



Relevez le défi de l'interdiction des sacs plastique à usage unique dans votre commerce!



# SOMMAIRE

- P. 5 INTRODUCTION
- P. 10 **DÉFI 1** : MAÎTRISEZ LES ENJEUX DE L'INTERDICTION DES SACS PLASTIQUE À USAGE UNIQUE
- P. 15 **DÉFI 2** : INFORMEZ-VOUS DE LA RÉGLEMENTATION EN VIGUEUR ET ANTICIPEZ
- P. 19 **DÉFI 3** : DIAGNOSTIQUEZ VOTRE CONSOMMATION DE SACS PLASTIQUE ET ANALYSEZ LES COMPORTEMENTS DE VOS CLIENTS
- P. 24 **DÉFI 4** : RENSEIGNEZ-VOUS SUR LES ALTERNATIVES EXISTANTES
- P. 37 **DÉFI 5** : RENDEZ POSSIBLE LE CHANGEMENT EN FOURNISSANT DES ALTERNATIVES ADAPTÉES
- P. 48 **DÉFI 6** : ASSOCIEZ VOS CLIENTS ET ENCOURAGEZ-LES AU CHANGEMENT
- P. 54 **DÉFI 7** : COMMUNIQUEZ ET VALORISEZ CE CHANGEMENT DANS VOTRE COMMERCE ET AU-DELÀ
- P. 58 CONCLUSION





## INTRODUCTION

### LES COMMERÇANTS ET L'ENVIRONNEMENT

L'environnement s'est imposé comme un sujet phare pour les acteurs du commerce en Europe.

Situés à l'interface entre la production et la consommation, le secteur de la distribution a un rôle prépondérant à jouer en matière de durabilité et de consommation durable. Certains en ont fait également un véritable argument de vente et d'attractivité pour les consommateurs et ont intégré les aspects environnementaux dans leur façon de faire et dans leurs offres.

La question des déchets et des emballages est l'un des chantiers majeurs auquel est confronté le secteur. Les initiatives venant des petits commerces comme des grands se sont ainsi multipliées depuis quelques années pour limiter la distribution et l'utilisation de sacs plastique dans les commerces.

Dans un contexte de concurrence accrue, faire de son commerce un commerce sans sac plastique peut permettre de renforcer son image de marque, et ainsi sortir son épingle du jeu en attirant un large public de citoyens qui se veulent consomm'acteurs. L'effet est ainsi gagnant-gagnant pour les

commerces, les citoyens et la société dans son ensemble. Enfin, l'adoption d'une Directive européenne relative aux sacs plastique en 2015 a poussé de nombreux Etats membres de l'Union européenne à prendre des mesures pour lutter contre le fléau des sacs plastique, et ont ainsi associé les commerçants européens à l'effort collectif de réduction de notre consommation de sacs plastique.

## LA CAMPAGNE BAN THE BAG DE SURFRIDER FOUNDATION EUROPE

Surfrider Foundation Europe est une association à but non lucratif, qui agit en Europe pour la protection et de la mise en valeur des lacs, des rivières, de l'océan, des vagues et du littoral. Créée il y a plus de 27 ans en Europe par un groupe de surfeurs locaux, elle regroupe aujourd'hui plus de 9 000 adhérents et agit sur 9 pays via une trentaine d'antennes bénévoles.

Les Initiatives Océanes - opérations de sensibilisation à la problématique des déchets marins par l'organisation de collectes de déchets et quantifications aux abords des milieux aquatiques européens - de Surfrider Foundation Europe ont révélé que les sacs plastique figurent dans le top 10 des déchets les plus collectés. Fort de ce triste constat et poussée par les antennes européennes de l'association, Surfrider Foundation Europe a lancé pour la première fois en 2011 la campagne Ban the Bag contre les sacs plastique à usage unique. Le combat est également porté sur les 5 continents par le réseau international de Surfrider Foundation (aux Etats-Unis, Maroc, Australie, Japon, Canada, Argentine, etc).

La campagne Ban the Bag vise à réduire la distribution et l'utilisation des sacs plastique à usage unique pour à terme éliminer cette pollution à la source et contribuer à la lutte contre la pollution plastique des milieux aquatiques et marins ainsi que des littoraux.

Cette campagne de mobilisation s'emploie à influencer les décideurs publics au niveau local, régional, national et international, à sensibiliser et accompagner les citoyens et les commerçants afin de contribuer à un changement des comportements vers le réutilisable et une disparition totale des sacs plastique.

## UN GUIDE DE BONNES PRATIQUES : POUR QUI ET POURQUOI ?

Au cours de nos recherches bibliographiques, actions de terrain dans une grande diversité de commerces et de marchés et grâce au soutien et retours d'expérience de nos antennes bénévoles, nous avons relevé le défi de nous mettre dans la peau des commerçants, petits et grands, fixes ou itinérants, pour comprendre leurs problématiques quotidiennes sur les sacs plastique.

Aussi, le but de ce guide est d'accompagner chaque commerçant dans une démarche positive de transition vers un commerce sans sacs plastique.

Au travers de 7 défis à relever, ce guide réunit toutes les questions que vous vous posez sur un futur possible sans sacs plastique pour votre commerce, avec solutions, alternatives et bonnes pratiques déjà empruntées par d'autres commerçants.

Ce guide vous donne les clés pour mettre en place ces solutions, travailler main dans la main avec vos clients et valoriser l'image de votre commerce sans sacs plastique.

En tant que commerçants, vous êtes les acteurs incontournables d'un avenir plus positif. La transition écologique ne peut avoir lieu sans des réponses locales concrètes à ces enjeux globaux. Beaucoup de citoyens dans le monde appellent de leurs vœux l'interdiction complète des sacs plastique à usage unique. Alors, prenez le train en marche du changement et dites adieu aux sacs plastique !







**Défis à  
relever  
pour un  
commerce  
sans sacs  
plastique !**

**PRÊT ?**

DÉFI 1

**MAÎTRISEZ LES ENJEUX  
DE L'INTERDICTION DES  
SACS PLASTIQUE  
À USAGE UNIQUE**

Le plastique est fabriqué à partir du naphta, un liquide issu du raffinage du pétrole. Après l'utilisation de divers procédés chimiques, cette matière première est transformée pour donner naissance à un sac plastique.

Cette technique de fabrication, issue de réserves fossiles non renouvelables, s'est très largement développée dans les années 1970 avec une importante démocratisation de l'usage du plastique. C'est ainsi que **la fabrication du plastique a été multipliée par 10 en à peine 50 ans.**

Depuis, les sacs plastique se sont imposés comme le symbole de notre société de surconsommation, utilisés en grandes quantités de façon quotidienne par commerçants et consommateurs.



## QUELS ENJEUX ENVIRONNEMENTAUX ET SANITAIRES POSENT LA DISTRIBUTION DE SACS PLASTIQUE À USAGE UNIQUE PAR UN COMMERÇANT ?

**Fabriqués en une seconde, et utilisés en moyenne 20 min,** les sacs plastique à usage unique passent plus de temps dans une décharge, dans la nature ou à être traités pour être recyclés, dans le meilleur des cas, qu'à être utilisés.

Si l'usage qu'on en fait est extrêmement limité, la durée de vie de sacs plastique est en revanche spectaculairement longue. On estime en moyenne une durée de **100 à 400 ans pour que ce petit item se décompose dans la nature**, ce qui en fait un des polluants les plus persistants jamais conçu.

## QUE SE PASSE-T-IL PENDANT CES ANNÉES DE PERSISTANCE DANS L'ENVIRONNEMENT ?

Abandonnés dans la nature ou dans des décharges en plein air, la légèreté des sacs plastique qui peut en faire leur qualité, est aussi ce qui fait qu'ils sont facilement emportés par le vent et transportés de milieux en milieux, entraînés par les cours d'eaux et finissant leur course dans les océans et mers.

**Le plastique constitue aujourd'hui 70 à 90% des déchets trouvés dans les océans.** Rien qu'en 2010, 8 milliards de sacs en plastique ont été retrouvés dans la nature en Europe. Ce plastique, à l'origine d'accumulations de plastique dans certaines zones du globe appelées continents de plastique sont les responsables ni plus ni moins de la mort d'1 million d'oiseaux et de 100 000 mammifères marins par an. En maintenant un tel rythme de consommation et sur la base des observations actuelles, les scientifiques estiment qu'il y aura plus de plastique que de poissons dans nos océans en 2050 !



Les sacs plastique sont également potentiellement dangereux pour la santé humaine. En effet, le plastique se fractionne jusqu'à former des particules microscopiques. Elles contaminent le sol et l'eau et apparaissent dans la chaîne alimentaire. Les animaux marins les ingèrent et **les polluants persistants se retrouvent en bout de chaîne, dans nos assiettes**. On estime que la Méditerranée contient 250 milliards de particules plastiques qui flottent à la surface, atteignant un poids de 500 tonnes.

La pollution par les sacs plastique a aussi des conséquences économiques : coût du nettoyage des plages par les communes, perturbation des activités économiques maritimes, moins d'attrait touristique...

## POURQUOI ARRÊTER LES SACS PLASTIQUE À USAGE UNIQUE DANS VOTRE COMMERCE ?

Pour éviter au mieux que les sacs plastique ne se retrouvent dans notre environnement et nos océans, la solution la plus efficace est d'arrêter toute distribution, gratuite ou payante, de sacs plastique à usage unique. Cette décision est souvent plus efficacement prise grâce un soutien des autorités publiques, inscrivant dans la loi une interdiction stricte des sacs plastique à usage unique dans tous les commerces. **Néanmoins, en tant que commerçants, il vous revient aussi l'initiative de cette interdiction** qui passe par une cessation de toute commande et distribution de sacs plastique dans votre commerce.

## Bonnes pratiques

*Marks & Spencers au Royaume Uni a mis en place une taxe de 5 centimes sur les sacs en plastique distribués en magasin. L'enseigne a pu de cette façon réduire de 80% les sacs plastique utilisés en un an de mise en œuvre de la mesure.*



## OÙ VOUS INFORMER ?

Visionnez la vidéo « Ask Surfrider »  
sur les sacs plastique



Lisez le cours réalisé par Surfrider  
sur les sacs plastique et leurs im-  
pacts et testez vos connaissances  
via notre quizz sur le sujet



Maîtrisez l'infographie de Surfrider  
sur les sacs en plastique

DÉFI 2

**INFORMEZ-VOUS**  
**DE LA RÉGLEMENTATION EN**  
**VIGUEUR ET ANTICIPEZ**

**Nous vous conseillons ensuite de vous renseigner sur la législation en vigueur sur les sacs plastique dans votre zone géographique, pays ou au niveau de votre commune.** Cela vous aidera à savoir dans quel cadre réglementaire inscrire votre démarche, et savoir si peut être un calendrier vers l'interdiction des sacs plastique à usage unique est déjà prévu.

Sachez qu'en mai 2015 une directive européenne a été adoptée dans l'Union européenne. Elle a créé depuis lors une impulsion sans précédent dans toute l'Europe pour la réduction effective des sacs plastique à usage unique. La directive oblige les États membres à prendre des mesures visant à réduire sensiblement leurs consommations de sacs en plastique légers. Les États membres de l'UE avaient jusqu'au 27 novembre 2016 pour transposer la Directive dans leurs droits nationaux respectifs.

**Au niveau européen, l'Italie et la France ont interdit les sacs plastique à usage unique. D'autres États ont préféré conclure des accords volontaires avec une partie du secteur de la distribution. C'est le cas de l'Allemagne. D'autres pays enfin ont fait le choix de taxer les sacs plastiques comme c'est le cas au Portugal ou encore en Irlande.** Enfin, comme l'a révélé le rapport de Surfrider Foundation Europe du 3 juillet 2017, sorti à l'occasion de la Journée Internationale sans sacs plastique, certains pays tardent encore à faire connaître ou à adopter purement et simplement des mesures pour réduire la consommation de sacs plastique dans leurs pays. Ce rapport vous permettra de voir en un



coup d'œil quelle est la législation sur les sacs plastique dans chacun des Etats membres de l'Union européenne, vous permettant de savoir si votre pays a mis en place une interdiction sur les sacs plastique, une taxe les rendant payants, a conclu un accord volontaire avec la distribution pour les encourager à prendre librement des mesures permettant de réduire leur distribution de sacs plastiques, ou n'a encore rien fait sur la question. Les sites internet de vos ministères de l'environnement respectifs sont aussi un moyen de trouver ces informations qui vous guideront ensuite sur le type de sacs que vous pouvez continuer à distribuer ou non, en fonction de la loi.

Lisez avec attention la législation en place ou à l'étude dans votre pays. En effet, les textes réglementaires en vigueur viennent souvent préciser la définition de tel ou tel sac, le type de sacs concernés par les mesures, les exemptions, le calendrier, autant d'informations nécessaires pour préparer ou anticiper la transition vers un commerce sans sacs plastique.

Si aucune action à l'échelle de votre Etat n'est prévue, sachez que cela ne va pas durer, mais aussi que vous aussi, en tant que commerçants, vous avez les moyens de changer la donne et de pallier l'inaction des autorités.

**Selon une étude, 70% des consommateurs des marchés se dirigeraient plus volontiers vers les commerçants respectant l'environnement s'ils affichaient cet engagement !**

## Bonnes pratiques

*Atrium, dans la région de Bruxelles Capitale en Belgique, l'agence régionale du commerce a mis en place des outils pour aider les commerces de la région à mieux saisir et appliquer l'interdiction des sacs plastique effective à partir du 1er septembre 2017 pour les sacs de caisse, et du 1er septembre 2018 pour les sacs utilisés pour le transport des fruits et légumes. D'où l'importance de prendre contact avec les autorités, elles seront vous soutenir si vous voulez anticiper ou aller plus loin que la loi en vigueur, ou bien encore elles seront vous accompagner quand des mesures réglementaires ont été prises pour réduire la consommation de sacs plastique.*



## OÙ TROUVER LA LÉGISLATION EN VIGUEUR DANS VOTRE PAYS EN EUROPE ?

Consultez le rapport de Surfrider Foundation Europe sur les législations des 28 Etats de l'Union européenne



Consultez Eur-lex, la base de données européenne, qui indique l'ensemble des mesures de transposition\* communiquées par les États membres concernant la Directive européenne sur les sacs plastique 2015/720 et fournit une synthèse\*\* de la législation européenne sur le sujet dans l'ensemble des langues de l'Union européenne.

DÉFI 3

**DIAGNOSTIQUEZ**  
VOTRE CONSOMMATION DE  
SACS PLASTIQUE ET ANALYSEZ  
LES COMPORTEMENTS DE VOS  
CLIENTS

## COMMENCEZ PAR RÉPONDRE À CES QUELQUES QUESTIONS CONCERNANT VOS PRATIQUES :

- Quels sacs utilisez-vous ?
- Pour quels produits ?
- En quelle quantité ?
- Sont-ils en distribution libre ?
- Sont-ils offerts en caisse ?
- Combien les faites-vous payer ? Combien les achetez-vous ?
- Quel système de gestion des sacs plastique est en place dans votre localité ? Les sacs sont-ils recyclés ? mis en décharge ?
- Votre fournisseur de sacs plastique a-t-il également à disposition des sacs réutilisables ?

Interrogez ensuite vos clients sur leurs habitudes et leurs ressentis par rapport à l'abandon des sacs plastique dans votre commerce. Il vous faudra ensuite analyser les réponses de vos clients et faire des choix d'orientation de votre transition vers un commerce sans sac plastique.

### **Bonnes pratiques**

*Le commerce Foodworks de la petite ville de Yackandandah en Australie a décidé d'arrêter en 2017 de distribuer des sacs plastique suite à un sondage effectué auprès de ses clients qui ont soutenu à 85% cette démarche positive.*



## DIFFUSEZ CE QUESTIONNAIRE

EN MOYENNE, COMBIEN DE SACS PLASTIQUES UTILISEZ-VOUS LORS DE VOS COURSES ?

- Aucun
- 1
- 2-5
- 6-10
- >10

À QUELLE FRÉQUENCE FAITES-VOUS VOS COURSES ?

- Tous les jours
- 1 fois par semaine
- 1 fois tous les 15 jours
- 1 fois par mois
- Autre

ÊTES-VOUS SENSIBLE À LA PROTECTION DE L'ENVIRONNEMENT EN PARTICULIER À LA RÉDUCTION DES DÉCHETS ?

- Très sensible
- Sensible
- Peu sensible
- Pas du tout sensible

SERIEZ-VOUS PRÊT(E) À RENONCER À L'UTILISATION DE SACS PLASTIQUE DE CAISSE POUR D'AUTRES MOYENS PLUS ÉCOLOGIQUES ?

- Oui
- Non

SI OUI, PARMIS LA LISTE SUIVANTE LESQUELS ?

- Sacs en plastique réutilisables
- Cabas
- Sacs en toile
- Sacs en papier
- Filets
- Autre

## ET À L'UTILISATION DES SACS PLASTIQUE POUR LES FRUITS ET LÉGUMES ?

- Oui • Non

## SI OUI, PARMIS LA LISTE SUIVANTE LESQUELS ?

- Sacs en plastique réutilisables • Cabas • Sacs en toile
- Sacs en papier • Filets • Autre

## SERIEZ-VOUS PRÊT(E) À INVESTIR DANS DES FILETS POUR FRUITS ET LÉGUMES À APPORTER VOUS-MÊME LORSQUE VOUS EFFECTUERIEZ VOS COURSES ?

- Oui • Non • Sans opinion

## SI OUI, À QUEL PRIX (POUR UN LOT DE 3 FILETS) ?

- Moins de 2 euros • Entre 3 et 5 euros • 5 euros et plus

## POUR QUELLE RAISON PRINCIPALE N'UTILISEZ-VOUS PAS DE SAC RÉUTILISABLE ?

- Manque de place chez moi • Pas le réflexe / je n'y pense pas • Je réutilise mon sac plastique comme sac poubelle
- Je ne suis pas équipé(e) d'autres sacs ou moyens de transport de mes courses • C'est trop compliqué / c'est trop contraignant • Ce n'est pas esthétique • Autre :

## LE PLUS SOUVENT QUE FAITES-VOUS DE VOS SACS PLASTIQUE ?

- Je les garde
- Je les jette à la poubelle

## COMBIEN DE SACS ESTIMEZ-VOUS AVOIR CHEZ VOUS ?

- 1
- 2-4
- 5-9
- 10-15
- Plus de 15

## OÙ GARDEZ-VOUS CES SACS CHEZ VOUS ?

- Près de l'entrée de mon domicile
- Dans ma cuisine
- Dans mon véhicule
- Dans mon sac à main
- Autre



**DÉFI 4**

**RENSEIGNEZ-VOUS  
SUR LES ALTERNATIVES  
EXISTANTES**





**Comparativement aux autres matériaux, le plastique est relativement peu recyclé. Les emballages plastiques aujourd'hui ne sont recyclés qu'à hauteur de 22%, contre 92% pour le verre, 87% pour le papier/carton et 112% pour l'acier.**

Mais pour encore mieux prendre soin de son environnement et embrasser ce changement que les citoyens appellent de leurs vœux, il s'agit aussi et surtout de consommer mieux dans les limites de notre planète et de nos ressources en privilégiant le réutilisable. Les économistes montrent que nous nous dirigeons de plus en plus vers une logique de service, d'économie collaborative où nous sommes amenés bienheureusement à sortir du triptyque produire-consommer-jeter auquel répond la distribution incessante de sacs plastique à usage unique.

En tant que commerçant, vous êtes l'interlocuteur privilégié des citoyens, cherchant des solutions pour s'adapter à la disparition des sacs plastique de leurs supermarchés et marchés. Il est donc absolument indispensable que vous vous renseigniez sur les alternatives aux sacs plastique, celles-ci impliquant la plupart du temps, un très simple et positif retour aux sources.

Rappelons que le sac plastique n'est utilisé en larges quantités que depuis à peine 50 ans ! Nombres d'alternatives aux sacs plastique, pratiques, bon marchés et durables sont à votre disposition et à celle de vos clients.

**Facilitez-vous la vie et optez pour les sacs réutilisables !**

## **LES BONNES ALTERNATIVES AUX SACS PLASTIQUE**

### LE SAC RÉUTILISABLE

Généralement en tissu, en nylon, en toile de jute ou en coton, il est l'alternative aux sacs plastique la plus pratique et la plus accessible. De nombreux commerçants et grossistes partout dans le monde se spécialisent dans la vente de ces sacs qui sont de plus en plus tendance. Si la plupart peuvent contenir entre 25 et 30 litres et être vite oubliés en raison de leur taille, d'autres sacs de 10 à 15 litres ont été conçus pliables, pour pouvoir se glisser en permanence dans n'importe quel sac à main, sacoche ou même dans la poche ! Certains de ces sacs sont même conçus avec des compartiments, permettant

d'aider votre client à ranger les bouteilles de vin ou d'huile d'olive qu'il aura acheté dans votre commerce par exemple. Dans la catégorie des sacs réutilisables, il y a aussi les sacs glacière. Contrairement aux sacs plastique qui ne préservent pas les aliments de la lumière et de la chaleur, le sac glacière est une astuce imparable pour convaincre votre client d'abandonner les sacs plastique. **N'hésitez pas à encourager vos clients à ramener leurs propres sacs réutilisables, qu'ils peuvent réutiliser à vie.**



Au début de votre nouvelle politique en faveur d'un commerce sans sacs plastique, vous pouvez aussi commander un nombre limité de sac réutilisables que vous pouvez soit distribuer à titre exceptionnel gratuitement à vos clients, en notant à qui vous en avez déjà distribué un, ou en garder à votre caisse pour en vendre au cas où un client aurait oublié exceptionnellement son sac réutilisable. Dans les deux cas, **le but est de limiter la distribution de sacs.** En effet, les sacs réutilisables tissés consommant bien plus d'énergie lors de leur fabrication que les sacs plastique à usage unique et cabas en plastique épais, ils ne remplissent leur rôle écologique

qu'à partir du moment où ils sont réutilisés entre 15 et 20 fois minimum. Il n'y a par ailleurs aucun intérêt à ce que vos clients en aient des dizaines, puisqu'ils peuvent réutiliser ceux dont ils disposent déjà. **La distribution nominative du sac ou l'installation d'une taxe permettent donc d'encourager les clients à réutiliser.** Aussi, cette logique vous permettra à terme de vous détacher de toute nécessité de devoir distribuer des sacs à vos clients.

Si vous décidez de vendre ou de mettre à disposition des sacs réutilisables, il est important de prêter attention aux matériaux avec lesquels ils sont fabriqués. Préférez les labels indiquant que les sacs sont fabriqués à partir de matières recyclées ou récupérées. Il est primordial que le sac réutilisable soit aussi recyclable, autant que faire se peut.

## Bonnes pratiques

*A l'occasion de Earth Day (la Journée de la Terre), AML Foods Ltd a lancé le mouvement BYOB (Bring Your Own Bag) encourageant les clients du Grand Bahamas à troquer leurs sacs plastique contre des sacs réutilisables distribués gratuitement. Le but de la manœuvre : faire disparaître à terme les sacs plastique des rues bahamiennes en incitant les clients à réutiliser à l'avenir les sacs qu'ils ont reçus gratuitement.*



## LE SAC À DOS, LE CARTABLE, ...

Vos clients habitent en ville et ne font leur course qu'à pied, en métro ou à vélo ? Le sac à dos est la solution parfaite pour vos clients citadins. Les sacs à dos sont des sacs légers, peu encombrants et très confortables. Ils ont l'avantage de contenir beaucoup et permettent de compartimenter les aliments, grâce aux nombreuses poches dont ils sont souvent dotés. Ce contenant est donc à conseiller sans hésiter à vos clients. **Il répond notamment à tous les inconvénients des sacs plastiques.** En effet, si les sacs plastique sont légers, ils irritent bien souvent les clients par leur fragilité et ne sont pas adaptés pour transporter des achats lourds, leurs poignées étant bien souvent trop fragiles et à l'origine de maux aux mains. Le sac à dos permet d'éviter ce type de désagrément.

Etant très facile à transporter, les clients en ont souvent un sur le dos sans avoir pour autant prévu à l'avance de faire leurs courses le jour même. Il est donc adapté aux imprévus.



## LE FILET À PROVISION

Inventé en 1926, le filet à provision revient au goût du jour. Et pour cause, il est léger, pliable, extensible et tendance. La possibilité de le laver est aussi un avantage considérable, notamment pour vos clients qui argumenterait que le sac plastique est plus hygiénique. Ils sont aussi extrêmement bons marchés. Ici même conseils que pour les sacs réutilisables, il peut être intéressant pour vous de mettre ces filets en vente dans votre commerce, ou d'en distribuer gratuitement au début de la nouvelle transition de votre commerce, bien entendu selon les moyens dont vous disposez.



## LE CADDIE

Le caddie est le contenant le plus efficace pour faire ses courses, et c'est pourquoi il n'a jamais failli. N'hésitez pas à encourager vos clients à les adopter, ils préserveront leurs aliments mais aussi leur dos, leur permettant de transporter des charges lourdes. Votre rôle de commerçant est important

pour aider les clients à bien ranger leurs fruits, légumes et autres produits à l'intérieur afin de les maintenir en excellent état jusqu'à ce qu'ils trouvent refuge dans réfrigérateurs et placards.



## LES CAISSES

Utilisées pour stocker vos produits et les mettre en rayon, elles peuvent être un excellent moyen de dépanner des clients qui auraient oublié de ramener leur(s) contenant(s) réutilisable(s). Certains clients choisissent par ailleurs de faire leurs courses directement avec, pouvant opter pour des caisses en plastique solide pliable ou bien d'autres en bois plus décoratives qui pourront être stockées directement dans leur cuisine. Vous pouvez en disposer à votre caisse pour leur donner des idées qui les convaincront peut-être d'adopter ce nouveau mode de consommation.





## LES TUPPERWARE ET BOCAUX

Les tupperware et autres contenants de type bocaux sont de plus en plus répandus sur les marchés et petits commerces vendant des produits au poids, comme ce peut être le cas pour le fromage, le poisson, la viande, les fruits et légumes, voire même les produits céréaliers et autres aliments. Si beaucoup de consommateurs ont pris le pli d'apporter leurs propres contenants pour faire leurs courses, la position des commerçants au regard de l'utilisation de ceux-ci n'est pas toujours claire.

**En effet, dire adieu aux sacs plastique c'est accepter en échange de nouvelles méthodes de stockage des aliments telles que le tupperware et bocaux**, en renouvelant pour cela votre système de pesée pour qu'il soit adapté à tout type de contenant. Parce que remplir ces contenants par vous-même peut prendre plus de temps, il vous faudra être, dans un second temps, patient avec ces nouveaux modes de consommation de vos clients. Pensez à installer une seconde balance permettant de peser les aliments, ce qui compensera le temps pris à remplir ces boîtes alimentaires et maintiendra l'efficacité et l'attractivité de votre commerce.

**Enfin, il est important de clairement afficher à votre caisse la possibilité pour les clients d'utiliser ces nouveaux outils pour faire leurs courses** dans votre commerce ou sur votre stand. Cela démontrera notamment de la capacité que vous avez à vous adapter aux nouvelles habitudes de vos clients et les fidélisera davantage.



# LES FAUSSES BONNES IDÉES

## SACS EN PAPIER



À mesure que les sacs plastique disparaissent, les sacs en papier font une entrée remarquable dans le commerce, faisant l'objet d'un business en plein développement.

En effet, le sac en papier est une alternative satisfaisante aux sacs plastique puisqu'il présente des caractéristiques similaires comme sa forme ainsi que sa légèreté. Les sacs en papier sont biodégradables, ce qui signifie qu'ils peuvent se dégrader plus rapidement dans la nature que les sacs plastique et former un compost naturel. **Néanmoins, s'ils se dégradent effectivement plus vite, cette dégradation demande quand même des années, durant lesquelles les sacs en papier contaminent nos écosystèmes.** Le processus de fabrication des sacs en papier requiert l'ajout de substances chimiques qui menacent notre environnement à commencer par la contamination de nos cours d'eau et nécessitent beaucoup d'eau.

D'autre part, le sac en papier se classe dans la catégorie des sacs à usage unique. Le coût écologique causé par la grande utilisation des ressources forestières et des conséquentes quantités d'eau et d'énergie est donc bien trop important au regard de la durée de vie du sac en papier. Enfin, les sacs

en papier sont plus chers à l'achat pour les commerçants et offrent une alternative fragile, éphémère et non perméable. Ainsi, s'il peut être utile pour dépanner quelques-uns de vos clients exceptionnellement selon votre évaluation de la situation et en échange d'une taxe à payer, le sac en papier ne doit pas faire l'objet d'une distribution automatique à votre caisse.

La meilleure solution consiste à encourager vos clients à ramener leurs propres sacs réutilisables car le meilleur déchet est celui qu'on ne produit pas !

## LES BIOPLASTIQUES

Les sacs biosourcés sont fabriqués à partir de matières végétales issues de pomme de terre, céréales, et autres. Produits à partir de composants renouvelables et végétaux, leur production dépend moins du pétrole. Ils ont alors une empreinte carbone plus réduite que celle des sacs plastique conventionnels. Attention néanmoins : qui dit biosourcé ne veut pas dire biodégradable. Par ailleurs, les ressources utilisées pour **produire des sacs bioplastique demande une énorme consommation en eau** dans un premier temps, et entrent en compétition avec celles utilisées soit pour l'alimentation humaine, soit pour le bétail. Ces produits ne sont d'ailleurs pas toujours écologiques, souvent génétiquement modifiés. Enfin, ces sacs vous coûteront bien plus chers que d'encourager vos clients à ramener leurs propres sacs et contenants. Pensez à installer une taxe sur ces sacs pour limiter leur utilisation et préserver es économie de votre commerce ainsi que nos océans !

Les sacs biodégradables sont conçus pour se dégrader plus rapidement que les sacs conventionnels. Attention, en revanche, **cette dégradation et cette rapidité de dégradation ne sont pas garanties dans tous les milieux. Ce n'est pas le cas par exemple dans le milieu marin.** Un sac biodégradable ne se dégrade souvent rapidement et complètement que dans des conditions industrielles, conditions qui ne sont pas réunies dans l'environnement ni dans un compost maison. C'est pourquoi pour être bénéfiques, ces sacs doivent faire l'objet d'une gestion particulière, pas toujours à disposition de tous en Europe. Enfin, un sac biodégradable n'est souvent pas biosourcé. C'est-à-dire que les sacs biodégradables sont également issus de la pétrochimie.

Les sacs oxo-dégradables sont, quant à eux, composés de plastique et de substances chimiques incluant des métaux lourds entraînant la dégradation de ces sacs en microparticules de plastiques. Le sac se fragmente et semble disparaître mais le plastique est pourtant toujours bien là. Les fragments de plastique sont simplement devenus invisibles à l'œil nu. **Ce sac est particulièrement nocif pour l'environnement.** Les organisations environnementales attirent l'attention des décideurs depuis des années sur leurs méfaits, appelant à leur interdiction. Ces sacs sont donc à exclure et à bannir de vos commerces.

## Bonnes pratiques

*Dans le cadre de leur démarche vers un marché sans sac plastique, Ecoscience Provence a fait s'interroger les forains et maraîchers sur les alternatives qu'ils jugeaient les plus pertinentes pour prendre la relève des sacs plastique à usage unique auprès des consommateurs.*



### OUTIL

Aller plus loin en vous renseignant sur les bioplastiques, en lisant le positionnement des ONG sur ceux-ci appelant à la prudence ou encore en lisant le rapport du Programme des Nations Unies sur la question.



**DÉFI 5**

**RENDEZ POSSIBLE  
LE CHANGEMENT EN  
FOURNISSANT DES  
ALTERNATIVES ADAPTÉES**

En fonction de la capacité de votre commerce, du lieu où il se trouve (zone urbaine ou rurale, climat froid, humide ou chaud, etc.), mais aussi en fonction des produits que vous vendez, **toutes les alternatives évoquées précédemment ne sont pas aussi efficaces les unes que les autres.** Prenez le temps d'analyser votre commerce et les comportements adoptés par vos clients dont les initiatives sont souvent de facto, celles s'adaptant le mieux à votre nouveau commerce sans sacs plastique.

C'est aussi à vous de promouvoir ces solutions pour faciliter la vie de vos clients. **Vous pouvez ainsi vous référer à la catégorie à laquelle votre commerce appartient et voir ce que nous vous proposons pour embrasser ce changement :**

## COMMERCE ALIMENTAIRE

### FRUITS ET LÉGUMES

En tant que commerçant vendant des fruits et légumes, vous pouvez rencontrer plusieurs cas de figure principaux qui vous pousseraient à continuer à distribuer des sacs en plastique : le cas où les clients n'ont pas de sacs pour transporter l'ensemble des légumes ; la volonté de pouvoir peser chaque type de légumes séparément ; vouloir éviter que les fruits ou légumes, en particulier bien mûrs, soient abîmés ou qu'ils salissent les clients et leurs affaires ; ou encore favoriser une meilleure hygiène grâce à des sacs neufs, utilisables une seule fois

## VOS SOLUTIONS

### Le transport de l'ensemble des légumes

- Mettre à disposition des caisses dans votre commerce ou sur votre stand. Cela offre de nouveau un service gratuit à vos clients comme au temps révolu des sacs en plastique à usage unique, qui peuvent les réutiliser en revenant les jours suivants, ce qui vous permet également d'épurer votre stock de caisses, accumulées à la réception de vos produits.
- Vendre des sacs réutilisables sur votre stand. Certains ont même des compartiments cousus à l'intérieur, permettant aux clients de trier leurs fruits et légumes si toutefois ils ne voudraient pas les mélanger entre eux et au reste de leurs produits. Cette solution peut être la bonne pour les personnes qui ne seraient pas motorisées et habiteraient loin de votre commerce.
- Si vous tenez un stand sur un marché, n'hésitez pas à indiquer à vos clients si un vendeur de contenants réutilisables est présent sur le marché.
- Si votre commerce est implanté dans une région au climat chaud, l'utilisation d'un sac isotherme est idéale pour conserver les fruits et légumes de la chaleur et de la lumière.

### La pesée des légumes

- Mettre en place un système de paniers à disposition de vos clients en rayon ou sur votre stand. Au moment de la pesée,

vous pouvez récupérer ces paniers réutilisables en vidant et pesant à part le contenu choisi par vos clients. Une fois pesé, ce contenu sera rangé dans le contenant réutilisable du client au moment du paiement. N'hésitez pas à investir dans une ou deux balances en plus pour optimiser le temps de pesée et fluidifier la file d'attente à votre caisse.

- Si vous ne mettez pas en place ce système de caisse, affichez à votre caisse que vous acceptez de peser les légumes placés dans des sacs en tissu réutilisables ou des filets à légumes. Il est aussi utile de permettre à vos clients de peser leurs produits dans leurs propres bocaux et boîtes de type tupperwares au cas où les fruits ou légumes vendus soient humides, en pesant toutefois le contenant vide avant pour pouvoir ajuster les réglages de votre balance.

## Hygiène et propreté

En lavant périodiquement un sac réutilisable ou en utilisant un filet ou un bon vieux panier en osier, vous ne rencontrerez aucun problème d'hygiène ou de sécurité. Ne manquez pas aussi d'indiquer à vos clients que dans tous les cas, les fruits et légumes doivent être systématiquement lavés avant d'être consommés.

- Encore une fois, vous pouvez proposer à vos clients d'utiliser les caisses qui ont servi à livrer les fruits et légumes que vous vendez. A défaut, vous pouvez mettre à disposition des caisses propres en plastique solide qui seront consignées.



- Pour éviter que les fruits et légumes soient écrasés, n'hésitez pas à accompagner vos clients dans l'organisation de leur panier, cadis, filet ou sac réutilisable afin que les produits les plus fragiles soient placés au-dessus de produits plus lourds et plus solides.
- Encouragez vos clients soucieux de l'hygiène de leur contenant et du risque de salissure à ramener leurs propres tupperwares/boîtes lorsqu'ils viennent faire leurs courses. Ici encore, il peut être utile d'entreposer une affiche sur la devanture de votre commerce, à la caisse ou sur votre stand de marché pour prévenir les clients de la possibilité pour eux de faire leurs courses de cette manière.

## PRODUITS HUMIDES

Les boucheries, charcuteries, poissonneries, fromageries et stands d'olives doivent répondre à des spécificités d'emballages pour des raisons d'hygiène. Ces produits humides doivent être emballés de façon étanche et ils doivent être protégés des pollutions extérieures. Si l'emballage primaire ne suffit pas, les commerçants utilisent généralement un sac plastique.

## VOS SOLUTIONS

- Mettre en place un système de boîtes en plastique (pour les viande, poissons, ...) ou de bocaux en verre (pour les olives, etc) consignées. Il vous suffit alors de proposer plusieurs tailles de contenants en fonction de la quantité choisie par le client et ensuite de nettoyer à nouveau les contenants déjà

ramenés propre par les clients. Vous pouvez pour cela faire appelle à une station de lavage spécialisée pour en assurer un bon nettoyage.

- Emballer le produit avec du papier journal
- Pour préserver les produits humides de la chaleur et de la lumière et éviter que l'humidité gagne l'emballage des aliments, n'hésitez pas aussi à promouvoir l'utilisation de sacs isothermes qui sont parfaitement adaptés au transport de ce type de produits, en en vendant dans votre commerce ou en en parlant à vos clients.
- Prévoir une personne supplémentaire ou une balance supplémentaire pour les vendeurs de fromage pour remplir les boîtes des clients, ou potentiellement une balance supplémentaire pour peser les différents contenants. Adoptez de nouvelles techniques de coupe de ces produits pour qu'ils soient adaptés à la taille de boîtes souvent utilisées par les clients.
- Ici encore, si vous acceptez ces nouveaux types de contenants en lieu des sacs plastique, il est important d'en informer vos clients !

## RESTAURATION

Les boulangeries et pâtisseries ainsi que la restauration à emporter doivent répondre à des normes sanitaires. De plus, les passants achètent souvent spontanément ce type de denrées. Toutefois, un sac n'est en fait que très rarement nécessaire.

## VOS SOLUTIONS

- Proposer des caisses consignées pour transporter pains, gâteaux et viennoiseries.
- Mettre en place un système de plateaux consignés pour la restauration à emporter.
- Communiquer auprès de vos clients sur les avantages d'utiliser un caddie ou tissus, permettant de transporter leurs baguettes sans efforts et sans les abîmer grâce à la taille et la résistance du caddie.
- Les sacs réutilisables, et notamment les sacs pliables en tissu sont la meilleure alternative pour toujours avoir un sac à porter de main et défier toute petite faim imprévue. Vendez-en à votre caisse ou informez vos clients de ces astuces.
- Le sac à dos ou le sac à main sont aussi les contenants parfaits pour transporter à manger, quotidiennement utilisés par les clients pour toutes sortes d'usages.

## AUTRES TEXTILE /BIJOUTERIE/ COSMETIQUES

Les commerces de tissus et de vêtement ont certaines spécificités : les tissus peuvent être très lourds et les vêtements doivent être séparés de l'alimentaire selon les commerçants.

## VOS SOLUTIONS

- Pour faciliter la vie des clients, beaucoup d'enseignes mettent désormais à disposition des paniers en tissu légers pour les aider à transporter leurs différents choix de produits vers les cabines d'essayage ou vers les caisses, ce qui est très pratique. Cela évite aussi de vous heurter à la crainte de voir vos clients remplir leur sac réutilisable personnel dans votre commerce, avant de passer en caisse.
- Une fois les achats réglés, les sacs réutilisables de type sacs à dos ou sacs souples sont une solution idéale pour faire les magasins et ranger ses achats, en particulier dans les cas où vos clients n'auraient pas prévu à l'avance de vous rendre visite. Ces sacs se prêtent à la souplesse du textile et à la taille des bijoux et cosmétiques.
- Les sacs en osier souples sont aussi un bon moyen pour vos clients de faire leurs emplettes. Ils sont résistants en cas de nombreux achats et moins salissants que des sacs en tissu.
- Les sacs réutilisables sont tendances ! Surfez sur cette nouvelle mode et n'hésitez à vendre vos propres sacs réutilisables. L'opacité de ces sacs est aussi extrêmement séduisante car elle permet à vos clients de garder l'intimité des cosmétiques, bijoux, vêtements ou sous-vêtements qu'ils auront achetés.

# EN PHARMACIE

La confidentialité des achats effectués en pharmacie est un concept primordial qui passe par l'opacité des sacs servant à transporter les médicaments.

## VOS SOLUTIONS

- Les sacs réutilisables en polyéthylène, matière organique ou tissu recyclé sont tous des alternatives aux sacs plastique qui sont solides, faciles à transporter et opaques. Si votre rôle de commerçant est d'informer vos clients sur la suppression des sacs plastique et l'opportunité de choisir l'option de prendre leurs propres sacs réutilisables, il revient à vos clients de vous donner leurs sacs pour que vous puissiez le remplir vous-même et ainsi respecter la confidentialité des médicaments achetés.
- Les sacs à dos remplissent également tout aussi bien cette fonction, d'autant que la confidentialité des achats sera d'avantage respectée grâce à son aspect quotidien neutre.

# COMMERCE DE MOBILIER, BRICOLAGE, JARDINAGE

## VOS SOLUTIONS

- Mettre à disposition des charriots au sein de votre commerce, permettant de transporter des articles lourds ou plantes jusqu'au véhicule de vos clients. Si vos clients ne sont pas motorisés, vous pouvez consigner ces charriots que vos

clients vous ramèneront à leur prochaine visite. Cela permet notamment de les fidéliser et de les encourager à revenir.

- Les meilleures alternatives aux sacs plastique à usage unique sont les caddies, qui sont de loin l'alternative la plus solide et efficace pour transporter des charges lourdes.

En bref, privilégiez les roulettes !

- Des caisses en bois ou plastique solide peuvent aussi être idéales pour transporter des plantes, pouvant faire l'objet d'une distribution gratuite de votre part en fonction du stock dont vous disposez.

- Des sacs réutilisables solides de type polyéthylène peuvent aussi être vendus en caisse pour dépanner les clients les moins équipés pour ces types d'achats.

## Bonnes pratiques

*A Espinho au Portugal, des boulangeries ont participé à une initiative visant à remettre les sacs à pain en tissus au gout du jour, un moyen de transport tendance et adapté pour une baguette de pain et quelques viennoiseries.*

*D'autres enseignes ont mis en place l'échange gratuit de sacs réutilisables en fin d'usage comme c'est le cas des supermarchés Leclerc en France ou encore l'adaptation des caddies de grande surface aux sacs cabas.*

*Enfin, en Nouvelle Zélande, l'initiative Boomerang bag s'appuie sur une communauté de bénévoles qui confectionnent des sacs en tissus avant de les mettre à disposition des commerces. L'idée consiste à offrir une alternative aux clients et les inviter à la retourner en magasin pour que d'autres en bénéficient. L'initiative existe dans plusieurs villes du pays, à Auckland, Rotorua, Nelson ou encore dans la capitale Wellington.*



DÉFI **6**

**ASSOCIEZ**  
**VOS CLIENTS**  
**ET ENCOURAGEZ-LES**  
**AU CHANGEMENT**



En tant qu'intermédiaire, vous avez un rôle clé à jouer dans la transition vers la fin des sacs plastique à usage unique.

**Votre message passera d'autant mieux si vous adoptez une posture et une communication positives, dynamiques, attractives et bienveillantes**, par laquelle vous démontrez que clients comme commerçants vous êtes investis dans la propreté de votre quartier par exemple. Si vous rencontrez des clients réfractaires, il s'agira de ne pas les culpabiliser mais de leur montrer qu'en plus d'être souhaitable, le changement est possible et faisable et qu'il sera source d'économies pour eux. Vous pourrez être confrontés à des clients qui ignorent ou négligent la problématique de la pollution par les sacs plastique. D'où l'intérêt de bien maîtriser les enjeux liés aux sacs plastique pour démontrer à ceux-ci que les sacs plastique peuvent potentiellement finir dans leurs assiettes ou encore dans les rues de leurs quartiers. **Ces personnes seront sensibles à cette mise en situation concrète et ancrée dans leurs réalités et quotidiens.**

Pour plus de clarté pour vos clients et pour les associer au changement, n'hésitez pas à décider de la date précise à laquelle vous décidez d'arrêter définitivement d'offrir ou de vendre des sacs plastique à usage unique. Ceci permet de prévenir les clients à l'avance et de les préparer au changement à venir.

La période de transition précédant cette date est aussi un moment clé lors de laquelle nous vous encourageons à dissimuler tout sac plastique que vous afficheriez en temps normal à votre caisse ou sur votre stand. Ceci permet ainsi à

vos clients d'être moins tentés par l'utilisation de ces sacs polluants et par conséquent à moins vous en demander, par habitude de ne plus les voir. Si on vous demande un sac plastique, utilisez cette opportunité pour avertir de l'arrêt prochain de la fourniture de sacs.

## Bonnes pratiques

*En Californie (Etats Unis), les caissiers du Taylor's Market ont changé leurs habitudes dans la perspective de l'interdiction des sacs plastique à usage unique dans l'Etat américain. Au lieu de demander à leurs clients comme à l'accoutumée s'ils souhaitaient un sac en papier ou en plastique, ils se sont mis à questionner leurs clients de la façon suivante « Avez-vous réellement besoin d'un sac pour cela », une attitude différente qui, couplée à une taxe sur les sacs plastique, a permis de faire réfléchir et changer les comportements de la clientèle de ce magasin.*



Il est aussi intéressant d'établir dans votre commerce un ou plusieurs points dédiés au dépôt des caisses, cartons et autres alternatives réutilisables afin que les consommateurs puissent s'en servir pour transporter leurs achats.

## Bonnes pratiques

*C'est ce qu'a fait l'Épicerie Chez Daniel de Mont-Carmel au Canada en demandant aux gens d'apporter leurs surplus pour les redistribuer aux clients lors de leurs achats. C'est en effet après une pénurie de sacs de plastique au sein de leur commerce que les deux copropriétaires de l'Épicerie Chez Daniel ont eu l'idée de mettre un carton qu'ils ont appelé « boîte à sac » à disposition dans leurs magasins où les clients pouvaient rapporter les sacs qu'ils avaient en excès pour en faire bénéficier d'autres clients.*



L'interdiction des sacs plastique dans votre commerce peut aussi se faire progressivement, dans le cadre d'initiative créatives et campagnes ludiques. **Vous pouvez par exemple commencer par interdire les sacs plastique un jour particulier de la semaine, un ou plusieurs mois particuliers de l'année, ou encore lors d'occasions spéciales** comme la Journée Internationale sans sac plastique, la semaine européenne de réduction des déchets ou encore la Journée de l'environnement.

## Bonnes pratiques

*Les magasins gérés par l'Université de Duluth dans le Minnesota (Etats Unis) ont commencé par mettre en place le mois sans sac plastique, en avril, avant d'arrêter de fournir définitivement des sacs plastique.*



En parallèle, vous pouvez également privilégier les clients adoptant des pratiques de consommation durable, en mettant par exemple en place des caisses vertes, c'est-à-dire des caisses prioritaires réservées aux clients qui n'utilisent pas de sacs jetables. Enfin, vous pouvez récompenser les clients qui ne prennent pas de sacs en plastique en leur offrant des lots ou un produit chez vous gracieusement.

## Bonnes pratiques

*A l'occasion de la Semaine européenne de réduction des déchets en 2016, une action "Commerçants Zéro Déchet" a été mise en place avec le concours de 450 commerçants. Un jeu concours intitulé « Fidèle à mon sac », a été mis en place. A chaque achat dans les commerces participant, les clients munis de leur sac réutilisable ont fait tamponner leur carte. Ce jeu concours visait à récompenser les clients qui utilisaient régulièrement un sac réutilisable. Les clients récompensés étaient ceux qui présentaient les cartes avec le plus grand nombre de coups de tampons. Les commerçants avaient mis plusieurs lots à gagner.*

*En Australie, les supermarchés Harris Farm Markets ont lancé une opération temporaire visant à offrir 5 centimes à chaque client qui n'utilise pas de sacs plastique, en prémices de leur choix d'arrêter toute distribution de sacs plastique à usage unique à compter du 1er janvier 2018.*



DÉFI 7

**COMMUNIQUEZ  
ET VALORISEZ CE  
CHANGEMENT DANS  
VOTRE COMMERCE  
ET AU-DELÀ**

## COMMUNIQUEZ ! UNE STRATÉGIE GAGNANT-GAGNANT

Il est important que vous communiquiez sur la fin des sacs plastique dans votre commerce en utilisant tous les moyens que vous avez à disposition : **affichettes en magasin, posts sur les réseaux sociaux, stickers en caisse, logo sans sac plastique sur vos dépliants**. Tous les moyens sont bons pour garantir l'information du plus grand nombre. N'hésitez pas non plus à briefer vos équipes pour qu'elles se fassent le relais de cette annonce lors du passage en caisse.

Enfin, communiquer sur la mesure c'est bien. Mais n'oubliez pas de communiquer également sur les effets positifs de la mesure et de remercier par la même occasion vos clients pour leur collaboration. Par exemple, lors d'une date clé, rendre visible une pancarte à l'entrée du magasin avec un message du type « en 2017, j'ai permis d'éviter la distribution de 2000 sacs plastique » aura un grand effet sur vos clients.

Prenez également l'opportunité de la fin des sacs plastique à usage unique pour investir dans des alternatives respectueuses de l'environnement qui peuvent servir de supports de communication pour promouvoir votre commerce. **Le tote bag est, par exemple, un excellent support de communication. Si vous en avez les moyens, investissez dans la production de sacs à l'effigie de votre commerce.** Imaginez un design attractif, en accord avec votre charte graphique, et offrez-les ensuite à vos clients ou vendez-les à petit prix, de façon à faire votre promotion tout en offrant un contenant à votre client.

## Bonnes pratiques

*Certains commerces ont utilisé la fin des sacs plastique à usage unique pour soutenir des initiatives louables. C'est le cas en Allemagne où un commerce a lancé le « goodbag », un sac réutilisable fabriqué à l'aide d'un coton organique issu du commerce équitable. Une partie des bénéfices récoltés par la vente de ces sacs est reversée à la sauvegarde de forêts tropicales, clés pour notre écosystème et la régulation du climat.*

*Exki, chaine de restauration rapide présente en France, Belgique et au Luxembourg a, elle, mis en place une Green Card, une carte de fidélité qui récompense la réutilisation des sacs en papier, en coton, et des mugs isothermiques. A chaque passage sans sac plastique, le client reçoit un tampon. Au bout de cinq tampons, le client reçoit pour le remercier un sandwich offert. Une belle opération de communication dont ne se prive pas la chaine puisque déjà en 2015 elle s'était associée à une sprinteuse belge pour promouvoir un tote bag à l'effigie d'Exki et crée par la sportive. Cette collaboration avait été reprise dans de nombreux médias et blogs tendance.*





## VALORISEZ VOTRE ENGAGEMENT

Vous avez un énorme potentiel d'influence et d'inspiration non seulement de vos clients mais aussi d'autres commerces. Renseignez-vous auprès des autorités et organismes de représentation des acteurs de votre secteur pour faire valoir votre initiative ou vous mettre en contact avec d'autres commerces qui, comme vous, se sont engagés dans une démarche positive de changement en faveur de la protection de l'environnement. En France par exemple, le programme « Commerce engagé » est un outil accompagnant une diversité d'acteurs, dont les commerçants et les consommateurs vers une consommation durable. Les ONG également mènent souvent des campagnes pour promouvoir les bonnes pratiques et soutenir les acteurs privés qui font preuve d'exemplarité.

### Bonnes pratiques

*En Polynésie, Surfrider Foundation Europe a soutenu le collectif Nana sac plastique en leur fournissant la charte du commerçant disponible sur la page internet de la campagne Ban the Bag de l'association et outils de communication et sensibilisation. Le collectif s'est ensuite rapproché d'un commerce de prêt à porter pour les convaincre de signer cette charte. Le commerce l'a signé, une bonne volonté récompensée par une page dans les médias locaux offrant ainsi une belle vitrine à ces commerçants.*



## CONCLUSION

L'arrêt des sacs plastique est un progrès majeur et incontestable vers une réduction de la pollution plastique dans nos océans. Néanmoins, une fois ce nouveau mode de consommation installé au sein de votre commerce, il est toujours possible de mettre en place une réduction du plastique plus ambitieuse. Nombre de supermarchés, cafés, stands de marchés, etc... ont franchi le pas, allant d'une interdiction des sacs plastique vers une disparition des emballages plastique. Vente en vrac, consignes, emballages réutilisables, emploi, réparation, ..., des dizaines de milliers de commerces suivent aujourd'hui ce modèle partout dans le monde !



# BIBLIOGRAPHIE

*Par ordre d'apparition dans le texte*

•  
Surfrider Foundation Europe, Campagne Ban the Bag

•  
Surfrider Foundation Europe, Ocean Campus

•  
Commission européenne, Directive (UE) 2015/720 du Parlement européen et du Conseil du 29 avril 2015 modifiant la directive 94/62/CE en ce qui concerne la réduction de la consommation de sacs en plastique légers, 2015

<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/PDF/?uri=CELEX:32015L0720&from=FR>

•  
Surfrider Foundation Europe, Rapport “Enough excuses! Time for Europe to act against plastic bag pollution”, 03/07/2017

•  
Eur-Lex

<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/NIM/?uri=celex%3A32015L0720>

•  
“Plastic bag charge hailed as a huge success”, The Guardian, 01/05/2009

•  
“Yackandandah's Foodworks supermarket to no longer have plastic bags as pressure ramps up on governments to outlaw them”, Border Mail, 30/04/2017

•  
“AML Urges Grand Bahama Shoppers to Go Plastic Free and Reduce Environmental Impact Through BYOB Initiative”, The Bahamas Weekly, 31/05/2017

•  
Bourrelly Marion, Mayol Pascal, Comment conduire des

marches exemplaires sur le territoire du SIVED ?, EcoScience  
Provence, 2013

Surfrider Foundation Europe, Friends of the Earth Europe,  
Zero Waste Europe, ECOS, EEB, Position paper “Bioplastics  
in a Circular Economy: The need to focus on waste reduction  
and prevention to avoid false solutions”, Janvier 2017



PNUE, Rapport “Biodegradable plastics & Marine Litter –  
Misconceptions, concerns and impacts on marine environ-  
ment », 2015



Semaine européenne de réduction des déchets



E.Leclerc, Dossier de Presse « E.Leclerc et la suppression des  
sacs de sortie de caisse : un combat pour la protection de  
l’environnement », Juillet 2016



“Borrow-and-return shopping bag initiative launching in Nel-  
son”, Nelson Mail, 06/04/2017



Boomerang initiative



« Six months in to California's 'bag ban' habits are starting to  
shift”, ABC10, 26/05/2017



“L’Épicerie Chez Daniel offre une deuxième vie aux sacs de  
plastique », Le Placoteux.com, 25/05/2017



“Paper or Plastic? Neither”, The UMD Statesman, 28/03/2017  
« Concours ‘Fidèle à mon sac’, Site internet de la Commu-

nauté de Communes du Clermontais, 27/06/2017



“Harris Farm Will No Longer Offer Plastic Bags in 2018”,  
Broadsheet, 17/07/2017



« Mit dieser Tasche rettet ihr beim Einkaufen ein Stück Regen-  
wald », Wired, 28/02/2017



“Le nouveau sac en coton bio Exki imagine par Olivia Borlée »,  
Herauld Tribune, 01/07/2015



[www.commerce-engage.com](http://www.commerce-engage.com)



« Un premier commerce dit aurevoir aux sacs plastiques »,  
Radio 1, 08/06/2017



Surfrider Foundation Europe, Charte du Commerçant – Cam-  
pagne Ban the Bag



[www.surfrider.eu/ban-the-bag](http://www.surfrider.eu/ban-the-bag)

**#BantheBag**