

QUOTIDIEN



Achats en vrac : jusqu'à -45% !



Illustrations : © Biocoop - www.biocoop.fr

Nous allons parler de l'achat de produits sans emballage : le bon vieux achat en vrac. Pourtant, malgré cette promesse forte, de nombreuses contraintes freinent encore considérablement cette pratique. Mais les choses changent.

Il y a à peine 50 ans, l'achat en vrac était la norme dans les commerces, en France et dans le monde. La distribution se faisait intégralement par le biais de petits commerces locaux. Les consommateurs s'y rendaient presque quotidiennement pour s'approvisionner (alimentation, hygiène, mercerie, etc.). Puis, dans les années 60, tout a changé : avènement des grandes surfaces, travail des femmes, arrivée dans les foyers des réfrigérateurs, démocratisation de l'automobile...

Boudé depuis cette époque, le vrac connaît pourtant un certain regain d'intérêt depuis quelques années car il offre des avantages non négligeables :

- Un avantage financier car grâce aux économies réalisées sur l'emballage, les produits peuvent être vendus moins cher. De plus, cela permet d'éviter le gaspillage en n'achetant que la quantité nécessaire.
- Un avantage pour l'environnement du fait de la réduction des déchets à la source.

Cependant, ces atouts ne sont pas suffisants pour permettre au vrac d'occuper une place significative dans la distribution.

LE PREMIER DE CES FREINS VIENT DU CONSOMMATEUR LUI-MÊME

En effet, les consommateurs ont des craintes quant à l'hygiène des bacs et des rayons, la date de péremption, le manque d'information sur les produits...

Sans oublier que les populations actuelles n'ont plus les connaissances culinaires nécessaires, le temps ou l'envie de cuisiner des produits bruts.

Ensuite, les commerçants et les producteurs ne sont pas toujours enclins à proposer du vrac car ce n'est pas forcément très rentable. En effet, vendre de tels produits nécessite d'investir dans du matériel spécifique, de former le personnel, etc. Le vrac coûte donc cher aux producteurs et ne procure qu'une faible marge aux commerçants.

MALGRÉ CES DIFFICULTÉS, DE NOMBREUSES INITIATIVES EXISTENT

On peut citer, pour l'Amérique du Nord, des enseignes spécialisées dans le vrac comme Rainbow Grocery, Bulk Barn, Strictly Bulk. Pour l'Europe, il existe les chaînes de magasins Crai Eco Point® (Italie et Suisse), Negozio Leggero® (Italie), Unpackaged® (Royaume-Uni), etc.

La France n'est pas en reste avec Biocoop®, Botanic®, Alter Eco®, Auchan® (qui a installé depuis 2005 un rayon vrac dans ses grandes surfaces traditionnelles).

La vente en vrac n'a donc pas totalement disparu et, dans un contexte de difficulté économique et de prise de conscience environnementale, connaît même un regain d'intérêt. Il y a certes des freins qui l'empêchent de prendre une place vraiment importante, mais ceux-ci ne sont pas insurmontables. Par exemple une meilleure information du public sur le vrac permettrait de changer les habitudes de consommation, ce qui accroîtrait les volumes de vente et ferait progresser la rentabilité. Alors vérifiez ce que font les commerçants et grandes surfaces près de chez vous et achetez des produits en vrac, vous économiserez de -10 % à -45 %... ■



Source : "LA VENTE EN VRAC - Pratiques & perspectives", dossier réalisé par "Mes Courses pour la Planète" avec le soutien de l'ADEME, paru en décembre 2012. Disponible sur www.mescoursespourlaplanete.com.