



Fiche PRATIQUE

Vente en vrac, consommateurs, à quoi faire attention ?

09/2025



©AdobeStock

L'essentiel :

Soyez attentifs au prix et aux informations concernant le produit qui doivent être affichés à côté de celui-ci ; pour des raisons de santé publique, certains produits ne peuvent pas être vendus en vrac comme les produits laitiers, les produits pour bébés, les produits surgelés ou les protections hygiéniques de type tampons ; les contenants utilisés doivent être propres et adaptés aux produits qu'ils recueillent, notamment lorsqu'il s'agit de denrées alimentaires ;

Ne payez que la quantité de produit acheté, soyez attentifs à la tare de la balance, notamment si vous utilisez votre propre contenant.

Qu'est-ce que la vente en vrac ?

La vente en vrac est définie comme la vente au consommateur de produits présentés sans emballage, en quantité choisie par le consommateur, dans des contenants réutilisables (cette définition a été introduite en 2020 dans le code de la consommation, par la loi sur la lutte contre le gaspillage et l'économie circulaire, dite « AGEC »). Ces contenants peuvent être fournis par le professionnel ou le consommateur, avec certaines restrictions. La vente en vrac est proposée en libre-service ou en service assisté.

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

La vente en vrac est possible en magasin et en vente sur internet ou à distance.

La « quantité choisie » par le consommateur peut s'entendre comme un nombre d'unités (ex. : fruits et légumes) ou comme une masse ou un volume choisis librement ou parmi plusieurs quantités prédéfinies offrant un véritable choix aux consommateurs au regard des usages raisonnablement prévisibles du produit.

Quel sont les bénéfices de la vente en vrac ?

La vente en vrac est soutenue dans le cadre de la planification écologique, car elle permet notamment la réduction des impacts environnementaux liés aux emballages. Or, la France produit aujourd'hui trop de déchets d'emballages par rapport à la moyenne de l'UE. Que vous souhaitiez

réduire l'impact de votre consommation sur la pollution, notamment plastique, plus généralement réduire les emballages, ou choisir les quantités que vous achetez pour éviter des risques de gaspillage, vous pouvez vous tourner vers ce mode de vente pour de nombreux produits.

En 2021, l'Agence de la transition écologique (ADEME) a publié un *Panorama et évaluation environnementale du vrac en France* dans lequel elle évalue les avantages environnementaux de la vente en vrac de neuf produits.

A l'exception du riz, la proportion de la masse des emballages et contenants utilisés tout au long du cycle de vie était bien plus faible pour le système vrac, allant parfois jusqu'à une réduction d'un facteur 16 !

L'étude prend aussi en compte d'autres paramètres, tout au long du cycle de vie (de la sortie d'usine à la fin de vie, en passant par les étapes de stockage et de transport, la gestion des contenants, et en incluant les risques de pertes de produit). Par exemple, pour l'achat de poudre d'amandes, sur l'indicateur relatif à l'impact sur le changement climatique, la différence est de 44 % en faveur du vrac.

Pour un savon liquide, le vrac est plus pertinent que le préemballé sur 5 des 6 indicateurs (changement climatique, particules affectant les voies respiratoires, toxicité, acidification, épuisement des ressources).

Bien sûr, l'intérêt du vrac est d'autant plus fort pour les produits lourdement emballés en préemballé par rapport au produit qu'il contient (bouteilles en verre pour les produits liquides comme l'huile) ou à l'emballage préemballé complexe (exemple des boîtes de biscuits qui contiennent à la fois du plastique et du carton). L'influence positive est aussi d'autant plus significative que les contenants sont réutilisés de nombreuses fois.

Où puis-je acheter en vrac ?

La vente en vrac est déjà très présente pour les fruits et légumes, et s'est beaucoup développée ces dernières années sur les fruits secs, les céréales, les épices, et plus récemment certaines boissons, les produits cosmétiques ou d'entretien.

La loi prévoit que d'ici 2030 les commerces de vente au détail de plus de 400 m² consacrent à la vente de produits présentés sans emballage primaire, y compris la vente en vrac, au moins 20 % de leur surface de vente de produits de grande consommation. Ainsi, toutes les grandes surfaces développent-elles les rayons vrac, contribuant à une plus grande diffusion de ce mode de vente.

Pour ce qui est des épiceries et magasins spécialisés, le projet participatif Cartovrac référence quant à lui plus de 2 300 points de vente en France.

Quelles sont les exceptions à la possibilité par défaut de vente en vrac ?

La vente en vrac est interdite pour un certain nombre de produits, pour des raisons de santé publique (voir liste détaillée dans ce **décret du 30 août 2023**), notamment :

- Produits laitiers liquides traités thermiquement et lait cru, sauf conditionné à la vue du consommateur par l'exploitant ou par distributeur automatique ;
- Préparations pour nourrissons, préparations à base de céréales et denrées pour bébés, denrées alimentaires destinées à des fins médicales spéciales, compléments alimentaires ;
- Aliments crus pour animaux familiers ;
- Produits surgelés ;
- Produits biocides et certains produits ménagers ou de bricolage jugés trop dangereux pour ce circuit de commercialisation (comme par exemple les produits très corrosifs ou très inflammables ;
- Piles et accumulateurs électriques ;
- Produits de protection d'hygiène intime à usage unique comme les tampons.

L'huile d'olive ne peut pas non plus être vendue en vrac sauf si le professionnel remplit le contenant sous les yeux du consommateur

Quelles informations doivent être indiquées ?

Le consommateur doit être correctement informé :

- Du prix au kilo ou au litre ou à défaut à l'unité (cf. ci-dessous Comment s'effectue la pesée ?) ;
- De la dénomination de vente du produit ;
- De la présence d'allergènes dans les denrées alimentaires ;
- Des éventuelles mentions obligatoires résultant d'obligations sectorielles (produits cosmétiques, détergents...).
- Des éventuelles précautions d'emploi pour garantir la sécurité, résultant d'obligations sectorielles (produits chimiques)

Ces informations doivent être indiquées sur le produit ou à proximité immédiate de celui-ci, de façon qu'il ne puisse exister aucune incertitude.

Comment s'assurer du respect des durées de conservation ?

Les durées de conservation doivent être évaluées par le metteur sur le marché que ce soit pour le module de recharge (ouvert et non ouvert) et pour le produit rechargé sur le lieu de vente. Aussi, il est attendu que le metteur sur le marché ait mis en place des études permettant de justifier ces durées ainsi qu'un suivi de ces durées afin de maîtriser la traçabilité des remplissages sur le lieu de vente garantissant la qualité des produits pour les consommateurs.

Qui est responsable de la propreté et de l'hygiène dans les magasins ? des contenants, pelles et autres systèmes de distribution ?

Le metteur sur le marché est responsable de la qualité des produits mis à disposition des consommateurs. Aussi, celui-ci doit évaluer et valider le concept des produits vendus en vrac, il doit donc exister un cahier des charges/contrat entre le metteur sur le marché et le distributeur décrivant l'ensemble des actions de nettoyage (mobiliers de recharge, ustensiles, environnement proche (sols, murs) mais également les surfaces connexes afin d'éviter les contaminations croisées) ainsi que les protocoles de nettoyages (produits, fréquence...).

Quelles précautions pour le contenant ?

Dans la plupart des cas, le consommateur peut demander à être servi ou se servir dans un de ses contenants, dans la mesure où il est propre et adapté. Un affichage en magasin informe le consommateur 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. Selon les types de produits, d'autres restrictions peuvent provenir des réglementations sectorielles ou des exigences de sécurité fixées par les fabricants. Le commerçant peut refuser le service si le contenant proposé est manifestement sale ou inadapté.

Toutefois, pour les produits chimiques, la réglementation précise les conditions à remplir pour les emballages (solidité, résistance, absence de déperdition de contenu, absence d'interaction entre le contenant et le contenu...), c'est pourquoi c'est le distributeur qui fournit un conditionnement adapté et étiqueté en fonction du produit mis en vente aux consommateurs qui effectuent leur premier achat.

Pour les achats suivants, le distributeur vérifie que le produit vendu aux consommateurs qui apportent leur propre conditionnement vide déjà étiqueté, correspond bien au produit acheté et qu'il n'y a donc pas de modification depuis le dernier achat.

En outre, le distributeur doit s'assurer que le consommateur ne réalise pas son propre mélange de plusieurs produits lors du remplissage du flacon.

Lorsque le contenant est mis à la disposition du consommateur, le professionnel doit s'assurer que les contenants utilisés pour les denrées alimentaires sont aptes au contact alimentaire c'est-à-dire que les matériaux utilisés disposent d'une déclaration de conformité lorsque cela est prévu. Le professionnel doit aussi utiliser ces contenants dans les conditions de mise en contact prévues (durée, température, usage répété ou usage unique...).

Par ailleurs, pour certains produits, la vente en vrac n'est possible qu'en service assisté ou au moyen d'un dispositif de distribution adapté à la vente en vrac en libre-service préservant les conditions d'hygiène et de sécurité nécessaires.

Comment s'effectue la pesée ?

Dans le cas où le professionnel effectue la pesée pour le consommateur qui :

- Apporte son propre contenant : la tare est ajustée par le professionnel au moment de la pesée ;
- Utilise un des modèles d'emballages du professionnels (sachets ou autres) : un tarage est effectué avant chaque pesée ;

Dans le cas où le consommateur effectue sa pesée :

- Il bénéficie d'une information claire, à proximité immédiate de l'instrument de pesage lorsqu'il apporte lui-même son contenant ;
- Il lui appartient de tarer lui-même la balance.

Si le professionnel ne dispose pas d'instruments de mesure légaux pour la vente en vrac de produits liquides, la mesure peut se faire au poids. Il est également possible, par exemple pour les jus d'oranges pressés, que la vente se fasse à l'unité dans un récipient standard réutilisable fourni par le professionnel et indiquant les niveaux de remplissage possibles.