

Notice 2 : Faciliter l'intervention des citoyens consommateurs POUR l'évitement et la réduction des déchets

Juste **informer** les citoyens (administrés/contribuables/consommateurs), mais aussi leurs interlocuteurs (élus, commerçants, restaurateurs et autres entreprises), sur les **possibilités concrètes** dont nous disposons pour réduire les déchets. Ils pourront vérifier si ces possibilités (obligations légales ou initiatives volontaires) existent là où ils vivent, achètent, utilisent... et **partager** leurs expériences, **questionner**, **interpeller** les acteurs concernés, afin de **faire avancer les choses**.

Saviez-vous que vous avez le droit de laisser au magasin les emballages qui ne vous sont pas utiles !

Selon l'[Article L541-10-18](#) du Code de l'Environnement (issu de la Loi AGEC de 2020¹), des emplacements doivent être proposés pour accueillir, en sortie de caisse, les (sur)emballages dont vous ne voulez pas :

« Tout établissement de vente au détail de plus de 400 mètres carrés proposant en libre-service des produits alimentaires et de grande consommation se dote, à la sortie des caisses, de bacs de tri sélectif pour récupérer les déchets d'emballages issus des produits achetés dans cet établissement. L'établissement informe de manière visible les consommateurs de l'existence de ce dispositif ».

En principe, cette **obligation** pour les commerces est **entrée en vigueur au 1^{er} janvier 2021** (sachant que les supermarchés de + de 2500 m² auraient déjà dû le faire depuis... 2011).

Peu de grandes surfaces respectent cette obligation. Pourtant, c'est possible comme le montrent ces photos d'un hypermarché (Région Parisienne).

Outre les réceptacles « habituels » pour piles, ampoules, cartouches, bouchons..., il propose des bacs à grandes ouvertures pour « plastiques » et « cartons ».



¹ Anti Gaspillage et Economie Circulaire de 2020. Une petite vidéo pour en savoir plus : <https://www.youtube.com/watch?v=OZRpdFbsyS8&t=1s>

Exemples de suremballages qui pourraient être laissés à la charge (pratique et financière) de la grande surface (plutôt que d'accroître vos ordures... et leur coût), si vous avez un cabas pour emporter les produits qu'ils renferment :

Le film plastique autour des 6 bouteilles de lait ; le blister des piles ; les filets des fruits...



Précision : vu la complexité de leur tri ultérieur et leur faible valeur au recyclage, détourner ces éléments d'emballages là ne fait pas perdre de recettes à la collectivité ramassant les poubelles jaunes, contrairement aux bouteilles plastiques, désormais disputées entre collectivités et industriels/commerces (voir les querelles autour de leur « consigne » gratifiante par retour au magasin...).

ALORS, COMMENT AGIR ?

☐ *les magasins de votre territoire respectent-ils (connaissent-ils) cette obligation ?*

OUI

apparemment NON

Eh bien d'abord interroger les caissières pour savoir si c'est prévu, possible et comment laisser ces emballages superflus au magasin. Evidemment, faire preuve d'amabilité et ne pas s'adresser seulement à elles... elles ont bien d'autres contraintes et ne sont pas décisionnaires.

Donc ensuite, c'est aux **responsables du magasin** ne proposant pas encore ce « service », qu'il vous faut demander de le faire.

Leur écrire, utiliser les « boîtes à suggestions » souvent installées, les rencontrer.

Arguments : « Répondez à nos attentes de clients² », « C'est bon pour votre image », « Je vous en ferai la pub »... **et puis « c'est la Loi ! »** (argument ultime...). D'ailleurs, leurs organismes professionnels eux-mêmes ont produit un Guide destiné aux directeurs de magasins (leur communiquer cela³).

Tout au long de cette démarche, essayer de multiplier le nombre et le poids des consommateurs/demandeurs (informer/solliciter proches, amis, associations, élus locaux, syndicat intercommunal des déchets, Chambre de Commerce et d'Industrie...) et, quand vous obtiendrez satisfaction, faites-le savoir haut et fort !

... alors, venir avec votre cabas,

pour ne ramener chez vous que le strict nécessaire et en faire la promotion autour de vous.

² « Le client est Roi », ou non ?

³https://www.fcd.fr/media/filer_public/9e/bc/9ebcb42e-c3e7-4ca9-8c82-fec8889fa53c/guide_reprise_en_magasin_citeo_fcd_perifem_-_octobre_2021.pdf