



On tente

Sa fabrication → p.15

> Favoriser les emballages mono matière

• Préconiser les emballages les plus simples, ce qui ne veut pas dire non attractif. Ce travail implique directement les producteurs ainsi que les distributeurs. Un système de bonus-malus permettrait d'inciter ces derniers à limiter le « suremballage ».

> Rendre les emballages attirants mais surtout utiles : 5 axes de réflexion

- Les supprimer, selon les denrées en vente.
- Les imaginer lors de leur conception en réutilisation, stade ultime dans la réflexion qui doit être partagée par tous les intermédiaires – notion de solidarité dans le partage des tâches : sacs en tissus, pour courses ou emballages cadeaux.
- Les limiter en matières, de façon à limiter les emballages selon les intermédiaires de la distribution.
- Au mieux utiliser des emballages mono-matières, qui doivent être à la charge de tous les intermédiaires.
- La matière qui constitue ces emballages doit faire l'objet de recyclage.
- Réfléchir à un emballage type plus facilement biodégradable. Examiner les expérimentations d'emballage soluble dans l'eau et non-polluant (cf. expérience entreprise Solubag au Chili).

Produit acheté au drive → p.15

• Notre avis est que le commerçant devrait proposer sur son lieu de vente des points de dépôt visibles et faciles d'accès pour que le consommateur puisse retirer toutes les couches des produits qui lui paraissent inutiles. (Cela permettrait au producteur de reléguer ces déchets directement aux éco-organisme, en soulageant les collectivités et les consommateurs!).

• Notre avis est que le commerçant devrait proposer sur son lieu de vente des points de dépôt visibles et faciles d'accès pour que le consommateur puisse retirer toutes les couches des produits qui lui paraissent inutiles. (Cela permettrait au producteur de reléguer ces déchets directement aux éco-organisme, en soulageant les collectivités et les consommateurs!).

Collecte des emballages → p.15

• Notre avis est que le commerçant devrait plutôt inciter financièrement son client, le consommateur, qui fait de toute façon le trajet pour faire ses courses avec son propre sac cabas, à lui rapporter ses emballages, à l'engager à mieux faire le tri, via un point de dépôt géré et propre (ex : bon d'achat d'1 centime par emballage rendu).

Aider au tri → p.15

• Notre avis est que le commerçant devrait apposer sur son emballage un visuel simple et compréhensible par tous (même des enfants) de l'endroit où trier son emballage. Exemple, une grosse gommette jaune pour les emballages à placer dans les poubelles jaunes, une grosse gommette rouge sur les emballages non recyclables (cela permettra aussi au client de choisir de ne pas prendre un produit avec un emballage non recyclable au magasin!).

Conseil/à la source du produit → p.15

• Notre avis, orienter le commerçant vers une présentation de rayonnage qui vise des produits de meilleure qualité en termes de consommation alimentaire. Le commerçant pourrait également nous éduquer pour éviter les produits énergivores, ceux qui ne sont pas de saison, et ceux qui viennent de loin...

L'emballage

La réparation → p.19

Promouvoir le statut de « réparateur homme à tout faire » avec des moyens facilités (locaux, matériel de réparation). On pourrait imaginer une assistance par les services techniques des municipalités... Beaucoup de personnes jettent car elles ne savent pas comment faire pour réparer et à quel prix.

La 2nd vie

Imposer des emballages recyclés pour le transport → p.23

• Inciter les professionnels à utiliser des emballages recyclés dans tous les cursus de transport par le biais de détaxes ou de publicité positive en faveur de ceux qui propagent cette façon de faire. Ils pourront être mis en valeur par des autocollants, un label ou autre.

Législation :
recherche de
nouvelles normes



On continue

Sa fabrication → p.15

• Modifier les propositions d'achat et de vente : vente à l'unité, en vrac, cette tendance commence à émerger dans quelques grandes surfaces, elle devrait être un atout pour d'autres commerces de proximité, pour cela une incitation à leur installation (coopérative, AMAP, ...) permettrait de restaurer un commerce de proximité. Pour cela, il faut aussi modifier le comportement des consommateurs.

Emballage multicouches → p.15

- Notre avis est que le commerçant peut vendre un produit en vrac en proposant au consommateur un contenant en consigne, (ou que celui-ci vienne avec son propre contenant).
- En cas d'impossibilité de vente en vrac, limiter ou éviter le suremballage.

Conseil/à la source du produit → p.17

• Notre avis, proposer au commerçant de cibler des produits phares, qu'il estime d'un bon rapport qualité/prix sur lequel il puisse s'engager en terme de longévité, par exemple avec des extensions de garanties gratuites significatives, des produits facilement réparables, ou des locations longues durées.

• Notre avis, avec 90% des supermarchés qui déclarent donner à des associations des produits qu'elles jetaient auparavant, on est soulagé qu'il y ait une première solution concrète pour compenser le gaspillage. D'autant plus qu'ils permettent généralement aujourd'hui aux consommateurs d'en profiter grâce à des rayons « dates courtes ».

L'emballage



On arrête

Le principe
de parcimonie

L'emballage

La 2nd vie

Les centres
de tri en 44

Le recyclage
des matières 1^{res}

Recherches
de solutions
sociétales

Législation :
recherche de
nouvelles normes