

Vision de trois lauréats de l'édition 2020

Découvrez ci-dessous les bonnes pratiques et les conseils de 3 lauréats de l'AAP « commerces & Horeca Zéro Déchet 2020 » !



Curieux des initiatives possibles dans divers secteurs non alimentaires ? Rendez-vous après les témoignages !

KWETU Des glaces artisanales et locales, en pots consignés

KWETU est un fabricant de glaces artisanales, certifiées bio depuis 2021, qui tend vers le zéro déchet sur l'ensemble du cycle de production. Les purées et les jus de fruits sont réalisés sur place, à partir de fruits frais achetés directement chez les producteurs locaux, dans des bacs réutilisables. Les glaces sont vendues dans des pots en verre consignés. Mathilde Perin coordonne le projet et partage avec nous son engagement pour le zéro déchet.

Parlez-nous du projet qui a été nommé lauréat : que proposez-vous ?

M.P. : Il y a 3 ans, nous nous sommes lancés dans la production de glaces artisanales et bio. Nous avons toujours été attentifs à notre impact environnemental, au niveau privé et professionnel, et nous avons voulu créer une entreprise à notre image. En 2019, nous avons commencé à vendre des glaces à la boule, avec un foodtruck lors des évènements. Puis en 2020, avec la crise sanitaire, nous avons développé la vente en pots biocompostables, livrés chez les particuliers. Des magasins se sont ensuite montrés intéressés. Nous avons alors voulu adapter notre packaging afin d'éviter les pots jetables pour la vente en magasin, et limiter la production de déchets. Cela existait peu pour les glaces. Nous voulions des bocaux consignés, nous en avons testé quelques-uns, pour être sûr de leur résistance au froid, et c'était concluant. Nous avons alors décidé de travailler avec l'Empoteuse, qui nous a fourni des bocaux.

Comment s'organisent la production et la logistique ?

M.P. : Pour l'approvisionnement en matières première, nous travaillons avec des produits frais et locaux, le lait en vrac vient de la ferme, ainsi que les œufs, et les fruits frais proviennent des maraîchers ou d'achats groupés. Nous évitons déjà une bonne quantité de déchets par cet approvisionnement en vrac !

Nous livrons les pots de glace dans les commerces et nous récupérons les consignes au moment de la livraison, pour optimiser le transport. Pour l'instant, nous assurons le lavage nous-même. L'Empoteuse peut aussi proposer ce service si nous manquons de temps en haute saison. Nous travaillons avec environ 8 magasins et 2 restos. Nous

n'avons pas encore relancé la vente en direct aux particuliers car nous venons de déménager.

Comment les clients réagissent-ils ?

M.P. : Quand on a affaire à un public d'habitués, ils sont ravis de voir enfin des glaces en pots consignés. Pour ceux qui sont moins habitués, le fait de ramener les pots est parfois perçu comme contraignant, la sensibilisation est importante.

Quel est l'impact de cette pratique en termes de rentabilité et de durabilité ?

M.P. : La rentabilité dépendra du taux de retour des consignes. Dans le dossier de l'appel à projets, nous avons défini le budget, comprenant notamment l'achat de bocaux, le service de lavage, l'achat d'un lave-vaisselle et des appareils pour travailler les fruits frais. Le calcul du taux de retour en magasin varie selon le type de clientèle, et le pot de glace reste parfois longtemps dans le congélateur.

En termes de durabilité, nous devrions davantage communiquer sur chaque étape de notre processus de production et sur la qualité de nos produits. Nous travaillons avec des producteurs locaux qui nous fournissent des produits de saison, parfois nous utilisons les surplus de fruits pour éviter le gaspillage. Nous optimisons le transport, et pour la vente en direct aux particuliers, nous assurons la préparation et la cuisson de nos cornets en direct, pour éviter les emballages et le stockage.

Avez-vous des conseils pour de prochains candidats à l'appel à projet ?

M.P. : Il faut bien réfléchir à chaque étape de la production, la gestion des consignes, la logistique...mais surtout, il faut oser se lancer !



Altérez-vous De savoureux plats à emporter en contenants consignés

Altérez-vous est un restaurant bio, local et de saison qui propose également un service traiteur. L'objectif est de réduire au maximum les déchets liés aux emballages et de trouver une solution alternative et durable. Pour ces raisons, Altérez-vous a fait le choix d'utiliser des contenants réutilisables consignés. Sorina Ciucu, cofondatrice, nous parle du projet.

Parlez-nous de votre projet lauréat, que proposez-vous ?

S.C. : Nous sommes la première coopérative citoyenne à finalité sociale dans le secteur de la restauration et notre café-resto citoyen vise à sensibiliser à l'alimentation durable et à la transition écologique. À la suite des difficultés rencontrées avec le Covid, nous avons développé le service traiteur pour garder le contact avec la communauté. Le service générait toutefois beaucoup de déchets, ce qui n'était pas cohérent avec notre projet ; nous avons donc réfléchi à un concept plus durable. Nous avons choisi de travailler avec des plats en pyrex, car le verre est la matière la plus noble, qui peut être utilisée à l'infini, ou recyclée si cassée, et que les clients peuvent aussi mettre directement au four. Nous avons entamé une collaboration avec l'Empoteuse, qui nous fournit les contenants, ce qui nous évite de devoir gérer un grand stock.

Comment les clients réagissent-ils ?

S.C. : Nos clients réagissent de manière très positive. La plupart trouvaient la démarche tout à fait naturelle par rapport à notre concept. Alors qu'on utilisait initialement des raviolis en aluminium pour les lasagnes, les clients étaient ravis de constater l'évolution. Les consignes sont à un prix très abordable – 2,50 Euros – mais les clients les ramènent quand même.

Elles sont ramenées propres et nous les lavons une seconde fois pour répondre aux exigences de l'AFSCA. On arrive à gérer nous-mêmes les quantités ramenées pour le moment, sinon l'Empoteuse propose aussi ce type de service.

Avez-vous déjà évalué l'impact du projet ?

S.C. : En termes de production des déchets, nous n'avons pas encore évalué l'impact. En termes de coût, c'est plus cher mais le coût écologique est nettement réduit et c'est cohérent pour notre projet. Nous recevrons le soutien financier de la Région wallonne à la fin du projet, c'est un véritable atout pour se lancer, et d'autant plus après la période que notre secteur vient de traverser.

Avez-vous des conseils pour de prochains candidats à l'appel à projet ?

S.C. : Prendre le temps de construire son projet et bien estimer les coûts, et surtout, ne pas craindre de remplir le dossier !



Vervîcoop Easy Vrac, pour découvrir de nouvelles recettes zéro déchet

Vervîcoop est une coopérative qui propose une large gamme de produits bio et locaux en vrac. Afin de sensibiliser le public au potentiel des produits en vrac, elle confectionne chaque mois des « sacs découvertes » : le « Easy-Vrac » se compose d'un tote bag (sac en tissu fourre-tout) cautionné à l'intérieur duquel on trouve une recette savoureuse et les ingrédients en vrac nécessaires à sa confection. Johanne Kyndt, coopératrice et coordinatrice du projet Easy-Vrac, nous explique la démarche.

Parlez-nous du projet qui a été nommé lauréat, que proposez-vous ?

J.K. : L'idée d'Easy Vrac est de proposer aux coopérateurs un dispositif pour découvrir les produits vendus en vrac dans l'épicerie. Chaque mois, une recette est proposée et les ingrédients sont rassemblés dans un sac en tissu, produit en Belgique. L'objectif est d'inviter les coopérateurs à découvrir des produits vracs qu'ils ne connaissent pas ou qu'ils n'achètent généralement pas car ils ne savent pas comment les cuisiner. On entend souvent ce genre de remarques des coopérateurs. Alors on propose des recettes originales, par exemple avec des pois chiches, du quinoa, du gomasio...des ingrédients qui ne font pas partie de la cuisine classique, et qui constituent d'excellentes protéines végétales. La démarche permet aussi d'augmenter le nombre d'items en vrac proposés dans la coopérative, qui offre uniquement des produits

locaux, zéro déchet et/ou bio. Augmenter le nombre d'items en vrac représente un risque financier, que nous avons osé prendre grâce au soutien de l'appel à projet.

Comment les clients réagissent-ils ?

J.K. : Depuis le lancement du projet, nous avons déjà proposé 4 sacs. Cela nécessite un peu de logistique, car il y a du vrac, des produits secs et des produits frais. Un présentoir est dédié au projet. Les sacs s'écoulent plutôt bien, nous vendons environ 20 à 30 sacs chaque semaine (sur 4 jours d'ouverture de l'épicerie).

Nous avons des retours de coopérateurs qui trouvent que la recette est bonne, ou qui se montrent intéressés car ils veulent soutenir le projet. On doit trouver des recettes qui sortent de l'ordinaire pour donner envie de tester des choses nouvelles. Il est bien sûr difficile de toucher l'ensemble des coopérateurs, nous avons des profils différents, issus de diverses générations. Nous ferons un sondage à mi-parcours pour évaluer le projet.

Quelles sont les impératifs logistiques du projet, et leur coût ?

Dans ce que nous proposons, il faut pouvoir gérer la question des produits frais et saisonniers, tout en répondant aux attentes des coopérateurs. Les produits sont dans des pots en verre consignés, fournis par l'Empoteuse. Les coopérateurs les ramènent propres et nous les relavons ensuite. Grâce à l'appel à projets, nous avons pu compléter les équipements de la coopérative (balance, lave-vaisselle, nouveaux silos, aménagements du magasin...) et étoffer notre offre en vrac.

Avez-vous des conseils pour de prochains candidats à l'appel à projet ?

J.K. : L'appel à projet est un super tremplin pour oser développer de nouvelles initiatives, au-delà des impératifs financiers. On a augmenté le nombre d'items en vrac, l'offre est de plus en plus complète. L'appel à projet permet de prendre des risques, il dynamise la coopérative et c'est ludique. Bien sûr, cela demande beaucoup d'énergie et de temps, il faut prévoir des personnes ressources pour tenir le projet, il faut bien veiller à calculer le temps nécessaire pour la mise en œuvre.





Quelques inspirations pour les commerces non alimentaires

Cadeaux

- Utilisation de tissus furoshikis consignés !

Inspiration : <https://www.papapiqueetmamancoud.fr/furoshiki-p.html#:~:text=D%27origine%20japonaise%2C%20le%20furoshiki,son%20cadeau%20dans%20du%20tissu>

Animaleries :

- Vente de nourritures (croquettes) en vrac, dans des sacs compostables ou dans des bocaux en verre
- Vente de litière en vrac (et privilégier les litières naturelles végétales comme les pellets, copeaux de bois, sciure...)
- Vente de jouets en vrac

Inspiration : <https://www.colonelgustave.com/croquettes-vrac/>

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-responsable et en vrac

Inspirations :

<https://www.baleo-pressing.com/84/engagements-pressing-baleo-pour-un-developpement-durable>

<http://teinturierdulongchamps.be/duurzaamheid>

Drogueries, parfumeries et pharmacies

- Cosmétiques solides, proposés en vrac ou dans des emballages réutilisables ou consignables (en verre, métal...)
- 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...)
- Boites de dosage réutilisables
- Envoi des brochures d'informations par e-mail/sms
- Crème, shampoing et gel hydroalcoolique en vente en vrac en pharmacie
- Utilisation de récipients consignés

Inspiration : <https://youmatter.world/transitions/fr/vente-vrac-pharmacie-temoignage-expanscience-marque-mustela-zero-dechet/>

<https://www.cprsante.com/cosmetique-en-vrac-liquide-pharmacie/>

Coiffeurs :

- Produits de soin des cheveux (shampoing, démêlant, colorant...) naturels et en vrac
- Vente de produits capillaires en vrac ou avec des récipients consignés 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)

Inspiration : <https://jeanbouteille.fr/2021/10/08/zero-dechet-salon-de-coiffure/>

Et bien d'autres à découvrir dans notre prochain guide !

Liste et projets de l'ensemble des lauréats 2020

Nom du bénéficiaire	Province	Description projet
Agricovert	Namur	Vente en vrac avec système de récipients consignés.
Altérez vous	Brabant wallon	Service traiteur avec système de récipients consignés.
Bicarbonate et topinambour	Liège	Box zéro déchets (que des produits en vrac ou en contenant réutilisable consigné + recettes : nourriture, entretien et cosmétique) Vente en Vrac
Bocalerie de la fabrique	Namur	Gestion mutualisée de bocaux consignés entre plusieurs producteurs artisanaux
Boteye, cocktails et spiritueux	Liège	Bar à cocktail qui veut devenir zéro déchet (utilisation d'ingrédients dans son entièreté, plus de contenant à usage unique, zéro déchet chez les fournisseurs) Ateliers pour les clients et école hôtelière
Coquelicoop	Hainaut	Extension du nombre de produits vendus en vrac.
Courgette et savonnettes	Luxembourg	Vente en vrac Mise en place d'une série d'outils afin de démocratiser le zéro déchet (carnet de bord à disposition des clients, affiches pour changer idées des produits en vrac et du ZD, création d'un abonnement Vrac, plan pilote d'accompagnement pour les personnes aux revenus modestes ...)
Georgette.Bio	Liège	Vente en vrac avec un service de bocaux consignés Ateliers Zéro déchet
GraspHopper	Brabant wallon	Développement d'un service de consigne pour l'épicerie en vrac

KWETU	Liège	Production de glace avec objectif zéro déchet (achats chez les producteurs en vrac, etc.) Service de consigne pour les bocaux
La Petite Constance	Hainaut	Drive zéro déchet avec l'utilisation de bocaux consignés
Le Germoir	Hainaut	Livraison de plats aux entreprises et particuliers en contenants consignés Sensibilisation des clients et stagiaires en formation
Macavrac	Brabant wallon	Comptoir à la découpe : vente de charcuterie et de fromages sans pré-emballage. Service de commandes en ligne zéro déchets
De Bouche à Oreille asbl – le Magasin « Nos racines »	Liège	Vente en vrac de produits ménagers avec système de consignes Mise en place d'ateliers de sensibilisation et bonne pratique
Oh My Box !	Hainaut	Service de restauration 100% zéro déchets Livraison de plats dans des contenants réutilisables consignés
Vervicoop	Liège	Vente en vrac Mise en place de Box découverte