

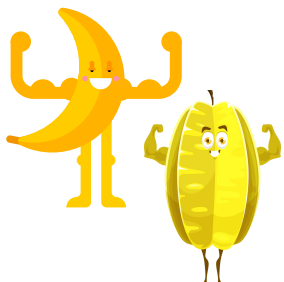
# LES ÉVITEMENTS

Cette fiche aide à repérer les plastiques à usage unique qui peuvent être évités dans les produits utilisés en commerces.

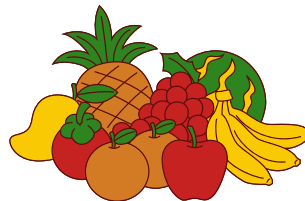
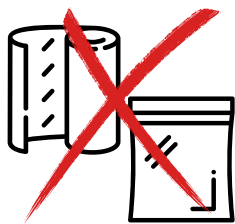
## LES PLASTIQUES, QUELQUES INFORMATIONS:

- Utilisations fréquentes d'emballages ou d'objets (pailles, sacs, gobelets,...) en plastique ou autre matériau pour une utilisation unique et souvent de courte durée.
- Certains ont des fonctions indispensables, d'autres peuvent être qualifiés d'inutiles.
- Un emballage inutile = un emballage n'ayant pas de fonction essentielle (protection, sanitaire et intégrité des produits, transport, ou support d'information réglementaire).
- Pour préserver les ressources et éviter de potentiels sources de pollution plastique, la réduction de ces plastiques à usage unique est un levier important

### Cas N°1 : Les fruits et légumes



*Le fruit ou légume est lavé ou épluché avant consommation*



Protection naturelle aux chocs et contaminations

- L'emballage ne doit être considéré pour les fruits et légumes que :
  - s'il y a un risque de détérioration par la vente en vrac (petits fruits fragiles par exemple)
  - s'il y a un allongement de la durée de conservation par des emballages techniques (éviter la perte en eau, haute imperméabilité, permettant une respiration adéquate)

### Exemples d'emballages inutiles:



## Cas N°2 - Le "suremballage"

- Un emballage ajouté par dessus un autre emballage n'ayant pas de fonction essentielle peut être qualifié de "suremballage inutile"
- Analyser la quantité d'emballage utilisé par rapport à la taille/la quantité de produit.
- La vente unitaire de produit dans un emballage : travailler sur un modèle logistique et de vente différent pour prévoir la vente en vrac sans emballage



## Cas N°3 - L'emballage marketing / promotionnel

- Les emballages en plastique à usage unique servent aussi souvent de support marketing, de moyens de proposer des lots promotionnels ou d'échantillons gratuits
- Challenger les fournisseurs/les sélectionner en fonction de leurs pratiques commerciales/marketing



## Cas N°4 - La vente à emporter / consommation nomade

- La consommation nomade s'est développée grâce aux emballages à usage unique
- Les habitudes ➡ les consommations à l'extérieur du domicile ne sont pas anticipées
- Des modèles avec des contenants réutilisés existent ➡ **Comment les inciter / les favoriser ?**

