

MON COMMERCANT S'ENGAGE

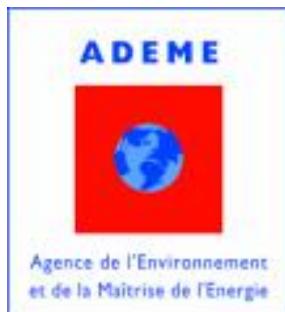
en Nouvelle-Calédonie

LE GUIDE

BRING YOUR OWN CONTAINER
ICI
SACS À VRAC
& BOÎTES PROPRES
ACCEPTÉS



ZÉRO DÉCHET
NOUVELLE CALEDONIE



**L'association Zéro Déchet
Nouvelle Calédonie agit en faveur
de la réduction des déchets et du
gaspillage**

zerodechetc@gmail.com

Retrouvez nous sur



Zéro déchet Nouvelle Calédonie

ÉCHÉANCES LOI PLASTIQUE

En Nouvelle-Calédonie

:
"A compter du 1er aout 2019 il est interdit de mettre à disposition, à titre onéreux ou gratuit des sacs de caisse en matières plastiques à usage unique destinés à l'emballage de marchandises au point de vente, ... sauf ceux compostables et constitués pour tout ou partie de matières biosourcées.

-à compter du 1er septembre 2019 : il est interdit de mettre à disposition des gobelets, verres, tasses, assiettes, couverts, cotons tiges, pailles à boire, et touillettes en matières plastiques jetables ;

-à compter du 1er mai 2020 : il est interdit de mettre à disposition des barquettes en matières plastiques jetables destinées à l'emballage des denrées alimentaires présentées à la vente en vrac au moment de l'achat ou préemballées en vue de leur livraison ou de leur vente immédiate ...

-à compter du 1er mai 2022 : il est interdit de mettre à disposition des barquettes en matières plastiques jetables destinées au préemballage des denrées alimentaires... "

Extrait de la loi pays du 21 janvier 2019 relative à l'interdiction des plastiques à usage unique.

Pour que les choses changent vraiment changeons nos comportements et ne remplaçons pas le plastique à usage unique par du carton, papier ou autre matière compostable ou biosourcée à usage unique, choisissons d'utiliser du durable !

En tant que commerçant vous avez le devoir de proposer des alternatives aux clients. Ce guide et l'association Zéro Déchet NC sont là pour vous y aider..



SOMMAIRE

Comment utiliser ce guide ?	p.4
Visibilité / Communication	p.5
Réduire les déchets d'emballages : contexte et enjeux	p.6
Mon commerçant zéro déchet : un élément de réponse	p.7
Halte au tout- jetable	
1.Je ne distribue pas automatiquement d'emballage à usage unique	p.9
2. J'accepte les contenants personnels des clients	p.10
3. Je forme et j'informe mon personnel sur nos actions durables	p.11
4. J'informe ma clientèle pour la sensibiliser	p.12
La consigne en pratique	
5. Je fais payer les contenants	p.13
6. Je mets en place une consigne sur les boîtes et bouteilles	p.14
7. J'applique la consigne sur des objets peu encombrants	p.15
8. Je propose des sacs ou des cabas réutilisables	p.16
Autour de la vente en vrac	
9. Je pratique la vente directe au cabas	p.17
10. J'incite à la réutilisation des sachets de vente en vrac	p.18
Et les emballages de mes fournisseurs ?	
11. J'implique mes fournisseurs (palettes, caisses, cartons)	p.19
12. Je signale les emballages superflus	p.20
13. Je mets à disposition des clients les bidons, cartons, etc	p.21
Questions-réponses	p.22
Réutilisation, réglementation et hygiène	p.23
Pour aller plus loin, les contacts	p.24
Ce guide vous a été utile ?	p.25

COMMENT UTILISER CE GUIDE ?

Quelles actions pour quels types de commerces ?

Ce guide est une vraie boîte à outils élaborée pour les commerçants... Les propositions contenues dans ce livret ont été élaborées avec et pour les commerçants de proximité du secteur alimentaire en particulier, mais tous les commerçants sont concernés par la loi plastique et peuvent utiliser ces solutions.

Vous trouverez dans les pages finales du livret des indications supplémentaires, des pistes de recherche et des contacts utiles pour la mise en place de ces actions, que vos contributions peuvent enrichir et améliorer.

Ces propositions peuvent bien sûr être encore enrichies : pour cela nous vous invitons à nous faire part de vos remarques, idées et retours d'expérience. La version numérique de ces fiches pourra ainsi être révisée et améliorée au fil du temps.

Témoignez de votre participation ! Pour valoriser votre effort de réduction des déchets et contribuer à la sensibilisation du grand public, n'hésitez pas à nous informer de la mise en place d'une ou plusieurs actions dans votre commerce.

Nous invitons les commerçants et les clients des commerces à nous contacter afin que nous ajoutions l'enseigne sur notre site internet afin d'augmenter votre visibilité.

- Pour nous contacter : zerodechetnc@gmail.com

VISIBILITÉ / COMMUNICATION

Vous vous engagez dans une démarche de réduction des déchets via l'opération « Mon commerçant s'engage » ce qui vous permet de :

- Apparaître sur la page facebook Zéro Déchet Nouvelle Calédonie (près de 3000 abonnés)
- Faire partie de la liste des « commerçants qui s'engagent », qui apparaitra sur la communauté Zéro Déchet en Nouvelle-Calédonie (plus de 6500 abonnés) et le site de la Province Sud
- Apparaître sur le site internet www.zerodechet.nc

Vous connaissez des commerçants souhaitant s'investir dans cette démarche, envoyez-nous un mail à zerodechetnc@gmail.com avec "mon commerçant s'engage" en objet, ou un message privé sur la page facebook [Zéro Déchet Nouvelle Calédonie](#).



RÉDUIRE LES DÉCHETS D'EMBALLAGES :

contexte et enjeux



Définition et fonctions de l'emballage

Emballages ménagers : toute forme de contenants ou de supports destinés à contenir un produit, en faciliter le transport ou la présentation à la vente et dont les détenteurs finaux sont les ménages.



À quoi sert un emballage ?

La fonction première de l'emballage est de protéger le produit durant son transport et son stockage. En tant que support de communication, l'emballage permet aussi de transmettre au client des informations sur le produit et de le lui faire acheter. Le rôle de l'emballage est étroitement lié au choix du mode de distribution des produits, alimentaires notamment. Si l'emballage est roi dans les rayons des hypermarchés, les circuits courts ou le commerce de proximité peuvent lui faire une place plus conforme à ses fonctions d'origine. Les liens étant plus directs entre producteurs, commerçants et consommateurs, l'information utilise d'autres canaux.



Contexte

Pratique et peu coûteux, l'emballage jetable a remplacé pour les produits alimentaires tous les récipients autrefois réutilisables, et du même coup les systèmes de consigne. Cette solution du jetable, présentée comme « idéale » pour nos modes de consommation actuels et notre restauration nomade a un bilan environnemental lourd. Chaque année ce sont près de 60 millions de sacs plastique qui sont consommés sur le caillou.

La réutilisation est pourtant considérée comme une priorité dans le cadre de la réduction des déchets à la source. Localement, les initiatives se multiplient afin d'encourager citoyens et commerçants à réduire leur production de déchets en privilégiant le durable au jetable.



Les emballages et notre environnement

La fabrication des millions d'emballages utilisés chaque année entraîne la consommation d'une quantité énorme de matières premières et d'énergie, pour une durée d'utilisation souvent très réduite. Une fois séparés du produit qu'ils protègent, les emballages jetables, qu'ils soient recyclables ou non, deviennent des déchets que la collectivité doit prendre en charge. Un ménage calédonien jette ainsi en moyenne 458 kg de déchet par an par habitant. Les déchets d'emballages entrent pour près de 30 % en poids et 50 % en volume dans la quantité totale des ordures ménagères. Une partie seulement est recyclée et les taux de recyclage varient fortement selon les matériaux, de 80 % pour le verre à 22 % seulement pour le plastique. Le reste est brûlé ou enfoui avec les autres ordures ménagères résiduelles, occasionnant diverses pollutions et rejets de gaz à effet de serre.

MON COMMERÇANT S'ENGAGE :

un élément de réponse

La réduction, un mouvement en marche.

Les Calédoniens sont de plus en plus nombreux à ne plus supporter l'omniprésence des emballages dans leur quotidien. La tarification incitative pour l'enlèvement des ordures ménagères devrait être de plus en plus source de motivation pour la réduction des déchets d'emballages par les ménages. Avec ce système de tarification incitative, chaque foyer paie en fonction de la quantité de déchets qu'il jette. Autrement dit, chacun a tout intérêt à réduire et à mieux trier ses déchets. A ce jour les communes ne l'ont pas mise en place, cependant c'est à l'étude sur le Grand Nouméa.

Le projet "Mon commerçant s'engage" :

Notre objectif est de guider et accompagner les commerçants calédoniens vers la réduction des emballages à usage unique.

Ce projet vient en complément des labels et initiatives existantes présentés ci-dessous



Ensemble nous agissons



Le label commerce écoresponsable valorise les commerces mettant en place des actions concrètes de développement durable

La démarche « Mon commerçant s'engage » a pour objectif de sensibiliser une centaine de commerçants à la réduction de leurs déchets

Le projet vise à améliorer le taux de recyclage des déchets (verre et cannette) des restaurateurs de Nouméa ?

Ouvert aux commerces et restaurants du territoire (hors grandes et moyennes surfaces)

Tous les types de commerces peuvent être accompagnés

Café-bar-restaurants de Nouméa ?

Toutes les informations sur : commerce-ecoresponsable.cci.nc

L'ensemble de la démarche est décrite sur la page FB de l'association

Retrouver les informations sur ... ?

Piloté par la CCI, le label est un dispositif mis en place en partenariat avec :

L'opération est portée par l'association Zéro Déchet Nouvelle-Calédonie

Les collectes sont assurées par Caledoclean et Mocamana



MON COMMERÇANT S'ENGAGE :

un élément de réponse

Initiée par Zero Waste France dans la ville de Paris et déjà déployée sur plusieurs autres territoires, l'opération « Mon commerçant zéro déchet » vise à développer l'utilisation d'emballages réutilisables et la réintroduction de la consigne dans le commerce alimentaire de proximité. Il propose pour cela un modèle d'action original et reproductible sur d'autres territoires, permettant de créer une dynamique de changement à l'échelle locale.

L'association Zéro Déchet NC a proposé un projet d'accompagnement des commerçants en rapport avec la loi plastique et une visibilité claire pour ceux qui mettent des actions en place, notamment avec l'acceptation du contenant du client.

Déroulement du projet d'accompagnement en plusieurs étapes :

- Un premier contact entre le commerçant et un membre de l'association Zéro Déchet NC afin de présenter les objectifs et outils du projet (charte et guide).
- Accompagnement des commerçants vers les objectifs de la charte
- Signature de la charte par le commerçant qui s'engage avec prise de photos pour la communication
- 1er bilan : trois mois après le début de l'action
- Suivi à 6 mois, puis 1 an avec quantification (économie générée, suremballage évité, fidélisation des clients, effets de la communication)

En parallèle, l'association incite ses abonnés et adhérents à apprécier les actions mises en place par les commerçants.

Les 13 propositions d'actions présentées dans ce livret ont été élaborées à partir du livret de Zero Waste France et adaptées à la Nouvelle Calédonie.

Ce projet est monté en partenariat avec la Province Sud, l'Ademe et la Province Nord.

1ÈRE ACTION :

Je ne distribue pas automatiquement d'emballage à usage unique

Le plastique, c'est pas endémique ! Halte au tout-jetable.

Le principe :

Le fait de poser cette question simple : « Avez-vous déjà un sac ou un contenant ? » attire l'attention des clients sur la possibilité de venir avec son sac ou son contenant. Cela peut les amener progressivement à changer leurs habitudes : garder sur eux un sac réutilisable ou conserver au bureau des couverts réutilisables. Cette action est applicable à tous les produits ou objets jetables distribués pour accompagner le repas : couverts, serviettes, dosettes de sauce, de sel ou de sucre (l'assaisonnement peut être ajouté sur place, au goût du client).

Le + Un sac en papier kraft coûte entre 10 et 20 F, chaque unité non distribuée est une petite économie ! Sur une année, votre budget emballage peut être considérablement réduit (couverts, kit sauce, barquette, serviette...)

Mise en œuvre :

Cette action ne nécessite aucun investissement matériel, mais pour porter ses fruits, elle doit être accompagnée d'une communication verbale vis-à-vis de votre clientèle, doublée éventuellement d'un affichage expliquant votre démarche. Bien expliquée, votre initiative peut faire boule de neige : une entreprise voisine de votre commerce peut par exemple investir dans des couverts ou de la vaisselle réutilisable pour les mettre à la disposition de ses salariés.



2ÈME ACTION :

J'accepte les contenants personnels des clients

Sacs ou boîtes : les emballages réutilisables des clients sont les bienvenus !

Le principe :

Les clients viennent avec leurs propres contenants (boîtes, tasses, bols, thermos, etc.). Vous les servez directement, au lieu de leur fournir un emballage jetable.

Le + : Au-delà des économies réalisées sur vos dépenses d'emballages, cette action vous permet de fidéliser une clientèle de proximité.

Mise en œuvre :

Pour avertir votre clientèle de votre démarche, vous pouvez choisir une communication visuelle, par affichage, doublée d'une communication verbale en direction de votre clientèle d'habitués.

En terme d'hygiène vous n'êtes pas responsable du contenant du client. Pour respecter l'obligation de traçabilité de votre produit en l'absence d'emballage à l'effigie de votre commerce, assurez-vous de remettre au client son ticket de caisse.

A noter que vous êtes en droit de refuser le contenant d'un client qui ne vous paraît pas adapté, sale ou fissuré.

Retour d'expérience :

Certaines boucheries et poissonneries acceptent les contenants apportés par ses clients.

“Nous n'avons pas initié ce système : ce sont nos clients qui sont venus avec leurs boîtes et nous ont demandé si nous pouvions y mettre leurs achats. Nous voyons de plus en plus de clients venir avec leur boîte tupperware !” rapporte le gérant de la boucherie d'Auteuil.



3ÈME ACTION :

Je forme et j'informe mon personnel sur nos actions durables

Toute l'équipe est concernée

Le principe :

Toute l'équipe est informée régulièrement des pratiques durables du commerce, chaque nouvel entrant prend connaissance du guide.

Le + : Les clients voient des pratiques homogènes entre les vendeurs, il n'y a pas de mauvaise surprise.

Mise en œuvre :

Quand les pratiques sont respectées par tous, elles sont plus facilement adoptées par les nouveaux arrivants.

Rédiger et afficher les modes opératoires permettent aux salariés de mieux assimiler ces pratiques (exemple pour la tare du contenant apporté par le client).



4ÈME ACTION :

J'informe ma clientèle pour la sensibiliser

Communiquer pour faciliter le changement des habitudes

Le principe :

Vos clients n'ont pas toujours conscience de la quantité d'emballages jetables qu'ils utilisent, ni du prix de ces emballages. Leur montrer les efforts réalisés dans votre commerce pour réduire la quantité de déchets permet de les sensibiliser et de les associer à votre démarche de diminution de l'impact environnemental de votre activité.

Le + En communiquant auprès de votre clientèle, vous montrez l'exemple et vous affirmez une position en faveur de la protection de l'environnement qui vous valorise vis-à-vis d'une population de plus en plus sensible aux enjeux environnementaux. C'est même pour certains la raison du choix de votre commerce.

Mise en œuvre :

La sensibilisation peut se faire via différents canaux, dont l'affichage. En informant sur la consommation de produits jetables dans votre magasin, vous pouvez aussi rappeler, en quelques mots, l'impact des emballages jetables sur l'environnement, ou encore le fait qu'ils représentent une part non négligeable du prix de vente des produits..

Retour d'expérience :

De plus en plus de consommateurs calédoniens souhaitent changer leurs habitudes. Par exemple, la fromagerie à la coupe d'Auchan (anciennement Simply Market) affiche un panneau incitant ses clients à venir avec leur propre contenant. « De plus en plus de clients viennent avec leur propres contenants, nous les acceptons sans problème.», selon la vendeuse à la coupe d'Auchan.



5ÈME ACTION :

Je fais payer les contenants

Ne pas supporter seul le surcoût de l'emballage

Le principe :

Pour inciter vos clients à venir avec leurs contenants et sacs réutilisables, vous pouvez facturer les contenants même jetables.

Le + : Cette action vous permet de maintenir vos prix malgré le surcoût des nouveaux emballages autorisés (sacs papiers ou barquettes compostables).

Mise en œuvre :

Afficher le prix du contenant et le prix du produit sans le contenant.

Retour d'expérience :

Les contenants sont tous payant à la boutique en vrac du Faubourg, Fabienne la gérante, raconte " au début les clients achetaient pas mal de sacs en papier mais c'était surtout par manque d'habitude, aujourd'hui nous vendons très peu de contenants de ce type, par contre les sacs durables comme le tissus ou les bocaux en verre se vendent très bien"



6ÈME ACTION :

Je mets en place une consigne pour les boîtes ou bouteilles

Je signe pour la consigne !

Le principe :

La consigne consiste à proposer vos produits habituels dans des emballages réutilisables (boîtes, bocaux ou bouteilles conçus à cette fin) pour lesquels vos clients paient une somme forfaitaire qui leur est restituée lorsqu'ils rapportent l'emballage vide.

Le + : Le produit est mis en valeur et le client, est fidélisé, il revient pour rendre sa consigne ou la remplir.

Mise en œuvre :

Dans un premier temps vous pouvez continuer à proposer à vos clients les deux types d'emballages et mettre en place un système d'incitation pour les encourager progressivement à adopter la consigne. Les procédures de lavage et de contrôle des emballages consignés doivent être clairement définies à la mise en place du système, mais ne nécessitent pas toujours un investissement supplémentaire ou une organisation nouvelle. Rapprochez-vous des entreprises qui ont déjà instauré la consigne (Toque'n Co, Alternat'tea, Brousse Mousse, GDélices, Bocage Gourmet etc...).

Retour d'expérience :

« Nous proposons la consigne sur tous les bocaux à emporter. Quand le client ramène un bocal, il peut soit être remboursé de la consigne, soit le montant est déduit de son achat suivant. Il n'y a pas de limite dans le temps pour ramener les bocaux consignés. Le système de consigne n'est pas très connu encore en Calédonie donc il faut bien expliquer le principe à la clientèle. Aussi, pour faciliter la gestion, nous avons diminué le nombre de tarifs différents de consignes car il faut gérer les prix des différentes tailles de bocaux et ne pas se tromper quand on rembourse au client le montant. » Lindsey, responsable chez Toque'N Co, Quartier Latin



7ÈME ACTION :

*J'applique la consigne sur
des objets peu encombrants*

Problème de place ? Voici d'autres idées de consigne

Le principe :

La mise en place d'une consigne des emballages alimentaires principaux (boîtes, bocaux, bouteilles) peut être rendue difficile par le manque de place dans les locaux du commerce. Dans les petits espaces, on peut malgré tout innover en proposant une consigne sur des objets moins encombrants comme les couverts.

Le + : La consigne de couverts peut vous permettre de réaliser de substantielles économies sur votre budget d'achats de kits couverts jetables : l'investissement de départ est modéré et le lavage des couverts ne nécessite pas d'installation supplémentaire. Un système de consigne permet également de fidéliser votre clientèle.

Mise en œuvre :

Pour les objets consignés destinés à un contact alimentaire, (les couverts par exemple) le lavage doit suivre une procédure rigoureuse, qui est la même que celle appliquée pour les ustensiles de cuisine utilisés quotidiennement dans votre commerce.

**UN CONCEPT
À LANCER EN NC ?**



8ÈME ACTION :

Je propose des sacs ou des cabas réutilisables

Le service qui fidélise

Le principe :

Les sacs réutilisables, éventuellement personnalisés à l'effigie du commerce, peuvent être vendus, offerts, tout au long de l'année ou dans le cadre d'une opération commerciale.

Le + : En proposant des sacs réutilisables, vous pouvez diminuer, voire arrêter la distribution de sacs jetables dans votre commerce. La personnalisation des sacs permet aussi de fidéliser votre clientèle et de faire connaître votre enseigne. Pensez aux entreprises locales pour le faire.

Mise en œuvre :

L'achat de sacs réutilisables peut facilement être mutualisé entre les commerçants d'un même quartier. N'hésitez pas à discuter au sein de votre réseau professionnel, ou avec votre province, de possibles aides financières à solliciter pour ce type d'opération. Le coût à l'unité d'un sac réutilisable est réduit si vous l'achetez en grande quantité.

Retour d'expérience :

La boulangerie Sabayon à Port Plaisance a mis en place le sac à pain en tissu : "Les gens qui achètent le sac en tissu (dont le prix est indiqué à la caisse), reviennent ensuite acheter leur pain avec le sac à pain; la démarche fonctionne bien", raconte la vendeuse de la boulangerie Sabayon.



9ÈME ACTION :

Je pratique la vente directe au cabas

Pain, fruits et légumes : direct dans le cabas !

Le principe :

De nombreux produits peuvent être vendus sans emballage et placés directement dans le sac, cabas ou caddie de votre client. C'est le cas des fruits et légumes peu fragiles ou destinés à l'épluchage (bananes, ananas, courgettes, papayes, mangues, etc.) mais aussi du pain.

Le + : Les sachets papier destinés à l'emballage des fruits et légumes sont souvent très fragiles contrairement aux sacs réutilisables en tissu. Pour le pain, l'utilisation d'un sac à pain réutilisable en coton permet d'améliorer la conservation.

Mise en œuvre :

Pour faciliter la pesée des fruits et légumes en l'absence de sachet en papier, il suffit d'utiliser un panier ou un bac en plastique et de tarer la balance pour ne peser que leur contenu. Pensez aux créations locales en tissu ou en pandanus pour présenter vos produits.

Retour d'expérience :

Au marché de Port Moselle vous trouverez par exemple des tomates proposées dans des bacs, la commerçante les dépose directement dans le sac du client et récupère le bac ensuite. Au marché des femmes de Tjibaou les fruits et légumes sont présentés dans des paniers tréssés.



10ÈME ACTION :

J'incite à la réutilisation des sachets de vente en vrac

Un sac peut être utilisé plusieurs fois

Le principe :

Il s'agit d'inciter les clients à réutiliser les sacs en papier ou pandanus utilisés pour la vente en vrac des fruits et légumes qui sont souvent peu abîmés après leur première utilisation. L'utilisation des sacs en tissu léger ou nylon réutilisables est une alternative encore plus intéressante, qui peut être suggérée aux clients et/ou proposée à la vente.

Le + : Vous réduisez votre budget emballages et l'impact de cette action en termes de réduction des déchets est très important. En Nouvelle-Calédonie, pensez aux entreprises locales qui fabriquent ces sacs en tissu recyclé (ex : Ressac et Mocamana)

Mise en œuvre :

Cette pratique est courante dans de nombreux magasins d'alimentation biologique et vrac. Les clients viennent régulièrement avec leurs sachets déjà utilisés ou avec leurs propres sacs réutilisables.

Retour d'expérience :

Chez Infinithé cette pratique est courante " les clients reviennent avec leur sachets d'origine. Et ils bénéficient d'une réduction de 50f, ça fonctionne bien !" rapporte Nadine, vendeuse Infinithé



11ÈME ACTION :

*J'implique mes fournisseurs
(caisses, palettes, cartons)*

Economies et gain de place à la clé

Le principe :

Un commerce alimentaire reçoit quotidiennement de très grandes quantités d'emballages jetables de la part de ses fournisseurs. Une partie de ces emballages, utilisés pour le transport, peut être réutilisés (palettes, caisses, cartons, fûts, bouteilles). Il est utile d'exprimer à vos fournisseurs votre souhait d'utiliser des emballages de transport réutilisables !

Le + : Pour le fournisseur, la réutilisation des emballages de transport peut représenter une économie importante, une fois l'investissement de départ amorti. De votre côté, cela signifie moins d'emballages à traiter, donc un gain de temps, de place et des économies sur votre facture d'enlèvement des déchets.

Mise en œuvre :

Engager une conversation avec vos fournisseurs afin de mettre en place des solutions équitables et durables pour les deux parties.

Retour d'expérience :

"C'est la condition d'achat de leurs produits, les fournisseurs se sont adaptés. Par exemple pour le café nous sommes livré dans un seau de 5 kilos en plastique et le seau est récupéré puis rempli à nouveau. Les barquettes cartons des cookies sont récupérés par le fournisseur. Parfois nous devons fournir le contenant." Fabienne, gérante de l'Epicerie Bio de Robinson



12ÈME ACTION :

Je signale les emballages superflus

Stop au suremballage !

Le principe :

En orientant vos achats vers les produits les moins emballés et en signalant les produits sur emballés à vos fournisseurs, vous agissez à la source du problème. Au-delà de la réglementation, ce sont en effet les acheteurs qui peuvent amener les producteurs à abandonner le suremballage.

Le + : Cette action permet d'avoir une très grosse diminution d'emballage à la source, à court terme dans le choix de vos achats et à long terme dans la modification des pratiques de vos fournisseurs : votre retour, vos avis leur permettent de s'améliorer. Les informations sur les évolutions des souhaits et besoins de la clientèle et des distributeurs sont précieuses pour les fournisseurs.

Mise en œuvre :

Dès que vous repérez un produit suremballé, faites remonter l'information auprès de votre interlocuteur commercial, qu'il s'agisse d'un fournisseur ou d'un grossiste.

Retour d'expérience

En 2018, l'association Zéro Déchet Nouvelle-Calédonie a alerté le supermarché du suremballage individuel autour des concombres télégraphes, qui lui-même a remonté l'information à son fournisseur, qui a modifié ses pratiques.



13ÈME ACTION :

Je mets à disposition des clients les cartons, bidons etc.

Deux utilisations valent mieux qu'une !

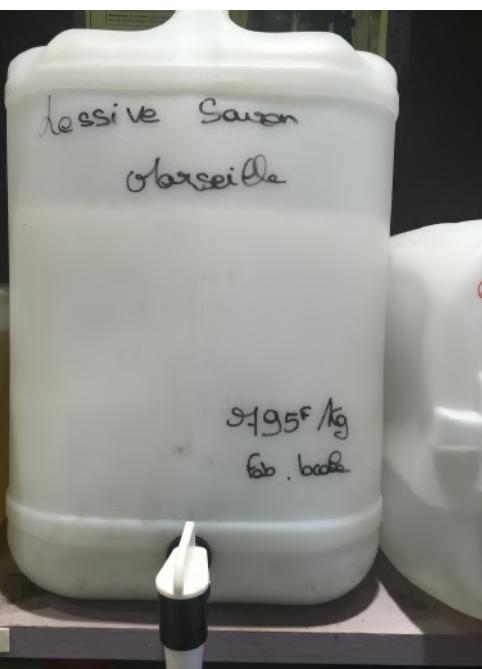
Le principe :

La mise à disposition des emballages ayant servi à protéger et emballer des produits (bidons, seaux, caisses, cartons) à proximité de la caisse du magasin permet une deuxième utilisation, par les clients, de ces emballages, qui pourront ensuite être recyclés.

Le + : Leur mise à disposition vous permet de réduire ou de supprimer la distribution de sacs jetables. En rendant un service à vos clients, vous vous débarrassez aussi d'emballages encombrants et gagnez de la place.

Retour d'expérience :

Fabienne de l'épicerie Bio de Robinson propose à ses clients de récupérer les seaux, bidons ou cartons reçus par ses fournisseurs. "Cela réduit considérablement les emballages plastiques emmenés au recyclage".



QUESTIONS – RÉPONSES :

Quelle est la différence entre le recyclage et la réutilisation ?

Le recyclage consiste à réintroduire la matière d'un produit en fin de vie dans le cycle de production d'un nouveau produit. Il permet d'économiser de la matière première et de l'énergie, tout en réduisant la quantité de déchets à traiter. Cependant, le recyclage n'est pas sans impact sur l'environnement puisque la fabrication des produits recyclés consomme tout de même des ressources naturelles.

La réutilisation est une pratique qui permet de réduire les déchets à la source, car un emballage réutilisable remplace plusieurs emballages jetables. L'utilisation d'une gourde évite par exemple de produire et jeter de nombreuses bouteilles d'eau en plastique qui, même si elles sont recyclées, auront entraîné une consommation d'eau, d'énergie et de produits chimiques pour une durée de vie très courte.

Qu'est-ce qu'un emballage réutilisable ?

Pour qu'un emballage soit considéré comme réutilisable, il faut qu'il ait été conçu à cet effet, c'est-à-dire pour supporter plusieurs cycles d'utilisation et de lavage et qu'il s'inscrive dans un circuit de réutilisation organisé. Les emballages en plastique jetables ne doivent par exemple pas être réutilisés car ils sont susceptibles en se détériorant de libérer certaines substances toxiques entrant dans leur composition.

Combien de fois une bouteille ou un bocal consigné peuvent-il être utilisé ?

Le nombre de rotation de chaque emballage n'est pas fixe. Il dépend des caractéristiques de l'emballage (indications données par le fournisseur) et des conditions d'utilisation et de lavage. Au-delà de l'évaluation du nombre d'utilisations en amont, il est très important de veiller à la vérification du bon état de l'emballage avant chaque réutilisation (voir ci-dessous).

Qui peut m'aider à mettre en place des actions de réduction des déchets ?

Les collectivités et les Provinces mettent en place des programmes locaux de prévention des déchets. Elles peuvent dans ce cadre accorder des aides aux commerçants qui mettraient en place des actions concourant à faire diminuer la quantité de déchets ménagers produits sur le territoire. Les chambres consulaires ou les associations de commerçants peuvent par ailleurs être intéressées par des actions communes (ex. distribution de sacs réutilisables, opérations de sensibilisation, ...). Enfin, l'Ademe NC (Agence de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie) peut également vous conseiller et vous orienter vers des dispositifs d'aide.

RÉUTILISATION, HYGIÈNE ET RÉGLEMENTATION

Questions-réponses :

Je souhaite mettre en place un système de consigne. Quelles procédures dois-je instaurer ?

Pour être en conformité avec la réglementation, il vous faut détailler toutes vos procédures de lavage, de vérification et de reconditionnement. Ces deux dernières étapes doivent permettre de garantir qu'aucun emballage en mauvais état ne sera réutilisé.

Quelles sont les obligations à respecter en matière de lavage des emballages consignés ?

Dans le cadre d'un système de consigne, c'est le commerçant qui est responsable de l'état de propreté des bouteilles, bocaux ou boîtes réutilisés. Même s'il demande à ses clients de les lui rapporter propres, il doit procéder à un lavage suivant une procédure rigoureuse et écrite. Celle-ci peut être la même que celle déjà utilisée pour le nettoyage des ustensiles de cuisine et ne nécessite donc pas toujours d'investissement supplémentaire en nouveau matériel. Pour plus de détails sur les exigences propres à chaque filière, vous pouvez vous référer aux guides de bonnes pratiques d'hygiène validés en France par l'agence nationale de sécurité sanitaire (Anses) et reconnus par le service chargé de la santé publique vétérinaire de la Nouvelle-Calédonie (SIVAP).

Lien utile : <https://davar.gouv.nc/securite-sanitaire-des-aliments-les-bonnes-pratiques/les-guides-de-bonnes-pratiques-dhygiene-gbph>

À quelles conditions puis-je servir un client dans son propre contenant ?

Si le contenant utilisé est la propriété du client, ce dernier est responsable de son lavage, et cette pratique ne relève donc pas de la juridiction des autorités de contrôle sanitaire. Le contenant du client ne doit pas être amené dans la partie production. Si c'est le cas, il est nécessaire de le laver, le désinfecter et le rincer.

Vous devez par contre refuser de servir le client si l'emballage est souillé ou non conçu pour la réutilisation (ex. une barquette en plastique fin). Pour garantir la traçabilité de vos produits s'ils sont placés dans un contenant qui vous est fourni par le client, assurez-vous de lui remettre son ticket de caisse.

POUR ALLER PLUS LOIN

Les organismes ci-dessous peuvent également vous apporter des réponses :

ADEME

Agence de l'Environnement et de la Maitrise de l'énergie

Environnement-caledonie@ademe.fr

24 35 17

Province Sud

Bureau des déchets

denv.contact@province-sud.nc

20 34 00

Province Nord

Direction de l'environnement

ddee.contact@province-nord.nc

47 72 39

CCI

environnement@cci.nc

24 31 15

CMA

eco@cma.nc 28 23 37

SIVAP

24.37.45 davar.sivap@gouv.nc

et références réglementaires :

- la réglementation calédonienne en matière d'hygiène alimentaire : <https://davar.gouv.nc/securite-sanitaire-des-aliments/les-activites-alimentaires>

- le texte de loi relatif à l'interdiction de certains produits plastiques à usage unique : <https://juridoc.gouv.nc/juridoc/jdwebe.nsf/joncentry?openpage&ap=2019&page=1345>

MON COMMERÇANT S'ENGAGE

en Nouvelle-Calédonie

Ce guide vous a été utile ?

Zéro déchet Nouvelle Calédonie agit en faveur de la réduction des déchets grâce aux dons et aux adhésions de ses membres. Ce guide est volontairement en libre accès pour aider efficacement les commerçants.

Vous avez la possibilité de nous soutenir en adhérant ou en faisant un don à notre association.



Auteur: Association Zéro Déchet Nouvelle Calédonie, largement inspiré par le guide du commerçant zéro déchet de Zero Waste France.

Crédit photographies: Zéro déchet Nouvelle Calédonie.

La reproduction et la diffusion de tout ou partie de ce document sous forme électronique —de préférence à une impression sur papier — sont autorisées et largement conseillées ! Merci de toujours citer la source !

Merci aux membres du groupe Facebook Communauté Zéro Déchet du Caillou, qui ont contribué à la mise à jour de la liste des commerçants acceptant nos contenants.