



« Innovons contre le gaspillage alimentaire en Occitanie »

Alexis Menard (SO PHENIX)
Michel Place (Revivre Pays d'Oc)

Colloque « Innovons contre le gaspillage alimentaire en Occitanie ! »
Jeudi 17 novembre 2016 à Montpellier Supagro

SOMMAIRE

1.Genèse de la démarche

Présentation de SO PHENIX
Présentation de Revivre Pays D'Oc
Pourquoi notre coopération est-elle née ?

2.Concrètement comment ça se passe ?

En magasin
La collecte
La redistribution des produits

3.Résultats de la démarche



« L'incidence des offres promotionnelles sur le gaspillage alimentaire
« Innovons contre le gaspillage alimentaire en Occitanie ! » - 17/11/2016 - Montpellier

1.Genèse de la démarche

Présentation de SO PHENIX

- **Notre métier**

Faire de la poubelle l'exception

Donner une 2nde vie aux invendus et déchets en favorisant

l'économie circulaire

Créer des filières de revalorisation

- **Trois secteurs prioritaires**

-  Grande Distribution & Retail
-  Industriels & Producteurs
-  Événementiel, Restauration & Catering



« L'incidence des offres promotionnelles sur le gaspillage alimentaire
« Innovons contre le gaspillage alimentaire en Occitanie ! » - 17/11/2016 - Montpellier

1.Genèse de la démarche

Présentation de Revivre Pays D'Oc

- **Mission :**

Fournir aux plus démunis via les Epiceries Sociales des produits variés dans le respect de la chaîne de froid.

Encourager la mutualisation des structures pour baisser les coûts logistiques.

- **Moyens :**

900 m2 à Launaguet,

2 chambres froide

50 m de racks

Un camion bi-température

2 moyens de manutention

6 bénévoles, 4 permanents

- **Ressources :**

Achats et dons de produits en alimentaire, produits d'hygiène et Entretien

- **Distribution :**

125 Structures en Occitanie et Nouvelle Aquitaine.

110 Epiceries sociales

15 structures d'aide : relais bébés, SDF.....

A fin Octobre 2015 : 450 K€, 900 T

→ Partenariat avec l'Association Dons en Nature, AG2R, et ENEDI.



« L'incidence des offres promotionnelles sur le gaspillage alimentaire

« Innovons contre le gaspillage alimentaire en Occitanie ! » - 17/11/2016 - Montpellier

1.Genèse de la démarche

Pourquoi notre coopération est née

Quelques chiffres :

- En France, l'équivalent de **20 Kg par an et par habitant** est jeté chaque année (dont 7 Kg encore emballés)¹
- Le secteur de la distribution contribue pour environ **15%** du gaspillage
- **3 500 000** de personnes en France qui bénéficient de l'aide alimentaire dont **40%** provient des dons en nature de la grande distribution

Constats :

RPO et GESMIP :

- Les épiceries ne peuvent pas faire toutes les ramasses elles mêmes car pas ouvertes tous les jours, pas forcément intéressées par tous les produits etc.
- Les associations manque de moyens logistiques et humains
- Les associations ont de gros soucis d'approvisionnement



1.Genèse de la démarche

Pourquoi notre coopération est née

SO PHENIX :

- Des magasins qui ne donnent pas, qui ont besoin d'un partenaire unique et fiable pour récupérer les dons
- Des magasins qui sont trop loin pour les associations
- Des collectes en milieu péri-urbain et rural compliquées à démarrer. Besoin d'un soutien financier au démarrage pour arriver à l'équilibre.
- Besoin d'une très grande réactivité de la part des associations qui n'est aujourd'hui pas toujours possible

Besoin de mettre en place des solutions complémentaires à la Banque Alimentaire, qui s'occupe déjà de tous les produits de l'aide Européenne et ne peut pas effectuer des ramasses partout.



2. Concrètement comment ça se passe ?

En magasin

- Convaincre le magasin
- Mise en place
 - Le matériel
 - L'administratif
- Formation
 - L'humain
- Accompagnement
- Bilan
- Communication



2. Concrètement comment ça se passe ?

La collecte

Ramasses effectuées 5J/7 dans 4 magasins (1500 à 2500 m²) → Tournée de 130 km/J

Types de produits collectés : produits frais et secs, fruits et légumes, viennoiseries et pain.

Un chauffeur dédié à la fonction

Déroulement d'une ramasse :

- Chargement des bacs dans le camion
- Pesée des bacs
- Signature du bon de sortie et du listing des produits → cession : Magasin/RPO

Investissement en cours d'un camion réfrigéré et embauche d'un chauffeur en contrat aidé



2. Concrètement comment ça se passe ?



La redistribution des produits

- Partenariat avec 3 ESS du GESMIP
- Ponctualité de livraison aux ESS pour tenir compte d'un nombre de produits dates courtes (60 %)
- Avant 13H30 pour laisser le temps de distribution aux bénéficiaires l'après midi
- Document de cession des produits entre RPO et ESS
- Rotation des bacs vides et pleins pour accélérer la distribution
- Rétrocession des produits aux ESS au tarif de 0,20€/Kg

3. Les résultats

RPO :

Du 15/1 au 30/9 : **70 T de produits** ont été redistribués avec la satisfaction des ESS représentant l'équivalent de **19 000 repas**.
Qualité des produits appréciée avec un maximum de **5 % de rebus** principalement sur les fruits et légumes
Prévision en fonction du nombre de magasins collectés : un camion et un chauffeur en plus



SO PHENIX :

Satisfaction des magasins sur l'efficacité du processus
Employés de plus en plus impliqués dans la démarche
Formation continue nécessaire et veille juridique appréciée



Conclusion

Les réussites du partenariat

- Efficacité (grâce à l'intégration complète de la chaîne de redistribution)
- Fiabilisation des GMS (ramasse quotidienne/optimisation)
- Professionnalisme (confiance)
- Satisfaction des associations (faible taux de perte)
- Pérennisation de la démarche (formation en continue)
- Gain environnemental (moins de déchets)

Pour aller plus loin

- Souhait d'avoir des produits avec une plus grande DLC
- Quid de l'échelle du projet

