

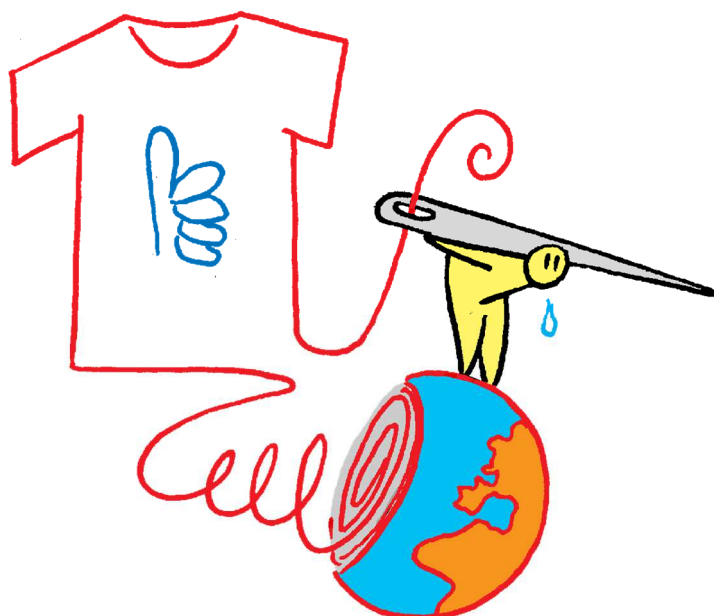
L'info ^{n°23} c'est clair !

Être à la mode, à quel prix ?

Acheter des vêtements, souvent, parce qu'ils sont peu chers... ça peut faire très envie ! Mais est-ce que nous en avons vraiment besoin ?

Ces vêtements, produits en très grande quantité, sont une catastrophe pour l'environnement et pour les personnes, parfois des enfants, qui les fabriquent...

Est-il possible de s'habiller autrement ? Oui, il existe des solutions.



1900

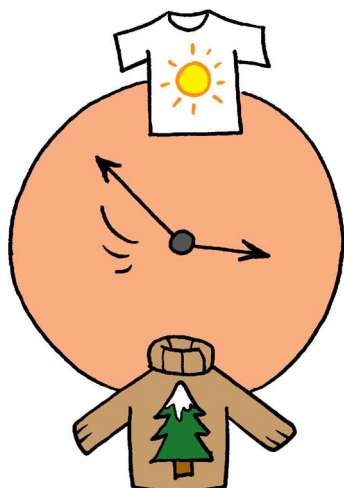
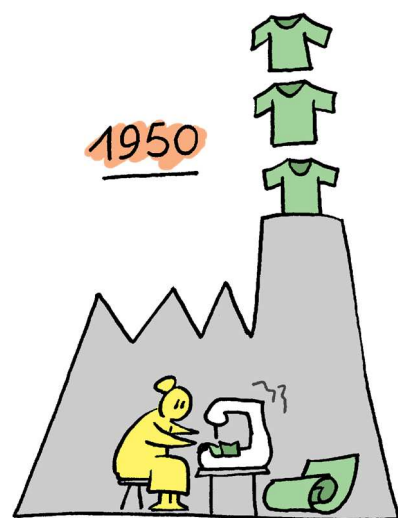


De la couturière au prêt-à-porter !

Il y a une centaine d'années, pour s'habiller, il fallait aller chez une couturière. Elle prenait les mesures du corps et réalisait des vêtements uniques.



Avec l'arrivée de la machine à coudre, les vêtements ont pu être produits dans des usines, en plus grande quantité. Dans les années 1950, ils sont proposés dans différentes tailles et vendus en magasins. C'est le prêt-à-porter !

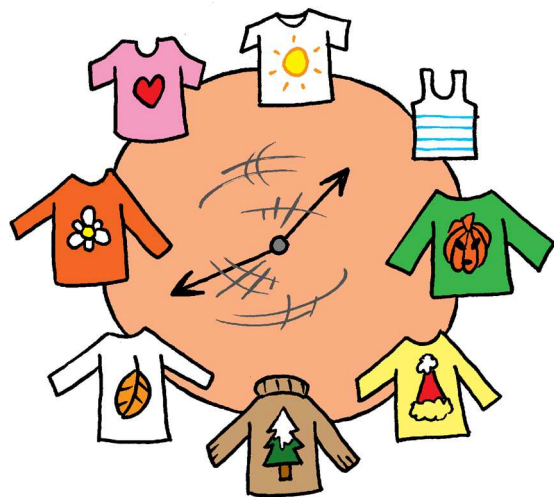


De nouveaux vêtements 2 fois par an

Au début du prêt-à-porter, il y avait 2 collections par an : des vêtements pour l'automne/hiver, d'autres pour le printemps/été... Cela a beaucoup changé.

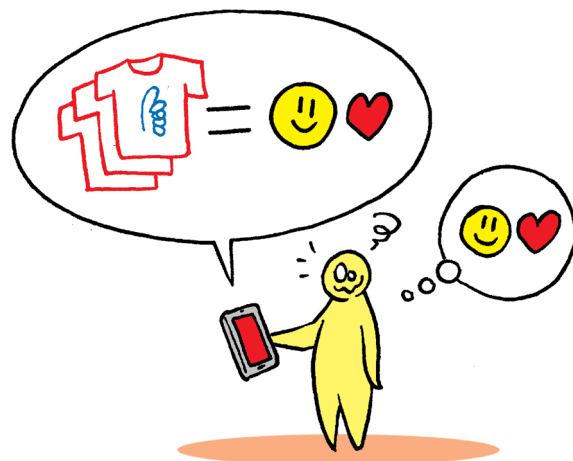
La fast fashion c'est quoi ?

Aujourd'hui, les marques de vêtements de fast fashion (« mode rapide » en anglais) proposent plusieurs collections par an, parfois même de nouveaux vêtements toutes les 2 semaines. Mais qu'est-ce que la fast fashion ? Ce sont des vêtements fabriqués très vite, vendus à petits prix, de mauvaise qualité, souvent peu portés, qui finissent rapidement au fond d'un placard ou à la poubelle. Aujourd'hui, 130 milliards de vêtements sont produits par an, soit presque 80 % de plus qu'il y a 15 ans.



« Acheter, c'est le bonheur »

Les marques de fast fashion font le choix de proposer de petits prix mais, pour gagner de l'argent, elles doivent vendre beaucoup. Alors, elles nous font croire que nous avons besoin de nouveaux vêtements pour nous sentir bien, avoir une image positive de nous-même... Quand nous achetons certaines choses, notre cerveau produit de la dopamine qui provoque le plaisir. Les marques le savent. Elles dépensent beaucoup d'argent dans la publicité pour créer ce désir qui nous apportera, selon elles, du bonheur. La publicité est partout, dans la rue, les transports, à la télévision, sur internet, dans les mails, les téléphones... pour nous encourager à acheter. Et, en voyant de petits prix, il est difficile de résister.



Les marques utilisent aussi les influenceurs, des personnes qui publient des vidéos sur internet (TikTok, Instagram, Youtube...) pour dire ce qu'elles pensent des vêtements et donner envie de s'habiller comme elles.



Des soldes toute l'année !

Les marques de fast fashion (H&M, Zara, Primark, Mango...) proposent des soldes presque toute l'année. Sur internet, des messages nous disent de faire vite car ces prix exceptionnels vont bientôt disparaître. Cela encourage à acheter sans réfléchir.

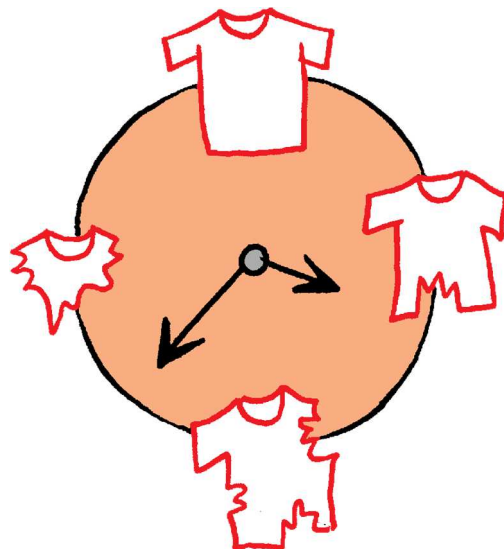
Parfois, elles augmentent les prix juste avant les soldes, pour pouvoir ensuite proposer une grosse réduction et donner le sentiment aux clients qu'en achetant, ils font une très bonne affaire.

Les marques peuvent aussi fabriquer des vêtements directement soldés. La qualité est alors encore plus mauvaise.

Une durée de vie courte

Les vêtements sont fabriqués pour durer peu de temps. Les tissus sont souvent de mauvaise qualité, mal coupés car réalisés très vite, les coutures sont peu solides... Ils donnent peu envie d'être portés.

Beaucoup finissent au fond d'un placard ou à la poubelle. Ils sont difficiles à revendre car ils s'abîment vite. Ils ne peuvent pas toujours être recyclés car ils sont trop fragiles. En Europe, 4 millions de tonnes de vêtements, chaussures... sont jetés chaque année.



Un exemple d'ultra fast fashion : Shein

Encore plus rapide que la fast fashion, il y a l'ultra fast fashion ! C'est ce que propose Shein, la marque préférée des adolescentes. Cette entreprise chinoise vend uniquement sur internet. Chaque jour, elle propose des centaines de nouveaux vêtements. Elle peut copier très rapidement des vêtements portés par des stars, des chanteuses, des mannequins... et les mettre en vente la semaine suivante. Les prix sont très bas : 7 € en moyenne pour un vêtement.

Shein a bien compris comment utiliser les réseaux sociaux (TikTok...). Les adolescentes font elles-mêmes la publicité de la marque. Elles se filment quand elles reçoivent des colis de vêtements Shein et les essaient. Elles donnent leur avis sur la douceur des vêtements, leur forme... Mais la fabrication de ces immenses quantités de vêtements, souvent peu utilisés, est une catastrophe pour l'environnement.

Ces vidéos sont très partagées. Les adolescentes reçoivent beaucoup de clics « j'aime » et cela leur donne le sentiment d'être importantes. Pour les encourager, Shein leur propose des bons d'achat, des réductions à offrir aux personnes qui les regardent sur internet. Certaines reconnaissent qu'elles commandent des vêtements seulement pour faire des vidéos sur les réseaux sociaux et avoir des avis positifs. Comme c'est peu cher, elles peuvent commander beaucoup !

