



ASSEMBLÉE NATIONALE

14ème législature

commerce de détail

Question écrite n° 45172

Texte de la question

M. Patrick Vignal appelle l'attention de M. le ministre de l'écologie, du développement durable et de l'énergie sur les avantages de la vente en vrac. Cette pratique commerciale, à la fois vertueuse pour le pouvoir d'achat des français et pour la planète est en expansion. En effet, un produit vendu en vrac peut s'avérer 5 % à 40 % moins cher et participe à réduire efficacement les déchets des foyers. Selon les chiffres de l'ADEME, la quantité d'emballages ménagers et non ménagers collectés en 2009 s'élevait à 12,3 millions de tonnes. Un lot annuel de détritiques dont il faut par la suite, s'efforcer de réduire les impacts environnementaux et sanitaires. La vente en vrac apparaît ainsi comme une manière de s'attaquer aux sources du problème. Si elle s'applique déjà aux fruits et légumes, elle peut être étendue à d'autres produits alimentaires : céréales, biscuits, pâtes, œufs, lait, huile..., aux produits d'entretien, lessive, liquide vaisselle... Il souhaite savoir si un dispositif d'incitation à la vente en vrac et adressé aux distributeurs est envisagé à ce jour.

Texte de la réponse

La loi du 17 août 2015 relative à la transition énergétique pour la croissance verte comporte un volet consacré à l'économie circulaire. Au-delà des mesures phares de ce volet, la loi met l'accent de manière générale sur la consommation et la production responsables et la prévention des déchets. La vente en vrac y contribue notamment en réduisant les déchets d'emballages jetables (flacons, cartons, films plastiques, etc.) et en permettant de consommer selon ses besoins, ce qui contribue à la lutte contre le gaspillage alimentaire. La vente en vrac est encore peu répandue, mais elle se développe rapidement tant du côté de petites enseignes militantes que des grandes surfaces ou dans des surfaces spécialisées, dans des domaines classiques (produits alimentaires secs, liquides ou frais) mais aussi moins attendus (produits cosmétiques, détergents, peintures, etc.). Avant d'envisager de concevoir un dispositif d'incitation à la vente en vrac adressé aux distributeurs, il convient d'abord d'identifier les difficultés rencontrées par les opérateurs pour son développement : questions liées à la réglementation en matière sanitaire ou d'étiquetage ; question de la préservation de l'intégrité des produits sans la protection de l'emballage ; difficulté à développer l'offre produits ; question du modèle économique à pérenniser. Il sera également nécessaire de déterminer les conditions minimales à respecter pour que les objectifs de réduction de la pollution environnementale et de lutte contre le gaspillage alimentaire soient atteints. Le ministère de l'environnement, de l'énergie et de la mer, chargé des relations internationales sur le climat, envisage de se rapprocher du « réseau vrac » créé en 2015 par des acteurs de la profession pour mutualiser leurs moyens et leur expérience afin d'établir un premier diagnostic. Il convient par ailleurs de noter que des dispositions de la loi relative à la transition énergétique pour la croissance verte peuvent contribuer indirectement à la promotion de la vente en vrac. L'article 70 de la loi prévoit en effet pour les collectivités territoriales la généralisation de la tarification incitative (au poids ou au volume) pour la gestion des déchets avec objectifs chiffrés (article 70). Cette pratique encourage le consommateur à rechercher des produits avec peu d'emballages (le vrac par exemple).

Données clés

Auteur : [M. Patrick Vignal](#)

Circonscription : Hérault (9^e circonscription) - Socialiste, écologiste et républicain

Type de question : Question écrite

Numéro de la question : 45172

Rubrique : Commerce et artisanat

Ministère interrogé : Écologie, développement durable et énergie

Ministère attributaire : Environnement, énergie et mer

[Date\(s\) clé\(s\)](#)

Question publiée au JO le : [10 décembre 2013](#), page 12802

Réponse publiée au JO le : [27 septembre 2016](#), page 8807