

EDIWALL



Guide de

bonnes pratiques

vers le zéro déchet

pour les commerces

et l'Horeca



Wallonie

Sommaire

1.	Principes généraux du zéro déchet : le meilleur déchet est celui qui n'existe pas	4
2.	Pourquoi réduire ses déchets ?	5
	a. Répondre à la demande croissante des clients, améliorer votre image en termes d'engagement écologique et fidéliser les clients	5
	b. Réduire les coûts liés à l'achat et à la mise au rebut des contenants jetables	6
	c. Se démarquer de la concurrence	6
	d. Réduire l'impact sur l'environnement	7
	e. Anticiper la réglementation et les tendances sectorielles	7
3.	Les différents systèmes de consigne (existants et innovants)	9
	a. Contenants réutilisables consignés pour plats à emporter et livraisons à domicile	9
	b. Contenants réutilisables consignés pour boissons à emporter	10
	c. Les bonnes pratiques pour le retour des contenants	11
4.	Dans mon Horeca	12
	a. Les boissons	12
	b. La vaisselle réutilisable pour la consommation sur place	13
	c. Les dosettes individuelles	13
5.	Dans mon commerce alimentaire	14
	a. Liquides	14
	b. Fruits & légumes	15
	c. Rayon vrac	15
	d. Rayon boulangerie-pâtisserie	16
	e. Comptoir traiteur	17
6.	Dans mon commerce non alimentaire	18
7.	Communication et sensibilisation à la réduction des déchets auprès des clients	20
	a. Affichage et communication dans le commerce	20
	b. Communication sur les réseaux	21
8.	Liste non exhaustive de fournisseurs de matériels ou de services	22

INTRODUCTION

Le présent guide est essentiellement consacré aux bonnes pratiques identifiées dans le cadre du premier appel à projets lancé en 2020. A ce titre, les projets mis en place concernent le secteur Horeca et les commerces alimentaires. Néanmoins, plusieurs principes généraux peuvent également s'appliquer aux commerces non alimentaires. Vous pouvez reconnaître ces bonnes pratiques plus générales tout au long du guide à l'aide de la pastille ci-dessous.

Le chapitre 5 reprend également des pratiques inspirantes de commerces non alimentaires en Belgique et à l'étranger.



1.

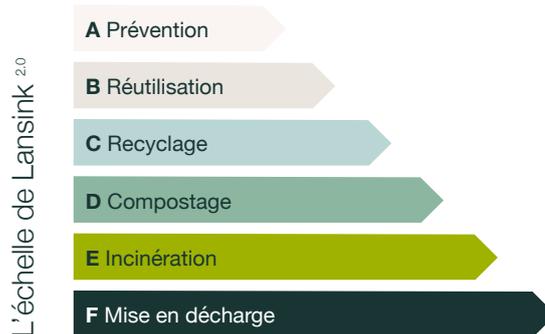
Principes généraux du zéro déchet : le meilleur déchet est celui qui n'existe pas

Vous gérez un commerce (alimentaire ou non) ou un établissement Horeca ? Vous souhaitez réduire cette montagne d'emballages et/ou de contenants à usage unique ? Ce guide de bonnes pratiques est fait pour vous !

Celui-ci vous donnera des conseils pratiques à mettre en place au sein de votre établissement afin de diminuer vos déchets et ainsi permettre de réduire l'impact environnemental et budgétaire de ceux-ci.

Il est important de souligner que le zéro déchet absolu n'existe pas encore, il s'agit en effet plutôt d'une démarche pour tendre un maximum vers cet objectif «zéro déchet». A ce titre, l'échelle de Lansink sert

de guide et classe les modes de gestion des déchets du plus favorable (la prévention) au moins favorable pour l'environnement (la mise en décharge). «La prévention des déchets», définie comme les mesures prises en amont de l'apparition du déchet, se situe au sommet de cette échelle. Il est en effet possible d'éviter les déchets ou d'en diminuer fortement les quantités produites en se tournant vers des alternatives, comme celles qui sont présentées dans ce guide.



2.

Pourquoi réduire ses déchets ?

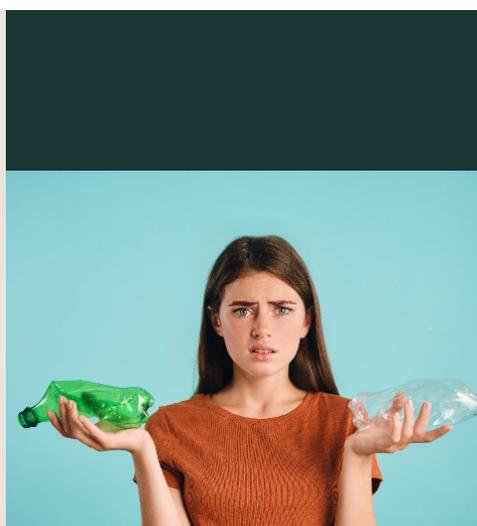
En tant que commerçant ou gérant d'Horeca, la réduction des emballages et contenants à usage unique offre **5 principaux avantages** :

A.

Répondre à la demande croissante des clients, améliorer votre image en termes d'engagement écologique et fidéliser les clients

La réduction des déchets devient une demande de plus en plus croissante de la part des clients.

Cette démarche permet notamment de fidéliser les clients qui chercheraient à réduire leur production de déchets, mais aussi de créer une atmosphère conviviale et d'entrer en lien avec ses clients à travers les actions et les discussions que la réduction des déchets suscite. Utiliser des contenants réutilisables permet aussi de servir ses clients dans un emballage plus qualitatif et attrayant qu'un contenant jetable. Permettre aux clients d'apporter ses propres contenants va également dans ce sens.





B.

Réduire les coûts liés à l'achat et à la mise au rebut des contenants jetables

L'achat des contenants réutilisables peut-être coûteux au départ, mais doit être considéré comme un investissement et non une charge courante. Plus vos contenants seront réutilisés, plus vous réaliserez des économies. En effet, éviter les emballages tels que des contenants jetables permet d'éviter un surcoût de 10 à 50 centimes par contenant. Selon les estimations¹, le lavage d'un récipient réutilisable pour aliments ou boissons, coûte environ 0,15€ avec un lave-vaisselle professionnel, en tenant compte du temps de manutention ainsi que de l'eau et de l'électricité consommées.

¹ Moyenne calculée sur la base des données des enseignes Altérez-vous (Louvain-la-Neuve) et La Bocalerie (Rhisnes)

C.

Se démarquer de la concurrence

À l'heure où la concurrence commerciale est rude, ce type de démarche vous permet aussi de vous démarquer et de gagner des clients à la recherche de solutions durables. Vous vous créez ainsi une identité propre et innovante au travers d'une nouvelle expérience client.

D.

Réduire l'impact sur l'environnement

À long terme, les emballages compostables issus de matériaux bruts (ex.: bois, papier ou carton) ou de bioplastiques (ex.: PLA) ne sont pas non plus une solution, car ils nécessitent aussi de puiser dans les ressources naturelles (*Agence européenne pour l'environnement, 2020*). De plus, les sacs et ustensiles en plastique de ce type sont assimilés au plastique traditionnel et sont donc, pour la plupart, interdits par la législation en vigueur (voir point suivant). C'est pourquoi, opter pour des contenants réutilisables est une alternative plus écologique que toute option jetable. Ainsi, l'impact environnemental sur l'ensemble du cycle de vie d'un gobelet réutilisable est amorti après 7 utilisations (*ZeroWasteFrance, 2015*).

E.

Anticiper la réglementation et les tendances sectorielles

Le 5 juin 2019, la directive européenne relative à la réduction de l'incidence de certains produits en plastique sur l'environnement a été adoptée, elle interdit la mise sur le marché d'une dizaine de produits à usage unique (*Conseil de l'UE, 2019*).

Ces interdictions se retrouvent dans *l'arrêté du Gouvernement wallon du 18 juillet 2019* relatif à l'interdiction de l'usage de certains ustensiles en plastique à usage unique dans les établissements ouverts au public ainsi que dans *l'arrêté royal du 9 décembre 2021* relatif aux produits à usage unique et à la promotion des produits réutilisables.

De plus, d'ici à 2030, la Commission européenne a pour objectif d'atteindre 100% d'emballages recyclables et réutilisables (*Commission européenne, 2018*).

En Wallonie, le Plan Wallon des Déchets-Ressources poursuit également des objectifs ambitieux d'ici à 2025 et notamment : accentuer le contrôle de flux spécifiques, favoriser des modes de distribution et de consommation durable, créer un cadre favorable à la réutilisation, encourager et soutenir les entreprises dans leurs politiques de prévention. *(PWD-R, 2018, p.21 et 368)*

La combinaison de ces actions en faveur de la réduction des déchets représente un excellent point de départ pour se motiver à agir en ce sens. Nous allons maintenant développer quelques bonnes pratiques pour y arriver.

3.

Les différents systèmes de consigne (existants et innovants)

La vente en ligne et à emporter est de plus en plus courante, tant au sein de l'Horeca, que des traiteurs et autres commerces. Mais là aussi, il est possible de produire moins de déchets ! Outre accepter les contenants de vos clients, voici un rappel des différents systèmes de consigne possibles :

A.

Contenants réutilisables consignés pour plats à emporter et livraisons à domicile

Il existe 2 systèmes de contenants réutilisables consignés possibles pour les plats/aliments/produits à emporter ou à livrer :

1. Votre propre système de contenants, en faisant appel aux partenaires spécialisés dans ce domaine (voir les *suggestions de fournisseurs* au chapitre 8). Ce système a pour avantage de vous permettre de proposer un service innovant et à votre image grâce à une personnalisation des contenants. Quelques points d'attention à la mise en place de cette solution : vous serez chargé de la gestion de toute la logistique depuis l'approvisionnement, la mise en circulation, la récupération et le nettoyage des contenants ; vous bénéficierez de moins de visibilité par rapport à un système mutualisé (voir point 2 ci-dessous) puisque vous êtes le seul à utiliser ce système ; le coût au démarrage et le fait que le client ne dispose que d'un seul point de dépôt pour rendre le contenant. Mais des solutions existent (voir point 2 ci-dessous) !



Altérez-vous (Louvain-la-Neuve)

2. Un système de contenants mutualisés, c'est-à-dire que les contenants sont partagés entre plusieurs enseignes et gérés par un prestataire spécialisé dans ce domaine (voir les *suggestions de fournisseurs*). Les avantages sont le gain de temps, les économies d'échelle, la visibilité et la simplicité d'utilisation pour le client, qui peut ramener son contenant dans plusieurs enseignes. En revanche, il faut parfois savoir gérer un logiciel de suivi fourni par un tiers afin de mettre en place un bon taux de retour.

Avantage pour le client qui pourra bénéficier de plusieurs points de reprise des récipients consignés. Plus les points de dépôts ou d'enseignes participantes seront nombreux, plus le système sera efficace pour les commerçants et aisé pour le client.

B.

Contenants réutilisables consignés pour boissons à emporter

Selon les boissons proposées, il existe différents types de contenants réutilisables pour la vente à emporter. Vous pouvez acheter directement les contenants auprès d'un fournisseur spécialisé (voir les *suggestions de fournisseurs*) et les consigner vous-mêmes, ou alors utiliser un service de contenants mutualisés (*voir point a*).

Pour les **boissons froides**, de nombreux fournisseurs proposent des gobelets en plastique consignés, disponibles à la fois en vente et en location. Esthétiques et personnalisables, ils permettent d'assurer la propreté d'un site lors d'un évènement. Certains fournisseurs assurent également toute la logistique liée à l'utilisation de ces contenants, de la livraison au lavage des gobelets. Les points d'attention identifiés sont la gestion de la consigne et la logistique nécessaire afin de récupérer les gobelets.



Il existe également des gobelets adaptés aux **boissons chaudes**, dont le système est similaire aux gobelets pour les boissons froides. Les points d'attention identifiés sont le nettoyage à la charge du preneur ainsi que la consigne supplémentaire prévue pour le couvercle.

C.

Les bonnes pratiques pour le retour des contenants

Il est important de communiquer à chaque fois auprès du client, en le remerciant et en l'encourageant à revenir avec son contenant. Pour les non-initiés, il faut leur proposer le service en expliquant les avantages économiques et écologiques des contenants réutilisables grâce au retour des consignes.

Pour le récompenser davantage, vous pourriez proposer une réduction chaque fois que le client amène son propre contenant ou une carte de fidélité avec une attention particulière lorsque le client a ramené son contenant consigné un certain nombre de fois.

Vous trouverez d'autres conseils de communication dans le **chapitre 7**.

4.

Dans mon Horeca

Outre les différents systèmes de consigne exposés ci-dessus qu'il est possible de mettre en place pour la vente à emporter, il existe d'autres bonnes pratiques spécifiques à l'Horeca. La diminution de la production de déchets dans ce secteur pourrait représenter une avancée majeure dans la lutte contre les déchets. Pour cela, voici trois thématiques sur lesquelles agir lors de la consommation sur place.

A.

Les boissons

Il existe 3 solutions différentes afin de diminuer la production des déchets de contenants jetables ainsi que la pollution liée au transport :

- **L'eau de distribution**, qui vous permettra aussi de répondre à une demande grandissante des clients pour de l'eau à tarif réduit. Pour les clients les plus exigeants, envisager une fontaine à eau raccordée à l'eau de distribution permet de proposer de l'eau filtrée, qu'elle soit froide, tempérée voire pétillante.
- **Les boissons faites maison**, qui vous permettront également d'obtenir une plus grande marge tarifaire. Là aussi les possibilités sont larges : eau aromatisée (citron, concombre, etc.), thé glacé, kombucha, kéfir, etc.
- **Les boissons en contenants consignés ou en très grands conditionnements.**



B.

La vaisselle réutilisable pour la consommation sur place



Pour les repas servis sur place, nous vous conseillons d'utiliser de la vaisselle réutilisable tel que des couverts en inox, des verres en verre, des ramequins, des pots en inox, des carafes à eau, etc. Sans oublier de supprimer les pailles ou de ne les proposer que sur demande en version réutilisable (inox, verre, etc.).

C.

Les dosettes individuelles



L'utilisation de dosettes à usage unique (pour le sel, sucre, poivre, biscuits, sauces, etc.) produirait entre 2 et 7 fois plus de déchets qu'en grand conditionnement et coûterait jusqu'à 8 fois plus cher². Les utiliser dans des contenants réutilisables (sucriers, beurriers, salières, poivriers, pots à ketchup, pots à lait, biscuits en jarre hermétique, boules à thé, etc.) remplis au fur et à mesure à partir de grand conditionnement est donc non seulement bon pour l'environnement, mais aussi pour le portefeuille.

Il existe 3 manières de les mettre en œuvre :

- Proposer les condiments et accompagnements **sur demande**
- Mettre à disposition ces éléments dans un **espace de libre-service**
- Mettre à disposition ces éléments **sur chaque table**, dans des contenants réutilisables

Le service de boissons dans des contenants réutilisables (cruches, fûts, vaisselles, etc.) vous permettra de diminuer drastiquement votre production de déchets lors de leur vente sur place. Cependant, une attention particulière doit être apportée aux normes AFSCA, notamment par rapport à la traçabilité des boissons proposées. Concernant la vente à emporter, nous discuterons de ce sujet dans le **chapitre 7**.

² Ecoconso, [Des pauses-café et des collations sans déchets](#)

5.

Dans mon commerce alimentaire

Ce nouveau chapitre aborde les bonnes pratiques à mettre en place spécifiquement dans les commerces alimentaires. Nous ajouterons la mention ci-contre lorsque la pratique est aussi applicable dans les commerces non alimentaires.



A.

Liquides

Les produits alimentaires liquides ou collants, comme le miel, peuvent être vendus dans des **contenants consignés ou en vrac** dans des fûts spécifiques aux liquides collants afin de limiter la production de déchets.

Concernant les produits d'entretiens liquides, vous pouvez demander à vos fournisseurs d'être livré dans des **contenants réutilisables** et les placer directement dans le rayon avec un robinet ou une pompe que ce même fournisseur peut vous vendre.

ATTENTION ! Vous devez mettre à disposition la liste des ingrédients du produit sur l'emballage final, prévoyez donc soit de mettre à disposition des étiquettes que le client pourra coller sur son propre contenant, soit de vendre le bidon entier pour ensuite permettre au client de revenir avec, ou encore d'afficher ces informations dans votre enseigne ou sur votre site Internet le cas échéant.



B.

Fruits & légumes

Vous pouvez envisager de demander à vos fournisseurs locaux de vous livrer vos fruits et légumes dans des **bacs rigides et empilables**, que vous pourrez directement placer dans votre commerce et rendre au fournisseur une fois vides.



C.

Rayon vrac

Pour mettre en place un rayon vrac, vous devez tenir compte de différents éléments :

- Sélectionnez des équipements appropriés par rapport aux produits qu'ils contiendront :
 1. Choisir des matériaux en verre, en métal ou en plastique non dangereux pour la santé
 2. S'assurer de l'herméticité des couvercles afin d'éviter les nuisibles (mites surtout)
 3. Sélectionner des contenants laissant apparaître les produits
 4. Ne pas oublier de coller des étiquettes sur les couvercles pour informer le client sur le produit, les allergènes, le prix, la date limite de consommation, le numéro de lot, etc.
 5. Mettre en place des procédures d'hygiène ad hoc pour l'entretien

- Sélectionnez un lieu pour peser les contenants vides :

1. À la caisse de l'établissement
 2. À un endroit dédié et en libre-service
- Pour établir la tare des contenants réutilisables et faciliter l'encodage en caisse, il existe des logiciels permettant d'imprimer une étiquette de tare sous forme de code-barres qu'il suffit ensuite de scanner, plus d'infos à ce sujet au point 8 sur les fournisseurs de solutions.



D.

Rayon boulangerie-pâtisserie

Dans le rayon boulangerie-pâtisserie, opter pour des sacs et contenants réutilisables permet d'éviter les sachets en plastique/papier, ainsi que les boîtes en carton et autres. Il existe différents types de contenants selon le produit qu'il contiendra : des sacs à pain, des pochettes en tissu, des bee's wraps (tissu recouvert de cire d'abeille), etc.

Afin de les mettre en place, 3 possibilités s'offrent à vous :

1. Le client amène ses propres contenants appropriés.
2. Des contenants et sacs en tissus adéquats et propres sont vendus dans votre établissement pour permettre une utilisation dans la minute. La fois suivante, le client aura ainsi ses propres contenants ou sacs à réutiliser.
3. Des contenants consignés sont proposés aux clients, que vous récupérerez par la suite afin de les laver et les remettre en circuit (plus d'infos à ce sujet dans le **chapitre 3** dédié aux contenants consignés).





E.

Comptoir traiteur

Le quotidien d'un comptoir traiteur, d'une boucherie, d'une charcuterie, d'une fromagerie, tourne autour du papier plastifié ou de la barquette en plastique jetable servant d'emballage à ses produits.

L'une des premières choses à réaliser, si vous le pouvez, serait de demander à votre fournisseur de vous faire livrer dans des contenants réutilisables, que vous pourrez lui restituer lors de son prochain passage.

Lors de la vente de vos produits, nous vous conseillons de mettre en pratique l'utilisation de contenants réutilisables, et là encore, 3 alternatives vous sont proposées :

1. Le client amène ses propres contenants appropriés.
2. Le contenant est vendu dans votre établissement et est propre pour permettre une utilisation dans la minute. La fois suivante, le client aura ainsi ses propres contenants à réutiliser.
3. Le contenant est consigné et vous le récupérerez donc par la suite pour le laver et le remettre en circuit (plus d'infos à ce sujet dans le [chapitre 3](#) dédié aux contenants consignés).

En réalisant ces différentes actions au sein de votre établissement, vous permettrez à vos clients mais à vous aussi de réduire drastiquement la production de déchets lors de la vente dans votre commerce. Attention toutefois à mettre en place des procédures ad hoc pour respecter les normes d'hygiène.



6.

Dans mon commerce non alimentaire



Il existe également des innovations dans le secteur non alimentaire qui vous permettront de réduire les déchets. À l'heure actuelle, cette démarche est encore rare dans ce secteur mais potentiellement impactante. Voici quelques exemples inspirants :

Cadeaux

- Utilisation de tissus furoshikis consignés !
Inspiration : *Papa Pique et Maman coud*

Quincaillerie et bricolage

- Vente en vrac au poids de vis, clous, etc.

Animaleries

- Vente de nourritures (croquettes) en vrac ou dans des bocaux en verre
- Vente de litière en vrac (et privilégier les litières naturelles végétales comme les pellets, copeaux de bois, sciure, etc.)
- Vente de jouets en vrac
Inspiration : *Colonel Gustave*

Pressing/repassage/nettoyage à sec

- Utilisation de housses réutilisables pour les vêtements : en vente ou consignées
- Achat de produits de soin pour les vêtements éco-responsables et en vrac
Inspirations : *Baleo pressing, Le teinturier du Longchamps*

Coiffeurs :

- Produits de soin des cheveux (shampoing, démêlant, colorant, etc.) naturels et en vrac
- Vente de produits capillaires en vrac ou avec des récipients consignés et rechargeables pour les clients
- Utilisation de tabliers réutilisables
- Gants en tissu lavables et réutilisables
- Récupération des cheveux pour les Coiffeurs Justes (pour la dépollution des océans)
Inspirations : *Jean Bouteille, Chez Kanel*

Drogueries, parfumeries, cosmétiques et pharmacies

- Cosmétiques solides, proposés en vrac ou dans des emballages réutilisables ou consignables (en verre, métal, etc.)
 - Démaquillage zéro déchet (lingettes et gants démaquillants lavables)
 - Produits d'entretien en vrac (bicarbonate de soude, percarbonate de soude, soude caustique, acide citrique, savon noir, lessive...)
 - Produits dans des récipients réutilisables ou consignables
 - Matériels lavables et réutilisables (éponges tawashi ou en tissu, lingettes réutilisables, etc.)
 - Crème, shampoing et gel hydro-alcoolique en vente en vrac en pharmacie
 - Utilisation de récipients consignés
- Inspirations : *Mustela, Bul'organic & Lab@bulles, Juna*

Librairie, fournitures de bureau, matériel scolaire :

- Fournitures en vrac/rechargeables (stylos, encre, etc.)

Fleuriste :

- L'utilisation de papiers kraft réutilisables et compostables ou de tissus lavables pour l'emballage de fleurs (ex. : toile de jute)
 - Choix de produits (herbicides, engrais, etc.) naturels et en vrac
 - Des cartes de vœux ensemencées qui ne finiront donc pas à la poubelle
- Inspirations : *Aourgen Adde Design, La Tige Locale*

En initiant cette démarche, vous deviendrez les promoteurs de ces bonnes pratiques de réduction des déchets et vous gagnerez en différenciation des autres commerces similaires au vôtre.

7.

Communication et sensibilisation à la réduction des déchets auprès des clients

Pour rencontrer un succès dans votre démarche, la communication sera votre fer de lance. Celle-ci devra être claire, précise et convaincante. Pour cela, différents moyens peuvent être mis en place simultanément :

A.

Affichage et communication dans le commerce

Afin de motiver vos clients à démarrer ou continuer à vous aider à réduire vos déchets, vous pouvez les informer des différentes bonnes pratiques que vous mettez en place au sein de votre établissement. La mise à disposition de fiches recettes pour la fabrication de produits d'entretien ou de recettes de cuisine zéro déchet sont par exemple de bonnes sources d'inspiration pour inciter les clients à se lancer.

Vous pouvez également communiquer à propos des avancées et des résultats que vous avez pu réaliser grâce à ces bonnes pratiques. Cela permettra de montrer une évolution positive et incitera vos clients à continuer de participer.

L'affichage reste un bon moyen d'informer le client sur votre démarche de réduction des déchets (qu'est-ce que c'est ? comment y participer ? etc.) : informez sur l'acceptation des contenants réutilisables dans l'établissement, faites des appels à bocaux et sacs réutilisables, donnez des conseils pratiques, remerciez le client pour son aide, mettez en avant vos fournisseurs, réalisez un visuel sur le fonctionnement de la consigne dans votre établissement, etc.

Une première démarche simple consiste à apposer l'*autocollant «contenants bienvenus»* à l'entrée de votre établissement et sur vos outils de communication web et papier. Contactez *Zero Waste Belgium* pour obtenir l'autocollant.

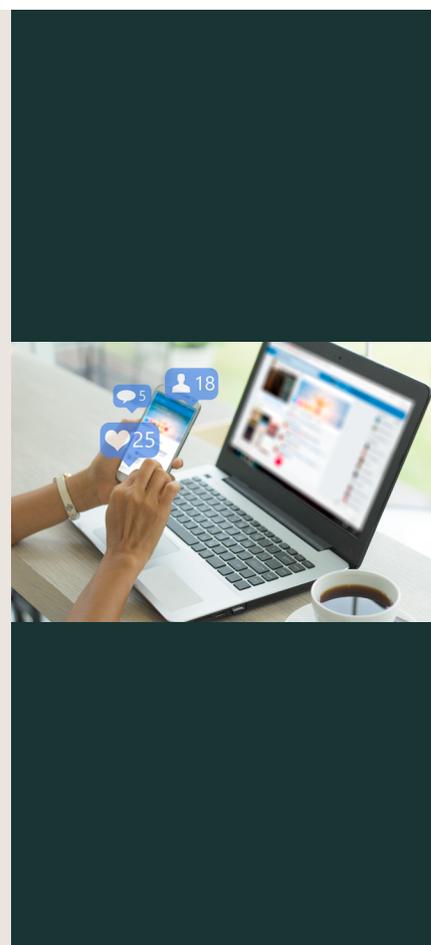


La communication orale au sein de votre enseigne est capitale. Cette démarche permettra à la fois de créer un lien avec le client et de pouvoir répondre à ses questions ou ses craintes.

B.

Communication sur les réseaux

Profitez de vos réseaux sociaux pour informer vos clients de votre démarche et les motiver à y participer par exemple à travers des photos ou des vidéos de vos activités. Vous pouvez discuter des mêmes thématiques abordées dans le point précédent (a. affichage et communication dans le commerce). Un point important est de rappeler à vos clients de ramener leurs consignes, de venir avec leurs sacs, mais aussi de montrer et mettre en avant les (nouveaux) produits zéro déchet, d'inspirer au zéro déchet et de donner envie de s'y mettre facilement chez soi.



8.

Liste non exhaustive de fournisseurs de matériels ou de services

Des **services mutualisés de contenants réutilisables consignés** se développent en Belgique et à l'étranger, comme *Empoteuse, Chango, SwapBox, BillieCup, EcoCup, Rekwup*, etc. Ceux-ci sont en mesure de vous proposer des solutions zéro déchet adaptées à votre activité. Plusieurs options s'offrent à vous, jusqu'à la logistique du retour et le lavage des consignes, qui peuvent être pris en charge et centralisés.

Il existe une foule de contenants et fournitures différents pour mettre en place votre solution zéro déchet. Les tableaux ci-dessous reprennent une liste non exhaustive

de quelques fournisseurs. Si vous êtes propriétaire de vos propres contenants réutilisables, des services de lavage tel que *Bring Back, ETACup* et *Nekto* existent.

Faites-vous livrer en grands conditionnements. Plus le conditionnement est grand, moins de déchets sont générés. De nombreuses boissons courantes sont en outre disponibles en bouteilles consignées, et à présent même le vin, tel que *Grafé-Lecocq*.

Concernant les logiciels de gestion de la tare, *Odoo Community* et *Vracoop* proposent également des solutions.

FOURNISSEURS DE BOCAUX ET AUTRES CONTENANTS :
Weck, Mépal, Tiffin, Duralux, Pyrex, Bwatbox, etc.



**Bocaux ou plats
en verre de
différentes tailles**



Plats en inox



**Contenants en
plastique dur**



**Boîte à pizza
en métal ou
polypropylène**

**FOURNISSEURS FONTAINES, MEUBLES VRACS, SILOS, BOISSONS,
etc. :**

*Robinetto, Jeanbouteille, Gastro Hero, Culligan, Mobil Wood,
Aura Industrie, Fontaines, etc.*



Fontaine à eau



Silos et bacs



Cuves en inox



**Boissons Maison
proposées en
fontaine**

SACS et EMBALLAGES REUTILISABLES, USTENSILES : *Wrapi, Befre, Expondo, Materiel-horeca, etc.*



Tissu enduit de
cire d'abeille



Sacs réutilisables



Balance avec
option de tarage



Pelle en inox

Ces exemples non exhaustifs ne constituent pas des communications commerciales et sont fournis sans contrepartie financière. Le but est de faciliter l'accès aux bonnes pratiques existantes aux personnes morales intéressées. Tout commerce ou fournisseur se sentant lésé et souhaitant apparaître dans cette liste est prié de contacter le **Département du Sol et des Déchets du SPW.**

BIBLIOGRAPHIE

- Service Public Wallon. (2018). *Plan wallon des déchets ressources*. Récupéré de http://environnement.wallonie.be/rapports/owd/pwd/PWDR_3.pdf
- L'Agence européenne pour l'environnement. (2020). *Biodegradable and compostable plastics – challenges and opportunities*. Récupéré de <https://www.eea.europa.eu/publications/biodegradable-and-compostable-plastics/biodegradable-and-compostable-plastics-challenges>
- Foulon, M. (2015). *Zero Waste France. Impacts climatiques du tout-jetable : l'exemple de la vaisselle jetable*. Récupéré de <https://www.zerowastefrance.org/impacts-climatiques-tout-jetable-exemple-vaisselle/>
- Commission Européenne. (2018). *Une stratégie européenne sur les matières plastiques dans une économie circulaire*. Récupéré de <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/HTML/?uri=CELEX:52018DC0028&from=DA>
- Conseil de l'UE. (2019). *Le Conseil adopte l'interdiction des plastiques à usage unique*. Récupéré de <https://www.consilium.europa.eu/fr/press/press-releases/2019/05/21/council-adopts-ban-on-single-use-plastics/>

Éditeur responsable :
SPW Agriculture, Ressources naturelles et Environnement
Madame Bénédicte Heindricks
www.wallonie.be

ISBN 978-2-8056-0451-5
D/2022/11802/126

