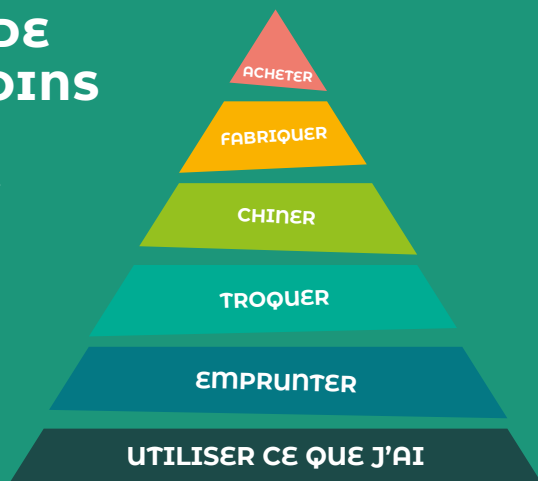
2 Réduire

Je cuisine des **P'TITS PLATS**
pour éviter le gaspillage
alimentaire

J'adopte les 5R

PYRAMIDE DES BESOINS

Je repense ma façon
d'acheter et privilégie
l'emprunt, l'échange,
l'achat d'occasion,
et la fabrication
avant l'achat neuf !



SMICVAL ET ZERO WASTE : UNE DYNAMIQUE DE TERRITOIRE

Lien social

IMPACT, UN PROJET DE TERRITOIRE POUR UN BASCULEMENT ZERO WASTE

Santé

Marche pour le climat, rapport alarmant du Groupe d'experts Intergouvernemental sur l'Évolution du Climat (GIEC) fin 2018, Sommet Unesco sur la biodiversité en avril 2019, catastrophes naturelles, mobilisation des jeunes pour alerter les politiques / les industriels / les élus locaux, disparition d'espèces naturelles, images chocs sur les conséquences du plastique pour nos océans et nos sols, etc. Notre actualité est aujourd'hui fortement marquée par **l'impact environnemental de notre modèle de société !**

Nos modes de gestion des déchets n'y échappent pas. À bout de souffle, **ils montrent leurs limites** pour répondre aux enjeux à venir dans ce contexte de prise de conscience citoyenne.

Parallèlement, l'État et l'Europe renforcent le cadre législatif. Des objectifs nécessaires, ambitieux sont définis pour accélérer la **transformation du mode de gestion des déchets** : détournement à la source des biodéchets pour les habitants, diminution de 50 % des tonnages à enfouir, augmentation progressive de la TGAP dès 2019 jusqu'à 2022, etc.

Par ailleurs, la quantité de déchets produits par an et par habitant au Smicval ne cesse d'augmenter (609 kg/an/hab. en 2018).

Face à ce contexte de mutation dans la gestion des déchets et des crises diverses pour notre société, constatant la nécessité impérieuse d'un changement nécessaire et annoncé, le Smicval a engagé, sous l'impulsion d'Alain Marois, une réflexion politique et prospective pour transformer ce contexte en choix.

Les élus du Smicval ont ainsi adopté à l'unanimité la **stratégie IMPACT 2020-2030**, véritable **bascule du territoire vers le Zero Waste** avec comme finalité principale : **la réduction des déchets à la source**. « **Le meilleur déchet est celui qu'on ne produit pas** ». Autrement dit, notre priorité ne sera pas de chercher à faire de nos déchets des ressources, mais de ne pas transformer nos ressources en déchets.

Qualité de vie

« **Impact, notre planète, notre avenir, notre responsabilité** »

Alimentation

Mobilité

Environnement

JE SUIS UN PROFESSIONNEL ? QUELLES SONT MES OBLIGATIONS EN MATIÈRE DE GESTION DES DÉCHETS ?

SUIS-JE CONSIDÉRÉ COMME UN PROFESSIONNEL ?

Sont considérés comme « professionnels » tous les établissements privés, commerçants, artisans, industriels, restaurants, petites entreprises, professions libérales, campings, etc. ; **les structures publiques** : collectivités, écoles, campings municipaux, etc. ; **les organisations associatives**, les collèges et lycées, les auto-entrepreneurs, les CÉSU, les travailleurs à domicile, etc. En fait, toutes les activités autres que les particuliers.

Les professionnels sont dans l'obligation d'assurer l'élimination de leurs déchets.

LE CADRE LÉGAL NATIONAL

« Les collectivités ou leurs groupements qui assurent la collecte et le traitement des déchets ménagers peuvent aussi collecter et traiter des déchets non ménagers dans la mesure où :

- Ils sont « assimilables aux déchets ménagers » eu égard à leurs caractéristiques et aux quantités produites.
- Ils peuvent être collectés et traités sans sujétion technique particulière et sans risque pour les personnes et l'environnement. »

CONCRÈTEMENT, LE SMICVAL EST LIBRE DE :

- Collecter et traiter ou non les déchets assimilables aux déchets ménagers, notamment certains déchets de professionnels (artisans, commerçants, industriels, administrations, etc.).
- Définir des modalités techniques spécifiques (limitation de volume, conditionnement, etc.).

Les organisations professionnelles et les chambres consulaires sont en mesure de vous renseigner sur les filières d'élimination de vos déchets. Le site Déchets Nouvelle-Aquitaine (www.dechets-nouvelle-aquitaine.fr/) vous propose des solutions en fonction de la nature de vos déchets.

ACCÉDER AUX PÔLES RECYCLAGES

Le Smicval exploite 7 Pôles Recyclage ouverts aux professionnels : Saint-Aubin-de-Blaye, Saint-Paul, Saint-Mariens, Saint-Gervais, Saint-Denis-de-Pile, La Roche Chalais et Saint-Seurin-sur-l'Isle.

Le Smicval permet l'accès des Pôles Recyclages aux professionnels sous condition de facturation suivant le volume (1 m³ minimum facturé) et la nature des déchets.

Certains déchets ne sont pas acceptés dans les Pôles Recyclage et doivent impérativement être pris en charge par des entreprises spécialisées. Le site *Déchets Nouvelle Aquitaine* (www.dechets-nouvelle-aquitaine.fr/) vous propose des solutions en fonction de la nature de vos déchets.

Plus d'info sur :
www.smicval.fr/les-services/
(rubriques : Suis-je considéré comme un professionnel ? & Accéder aux Pôles Recyclages) ou Accueil Smicval (05 57 84 74 00).

BREF RAPPEL SUR LE CADRE DE LA REDEVANCE SPÉCIALE

Est susceptible de bénéficier de ce service et d'être assujéti au paiement de la redevance spéciale tout producteur de déchets assimilés aux déchets ménagers définis dans l'article 3 du règlement général du service aux professionnels, autre que les ménages, et notamment : les entreprises, commerçants, artisans, collectivités territoriales (communes, EPCI, etc.), administrations, collèges, lycées, porteurs de CESU etc., implantés dans le périmètre du Smicval.

Les producteurs autres que les collectivités territoriales

Bénéficient du service et sont assujéti à la redevance les producteurs de déchets assimilés autres que les ménages.

Ne bénéficient pas de ce service, et ne sont pas assujéti au paiement de la redevance spéciale, les producteurs de déchets assurant eux-mêmes, soit directement, soit par l'intermédiaire d'un tiers, l'élimination de leurs déchets, sous réserve que cette élimination s'effectue conformément à la réglementation en vigueur et qu'il en soit justifié auprès du Smicval.

Tarification

Les tarifs de la redevance spéciale applicables sont déterminés en fonction du coût du service. Ils intègrent les coûts de collecte et de traitement des déchets ainsi que les frais de gestion correspondants. Ils sont établis nets et sans taxe.

Les tarifs sont révisés chaque fin d'année par le Smicval. Des modifications de tarifs peuvent également intervenir en dehors de cette période, par délibération du Comité syndical, pour tenir compte de la réglementation et/ou de l'augmentation du coût du service.

DÉCRET TRI 5 FLUX

Depuis le 10 mars 2016, le décret Tri 5 flux impose aux entreprises de trier le bois, les plastiques, les métaux, le verre et les papiers/cartons des autres déchets. Cette obligation concerne automatiquement toute entreprise recourant à un prestataire privé d'enlèvement. Pour celles qui recourent au service public, cette obligation est applicable au-delà d'un seuil de 1100 L de déchets par semaine par « implantation ».



CONTEXTE ET ENJEUX

UN MONDE DE PLASTIQUE

On estime qu'au cours des 50 dernières années, la consommation de plastique a été multipliée par 20 dans le monde.

La plupart de ces plastiques sont des emballages à usage unique avec une durée de vie très courte mais nécessitant une quantité considérable de ressources naturelles pour leur fabrication.

Seulement 9 % de ces emballages sont recyclés. Chaque année en Europe, entre 150 000 et 500 000 tonnes de déchets plastiques sont déversées dans la mer avec des conséquences désastreuses sur les milieux naturels.

POURQUOI DEVENIR COMMERÇANT ZERO WASTE ?

Souvent présenté comme la solution miracle au problème du plastique, le recyclage ne peut s'appliquer pourtant qu'à moins de 50 % des emballages mis actuellement sur le marché. Et encore, bien souvent, il s'agit de décyclage, la matière recyclée n'est pas utilisée pour confectionner le même type de produit mais un objet de qualité ou de valeur moindre.

Il est aujourd'hui urgent d'apprendre à se passer du plastique à tous les échelons, que ce soit au niveau des collectivités, des professionnels et des particuliers. Chacun a un rôle important à jouer.

Mais entreprendre une démarche zero waste, c'est également se soucier du gaspillage alimentaire. 10 millions de tonnes de nourriture consommable sont perdues chaque année. Les distributeurs ont également un rôle à jouer à leur niveau.

DE NOUVELLES OPPORTUNITÉS

Cette démarche est également créatrice de nouvelles opportunités souvent sous-estimées.

Outre le fait de créer un avantage concurrentiel en attirant une nouvelle clientèle à la recherche d'acteurs engagés dans le zéro déchet, c'est également l'occasion de fidéliser ses clients habituels en renforçant le lien grâce à des valeurs positives.

Et aspect non négligeable, cette démarche peut permettre de réaliser de réelles économies sur certains postes (emballages, consommables jetables et facture d'enlèvement des déchets).

LA FACE CACHÉE DU PLASTIQUE

En Europe, on estime que près de 100 milliards de sacs sont mis sur le marché tous les ans. Un sac peut mettre jusqu'à 450 ans pour se désagréger. Les sacs plastiques sont pour la plupart incinérés, lorsqu'ils ne finissent pas dans la nature et notamment dans les océans, libérant des substances toxiques et des perturbateurs endocriniens.

Les abréviations que l'on retrouve sur de très nombreuses étiquettes correspondent aux différents types de plastiques. Elles figurent au bas d'un triangle noir composé de trois flèches au milieu desquelles est inscrit un numéro.

En réalité, seuls deux types de plastique sont aujourd'hui effectivement recyclés : le PET (bouteille ou bidons transparents ou colorés) et le PEHD (bouteilles ou bidons opaques). Les autres plastiques coûtent trop cher à recycler.

J'AGIS AUPRÈS DE MES FOURNISSEURS ET PRODUCTEURS

DIMINUER LES EMBALLAGES DES FOURNISSEURS



CONSTAT

Une grande partie des déchets provient des producteurs et fournisseurs des commerces au moment de la livraison des produits. La face cachée de l'iceberg. Ces emballages à usage unique en plastique ou carton sont rarement réutilisés. L'enlèvement de ces bacs, caisses, palettes, fûts et autres contenants occasionnent par ailleurs des coûts de traitement, mais également une perte de temps.



SOLUTION

Je sensibilise à ma démarche mes partenaires et mes fournisseurs, afin de réduire les déchets d'emballage. Je peux également constituer un cahier des charges dans le cadre de la recherche de nouveaux producteurs.

Quant à mon fournisseur, il fait des économies en réutilisant ses emballages, après avoir amorti son investissement de départ au bout de quelques mois. Tout le monde y gagne.

MISE EN ŒUVRE

✔ JE SIGNALAIS LES EMBALLAGES SUPERFLUS

Je préviens mon fournisseur quand je constate des emballages superflus ou inutiles. Au final, ce sont des frais de traitement supplémentaires pour mon commerce. Autant les éviter.

✔ JE RÉEMPLOIE LES CONTENANTS UTILISABLES

Je donne mes emballages à mes clients, des associations ou organismes qui essaient de les réemployer. C'est le dernier recours si je n'arrive pas à les éviter. Il peut s'agir de cartons par exemple ou autres contenants dont on peut prolonger la durée de vie en les réemployant.

✔ JE PRIVILÉGIE LES PRESTATAIRES PROPOSANT DES EMBALLAGES CONSIGNÉS

Je demande à me faire livrer avec des contenants consignés. Cela me permet d'éviter les emballages à usage unique, les caisses, bacs et palettes dont je ne me servirai pas par la suite. Je fais des économies et un gain de temps en évitant d'avoir à gérer l'enlèvement de ces déchets. Je gagne également de la place en n'ayant pas à les stocker.

L'ASTUCE ZÉRO DÉCHET

ATELIER REMUMÉNAGE : Association qui propose en Gironde des services de déménagement solidaire et écologique pour les particuliers et professionnels. Ils collectent également les cartons usagés auprès des professionnels pour les réemployer.



JE LUTTE CONTRE LE GASPILLAGE ALIMENTAIRE

VALORISER SES INVENDUS ET TRAITER SES BIODÉCHETS



CONSTAT

Selon une étude de l'Ademe, près de 1,4 million de tonnes d'aliments seraient gaspillées dans le secteur de la distribution chaque année. À cela 3 raisons principales : des prévisions de ventes erronées, une mauvaise gestion des rayons et une absence de valorisation des invendus.



SOLUTION

En agissant sur les 3 niveaux, grâce à des solutions simples et avec l'aide de différents partenaires, je peux rapidement réduire drastiquement mes invendus et mes biodéchets.

MISE EN ŒUVRE

✓ JE NE JETTE PLUS MES INVENDUS

Je m'inscris sur des applications qui proposent de vendre des invendus à petits prix. Cela me permet de ne pas les jeter, de gagner un peu d'argent et de se faire connaître auprès d'un public plus large.

Je fais appel à des solutions transformant mes invendus en nouveaux produits. En cookies pour mon pain, en soupe ou smoothies pour les fruits et légumes. Rien ne se perd, rien ne se crée, tout se transforme !

Je contacte les associations locales qui collectent les invendus alimentaires encore consommables.

✓ JE PRENDS SOIN DE MES DENRÉES

Je veille à leur bonne manipulation dans le transport. Un accident de légumes est si vite arrivé au déchargement.

Je gère avec soin mon inventaire pour éviter les mauvaises surprises avec les dates limites de consommation.

Je fais attention aux températures de stockage des aliments. Halte aux coups de chaud !

✓ JE VALORISE MES BIODÉCHETS

Je me renseigne auprès de ma collectivité pour connaître les différentes solutions de valorisation des biodéchets.

Si les biodéchets ne sont pas collectés sur ma commune, je fais appel à des acteurs privés spécialisés pour collecter mes biodéchets. Mes déchets organiques seront ainsi compostés pour ensuite retourner à la terre.

L'ASTUCE ZÉRO DÉCHET

ÉLIXIR SAVEURS SOLIDAIRES : société qui propose entre autres des soupes, des desserts de fruits, des jus grâce aux fruits et légumes collectés chez les producteurs et dans le commerce.

EXPLICEAT : société proposant notamment de transformer les invendus de pain en pâtisseries.

LES DÉTRITIVORES : cette association propose de collecter les biodéchets auprès des professionnels pour en faire du compost mis à disposition des particuliers.

TOO GOOD TO GO ET PHÉNIX : les applications antigaspi qui permettent aux restaurateurs de vendre à petits prix leurs invendus du jour.

J'AGIS AUPRÈS DE MES CLIENTS

SENSIBILISER ET ENCOURAGER LES CLIENTS QUI S'ENGAGENT

CONSTAT

Une étude de Citeo, réalisée en 2013, révèle que 65 % des Français estiment qu'il y a trop d'emballages dans leur quotidien. 44 % d'entre eux pensent que l'on pourrait s'en passer.

SOLUTION

En **indiquant les bons gestes**, on facilite l'adoption de cette démarche par les clients. Ils sont souvent pour la plupart convaincus par ces actions mais n'osent pas les mettre en pratique par peur du regard du commerçant et des autres clients. En les **encourageant via des incitations financières ou des avantages**, on leur permet de franchir le pas. Je fais des économies grâce à cette pratique, pourquoi pas eux ?

MISE EN ŒUVRE

✓ JE SENSIBILISE LES CLIENTS

J'informe mes clients de ma démarche en boutique en discutant avec eux. J'explique les actions menées (consigne, réduction des objets en plastique...) et surtout le contexte propre à mon activité.

Je n'impose pas mes actions mais je les propose. Inutile de braquer des gens, la mise en pratique doit être volontaire. On range le fouet !

J'appose des éléments visuels pour faciliter les bons gestes des clients. Cela peut-être tout simplement un autocollant sur la devanture pour indiquer que j'accepte les contenants vrac propres.

Je mets en avant des résultats concrets afin de faire comprendre que cela a un impact réel. Que ce soit avec une petite pancarte ou sur un tableau, on peut comptabiliser le nombre de sacs plastique ou papier évités et le traduire en ressources naturelles préservées. Toi + moi, tous ensemble, on peut y arriver !

✓ JE RÉCOMPENSE LES CLIENTS ENGAGÉS DANS CETTE DÉMARCHE

Je propose des remises aux clients engagés. Cela peut-être 5 % sur un menu pour les personnes qui amènent leur propre contenant dans la restauration rapide. J'y gagne en n'achetant plus de contenant en plastique, tu y gagnes en voyant tes efforts récompensés !

J'offre un produit cadeau pour mes clients engagés. Cela peut être un petit avantage au bout d'un certain nombre de passages en caisse si la personne revient avec ses propres sacs ou sachets. Enfin une carte de fidélité engagée !

✓ JE M'APPUIE SUR DES PARTENAIRES ENGAGÉS

Je prends contact avec ma mairie pour lui indiquer ma démarche. C'est toujours positif pour une commune d'avoir ce type d'initiative et pouvoir le mettre en avant sur son territoire.

Je sollicite les associations zéro déchet pour leur demander de m'intégrer dans le réseau d'acteurs locaux. Un peu plus de visibilité, cela ne fait pas mal !

Je m'engage dans des labels écoresponsables qui récompensent mon engagement. Cela me permet de réaliser un audit de mes performances et de valoriser ma démarche.

L'ASTUCE ZÉRO DÉCHET

ZÉRO WASTE FRANCE : l'association propose de répertorier sur des cartes interactives les commerces engagés dans des démarches zéro déchet et zéro gaspillage.

CHAMBRE DE MÉTIERS ET DE L'ARTISANAT DE LA GIRONDE : le label Eco-défis récompense les artisans et commerçants qui mettent en place des actions concrètes en faveur de l'environnement sur des territoires définis.

SUPPRIMER LE TOUT JETABLE DANS LA RESTAURATION ET LES COMMERCE ALIMENTAIRES



CONSTAT

On estime que d'ici 2050, il y aura plus de plastique dans l'océan que de poissons. Quand on sait que 70 % du plastique utilisé en Europe est à usage unique, il est facile de voir sur quel levier agir en priorité.



SOLUTION

Que ce soient les sacs plastiques ou encore les kits de couverts et contenants **jetables**, leur coût d'achat est faible pour les professionnels, mais en fin d'année, **cela représente un poste de dépenses important pour les commerçants**. Alors pourquoi ne pas **privilégier d'autres solutions beaucoup plus responsables et économiques** ?

Je bannis les bouteilles et gobelets en plastique pour les clients consommant sur place. Une carafe d'eau, c'est moins cher pour eux et plus responsable.

Je mets à disposition des contenants rechargeables pour éviter les dosettes individuelles (sucre, sel, café, etc.).

Je ne propose plus de café en dosette aux clients. J'installe une machine à percolateur ou à grains pour proposer un meilleur café. Plus économique dans le temps, cela permet en plus de valoriser le marc de café en biodéchet. Que demander d'autre ?

MISE EN ŒUVRE

✔ JE NE DISTRIBUE PAS AUTOMATIQUEMENT DES OBJETS JETABLES

Je demande aux clients s'ils ont besoin de couverts et serviettes. Certains vont ainsi prendre conscience qu'ils en ont au bureau ou chez eux et que ce n'est pas indispensable.

J'arrête les pailles et couverts en plastique. Depuis 2020, elles n'ont plus lieu d'être. Je suis bon élève et j'applique la loi !

✔ JE PROPOSE UNE ALTERNATIVE RÉUTILISABLE QUAND CELA EST POSSIBLE

Je remplace les pailles en plastique par des pailles en inox. Et encore mon objectif est de faire disparaître cet objet, sauf pour les mojitos.

Je propose des assiettes et des couverts lavables pour les clients consommant sur place.

Cela fait quand même plus qualitatif.

L'ASTUCE ZÉRO DÉCHET

LA FAUSSE BONNE IDÉE : prendre un nouveau totebag à chaque course.

LA VRAIE BONNE IDÉE : réutiliser encore et encore mon totebag. Souvent présentés comme une alternative durable aux sacs plastiques, les totebags sont de grands consommateurs de ressources naturelles (eau pour le coton, CO₂ pour le transport...). On estime qu'il faut réutiliser plus de 7 000 fois un totebag pour qu'il ait un impact positif par rapport à son analyse de cycle de vie.



FAVORISER LA VENTE EN VRAC

CONSTAT

Près de 215 000 tonnes de sacs de caisse et d'emballages de produits conditionnés en magasins (pain, boucherie, charcuterie...) sont mis sur le marché chaque année à destination des commerces alimentaires. Par facilité, nous avons pris l'habitude d'acheter nos produits et de les protéger avec tous ces sachets ou papiers. Et pourtant ces emballages ont une durée de vie quasi nulle.

SOLUTION

30 % des produits du quotidien seraient déjà disponibles sous un format en vrac. De plus, 20 % des Français affirment acheter en vrac au moins une fois par mois. Nous sommes donc prêts à changer nos comportements si l'offre existe. Le marché du vrac « hors frais » est en pleine croissance avec 1,2 milliard d'euros de chiffre d'affaires en 2019, en croissance de 41 % sur un an*.

MISE EN ŒUVRE

✔ J'OPTIMISE MA GAMME DE PRODUITS

Je fais une petite étude pour voir si je peux proposer des produits avec des packagings réduits, voire sans emballage. De nouveaux producteurs se lancent dans des démarches zéro déchet, c'est peut-être le moment de revoir ma gamme.

✔ J'ACCEPTÉ LES CONTENANTS PERSONNELS

Je recommande certains types de contenants durables adaptés à mes produits. Bocaux en verre, thermos, sacs en tissu, etc. Une variété inouïe de contenants est disponible pour remplacer les emballages à usage unique. Il en existe de toutes les matières et de toutes les formes.

* Le marché du vrac dépasse le milliard d'euros, en très forte croissance, janvier 2020, <https://www.terre-net.fr/>

✔ JE PRATIQUE LA VENTE DIRECTE AU CABAS

Je distribue directement les produits dans les paniers ou cabas de mes clients. Finis les emballages pour les produits peu fragiles. C'est notamment le cas pour certains fruits et légumes, le pain et d'autres aliments qui sont moins sensibles aux petits chocs.

✔ J'INCITE À LA RÉUTILISATION DES SACHETS DE VENTE EN VRAC

Je propose aux clients de ramener leurs sachets et de les réutiliser. Pour certains types de denrées, comme le café et le thé, cela permet de transformer des emballages à usage unique en emballages à usages multiples. Pas bête.

Je mets en place une boîte à sacs. Peu connu en France, le principe consiste à mettre à disposition des clients des sacs ou sachets laissés par d'autres clients. Pratique quand on oublie ses contenants.

LE POINT JURIDIQUE

Le client est responsable de la propriété du contenant qu'il amène. Cette pratique ne relève pas de la juridiction des autorités de contrôle sanitaire. Vous avez cependant la **possibilité de refuser un emballage sale ou non adapté au stockage du produit.**

Afin de vous prémunir et garantir la traçabilité du produit, veillez à bien remettre un ticket de caisse au client.

L'ASTUCE ZÉRO DÉCHET

LE RÉSEAU VRAC : Association dédiée à la promotion de la vente en vrac en France. Elle accompagne les porteurs de projets et fédère les professionnels de la filière (distributeurs, producteurs, fournisseurs et porteurs de projet).



METTRE EN PLACE DES SYSTÈMES DE CONSIGNE

DIMINUER LES EMBALLAGES DES FOURNISSEURS

CONSTAT

Le système de consigne, autrefois si répandu en France, a quasiment disparu à partir des années 1960. Victime de la politique de l'emballage à usage unique, il ne reste plus que quelques secteurs où il perdure, comme les bouteilles en verre dans l'hôtellerie, restauration, où il permet d'éviter 500 000 tonnes de déchets chaque année.



SOLUTION

Envisagée comme solution pour limiter les déchets dans la filière du verre, la consigne **peut s'appliquer aux supports logistiques** (caisses, palettes...), **mais également aux contenants pour la vente de nourriture à emporter**. Ce secteur est effectivement un grand pourvoyeur de déchets et est impacté directement par l'interdiction des plastiques à usage unique en 2020.

Je peux également sous-traiter cette prestation à des sociétés proposant de fournir les contenants, de les laver et de les remettre en service. Je n'ai pas de place, mais j'ai des idées !

Je privilégie des contenants en verre ou en inox réutilisables plutôt que du plastique biosourcé.

MISE EN ŒUVRE

✔ JE METS EN PLACE UNE CONSIGNE DE BOÎTES, BOCAUX OU BOUTEILLES

Je mets en place un système de consigne pour les contenants à usage unique. Il peut s'agir de bouteilles, de contenants pour les préparations culinaires, de couverts, etc. À court terme, l'investissement de départ est amorti. Afin de ne pas perturber les clients, j'effectue cette transition en douceur en gardant une alternative classique pendant les premiers temps.

Je limite mon système de consigne à des objets peu encombrants si je n'ai pas la place de stocker. Qui va piano, va sano !

✔ JE PROPOSE DES SACS OU DES CABAS CONSIGNÉS

Je mets en place un système de consigne pour les sacs en coton, les cartons, les cabas et les sacs en papier. Les clients ont ainsi toujours la possibilité d'avoir un contenant disponible à chacun de leur passage moyennant un dépôt d'argent. C'est une solution intéressante pour convaincre en douceur certains clients. Cette action peut être portée par un commerce ou une association de commerçants afin de faciliter le retour des sacs.



LA FAUSSE BONNE IDÉE

LES PLASTIQUES BIOSOURCÉS : Fabriqués partiellement ou totalement à partir de matières organiques issues de plantes ou d'animaux, souvent combinées à des matières fossiles. Ils dépendent de ressources terrestres limitées et d'une agriculture industrielle intensive en produits chimiques et moins de 40 % d'entre eux sont biodégradables.

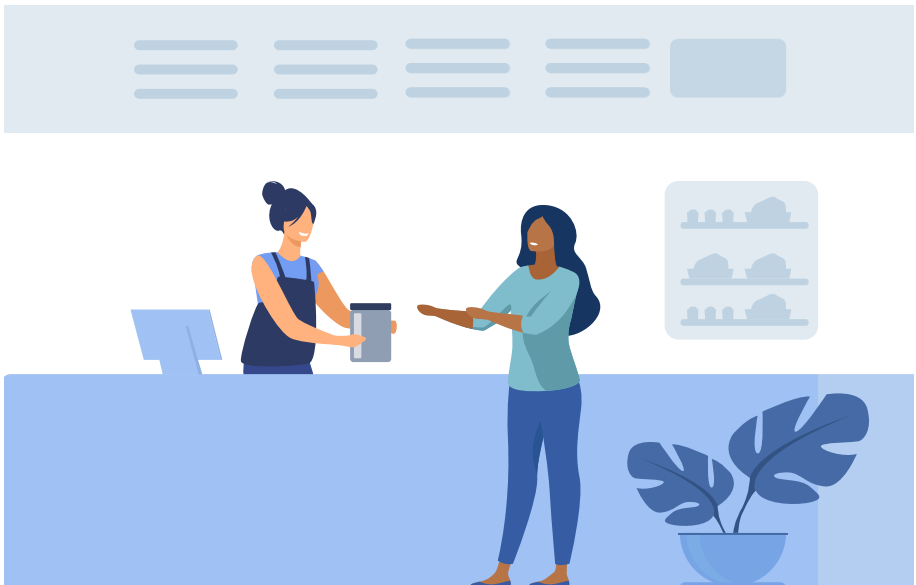


L'ASTUCE ZÉRO DÉCHET

BOXEATY : Entreprise réhabilitant le principe de plats consignés pour les restaurants. Solution zéro déchet pouvant être mise en place en collaboration avec les organisateurs d'événements et les food-trucks présents sur place.

O'BOCAUX : Traiteur proposant des repas locaux conditionnés dans des bocaux en verre consignés. Pratique pour des séminaires ou événements privés.

RÉSEAU CONSIGNE : Association proposant une plate-forme d'échange d'expérience et de ressources techniques et juridiques, pour faire avancer le développement de la consigne en France.





ALLER PLUS LOIN

JE PENSE AU BILAN CARBONE DE MON MAGASIN



CONSTAT

Pensez à la gestion des déchets c'est également réfléchir au bilan carbone de son activité. De nombreuses actions complémentaires peuvent être menées pour réduire son impact sur l'environnement.

SOLUTION

☑ JE FAVORISE LES PRODUITS LOCAUX

Je privilégie le local et les produits de saison. Une tomate cultivée en hiver sous serre chauffée aura non seulement un bilan carbone catastrophique, mais elle n'aura en plus aucun goût. Retour aux légumes oubliés de ma région. C'est ça l'exotisme !

Je privilégie le circuit-court. Moins il y a d'intermédiaires, mieux je rémunère le producteur et mieux je peux m'arranger pour lui rendre les conditionnements dans lesquels vont être livrées mes denrées !

☑ JE PRENDS SOIN DE MON LOCAL ET DES INSTALLATIONS

J'utilise des produits d'entretien ou de consommation courante éco-labellisés.

J'entretiens mes équipements frigorifiques et je récupère les fluides frigorigènes conformément à la réglementation.

☑ JE FAIS ATTENTION À MA CONSOMMATION D'EAU

Je réduis et maîtrise ma consommation d'eau (mousseurs, chasse d'eau double flux, circuits fermés, récupérateurs d'eau de pluie, etc.)

Je mets en place des équipements de prétraitement ou de prévention des pollutions de l'eau.

☑ JE LIMITE LA CONSOMMATION ÉLECTRIQUE DE MON MAGASIN

Je réalise un diagnostic énergétique et/ou j'engage des travaux nécessaires pour avoir un local moins consommateur d'énergie.

Je choisis un lieu lumineux afin de réduire les besoins d'éclairage.

J'opte pour des ampoules à économie d'énergie pour les lieux éclairés longtemps ou en permanence.

Je privilégie des lieux bien isolés pour limiter l'usage de climatisation ou de chauffage.

Lors de la fermeture de mon magasin, j'éteins les lumières et appareils non utilisés : box internet, ordinateur, néons... Et en plus j'y gagne sur ma facture d'électricité !

☑ JE DIS STOP AUX MÉGOTS DE CIGARETTES

Je fais appel à un prestataire proposant des bornes de collecte de mégots avec valorisation. J'évite ainsi que les clients jettent leurs mégots avant de rentrer dans le magasin.

L'ASTUCE ZÉRO DÉCHET

ÉCOMÉGOT : propose la mise à disposition de cendriers, de la sensibilisation et la récupération des mégots pour, à terme, les recycler.

LE SMICVAL ET MOI



- ✓ Je me rapproche du Smicval pour obtenir par mail des affiches de signalétique de tri.
- ✓ Je me rapproche du Smicval pour obtenir un composteur suite à la sensibilisation de mes équipes.
- ✓ J'organise une visite du Smicval et son centre de tri avec mes collègues (10 personnes minimum),
contact : animation@smicval.fr
- ✓ J'organise une visite du centre d'enfouissement de Lapouyade, je contacte **Jean-Luc Castaing**, Directeur Unité-Opérationnelle au **05 57 56 09 10**,
jean-luc.castaing@veolia.com
- ✓ Pour toute information (outils, opération antigaspi alimentaire, projets, etc.) ou demande d'accompagnement, je me rapproche des animateurs de la Fabrique Zero Waste du Smicval : **animation@smicval.fr**
- ✓ Besoin de plus d'infos spécifiques aux professionnels ? Je contacte les équipes du Smicval dédiées aux professionnels à l'adresse suivante :
redavance.speciale@smicval.fr



PAPIERS ET EMBALLAGES RECYCLABLES

Tous les papiers



Cartons et briques alimentaires



Emballages métalliques



Bouteilles et flacons en plastique



PLASTIQUES
Seuls les bouteilles et flacons se trient.



Utilisez une gourde en verre ou en inox et buvez l'eau du robinet

Centre de tri



NON RECYCLABLE



Emportez un sac réutilisable dès que vous sortez

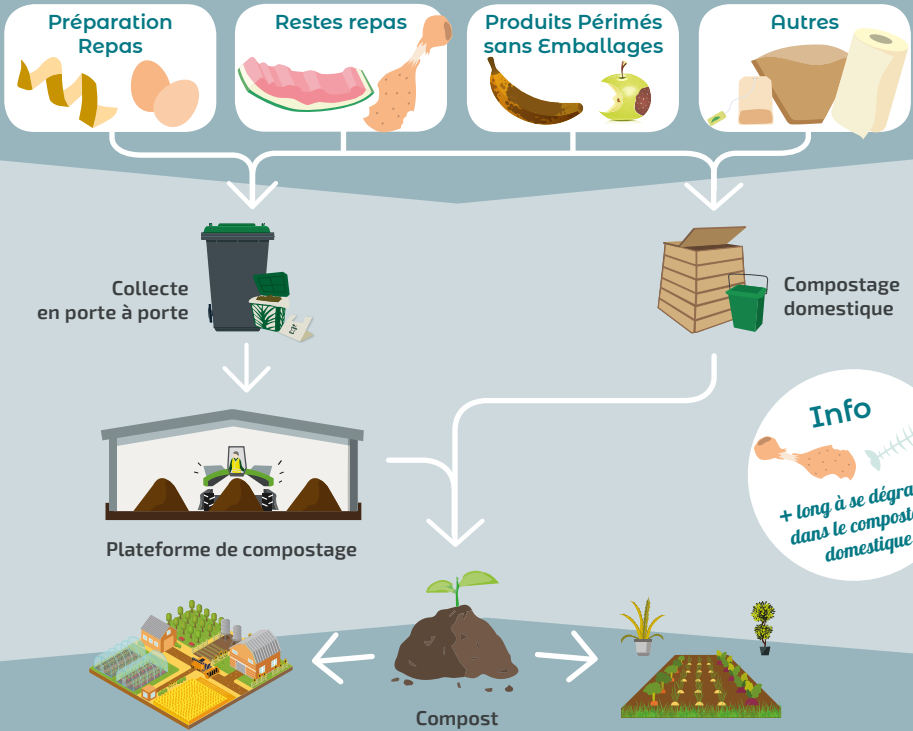
En sac fermé!



+ de tri - de déchets enfouis



RESTES ALIMENTAIRES



VERRE



Usine de recyclage



TEXTILE



Tout propre, même abîmé!



Centre de tri

Marché occasion



Rembourse



10 ACTIONS SIMPLES À METTRE EN PLACE

À vous de jouer ! Si c'est fait, c'est coché !

1

- Je sensibilise mes fournisseurs et supprime les emballages superflus.



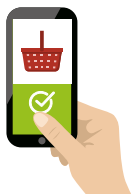
2

- Je demande à me faire livrer avec **des contenants consignés**.



3

- Je m'inscris sur des applications qui proposent de vendre des invendus à petits prix.



4

- J'accepte les contenants vrac propres de mes clients.



5

- Je récompense mes clients pour les efforts accomplis.



6

- J'informe mes clients et confrères de ma démarche.

ZW

7

- J'évite au maximum le recours au jetable.



8

- Je propose des produits avec peu, voire plus d'emballage, **vive la vente en vrac !**



9

- Je pratique la vente directement au cabas, adieu les emballages inutiles !



10

- Je mets en place un système de consigne pour mes clients (contenants vrac, sacs en coton, cartons, cabas, sacs en papier, etc.).



Plus d'infos sur www.smicval.fr

