

EMBALLEZ-VOUS POUR LA VENTE EN VRAC

La vente en vrac est apparue au milieu des années 1980. Au début seulement adopté par des boutiques indépendantes, le vrac n'a cessé de se développer pour devenir aujourd'hui une pratique de plus en plus courante, proposée par un grand nombre d'enseignes indépendantes mais aussi par les grandes chaînes que nous connaissons tous. Ces dernières années, le marché connaît un véritable essor, multipliant son chiffre d'affaires par 12 depuis le début des années 2000. Et cette tendance va encore s'accroître ; selon Réseau Vrac, l'association des professionnels du vrac en France, le vrac représentera 15% de la part de marché des produits de grande consommation en 2030.

Mais qu'est-ce que la vente en vrac ? Elle a été introduite dans le Code de la Consommation français en 2020 et est définie comme "la vente au consommateur de produits présentés sans emballage, en quantité choisie par le consommateur, dans des contenants réemployables et réutilisables" (Article L.120).

L'idée est donc que les consommateurs apportent leurs propres contenants, le plus souvent des bocaux en verre, afin de les remplir sur place, en payant au poids.

Pour se lancer dans la vente en vrac, voici une liste de produits facilement trouvables dans de nombreuses boutiques et supermarchés aujourd'hui : pâtes, riz, céréales, farine, légumineuses, fruits oléagineux, huile, gel douche ou encore lessive. On peut aussi y trouver des produits plus spécifiques, peu présents dans les rayons traditionnels, et pourtant très utiles quand on se lance dans le DIY, comme les cristaux de soude ou la cire d'abeille. Enfin, fini les pots d'épices et sachets de baies entamés qui périssent dans le placard ! Avec le vrac, n'achetez que la quantité dont vous avez besoin pour votre recette.

Aujourd'hui, la vente en vrac, en plus d'être pratique, est considérée comme une alternative impactante dans la réduction de la production d'emballages et donc de nos déchets, recyclables ou pas.

Comme le dit Bea Johnson, leader d'opinion sur ce sujet : "Le meilleur emballage est celui qui n'existe pas".

Alors, la vente en vrac, ça vous emballe ?



