

# 3 étapes pour lancer une dynamique zéro déchet dans votre resto ou commerce :

**1. Placez un sticker « contenants bienvenus »** à l'entrée de votre établissement et sur vos outils de communication pour **inciter le client à apporter ses propres contenants**. Demandez gratuitement l'autocollant auprès de Zero Waste Belgium. [stickers@zerowastebelgium.org](mailto:stickers@zerowastebelgium.org)

**2. Proposez des contenants réutilisables à la vente.**

Fidélisez la clientèle et encouragez-la à s'inscrire dans la démarche par une réduction sur les achats.

**3. Mettez en place un système de consigne pour récupérer les contenants.**

Le nettoyage, conforme aux normes AFSCA, devra être assuré en interne dans un lave-vaisselle industriel ou assuré par un prestataire externe.

**Rappelez à vos clients de ramener leurs contenants la prochaine fois.**

**Vous êtes le meilleur ambassadeur zéro déchet !**

Bruxelles Environnement accompagne les Horeca et commerces dans leur transition vers des pratiques zéro déchet. L'objectif ? Réduire les déchets d'emballages, de contenants et d'autres accessoires jetables à usage unique.

Rendez-vous sur [environnement.brussels/commerce-zerodechet](http://environnement.brussels/commerce-zerodechet) pour découvrir :

- Toutes les infos sur l'**appel à projets zéro déchet** pour bénéficier d'un financement et d'un accompagnement
- Des **projets inspirants**
- Des fiches-conseils sur les **bonnes pratiques zéro déchet**, leur impact économique et environnemental, des références de fournisseurs
- Des suggestions d'outils de communication pour sensibiliser vos clients, des conseils pour la mise en œuvre, etc.



## Commerçants et professionnels de l'Horeca : rejoignez la communauté zéro déchet !



### ZÉRO DÉCHET

Le tri est un geste nécessaire et devenu obligatoire pour certains types de déchets, afin de les revaloriser ou les recycler. Et si on se simplifiait la vie en évitant tout simplement d'en produire ? Le meilleur déchet est celui qui n'existe pas !

Être un Horeca ou commerce « zéro déchet », c'est :

- Répondre à une **demande croissante de la clientèle**, en quête de solutions zéro déchet.
- **Réduire son impact sur l'environnement.**
- S'adapter aux **réglementations** en matière de prévention des déchets, qui accélèrent le **changement vers le zéro déchet dans le secteur alimentaire.**

De plus en plus de commerçants se lancent le défi de réduire leurs déchets d'emballage et se montrent proactifs face à l'urgence climatique.

**Répondez à l'appel à projets « Horeca et commerces alimentaires zéro déchet » de Bruxelles Environnement avant le 20/09/2020 à 23h59. Bénéficiez d'un soutien financier jusqu'à 15.000€ et d'un accompagnement gratuit par des experts.**



Éditeur responsable : Facilitateur zéro déchet, commerces/Horeca de Bruxelles Environnement : [zerowasteretail@environnement.brussels](mailto:zerowasteretail@environnement.brussels) - Rédaction : Ecores © p.1 : A. Ghys - p.2 : Getty Images - p.3 : Getty Images, X. Claes

Plus d'infos sur [environnement.brussels/commerce-zerodechet](http://environnement.brussels/commerce-zerodechet)



## Dans l'HoReCa

**Découvrez comment faire la différence en intégrant les bons réflexes zéro déchet dans votre service traiteur ou de restauration :**

➔ **Des boissons zéro déchet** : proposez de l'**eau courante** (filtrée avec des perles de céramique ou traitée par une fontaine à eau). L'eau filtrée peut être vendue à prix abordable tout en garantissant le maintien d'une certaine marge.

💡 Proposez des **boissons « maison »** (thé glacé, eau aromatisée, ...), en bouteilles consignées ou en grand conditionnement (cubi, bag-in-box).

€ La vente à partir de **grand conditionnement** vous permet d'économiser jusqu'à 30% sur le prix d'achat des boissons et de réduire l'espace de stockage. Les boissons maison permettent de générer jusqu'à 300% de marge.

➔ **Des contenants réutilisables pour les boissons chaudes et froides** vous permettent d'économiser le coût de 0,03 à 0,06€/gobelet jetable.

💡 Générez une marge par la vente de contenants réutilisables aux couleurs de votre resto.

➔ **Pailles et bâtonnets mélangeurs réutilisables** : en évitant les pailles et bâtonnets jetables, vous réduisez les coûts de 0,004 à 0,013€/unité, ainsi que vos déchets plastiques.

💡 Privilégiez les alternatives réutilisables en inox, verre ou bambou.

➔ **Plats zéro déchet** : acceptez les **contenants réutilisables** apportés par vos clients, et économisez 0,1 à 0,5€/contenant jetable évité.

💡 Vendez ou consignez des contenants réutilisables et générez un bénéfice de 0,5 à 5€/contenant réutilisable vendu.

➔ **Vaisselle et couverts réutilisables** : évitez le coût de la vaisselle et des couverts jetables (0,035€/assiette; 0,15€/set de couverts) et de la gestion des déchets. Les alternatives réutilisables sont rapidement rentabilisées (après 8 à 30 réutilisations).

➔ **Condiments dans des contenants réutilisables** : pour une même quantité de produit, les grands conditionnements coûtent jusqu'à 8 fois moins cher et génèrent 2 à 7 fois moins de déchets que les portions individuelles.

💡 Remplacez les mini-emballages jetables (sauces, sucres, laits, biscuits...) par des **produits en vrac dans des contenants réutilisables**.

💡 **Bonne idée !**

€ **Économisez !**



## Dans les commerces alimentaires

**Le commerce alimentaire dispose d'un large champ d'actions pour initier une démarche durable, et de surcroît, rentable ! Quelques pistes inspirantes pour se lancer :**

➔ **Fruits et légumes en vrac** : évitez l'achat de sachets en plastique (interdit à partir de mars 2020) ou en papier (0,04 à 0,08€/sac)

💡 Proposez à la vente des **sacs réutilisables** aux couleurs de votre commerce.

➔ **Produits alimentaires secs en vrac** : installez un rayonnage en vrac (silos gravitaires, bacs avec couvercle, fûts, jarres en verre...) et proposez au client d'acheter uniquement la quantité souhaitée de produits secs emportés dans des sacs ou bocaux réutilisables.

💡 Le vrac coûte entre 10 et 45% moins cher et génère 3 à 8 fois moins de déchets que les mêmes produits pré-emballés. Un argument pour fidéliser votre clientèle.

➔ **Pain et sandwiches** : évitez l'achat de sachets à pain en papier (0,04 à 0,02€/unité) et privilégiez l'utilisation de **sacs en tissu ou pochettes réutilisables**.

➔ **Comptoir traiteur, fromagerie, charcuterie et boucherie en vrac** : acceptez les contenants réutilisables apportés par vos clients, vous évitez ainsi le coût d'achat des contenants jetables (0,1 à 0,5€/contenant).

€ Proposez des contenants consignés à la vente, vous pouvez ainsi générer un bénéfice de 0,5 à 5€/contenant réutilisable vendu.



**ZÉRO DÉCHET**

