

AZIONI DA INTRAPRENDERE CON LA GRANDE DISTRIBUZIONE PER CONTRIBUIRE AL VIVERE SOSTENIBILE

La riduzione dell'impatto ambientale

Come rendere minimo l'impatto ambientale dei propri punti vendita?

I principali impatti di un punto vendita riguardano l'impiego delle risorse naturali ed energetiche, le emissioni prodotte, la gestione dei rifiuti, la realizzazione delle strutture di vendita e della viabilità di accesso. Questo si concretizza nelle ristrutturazioni dei punti vendita esistenti e nelle nuove aperture, con l'autoproduzione di energia da impianto fotovoltaico ed eolico e all'acquisto di energia idroelettrica. Per quanto riguarda i **rifiuti**, è necessario trattarli massimamente in modo differenziato e puntare a diffondere questa buona pratica anche tra i clienti, informandoli in modo preciso sulle modalità di smaltimento delle attrezzature informatiche, degli oli minerali e di altri rifiuti, in sinergia con le aziende impegnate nella gestione dei rifiuti

Il prodotto "sostenibile"

"Ispirare ogni rapporto di mercato ai principi di trasparenza ed equità"

"Prodotti sostenibili" sono quelli realizzati nel rispetto dei diritti umani e dell'ambiente, oltre ad essere sani e sicuri per chi li consuma. Sono tali:

- i prodotti biologici
- i prodotti tipici e locali
- i prodotti del commercio equosolidale
- i prodotti certificati ambientalmente (con marchi quali Ecolabel, Fsc, Friend of the Sea), provenienti da coltivazioni realizzate sulle terre confiscate alla mafia. Proporre un'offerta che oltre alle esigenze del consumatore consideri i processi di ottenimento dei prodotti e il loro effetto sulla salute dell'uomo e sull'ambiente, e privilegi quelli in grado di contribuire allo sviluppo dei paesi del Sud del mondo e di un'agricoltura di qualità.

Comprare sfuso

Come una volta, quando la miseria ti faceva contare i grammi ad uno ad uno. Solo che oggi lo si fa anche per **l'ambiente**, non solo per la crisi economica che torna a farsi sentire. Usando poi contenitori biodegradabili o riciclabili, usati e portati da casa.

Senza pacchi o confezioni magari ammiccanti, seducenti ma a perdere. E' la ricetta per vincere la guerra all'immondizia, per non finire travolti dalle 31 milioni di tonnellate di spazzatura che ogni anno l'Italia produce, di cui ben 12 sono solo di imballaggi. Di scatole, flaconi, pacchi, bottiglie di plastica che nel sacco della spesa rappresentano il 5% del peso ma nella nostra pattumiera occupano il 50% dello spazio.

Si moltiplicano i prodotti in listino e nei supermercati si creano zone riservate.

Come gli **Ecopoint** dove da una sorta di organo a canne trasparenti premendo una leva scendono a scelta caffè, pasta, riso, cereali, legumi e spezie o caramelle nella quantità desiderata.

Come i detersivi self service. In altre parole significa non usare tonnellate di plastica per le confezioni e tonnellate di cartone per l'imballaggio. Il meccanismo è semplice: il consumatore acquista il flacone una sola volta al prezzo di 50 centesimi e si rifornisce con quello ogni volta che ne ha bisogno, si incolla il tagliando di acquisto e paga alla cassa.

Senza la tradizionale confezione la merce va a prezzi inferiori dal 20 al 70%" ; la vendita dei cibi sfusi è cresciuta del 10%, la vendita di prodotti liquidi per la pulizia cresce del 20% all'anno.

La civiltà dei rifiuti, i rifiuti della civiltà, l'unica ricetta per vincere è :

- diminuire gli imballaggi,
- dimenticare l'usa e getta,
- puntare sul riciclo dei contenitori se si pensa che nella nostra pattumiera il 50% dello spazio è preso dalle confezioni". Oggetti di plastica che ci mettono mille anni ad essere "assorbiti" dalla natura.

Perché cambia il modo di comprare?

- spinta economica
- il fascino della nostalgia, di quando si comprava con i vuoti a rendere, quel tanto che si voleva.

Con gli anni il consumatore si è fatto furbo, non si fa più sedurre come una volta solo dalle marche. Per questo funzionano i prodotti sfusi, anche perché le grandi catene distributive diventano garanti della merce anche se non è del brand famoso o pubblicizzato.