

Je suis un commerçant **ZÉRO** déchet



LA LOUVIÈRE
vous êtes au centre de tout

La Ville de La Louvière a inscrit le « zéro déchet » dans ses objectifs stratégiques.

Parmi les actions proposées dans le cadre de son Plan communal annuel de prévention des déchets, La Louvière a mené, en 2015, une opération « Famille témoin : objectif Zéro déchet ».

Les résultats de la première opération ont permis de mettre en lumière des gestes simples, faciles mais efficaces pour réduire de près de 50 % ses déchets.

Une seconde opération « Familles » a débuté en septembre 2017.

Aujourd'hui, la Ville de La Louvière sollicite la mobilisation des commerçants qui peuvent contribuer, de façon significative, à la démarche zéro déchet.

Car si dans la pratique rien ne l'interdit, le citoyen l'avoue : il n'est pas toujours facile d'aller convaincre son commerçant de changer ses habitudes et surtout, de trouver ceux qui acceptent finalement de se prêter au jeu du « zéro déchet » !

La Louvière propose aux commerçants volontaires de ratifier une charte avec leurs engagements (au minimum 3 gestes à choisir) et d'apposer sur leur vitrine un autocollant indiquant qu'ils sont « commerçants zéro déchet ».

Cette démarche permet à la fois de valoriser les participants en les recensant sur le site www.lalouviere.be, de sensibiliser d'autres commerçants pour offrir aux clients la possibilité d'identifier les commerces engagés.

Vous trouverez, dans cette brochure, la description des actions sur lesquelles vous pouvez vous engager.

PRÊTS POUR L'EXPÉRIENCE « ZÉRO DÉCHET » ?

LA CHARTRE PROPOSÉE AUX COMMERÇANTS

MOBILISER LA CLIENTÈLE

ACTION 1 : j'informe la clientèle pour mieux la sensibiliser

ACTION 2 : je donne un coup de pouce aux clients qui s'engagent

SUPPRIMER LES SACS

ACTION 3 : je ne distribue pas de sacs à usage unique

ACTION 4 : je propose des sacs ou des cabas réutilisables

RÉDUIRE LES EMBALLAGES

ACTION 5 : je propose des produits en vrac ou sans emballage

ACTION 6 : j'accepte les contenants personnels

ACTION 7 : je réclame des emballages consignés

ACTION 8 : je privilégie les emballages recyclables

DIMINUER LE GASPILLAGE ALIMENTAIRE

ACTION 9 : j'agis pour réduire le gaspillage alimentaire

ACTION 10 : j'accepte et je valorise les fruits et légumes « moches »

ACTION 11 : je préfère donner plutôt que jeter la nourriture encore utilisable

ACTION 12 : je propose et/ou j'accepte les boîtes pour les restes

RÉUTILISER ET RECYCLER

ACTION 13 : je mets à disposition de mes clients les cageots, les cartons, etc.

ACTION 14 : je valorise les déchets alimentaires (compostage, etc.)

ACTION 15 : je veille à bien trier mes déchets pour mieux les recycler et les valoriser

ACTION 16 : je mets à disposition de mes clients des supports pour les aider au tri des déchets

DONNER UNE SECONDE VIE

ACTION 17 : je loue le matériel et les objets

ACTION 18 : je réutilise ou permets la réutilisation des objets, des chutes de tissus, etc.

ACTION 19 : je répare ou permets la réparation des objets

ACTION 20 : j'encourage le don des objets



MOBILISER LA CLIENTÈLE



ACTION 1: J'informe la clientèle pour mieux la sensibiliser

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.

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.

MISE EN OEUVRE

La sensibilisation peut se faire via différents canaux, dont l'affichage. En informant sur la consommation de produits jetables dans votre magasin, par un message du type « Ici nous distribuons 200 sacs jetables par jour, aidez-nous à réduire ce nombre ! », vous pouvez faire réagir et impliquer votre clientèle.

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 des produits en vente.

ACTION 2 : Je donne un coup de pouce aux clients qui s'engagent

LE PRINCIPE

Pour inciter vos clients à s'engager dans le « zéro déchet », vous pouvez leur faire bénéficier d'une partie des économies réalisées en distribuant moins d'emballages jetables.

Ainsi, avantagés commercialement et impliqués dans votre démarche de protection de l'environnement, vos clients sont fortement fidélisés.

MISE EN OEUVRE

Par exemple, et à adapter en fonction du commerce :

- une réduction de 20 centimes (le coût d'une barquette) si le client apporte son propre contenant
- un système de carte de fidélité offrant une réduction ou un produit gratuit pour 10 passages « sans déchet ».



SUPPRIMER LES SACS



ACTION 3 : Je ne distribue pas automatiquement de sacs à usage unique

LE PRINCIPE

Le sac à usage unique, c'est pas automatique ! Posez la question simple « Avez-vous besoin d'un sac plastique ? » et amenez progressivement vos clients à changer leurs habitudes.

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.

Un sac plastique blanc classique coûte entre 1 et 5 centimes et un kit couvert jusqu'à 50 centimes. Chaque unité non distribuée est donc une petite économie !

MISE EN OEUVRE

Cette action ne nécessite aucun investissement matériel. Préparez un affichage expliquant votre démarche et n'hésitez pas à en parler oralement ! Bien expliquée, votre initiative peut faire boule de neige !

ACTION 4 : Je propose des sacs ou cabas réutilisables

LE PRINCIPE

Limitez la distribution de sacs à usage unique en proposant des sacs réutilisables.

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.

MISE EN OEUVRE

Et pourquoi ne pas vous associer avec d'autres commerçants de votre quartier ou votre village pour mutualiser votre action et proposer des cabas ou des sacs communs en coton bio. En plus d'entrer dans la démarche « zéro déchet », ce sera une belle valorisation de votre quartier, commerce, etc.

REDUIRE LES EMBALLAGES



ACTION 5 : Je propose des produits en vrac ou sans emballage

LE PRINCIPE

Une grande gamme de produits n'ont pas forcément besoin d'emballage.

L'agrandissement de la gamme de produits est un plus vis-à-vis des concurrents. Grâce à ce service, la clientèle peut se fidéliser.



MISE EN OEUVRE

Proposer certains de vos produits en vrac. Ainsi le client se sert à sa convenance en utilisant un contenant personnel ou un sac en papier. Une bouteille ou une boîte consignées peut également être proposée pour compléter l'offre de service. Les produits sont alors pesés ou payés à l'unité.

ACTION 6 : J'accepte les contenants personnels

LE PRINCIPE

Les clients viennent avec leurs propres contenants (boîtes, tasses, bols, thermos, etc.). Pas besoin d'un emballage jetable.

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

MISE EN OEUVRE

Pour avertir votre clientèle de votre démarche, utilisez une communication visuelle, en plus d'une explication orale. N'oubliez pas, si vous proposez une réduction ou autre avantage commercial, faites le savoir !

ACTION 7 : Je réclame des emballages consignés

LE PRINCIPE

Un commerce 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 consigné pour réutilisation (palettes, caisses, cartons, fûts, bouteilles, etc.). Il est donc utile d'exprimer à vos fournisseurs votre souhait d'utiliser des emballages de transport réutilisables.

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 OEUVRE

Plusieurs sociétés spécialisées proposent des solutions de location et gestion de parc d'emballages réutilisables, basés sur la standardisation de l'emballage, la vente en vrac ou en grands contenants.

ACTION 8 : Je privilégie les emballages recyclables

LE PRINCIPE

Parce que tous les emballages ne se valent pas, privilégiez ceux qui permettent le recyclage. A contenu égal, je choisis les emballages qui pourront être recyclés : métal, verre, etc. à l'inverse du polystyrène, des matières mélangées etc.

Les déchets non recyclés sont ceux qui coûtent le plus cher à la collectivité.

MISE EN OEUVRE

Identifier les matériaux qui sont recyclables facilement comme le verre ou le métal. Ils remplacent, quand cela est possible, les plastiques et surtout les emballages multi-matériaux, très difficile à recycler.



DIMINUER LE GASPILLAGE ALIMENTAIRE



ACTION 9 : J'agis pour réduire le gaspillage alimentaire

LE PRINCIPE

De la définition des quantités commandées à la conservation dans des espaces appropriés en passant par l'usage des aliments arrivant en fin de fraîcheur, la vigilance est nécessaire à chaque étape pour réduire le gaspillage.

Le gaspillage alimentaire c'est de l'argent qui va directement à la poubelle. Sa réduction permettra de se concentrer sur la qualité des produits plutôt que leur quantité.

MISE EN OEUVRE

Sur une semaine, regardez les quantités jetées et leur origine afin de définir au mieux les actions « anti-gaspillage » : ajuster les commandes, créer des recettes limitant le gaspillage alimentaire, etc.

ACTION 10 : J'accepte et je valorise les fruits et légumes « moches »

LE PRINCIPE

Les critères esthétiques pour mieux plaire sont de plus en plus importants dans notre société de consommation ! Ceci engendre un énorme gaspillage dans la production agricole. Au lieu d'être une perte sèche pour le magasin, le commerçant propose à sa clientèle des produits ne répondant pas complètement aux critères de perfection habituels mais qui sont éventuellement moins coûteux. Au client de faire son choix ! Cela doit s'accompagner d'une communication positive valorisant le produit (valeur gustative, énergétique ou autre).

MISE EN OEUVRE

Allez à contre-sens du principe de « calibrage », développé par les grandes surfaces, en proposant ces fruits et légumes « moches » à prix plus doux, tout en communiquant sur votre démarche.

Soit vous communiquez largement et laissez ces aliments avec les autres, soit vous les regroupez dans un espace identifié accompagné d'affiches de communication et éventuellement avec un prix plus attractif.

ACTION 11 : Je préfère donner plutôt que jeter la nourriture encore utilisable

LE PRINCIPE

Avant leur date de péremption, les produits sont donnés à des associations caritatives qui vont les redistribuer ou les cuisiner pour un public en grande précarité ou directement aux personnes qui en ont besoin.

MISE EN ŒUVRE

Prendre contact avec des associations caritatives locales (UTOPIE, La Croix Rouge, les Restos du Coeur, etc.). Si cette action ne fait pas gagner ou économiser d'argent, elle apporte une réelle fierté et un sentiment d'humanité à celui qui la mène. Pour cette action aussi, n'hésitez pas à communiquer !



ACTION 12 : Je propose et/ou j'accepte les boîtes pour les restes

LE PRINCIPE

Petite faim ou trop grosse assiette ? Laissez à vos clients la possibilité de reprendre leurs restes !

MISE EN OEUVRE

La communication est votre alliée ! Faites savoir à votre clientèle qu'ils peuvent venir avec leur boîte et/ou que vous en avez à disposition.

Ainsi, gardez des bouchons de bouteille pour ceux qui aimeraient repartir avec. Pour les habitués, n'hésitez pas à leur proposer des contenants réemployables ou consignés.

Par ailleurs, la Wallonie a lancé la campagne « Restpack ». Faites-vous connaître.

REUTILISER ET RECYCLER



ACTION 13 : Je mets à disposition de mes clients les cageots, les cartons, etc.

LE PRINCIPE

La mise à disposition des emballages ayant servi à protéger et emballer des produits (comme des cagettes, des caisses, des cartons, etc.) à proximité de la caisse du magasin permet une deuxième utilisation par les clients de ces emballages. Deux utilisations valent mieux qu'une !

MISE EN OEUVRE

En mettant ce dispositif en place, vous rendez service à vos clients, vous vous débarrassez d'emballages encombrants et gagnez en place. Mettez donc à disposition de vos clients un espace pour stocker quelques cageots, cartons... N'hésitez pas à communiquer sur votre action !

ACTION 14 : Je valorise les déchets alimentaires (compostage, etc.)

LE PRINCIPE

Les produits alimentaires ne sont pas des déchets comme les autres. Leur dégradation permet de créer de la matière organique qui fertilisera naturellement les sols.

MISE EN OEUVRE

Si vous avez l'espace disponible, pourquoi ne pas se lancer dans le compostage ou participer à un compost communautaire ? La Ville peut vous accompagner dans cette démarche.

N'hésitez pas à contacter le service environnement : environnement@lalouviere.be

ACTION 15 : Je veille à bien trier mes déchets pour mieux les recycler et les valoriser

LE PRINCIPE

Les matières bien triées permettront d'économiser les ressources naturelles. Recycler c'est aussi permettre aux divers matériaux de renaître sous une autre forme, sous une autre fonctionnalité.



MISE EN OEUVRE

Mettez en place un espace tri : installer aux endroits de production des déchets, les poubelles adéquates et optez pour des collecteurs de déchets agréés.

ACTION 16 : Je mets à disposition de mes clients des supports pour les aider au tri des déchets

LE PRINCIPE

Le bon tri est une démarche collective dont les clients occupent la première ligne. Des bornes de tri ou des messages expliquant les pratiques à adopter sont nécessaires afin de responsabiliser les clients au tri.

MISE EN OEUVRE

Installez des dispositifs de tri, des espaces de collectes spécifiques (piles, etc.). Surtout accompagné de communication pour aider à la compréhension de tous

DONNER UNE SECONDE VIE



ACTION 17 : Je loue le matériel et les objets

LE PRINCIPE

Les particuliers cherchent des moyens plus économiques pour leur vie quotidienne. Cette clientèle échappe aux commerçants. Ainsi, certains matériels sont mis en location. Cette offre de service vient alors compléter l'offre habituelle de vente.

MISE EN OEUVRE

Identifiez les éléments qui pourraient être mis en location et renseignez-vous via les réseaux des recherches courantes des particuliers. Ensuite, définissez les prix de location et les conditions de garantie.

ACTION 18 : Je réutilise ou permets la réutilisation des objets, des chutes de tissus, etc.

LE PRINCIPE

*Un second usage peut être donné à des objets, transformés, relookés ou pas, etc.
Mettre de côté des objets qui peuvent potentiellement servir aux autres est une manière de les valoriser.*

MISE EN OEUVRE

Vendez des produits dont les créations font appel à de la récup'.

Mettez de côté les chutes de tissus issues de vos créations, les objets invendus car détériorés ou passés de mode et participez à des braderies, vendez-les par lots sur Internet ou donnez-les simplement aux personnes qui en ont besoin.



ACTION 19: Je répare ou permets la réparation des objets

LE PRINCIPE

La réparation est l'un des principaux piliers du zéro déchet afin de réutiliser de manière à faire moins de déchets. Le tout étant de rallonger au maximum la durée de vie des objets. Les clients cherchent de plus en plus des produits de qualité dont la durée de vie pourra être prolongée.

MISE EN OEUVRE

- Proposez, par exemple, un service de réparation à prix abordables.
- Augmentez la durée de garantie.
- Mettez-vous en lien avec un atelier de réparation pour proposer ce service à vos clients.

Si vous proposez ce type de service qui permet de contrer l'obsolescence programmée, faites le savoir !

ACTION 20: J'encourage le don des objets

LE PRINCIPE

Au lieu de mettre à la poubelle vos objets inutiles, offrez-leur une seconde vie. Pourquoi ne pas les donner à des associations caritatives qui les redistribueront ensuite. Le don peut également se faire directement aux personnes qui en ont besoin.

MISE EN ŒUVRE

Si vous avez, par exemple, un surplus de livres, donnez-les à des organisations humanitaires (exemple les livres scolaires); Prenez contact avec les associations caritatives locales ou les bien connues, ces dernières pourront vous aider pour collecter et orienter vos dons.

Vous êtes intéressés ?

Personnes de contact :

Justine MARÉCHAL

Sophie POTIE

064 277 811 ou par mail à: zerodechet@lalouviere.be





Je suis un
commerçant



LA LOUVIÈRE
vous êtes au centre de tout