



CONSEIL NATIONAL
DU COMMERCE

RÉUNION SUR LE VRAC

Groupe de Travail sur le **commerce circulaire**

13 février 2025

Sommaire

1/ Rappel des objectifs et calendrier du GT

2/ **Présentation de la situation du marché du vrac :**

- **Célia Rennesson**, Cofondatrice et Directrice générale de **Réseau Vrac&Réemploi**

3/ **Point d'étape sur les textes réglementaires relatifs au vrac**

- **Ambroise Pascal**, Délégué à la transition écologique de la **DGCCRF**, rattaché directement à la DG

4/ **Témoignages :**

- **Didier Onrait**, Cofondateur et président d'**Osmosia** - cofondateur et vice-président de Réseau Vrac & Réemploi.
- **Jennifer Martins**, Chef de projets RSE, **ITM Alimentaire International**

4/ Tour de table et échanges entre les participants

5/ Prochaines réunions

1/ Rappel des objectifs et calendrier du GT

1 Groupe de travail commun « Commerce circulaire »



3 objectifs

1

Recueillir et analyser les différentes études réalisées sur l'économie circulaire

2

Etablir un bilan de la mise en place des lois Climat & Résilience et AGEC

3

Réaliser un état des lieux du commerce circulaire, promouvoir les bonnes pratiques, relever les enjeux de ces nouveaux modèles et établir des propositions permettant d'encourager leur développement.

Objectif

Réaliser un état des lieux du commerce circulaire, promouvoir les bonnes pratiques, relever les défis, enjeux et coûts de ces nouveaux modèles et établir des propositions permettant d'encourager leur développement.

Durée

1 an
de novembre 2024 à
octobre 2025
(date de remise du livrable)

Livrable

Rapport formulant des propositions simples, réalistes et actionnables à destination des pouvoirs publics pour assurer la mue du commerce vers davantage de circularité

Rapporteurs



Emily Mayer, Directrice des Etudes à l'Institut Circana, spécialisé dans le secteur de la consommation et plus particulièrement de la grande distribution. Personnalité qualifiée au CNC.



Yohann Petiot, Directeur général de l'Alliance du Commerce, organisation professionnelle leader dans le secteur de l'équipement de la personne. Membre du Collège « Organisations professionnelles » du CNC.

Le calendrier du Groupe de travail : 7 réunions thématiques

SECONDE MAIN  31 janvier 2025  9h30-11h30  Visio et présentiel	VRAC  13 février 2025  14h-16h  Visio et présentiel	MAGASIN CIRCULAIRE  9 juillet 2025  9h30-11h30  Visio et présentiel
REPARATION 21 mars 2025 9h30-11h30  Visio et présentiel	CONSIGNE/REEMPLOI  10 avril 2025 14h-16h  Visio et présentiel	
ABONNEMENT/LOCATION  14 mai 2025  9h30-11h30  Visio et présentiel	INVENDUS/RECYCLAGE 20 juin 2025 9h30-11h30  Visio et présentiel	

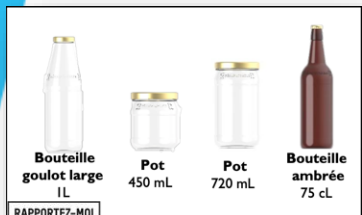
Des auditions en parallèle – Remise du rapport à l'automne

2/ Présentation de la situation du marché du vrac :

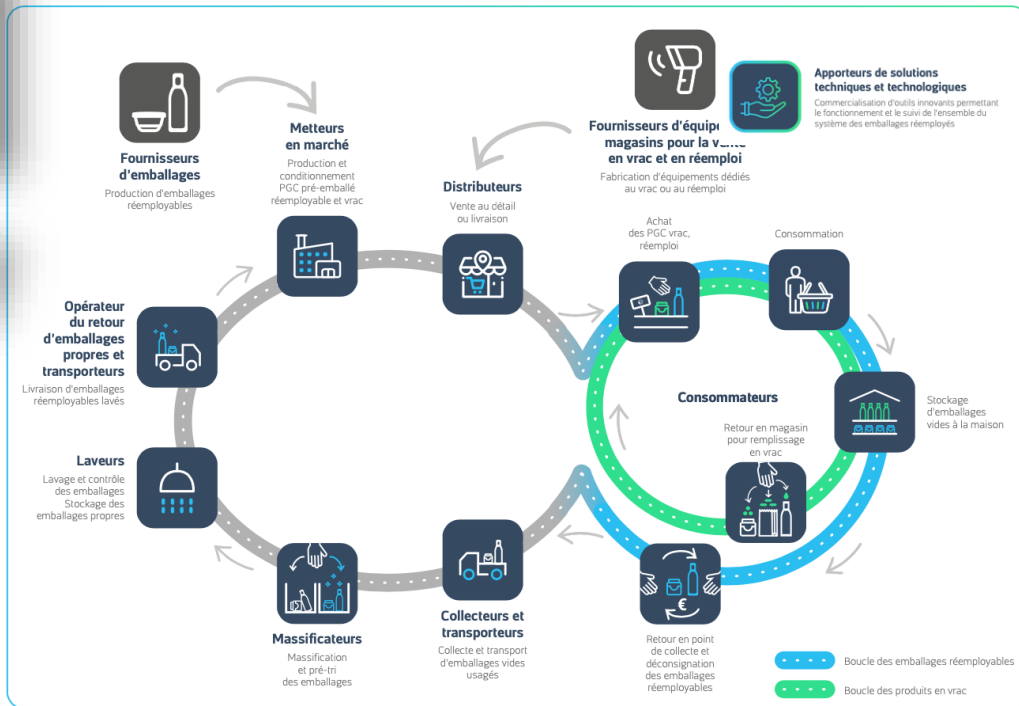
Célia Rennesson, Cofondatrice et Directrice générale de **Réseau Vrac&Réemploi**

Présentation de Réseau Vrac et Réemploi

Le réseau multi-métiers des entreprises du réemploi des emballages et de la vente en vrac



500 entreprises adhérentes



Des actions à tous les niveaux : territorial / national / européen

Structurer

- Actions de lobbying
- Formations métiers
- Groupes de travail

Développer

- Un évènement B2B : le salon REUse Economy Expo
- Mise en réseau des acteurs
- Etudes et ressources

Promouvoir

- Un évènement B2C : Mois du Vrac et du Réemploi
- Une cérémonie pour promouvoir l'innovation : Trophées du Vrac et du Réemploi
- Prises de parole auprès de tous publics

RAPPORTEZ-MOI
POUR RÉEMPLOI



Dans les points
vracetreemploi.com



Retour sur l'année 2024 en chiffres

Outils et ressources



17

événements
adhérents
organisés

18

livrables
produits
en interne



+60

ressources
publiées dans la
médiathèque

16

nouvelles
formations
disponibles

Bulk Factory



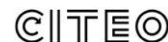
Lobbying et travaux

+30

RDV avec des
représentants des
pouvoirs publics

10

CPP et CTR
(gouvernances
éco-organismes)



+15

réunions de
GT ministériels ou
parlementaires

+50

réunions liées
à des projets
structurants



Retour sur l'année 2024 en chiffres

Actions de promotion

+10

structures
accompagnées



10

animations
régionales



47

interventions
extérieures



5

Learning
Expeditions



Communication et RP

+250

citations
médias



4

invitations
podcast



+25%

d'abonnés
LinkedIn



2500

followers Instagram



Etat des lieux

Un cadre législatif national favorable au développement du vrac

2 lois, 2 avis, 3 études

- **Article 41 loi AGECE (définition, libre-commercialisation, contenant consommateur) articles L. 120-1 et 2 du Code de la consommation**
 - **Décret vrac** août 2023 : liste des produits interdits ou restreints / Cadre complété par le règlement (UE) CLP en 2024
 - Notion **de dispositif de distribution adapté** à la vente en vrac en LS (DA périssables, cosmétiques et détergents)
 - Obligation d'adapter les CDC des **produits sous IGP/AOP**
- **Article 23 Loi Climat et Résilience**
 - Commerces de plus de 400 m² : **20%** d'ici 2030 (projet de décret en consultation publique) : *le règlement UE emballages prévoit 10% pour les stations de recharge*
 - Engagements des pouvoirs publics de **lever les freins**
 - **Expérimentation** dans les commerces de moins de 400 m² (arrêté en attente)

- **Avis 88 du CNA (2021)**
- **3 études Ademe (2021)**
- **Avis ANSES (novembre 2021)**
- **2 Rapports de contrôle DGCCRF**
Alimentaire (2020)
Cosmétiques (2021)



La filière du vrac en quelques chiffres

Chiffre d'affaires de la
filiale vrac en 2024 : **660**
millions d'€

** Source : Réseau Vrac et Réemploi*

+ de 10 000 points
de vente équipés en
France

** Source : Réseau Vrac et Réemploi*

Répartition du chiffre
d'affaires par canaux de vente
:
59% magasins bio
26% magasins spécialisés vrac
16% GMS

** Source : Réseau Vrac et Réemploi*

32% des Français
consomment en vrac

** Source : Etude Nielsen juillet 2023*

8 100 emplois en
France au sein de la
filiale vrac

** Source : Baromètre filière Réseau Vrac
Réemploi par Deloitte (2024)*

Tour d'horizon de l'offre vrac : alimentaire, hygiène, bricolage & jardinage





Les Trophées du Vrac et du Réemploi 2024 : 5 lauréats

Alimentation



FOURGON



Croquettes pour chien

Produits non alimentaires



BULLE VERTE
L'efficacité pure



Gel WC eco-recharge

Services



bocoloco



TCE

Emballages primaires et accessoires zéro déchet



ANOTHERWAY
Petits gestes pour demain



Couvercle verseur

Emballages professionnels et équipements



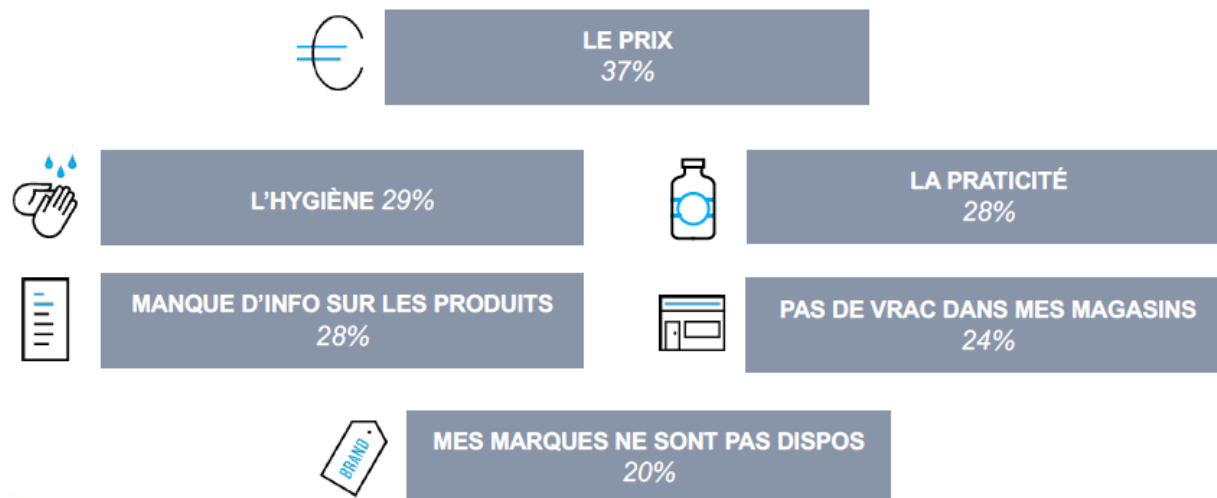
SITOUR
PART OF ISD



Bec doseur anti-gaspi

Les freins au développement

➤ La perception consommateur



• Source : PanelViews décembre 2019 Nielsen pour Réseau Vrac

Pistes de réflexion

Quelques pistes pour ouvrir le débat

Booster la compétitivité

- Établir pour les entreprises, un **dispositif temporaire de soutien à l'emploi des métiers de la filière vrac**, en les exonérant de cotisations sociales jusqu'en 2040

Booster la demande

- Orienter la consommation vers l'achat de produits en vrac, et récompenser ces actes en mettant en place une **aide financière proportionnelle aux revenus des foyers** (ex. titres de paiement spécifiques, crédits d'impôts, etc.) – « Chèque courses durables »

Rendre la formation obligatoire

- **Imposer une formation hygiène** spécifique à la vente en vrac pour les denrées alimentaires et une formation aux bonnes pratiques de la vente en vrac pour les produits non alimentaires, à tous les points de vente qui pratiquent la vente en vrac de ces produits



L'association des professionnels de la vente
en **vrac** et du **réemploi** des emballages

www.reseauvracetreemploi.org



3/ Point d'étape sur les textes réglementaires relatifs au vrac

Ambroise Pascal, Délégué à la transition écologique de la
DGCCRF, rattaché directement à la DG

VENTE EN VRAC : OÙ EN EST-ON ?

GT « Commerce circulaire » du Conseil national du commerce

Jeudi 13 février 2025

1. Art. 23 de la loi Climat et résilience

- a. Objectif et champ d'application
- b. Préparation du décret d'application

2. Art. 41 de la loi AGEC et réglementations sectorielles

- a. Objectif et champ d'application
- b. Information et sécurité des consommateurs

3. Accompagnement par la DGCCRF

- a. Animation des parties prenantes
- b. Communication

1. Art. 23 de la loi Climat et résilience

- a. Objectif et champ d'application
- b. Préparation du décret d'application

2. Art. 41 de la loi AGEC et réglementations sectorielles

- a. Objectif et champ d'application
- b. Information et sécurité des consommateurs

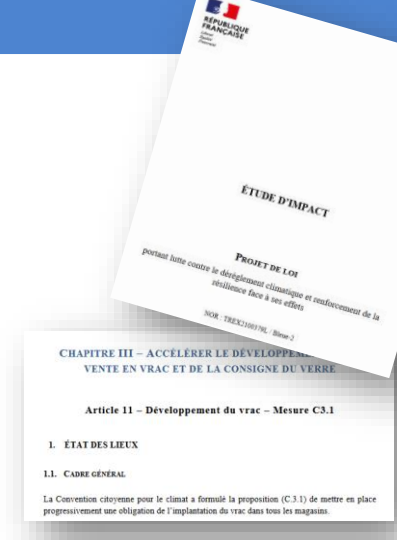
3. Accompagnement par la DGCCRF

- a. Animation des parties prenantes
- b. Communication

Vente en vrac : l'objectif de la loi « Climat & résilience »

- Il de l'article 23 de la loi « Climat et résilience »
« *Les commerces de détail de plus de 400 m² consacrent, à horizon 2030, au moins 20% de leur surface de vente de **produits de grande consommation** à la vente de produits sans emballage primaire, y compris la vente en vrac* »

- À l'origine, objectif C3 - *Limiter le suremballage et l'utilisation du plastique à usage unique en développant le vrac et les consignes dans les lieux de distribution* de la Convention citoyenne sur le climat.
- La France produit trop de déchets d'emballages par rapport à la moyenne de l'UE. Les habitudes de consommation quotidiennes sont fortement génératrices de déchets liés en partie aux emballages, notamment ceux à usage unique.
- Jusqu'à 2020, la vente en vrac ne faisait pas l'objet de dispositions spécifiques au-delà des obligations générales ou sectorielles de sécurité et de loyauté.
- La mesure « *visera des opérateurs dont la taille économique doit leur permettre plus aisément d'absorber les éventuels surcoûts liés aux adaptations nécessaires de leurs infrastructures commerciales* »



Vente en vrac : champ d'application de la loi « Climat & résilience »

- **Conception étendue** par rapport à l'article L. 120-1 CC : ne requiert pas le choix de la quantité vendue, contenants réemployables ou réutilisables ou non
→ encourage plus largement la réduction des emballages
- **Produits de grande consommation** : produits de nature diverse (produits alimentaires, piles électriques, articles d'hygiène corporelle, pour le nettoyage, *etc.*), non durables et à forte fréquence et récurrence de consommation, définis à l'article L. 441-4 du code de commerce et listés à l'article D. 441-1 de ce même code
- Projet de décret d'application : renvoi à l'article L. 120-1 CC pour la définition de la vente en vrac, et au 1° du II de l'article R. 543-43 du code de l'environnement pour la définition de l'emballage primaire : « *emballage conçu de manière à constituer, au point de vente, un article destiné à l'utilisateur final ou au consommateur* »

Vente en vrac : décret d'application de la loi « Climat & résilience »

Un décret précise les objectifs à atteindre, en fonction :

- ❖ des catégories de produits,
- ❖ des exigences sanitaires et de sécurité,
- ❖ des spécificités des réseaux de distribution, en particulier de certains types de commerces spécialisés,
- ❖ ainsi que des adaptations requises dans les pratiques des producteurs, des distributeurs et des consommateurs.

Objectif :

- ❖ Préciser l'assiette pour le calcul de la surface de vente dédiée à la vente de produits de grande consommation

Vente en vrac : décret d'application de la loi « Climat & résilience »

OBJECTIF : PRÉCISER L'ASSIETTE POUR LE CALCUL DE LA SURFACE DE VENTE DÉDIÉE À LA VENTE DE PRODUITS DE GRANDE CONSOMMATION

Consultation en ligne du 16 février au 8 mars 2022

- ❖ Volonté de s'impliquer dans le développement de ce mode de vente
- ❖ Difficultés identifiées pour 3 catégories de produits
 - Boissons alcoolisées
 - Produits chimiques (détergents)
 - Produits cosmétiques
- ❖ Suggestions d'exemption reçues pendant la consultation
 - Des produits dont la vente en vrac est interdite pour raisons de santé publique (cf. décret n° 2023-837 du 30 août 2023)
 - Des commerces tels que les jardineries ou les grandes surface de bricolage vendant peu de PGC

Vente en vrac : décret d'application de la loi « Climat & résilience »

OBJECTIF : PRÉCISER L'ASSIETTE POUR LE CALCUL DE LA SURFACE DE VENTE DÉDIÉE À LA VENTE DE PRODUITS DE GRANDE CONSOMMATION

PROPOSITION

- ❖ Surface au sol de chaque établissement dédiée à la présentation à la vente de PGC, après déduction :
 - de la surface consacrée à la vente de produits dont la vente en vrac est interdite
 - de 75 % de la surface de vente dédiée à la vente
 - de boissons alcoolisées
 - de produits cosmétiques autres que ceux dont la vente en vrac interdite
 - de détergents autres que ceux dont la vente en vrac est interdite

Vente en vrac : décret d'application de la loi « Climat & résilience »

DONNER UNE ALTERNATIVE POUR UN CALCUL EN FONCTION DU CHIFFRE D'AFFAIRE

PROPOSITION

- ❖ Objectif atteint en réalisant grâce à la vente de PGC sans emballage primaire au moins 20 % du CA HT, après déduction :
 - du CA HT résultant de la vente de produits dont la vente en vrac est interdite
 - de 75 % du CA HT résultant de la vente
 - de boissons alcoolisées
 - de produits cosmétiques autres que ceux dont la vente en vrac interdite
 - de détergents autres que ceux dont la vente en vrac est interdite

Vente en vrac : décret d'application de la loi « Climat & résilience »

DONNER UNE ALTERNATIVE POUR UN CALCUL EN FONCTION D'UN NOMBRE DE RÉFÉRENCES

PROPOSITION

- ❖ Objectif atteint en réalisant grâce à la vente de PGC sans emballage primaire au moins 20 % du volume de ventes exprimé en nombre de références, après déduction :
 - du volume de vente résultant de la vente de produits dont la vente en vrac est interdite
 - de 75 % du volume de vente résultant de la vente
 - de boissons alcoolisées
 - de produits cosmétiques autres que ceux dont la vente en vrac interdite
 - de détergents autres que ceux dont la vente en vrac est interdite

Consultation informelle du GP « Consommation durable » du Conseil National de la Consommation du 16 octobre 2024

- Point sur les principales expérimentations menées par les professionnels
- Nécessité de disposer du mode de calcul
- Possibilité saluée de pouvoir choisir entre 3 modes de calcul (choix du CA probable ?)
 - *Intérêt pour des simulations de calcul suivant ces trois modes : quel % atteints aujourd'hui ? Quelle variabilité (entre modes de calcul ? entre commerces ?)*
- Réitération des suggestions d'exemptions des commerces vendant peu de PGC
 - *Pris en compte (non pas une exemption mais une non prise en compte dans le décret de ces magasins, permettant de concentrer le dispositif sur les commerces au cœur de la cible, i.e. vendant des PGC)*
- Autres demandes reçues :
 - 2 autres déjà prises en compte (intégration des produits vendus en quantités prédéfinies ; des produits sans emballages « inutiles ») ;
 - 3 non prises en compte (exclusion des rayons saisonniers ; adaptation de l'objectif au format du point de vente ; fixer des objectifs pour les fournisseurs et accompagner les consommateurs)
 - lisibilité/simplicité des dispositions + domaine de la loi
 - + Piste d'expérimentation sur les surgelés (hors champ du décret ; instruction à poursuivre)

Vente en vrac : décret d'application de la loi « Climat & résilience »

RÉSUMÉ

- Choix entre 3 méthodes de comptabilisation (surface, CA HT, références)
- Obligation globale et non par catégorie de produits
- Réduction de l'obligation globale à proportion des produits vendus qui soit ne peuvent être vendus sans emballage primaire, soit le peuvent plus difficilement (boissons alcoolisées, détergents, cosmétiques)
- Consultation publique en application de l'article L. 123-19-1 du code de l'environnement, sur le site Internet de la DGCCRF : du 27/01 au 17/02/25
- Objectif de publication du décret courant mars 2025
- *Prochaine étape : rapport (du Gouvernement au Parlement) d'avancement sur l'atteinte de cet objectif et la trajectoire pour s'assurer de son respect*
 - besoin de données à jour et de perspectives de jalons industriels d'ici 2030

1. Art. 23 de la loi Climat et résilience

- a. Objectif et champ d'application
- b. Préparation du décret d'application

2. Art. 41 de la loi AGEC et réglementations sectorielles

- a. Objectif et champ d'application
- b. Information et sécurité des consommateurs

3. Accompagnement par la DGCCRF

- a. Animation des parties prenantes
- b. Communication

Vente en vrac : apports de la loi AGECE

- Art. 41 de la loi « AGECE »

Art. L. 120-1 du code de la consommation : « La vente en vrac se définit comme la **vente au consommateur de produits présentés sans emballage, en quantité choisie par le consommateur, dans des contenants réemployables ou réutilisables**. La vente en vrac est proposée en **libre-service** ou en **service assisté**.

Elle peut être conclue dans le cadre d'un contrat de vente à distance.

Tout produit de consommation courante peut être vendu en vrac, sauf exceptions dûment justifiées par des raisons de santé publique.

La liste des exceptions est fixée par décret. »

Art. L. 120-2 : « Dans les commerces de vente au détail, le **contenant réutilisable** peut être fourni par le détaillant sur le lieu de vente ou être apporté par le consommateur.

Tout consommateur final peut demander à être servi dans un contenant apporté par ses soins, dans la mesure où ce dernier est visiblement propre et adapté à la nature du produit acheté.

*Un **affichage** en magasin informe le consommateur final sur les règles de nettoyage et d'aptitude des contenants réutilisables.*

Dans ce cas, le consommateur est responsable de l'hygiène et de l'aptitude du contenant.

Le commerçant peut refuser le service si le contenant proposé est manifestement sale ou inadapté. »

- Art. 42 : Les vendeurs de boissons à emporter adoptent une tarification plus basse lorsque la boisson est vendue dans un récipient réemployable apporté par le consommateur
- Art. 43 : Obligation de mise à disposition de contenants réemployables ou réutilisables par les commerces de vente au détail de plus de 400 m²

Vente en vrac : articulation avec les principales réglementations sectorielles

- Définition AGEC ≠ **acceptation générale** : elle impose une caractéristique aux contenants, qui doivent être réemployables ou réutilisables
- Définition AGEC ≠ **vente sous forme non préemballée au sens du règlement INCO** (qui rend obligatoire un certain nombre d'informations sur les denrées alimentaires uniquement lorsqu'elles sont préemballées) : certaines denrées peuvent ne pas être préemballées au sens d'INCO, sans être dépourvues d'éléments d'emballage
- Sans nommer la vente en vrac, le règlement (CE) n° 1223/2009 relatif aux **produits cosmétiques** évoque « *les produits cosmétiques présentés non préemballés ou [...] emballés sur le lieu de vente à la demande de l'acheteur, ou préemballés en vue de leur vente immédiate* »
- Pour ce qui concerne les **produits chimiques**, les obligations réglementaires restent les mêmes quel que soit le mode de vente. L'étiquetage doit respecter à la fois les règlements « CLP », « détergents » et « biocides ».

Révision du règlement « CLP » : interdiction le 01/07/26 de vendre en vrac les substances ou mélanges sensibilisants cutanés, ou pouvant provoquer des lésions oculaires graves (catégorie 1) **(nouveau !)**

Vente en vrac : information des consommateurs

- Le règlement **INCO** laisse chaque État membre décider de ce qu'il rend obligatoire ou non parmi les mentions obligatoires pour les denrées préemballées, à l'exclusion de l'information du consommateur sur la présence d'allergènes.
 - A suivre lors de la révision en cours du règlement INCO
 - Sinon, y travailler en droit national
- Le règlement « **cosmétiques** » renvoie aussi aux ÉM l'adaptation des modalités d'étiquetage des cosmétiques vendus en vrac.
 - Décret n° 2024-1250 du 30 décembre 2024 (**nouveau !**) [...] portant diverses dispositions relatives aux produits cosmétiques, alignant les exigences d'étiquetage des cosmétiques vendus en vrac sur celles des autres produits (art. R.5131-4 du code de la santé publique)
- Règlements « **détergents** » : le distributeur doit :
 - fournir un conditionnement adapté et étiqueté en fonction du produit,
 - vérifier qu'un conditionnement vide déjà étiqueté apporté par le consommateur correspond au produit acheté (réétiquetage en cas de changement + info du consommateur).
 - Lorsque plus d'un produit est disponible en vrac, le distributeur s'assure que le consommateur remplit son flacon avec le produit correspondant à l'étiquetage et ne réalise pas son propre mélange.



Vente en vrac : sécurité des consommateurs

- Enjeu principal : risques liés aux contaminations des produits
- Application de l'article L. 120-1 CC : [décret n° 2023-837 du 30 août 2023](#)
- Certains produits ne peuvent être vendus en vrac pour des raisons de santé publique (art. D. 120-7 CC)



- Certains ne peuvent l'être que sous réserve de prendre « en compte les risques spécifiques liés à leurs caractéristiques : 1° Soit en service assisté ; 2° Soit au moyen d'un dispositif de distribution adapté à la vente en vrac en libre-service » (art. D. 120-5 et 6)
 - Service assisté : « mode de vente lors duquel le conditionnement du produit et la remise immédiate au consommateur sont effectués par un opérateur sur le point de vente »
 - Dispositif de distribution adapté : « eu égard aux caractéristiques du produit, permet d'en préserver l'intégrité, d'en assurer la conservation, de satisfaire aux exigences spécifiques relatives à sa sécurité et de respecter les exigences d'hygiène et de sécurité de l'espace de vente »
 - Point 3.4. Fourniture par l'intermédiaire de stations de recharge de l'annexe II du [Règlement \(UE\) n°2024/2865 du 23 octobre 2024](#) (nouveau !)



1. Art. 23 de la loi Climat et résilience

- a. Objectif et champ d'application
- b. Préparation du décret d'application


2. Art. 41 de la loi AGEC et réglementations sectorielles

- a. Objectif et champ d'application
- b. Information et sécurité des consommateurs

3. **Accompagnement par la DGCCRF**

- a. Animation des parties prenantes
- b. Communication

Vente en vrac : accompagnement par la DGCCRF

- Une table ronde en décembre 2023 et un atelier avec le  en octobre 2024, suivies d'une publication

MATINALE DGCCRF DU 15 DÉCEMBRE 2023 : VENTE EN VRAC : COMMENT ACCELERER SON DEVELOPPEMENT ?

Qu'est-ce qui freine le développement de la vente en vrac ?

Le vrac est-il moins cher ?

Fournisseurs et distributeurs : quelles coopérations pour lever les freins ?

Les impacts environnementaux du vrac par rapport au préemballé

Vente en vrac et publicité

ATELIER DU 16/10/24 : « VENTE EN VRAC : QUEL PLAN D'ICI 2030 ? »

- Des pistes d'action issues de cet atelier
 - Améliorer la praticité de la vente en vrac : identifier et localiser le vrac dans le magasin, proposer une caisse prioritaire, mettre à disposition un système de pesée dans le rayon, à proximité des trémies, des sacs et étiquettes...
 - Informer et rassurer le consommateur : sur le fait que le produit est identique à celui vendu préemballé, pour les marques nationales notamment, fournir des informations essentielles et obligatoires sur la trémie et sur un autocollant repositionnable, développer la publicité pour le vrac, donner des idées de recette...
 - Montrer que le vrac est intéressant du point de vue financier : afficher le différentiel de prix entre vrac et préemballé, rendre les promotions plus visibles, proposer une réduction supplémentaire lorsque le consommateur vient avec son contenant, prévoir des réductions *via* les cartes de fidélité, voire une fiscalité différenciée.

Groupe de travail pluridisciplinaire sur le vrac cosmétique

Groupe de travail, initié fin 2023 sous l'égide du bureau sectoriel en charge des produits cosmétiques, composé de représentants de :

- FCA
- FCD
- FEBEA
- COSMED
- Réseau Vrac
- FSPS



Ce guide listera les principes en termes de gestion de la qualité et d'analyse de risque ainsi que les points critiques à considérer lors de la réalisation d'un produit fini cosmétique sur le lieu de vente. Il se composera d'une partie dédiée au développement du concept, de chapitres généraux décrivant les conditions environnementales et opérationnelles à prendre en compte lors de la réalisation de des produits finis cosmétiques sur le lieu de vente et d'un glossaire.

→ Reprise des travaux prochainement, objectif de publication fin 2025.

Bonnes pratiques et points de vigilance à couvrir

BPF ADAPTES AUX MODELES

- Hygiène (contenant, remplissage, entretien machine)
- Traçabilité des opérations effectuées
- Système de distribution (étalonnage, type de volume)
- Formation personnel
- Consignes consommateurs
- Déclaration établissement



CONTENANTS

- Adaptation à la nature du produit /la nature du remplissage et du réemploi
- Solution de nettoyage pour éviter les contaminations et les mélanges de lots

EVALUATION ET TRACABILITE

- Points clefs d'évaluation du Vrac et du DIP (robustesse microbologique, système de distribution, détermination PAO, interactions contenant/contenu, durabilité contenant, protocole de mise à disposition, cosmétovigilance)
- Documentation de mise en œuvre (instructions de manipulation, nettoyage, formation, lot, DDM...)
- CPNP



ETIQUETAGE ET IDENTIFICATION PRODUIT

- Vrac entrant
- Sur le point de vente
- Vrac sortant
- Prix à l'unité de poids/mesure



PARTAGE DES RESPONSABILITES

Définition et formalisation des responsabilités tout au long de la chaîne



Vente en vrac : accompagnement par la DGCCRF

- Fiches pratiques DGCCRF en cours de mise à jour (d'ici l'adoption du décret d'application de la loi Climat et résilience) :

Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes

Accès aux rubriques

Accueil

Actualités

Comprendre la DGCCRF ▾

L'action de la DGCCRF ▾

Les fiches pratiques

Vente en vrac : professionnels, quelle est la réglementation ?

04/03/2024



Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes

Accès aux rubriques

Accueil

Actualités

Comprendre la DGCCRF ▾

L'action de la DGCCRF ▾

Les fiches pratiques

Vente en vrac : consommateurs, à quoi faire attention ?

04/03/2024



- Recueil des besoins ?

4/ Témoignages :

- **Didier Onrait**, Co-fondateur de **Osmosia & day by day**
- **Jennifer Martins**, Chef de projets RSE, **ITM Alimentaire International**



osmosia
osmosia

Société à mission

Raison d'être

**Imaginer et mettre en œuvre des solutions permettant
de développer à grande échelle la pratique du réemploi
dans la consommation quotidienne
afin d'en réduire les impacts sur le bien commun**





Engagement

**Rendre la consommation responsable
accessible à tous
afin de réduire le gaspillage et les déchets d'emballage**

Ambition

**Devenir, en amont comme en aval,
l'acteur de référence du vrac et du réemploi**



Une enseigne de référence

day by day 

45

épiceries

100%

réemploi

28

départements



Opérateur du vrac et du réemploi



Un sélectionneur exigeant

- > 110 fournisseurs avec priorité aux productions France & terroirs de tradition
- Focus sur les modes de production responsables
- Analyse & contrôles qualité



Un logisticien vertueux

- 5 500m² de plateforme pour stockage et conditionnement mono-site
- Massification du transport & pilotage des émissions CO₂
- Réduction des emballages jetables



Un conditionneur circulaire

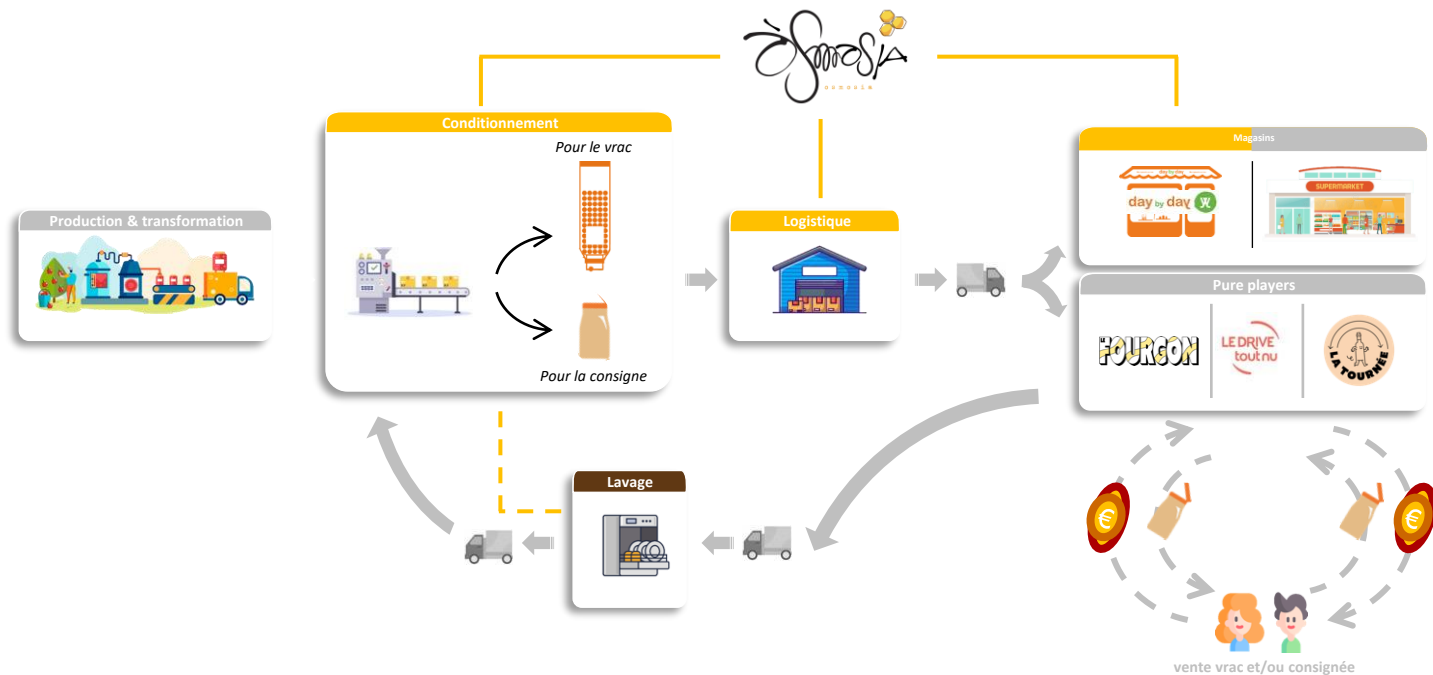
- Trémies et bacs à vrac réemployés
- Bocaux consignés pour réemploi
- En propre ou à façon



> 70% de masse d'emballage évitée chaque année

Opérateur du vrac et du réemploi

UNE CHAÎNE DE VALEUR COMPLÈTE



Offre PGC ≥ 750 réfs centralisées

Systèmes d'info dédiés (propriétaire)

Formations métiers (certifié Qualiopi)

Conditionnement circulaire (alimentaire sec)





Accélérons !

Les grands défis



Démultiplication de l'offre

Produits & lieux de vente



Choix éclairé des consommateurs

Vrai pouvoir d'achat



Disponibilité des compétences

Formation des personnels du commerce & des IAA

Et les pouvoirs publics



Des parcours de formation académiques

Intégration de modules dans l'existant



Loyauté concurrentielle avec l'économie linéaire

Accélération des REP



L'accompagnement de la diffusion de l'offre

Accompagnement des commerces & des IAA





A votre disposition



GROUPEMENT
Mousquetaires

Ensemble, proches de vous

Le vrac dans nos enseignes alimentaires

13 février 2025 – Jennifer MARTINS





01

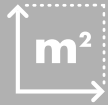
Le Groupement Mousquetaires

Les enseignes alimentaires

01

Les enseignes alimentaires L'ENSEIGNE HISTORIQUE

Intermarché



Des surfaces de 300 m²
à plus de 7 500 m²

Intermarché offre aux français le maillage territorial le plus dense de la grande distribution et le premier réseau de supermarchés de l'Hexagone.



2 066

points de vente en France

HYPER (128)



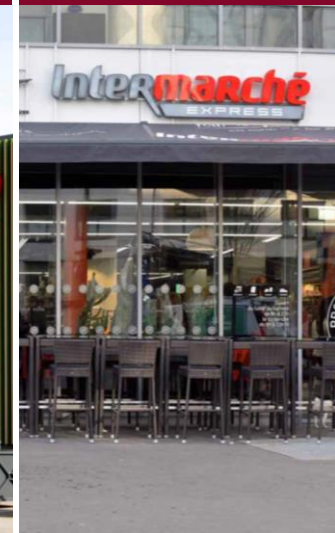
SUPER (1 424)



CONTACT (294)



EXPRESS (220)



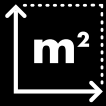
4 VOCATIONS

GROUPEMENT
MOUSQUETAIRES

01

Les enseignes alimentaires LE DISCOUNT DE PROXIMITÉ

Netto



Une surface de **850 m²**

Le concept

Une offre de produits de qualité concentrée sur les besoins alimentaires courants avec **4 300 références**.



386

points de vente en France



Trois piliers signent l'engagement prix de l'enseigne :

- › les prix **imbattables**,
- › le **frais discount**,
- › et le **déstockage**.

02



Le vrac dans nos enseignes alimentaires

Intermarché **Netto**

02

Le vrac dans nos enseignes alimentaires LES DIFFÉRENTS MODELES

2017

accélération du projet vrac

1 à 5 éléments
d'une vingtaine de références*

15k€ de CA annuel
en moyenne par élément



2/3

des points de
vente équipés
(hors NETTO)

VRAC EPICERIE
FULL SERVICE



VRAC EPICERIE
GESTION AUTONOME



VRAC LIQUIDE



VRAC ANIMALERIE



& plein d'autres tests et initiatives d'adhérents

02

Le vrac dans nos enseignes alimentaires

LES AVANTAGES & INCONVÉNIENTS



- Gain de temps grâce à une solution clé en main (passage des commandes, approvisionnement, suivi de la traçabilité, nettoyage)
- Bonne notoriété des marques
- Pas d'investissements coûteux pour l'achat du mobilier et matériel
- Dépendance à un fournisseur
- Offre exclusivement BIO à leur marque
- Suivi et accompagnement parfois insatisfaisant

JusteBio
UN AIR D'ICI

JARDIN
BIO
etic

02

Le vrac dans nos enseignes alimentaires

LES AVANTAGES & INCONVÉNIENTS



- Choix d'assortiment libre
- Possibilité de proposer du BIO et du conventionnel
- Prix d'achat plus avantageux et donc plus de marge
- Achat du mobilier et matériel aux frais du point de vente
- Gestion chronophage du rayon
- Forte implication du personnel en point de vente (dont formations)



02

Le vrac dans nos enseignes alimentaires

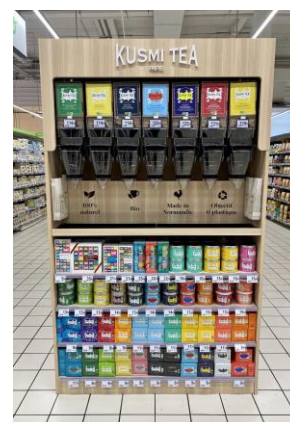
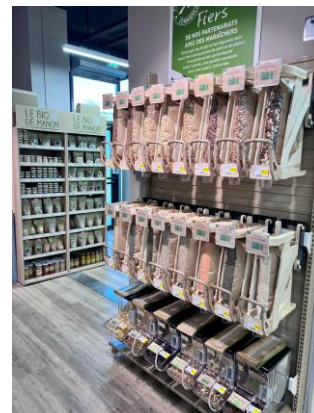
LES LEVIERS DE CROISSANCE IDENTIFIÉS

- 1 Tendre vers un modèle de vrac **standardisé** et **interopérable**

en
avant!
Vrac!



- 2 **Diversifier l'offre en proposant du conventionnel, en complément du BIO**, pour démocratiser la consommation de vrac auprès d'un public plus large
- 3 **Poursuivre le développement d'offres à nos marques (MDD)** avec un positionnement prix encadré et inférieur aux produits emballés
- 4 Encourager la **gestion autonome** des rayons grâce à des solutions facilitatrices pour plus d'agilité et de rentabilité économique





Ensemble, proches de vous

MERCI

5/ Tour de table et échanges entre les participants

6/ Prochaines réunions

Prochaine réunion le **21 mars de 9h30 à 11h30** sur la **REPARATION**

SECONDE MAIN

 31 janvier 2025  9h30-11h30

 Visio et présentiel

REPARATION

21 mars 2025 9h30-11h30

 Visio et présentiel

ABONNEMENT/LOCATION

 14 mai 2025  9h30-11h30

 Visio et présentiel

VRAC

 13 février 2025  14h-16h

 Visio et présentiel

CONSIGNE/REEMPLOI

 10 avril 2025 14h-16h

 Visio et présentiel

INVENDUS/RECYCLAGE

20 juin 2025 9h30-11h30

 Visio et présentiel

MAGASIN CIRCULAIRE

 9 juillet 2025

 9h30-11h30

 Visio et présentiel

Etat des lieux du commerce circulaire

Un outil commun sous Excel pour nous permettre de :

- Etablir un état des lieux du commerce circulaire par filière
- Identifier les bonnes pratiques
- Relever les premiers défis
- Recueillir les idées d'entreprises/experts à auditionner

GT COMMERCE CIRCULAIRE - NOUVEAUX MODELES ECONOMIQUES

Voici quelques indications avant de remplir ce tableau:

- * Pour chaque modèle (colonne E à L), indiquer le **montant du chiffre d'affaires en milliards d'euros (Md€)** représenté par ce modèle au sein de la filière visée à **date ET**, si la donnée existe, de manière prévisionnelle **dans les années à venir** (préciser l'année)
- * Indiquer pour chaque donnée, la source de l'information (avec le lien vers le texte si possible)
- * Si votre filière n'est **pas concernée par un modèle particulier**, indiquer **NC** dans la colonne.
- * Si votre filière est concernée par un modèle mais qu'il n'existe **pas de données chiffrées**, indiquer **AD** (pour Aucune Donnée)
- * N'hésitez pas à nous faire part des **bonnes pratiques existantes dans votre secteur (colonne N)**, de vos **suggestions d'entreprises ou d'acteurs à auditionner (Colonne O)** dans le cadre de nos travaux ainsi que de vos **premiers commentaires (colonne P - freins réglementaires ou métier à lever, besoin de coopération, soutien nécessaire etc.)**,
- * Merci d'**indiquer votre nom et votre email (colonne Q)** afin que nous puissions vous recontacter pour des précisions si nécessaire

Nous vous remercions par avance pour votre contribution utile à nos travaux.

Modèles		Chiffre d'affaires du marché de produits neufs (en milliards d'euros)	Seconde main	Abonnement	Location	Réparation	Inventus	Recyclage	Vrac	Consigne	Autres (préciser)
<i>Définition</i>											
Alimentaire (Fruits/Légumes/Hors PGC)											
Alimentaire (PGC)											
Textile - Linge de Maison - Chaussure											
Jouet											
Bricolage											
Equipements électroniques et électroménagers											
Sport & Loisirs											
Ameublement											
Jardinage / Animalerie											
Automobile											

[Etat des lieux des nouveaux modèles économiques - v081124.xlsx](#)

Pour contribuer & échanger

Contribuez aux documents d'état des lieux via les liens suivants :

- Etat des lieux du commerce circulaire : [Etat des lieux des nouveaux modèles économiques - v081124.xlsx](#)
- Recueil et analyse des études : [Bibliothèque \(softr.app\)](#)

Participez aux réunions

Inscription auprès d'Angélique Bernia à l'adresse : invitation.cnc@cabinets.finances.gouv.fr

Vous voulez intervenir, être auditionné, envoyer une contribution :

Envoyer un mail à emily.mayer@circana.com / ypetiot@alliancecommerce.org

Merci pour votre participation