

INTERVIEW EN VRAC

ALERTE !

Alexandrina DASILVA MOREIRA, est vendeuse du primeur Ollé, à Mazamet. L'originalité de ce magasin est sa vente de produit, uniquement en vrac. Le VRAC, une solution pour lutter contre le suremballage ? Interview.



Étal du magasin Ollé à Mazamet en mars 2022

Alexandrina, d'où viennent vos produits ?

Nos produits, proviennent de Toulouse, de marchés d'Espagne, de Perpignan, de producteur locaux et, plus rarement, d'Israël.

Quel est le produit que vous vendez le plus au sein d'Ollé ?

En fruits, majoritairement des oranges, et en légumes, plutôt des pommes de terres. Mais généralement les clients viennent principalement pour nos fruits.

Quels problèmes posent les emballages des produits habituellement vendus en magasins traditionnels ?

Les produits emballés contiennent des conservateurs, par conséquent, ils s'abiment plus vite notamment à cause de la condensation dans l'emballage.

Quels sont les avantages de vendre en vrac ?

Pour nous l'avantage est d'avoir des produits frais, de beaux produits, et de contribuer à limiter les déchets.

La vente en vrac est-elle plus onéreuse que la vente emballée ?

En grandes surfaces, on trouve des clémentines emballées en filet, l'avantage pour les familles nombreuses est un coût moins important, du fait de la quantité, au détriment de la qualité. Généralement, les gens qui viennent chez nous savent que le produit est plus cher mais s'ils y trouveront aussi la quantité, ce qu'ils viennent chercher est la qualité avant tout.



Texte et photos de Amy
4e, Marcel Pagnol
Mars 2022