



# DISTRIBUTEURS : COMMENT ÉVITER DES COÛTS, EN REDUISANT VOS DÉCHETS ET VOS PERTES ALIMENTAIRES ?

— GUIDE DE BONNES  
PRATIQUES



ADEME



Agence de l'Environnement  
et de la Maîtrise de l'Énergie

## **Ce document est édité par l'ADEME**

### **ADEME**

20, avenue du Grésillé  
BP 90406 | 49004 Angers Cedex 01

**Coordination technique :** Evelyne Journaux, ADEME Hauts de France.

**Rédacteurs :** Manuela Gheoldus, Katherine Salès.

**Crédits photo :** Shutterstock, DR.

**Création graphique :** Deloitte Développement Durable

**Brochure réf. 010597**

**ISBN :** 979-10-297-1094-0 - Avril 2018

**Dépôt légal :** ©ADEME Éditions, Avril 2018

Toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause est illicite selon le Code de la propriété intellectuelle (Art L. 122-4) et constitue une contrefaçon réprimée par le Code pénal. Seules sont autorisées (Art L. 122-5) les copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective, ainsi que les analyses et courtes citations justifiées par le caractère critique, pédagogique ou d'information de l'œuvre à laquelle elles sont incorporées, sous réserve, toutefois, du respect des dispositions des articles L. 122-10 à L. 122-12 du même Code, relatives à la reproduction par reprographie.

### **Remerciements :**

L'ADEME tient particulièrement à remercier :  
Les directeurs et leurs collaborateurs des dix magasins qui ont participé à cette opération,

Les Chambres de commerce et d'industrie de l'Oise, de l'Aisne et de la Picardie Maritime pour leur aide et leur implication,

Deloitte, Phenix et Viasourcing qui ont accompagné les dix magasins,

Pierre Peteuil de Cryolog pour ses avis éclairés sur ce document.

# INTRODUCTION

## RÉDUIRE LES DÉCHETS ET LE GASPILLAGE ALIMENTAIRE (GA) : DES ENJEUX FORTS POUR LES GMS

La réduction des déchets est aujourd'hui un grand enjeu économique et environnemental pour les grandes et moyennes surfaces (GMS). Les cartons, les biodéchets et les déchets non dangereux (plastique, bois, papier) représentent 70% des tonnages générés par les magasins.

Selon une étude de l'ADEME<sup>1</sup>, la distribution dans son ensemble **produit 14% des pertes et gaspillage alimentaires (GA) en France**. Une opération témoin<sup>2</sup> impliquant 10 magasins témoins de 5 enseignes différentes montre qu'à travers des actions parfois simples et avec des coûts faibles, **il est possible de réduire le gaspillage de 22% en 3 mois** sur l'ensemble des magasins, **soit une économie de 70 000 euros**. En outre, le don alimentaire permet aux distributeurs de **défiscaliser 60% du prix de revient des produits donnés**, dans la limite de 5 % de leur chiffre d'affaires.

L'ENSEMBLE DE LA GRANDE  
DISTRIBUTION POURRAIT  
RÉDUIRE SON GASPILLAGE  
ALIMENTAIRE DE **300 000  
TONNES PAR AN** ET FAIRE  
AINSI PLUS DE **700 MILLIONS  
D'EUROS D'ÉCONOMIES  
PAR AN**.

## OBJECTIF DE CE GUIDE

L'objectif du guide est d'inciter et d'accompagner les distributeurs à réduire leurs déchets et le gaspillage alimentaire. Les bonnes pratiques illustrées dans ce guide sont issues de l'« Étude de réduction des impacts des déchets et du gaspillage alimentaire dans la grande et moyenne distribution en Hauts de France ». Les bonnes pratiques de réduction du gaspillage alimentaire sont en lien avec l'opération témoin « Distributeurs engagés contre le gaspillage alimentaire » réalisée en 2016 par l'ADEME.

L'objectif est également de permettre aux distributeurs de mieux structurer leur action avec, comme conséquence, un meilleur respect de la réglementation (not. la tenue d'un registre des déchets, le tri des déchets,

la signature d'une convention de don entre distributeurs et associations d'aide alimentaire), mais également des bénéfices financiers. L'étude de l'ADEME dans les Hauts de France a notamment démontré qu'une approche combinée de réduction des déchets et du gaspillage alimentaire conduisait à des bénéfices plus importants : p.ex. la réduction du gaspillage alimentaire permet, outre une défiscalisation des produits donnés, une réduction des déchets (biodéchets ou déchets d'activités économiques (DAE) non dangereux<sup>3</sup>) et des coûts de traitement associés.

<sup>1</sup>ADEME, Etat des lieux des masses de gaspillages alimentaires et de sa gestion aux différentes étapes de la chaîne alimentaire, mai 2016 : <http://www.ademe.fr/etat-lieux-masses-gaspillages-alimentaires-gestion-differentes-etapes-chaîne-alimentaire>

<sup>2</sup>ADEME, Distributeurs engagés contre le gaspillage alimentaire, novembre 2016 : <http://www.ademe.fr/distributeurs-engages-contre-gaspillage-alimentaire>

<sup>3</sup>Anciennement déchets industriels banals (DIB)



## LES CLÉS DU SUCCÈS...



- **Réaliser un diagnostic** permet de dresser un état des lieux complet de la situation de l'entreprise et ainsi de développer un plan d'actions.
- Impliquer l'ensemble de l'équipe magasin dans la construction du plan d'actions afin de prendre en compte les capacités de chaque intervenant.
- Nommer un **réfèrent magasin** qui coordonne le projet et suit son avancement.
- **Avoir une direction de magasin impliquée** et créatrice de sens : très important pour garantir une adhésion et une bonne exécution du projet.
- Mettre en place **un outil de suivi dynamique** permettant de suivre et de comprendre immédiatement les liens entre les actions et leurs conséquences, et de pouvoir être réactif dans des délais très courts en cas de dérive.
- **Valoriser les résultats** des actions mises en œuvre auprès de différents publics : salariés, autres distributeurs, médias et clients, etc.

## ... POUR D'IMPORTANTES BÉNÉFICES FINANCIERS !

LES DISTRIBUTEURS AYANT ÉTÉ ACCOMPAGNÉS PAR L'ADEME **ONT FAIT ÉTAT DE BÉNÉFICES FINANCIERS (GAINS OU ÉCONOMIES) IMPORTANTS, À TITRE INDIVIDUEL :**



**ÉCONOMIE DE  
108 200 €  
SUR UNE ANNÉE**

grâce à la réduction du gaspillage alimentaire, sur l'ensemble « casse et reversement des dons ».



Limitation de la casse aux fruits et légumes :

**10 000 €  
D'ÉCONOMIES  
SUR SIX MOIS**

grâce à un affinage des commandes.



**Augmentation du montant des dons alimentaires,** pour un montant total de 75 000 € et une défiscalisation possible à hauteur de 60%, soit

**UN GAIN DE  
45 000 €.**



**UN PROFIT DE  
45 000 €  
SUR UN AN**

a été généré sur l'ensemble des déchets grâce à l'amélioration du tri des déchets et leur valorisation.



**+8% de valorisation des cartons sur un an,** pour des revenus de **+14 000 €.**



**Diminution annuelle de 65% de DAE non dangereux** pour une économie de coûts de traitement de **9 000 €.**



**-15% DE BIODÉCHETS**

via le déconditionnement de produits carnés et, en conséquence, diminution des coûts de traitement associés.

# JE RÉALISE UN DIAGNOSTIC DÉCHETS ET GASPILLAGE ALIMENTAIRE (GA)

## OBJECTIF

Connaître, au moyen d'un diagnostic terrain multicritères, la situation de référence du magasin et mesurer précisément les impacts économiques et environnementaux des déchets et du gaspillage alimentaire.

## ÉTAPES RECOMMANDÉES

**1/** Identifier **un référent** dans votre entreprise, qui aura un rôle de facilitateur interne et permettra de simplifier et de fluidifier la communication entre toutes les parties prenantes.

**2/** Collecter l'ensemble **des données clés** du magasin : données générales, prestataires déchets, liste des équipements, factures des 12 derniers mois, listing de « casse », données fiscales, chiffre d'affaires alimentaire, etc.

**3/ Observer** la gestion du réassort en rayon : réception des marchandises, déballage, mise en rayon, réassorts et gestion de la casse et des déchets qui en découlent.

**4/** Répertoirez précisément **toutes les filières déchets** actuellement en place (p. ex. cartons, films plastiques) ainsi que les filières potentiellement existantes (p. ex. papiers de bureaux ou polystyrène), afin de mieux cerner les flux de déchets du magasin, d'en comprendre les caractéristiques et de réfléchir à leur évitement possible.

**5/ Etudier les processus d'achats** : aspects logistiques, comportementaux, sanitaires liés aux achats.

**6/ Identifier les produits** qui se vendent peu ou mal pour adapter le référencement en conséquence.

**7/ Réaliser un plan d'actions** de réduction des déchets à la suite du résultat du diagnostic.



## FOCUS

Agir à la source :  
calculez le coût  
complet de vos  
déchets et gaspillage  
alimentaire !

→ Un déchet génère d'autres coûts pour l'entreprise, généralement méconnus car diffus et cachés, alors qu'ils représentent des montants plus élevés. Le coût complet des déchets se décompose de la manière suivante :

**COÛTS DE PRODUCTION  
+ COÛTS DE GESTION  
INTERNES ET EXTERNES.**

ENV.  
→ **400 K€ / AN**  
= **COÛT COMPLET  
DU GASPILLAGE  
ALIMENTAIRE (GA)**

Il intègre la gestion des déchets, la main d'œuvre et les coûts liés à l'énergie.

**CE COÛT COMPLET  
REPRÉSENTE EN MOYENNE  
0,9 % DU CHIFFRE  
D'AFFAIRES ALIMENTAIRE**  
soit sensiblement la marge nette des magasins sur l'alimentaire.



# JE MOBILISE ET JE SENSIBILISE MES ÉQUIPES

## OBJECTIF

Impliquer les collaborateurs dans la mise en place des actions pour qu'ils en soient les moteurs.

- **QUI ?** Tous les collaborateurs surtout ceux qui sont en contact direct avec la gestion des déchets (responsable magasin, responsable rayons, responsable santé et sécurité, responsable achats, etc.). Certains peuvent avoir un intérêt particulier pour le sujet, sur lequel il est utile de s'appuyer.
- **QUAND ?** Dès la phase de diagnostic afin de pouvoir les impliquer dans la mise en place des actions.

## BONNES PRATIQUES

- 1/** Je fais **un reportage photo** de la benne des déchets pour sensibiliser mes collaborateurs au tri.
- 2/** Je crée **un espace d'expression libre dédié aux collaborateurs** pour faire émerger des initiatives et des actions qui permettent de diminuer notre impact sur l'environnement et améliorent les conditions de travail, voire de sensibiliser plus efficacement auprès des clients.
- 3/** Je personnalise **la communication de nouveaux arrivants** afin de les sensibiliser aux actions en cours ou réalisées.
- 4/** Je sensibilise **mes collaborateurs au gaspillage alimentaire** (repas anti-gaspi) en partenariat avec l'intercommunalité de mon territoire en charge des déchets ménagers.
- 5/** Je communique **les résultats du tri** des cartons et plastiques auprès des collaborateurs.

*" Cette caractérisation de benne a permis de sensibiliser les équipes sur les actions à mener sur le tri et de responsabiliser chacun."*

Hervé CROISILE,  
Manager Auchan Dury

## FOCUS

### La caractérisation de la benne des déchets en mélange

→ **OBJECTIFS**  
Sensibiliser les collaborateurs au tri des déchets.

→ **RÉSULTATS**  
À la suite d'un reportage photo, les équipes ont pris conscience de la quantité et des types des déchets qui n'auraient pas dû se trouver dans la benne (cartons, plastique, verre, etc.).





# JE NOUE DES PARTENARIATS LOCAUX PÉRENNES

## OBJECTIF

Faciliter l'étape de diagnostic et accélérer certaines actions.

- **QUI ?** Les collectivités locales, les syndicats des déchets, le réseau territoires « zéro déchet, zéro gaspillage », des entreprises, des bureaux d'études et associations spécialisées, etc.
- **POURQUOI ?** Pour identifier des filières et des acteurs clés sur le territoire, sensibiliser les clients à la réduction des déchets, créer des partenariats autour du tri, de la valorisation ou plus généralement contribuer à la stratégie locale d'économie circulaire.

## BONNES PRATIQUES :

**1/** Je crée **un partenariat avec la collectivité locale** pour lutter spécifiquement contre le gaspillage alimentaire en signant une charte d'engagement.

**2/** Je crée **un partenariat avec des lycées professionnels, des universités, des associations spécialisées**, etc. pour organiser des repas anti-gaspi ou autres actions définies ensemble (don alimentaire, séminaires d'échanges, etc.).

**3/** Je crée **des partenariats avec les communes** pour fournir du matériel de jardinage aux écoles.

*" Intégrer le projet de notre ville est une évidence. Nous sommes un partenaire local actif pour les projets qui concernent l'intérêt de notre planète et de nos clients : un commerçant connecté à son environnement."*

Stéphanie LEFEVRE,  
Responsable HQSC Cora  
Saint-Quentin

## FOCUS

### Partenariat avec la collectivité locale

#### → OBJECTIFS

Partager de l'information sur le tri et la réduction des déchets sur le territoire.

Contribuer à la stratégie de réduction des déchets du territoire.

#### → ÉTAPES

Organiser une réunion avec la collectivité.

Désigner un collaborateur responsable du partenariat.

#### → RÉSULTATS

Le magasin partagé avec la collectivité locale le même plan de lutte contre le gaspillage alimentaire et met en place des actions dans son magasin en synergie avec la collectivité.

Plusieurs événements organisés dans le magasin pour sensibiliser les clients : le dynamisme du magasin est visible par ses clients.



# JE METS EN PLACE DES ACTIONS

## OBJECTIF

Réduire le gaspillage alimentaire et les déchets afin d'optimiser les coûts et avoir moins d'impact environnemental.

## ACTIONS POUR RÉDUIRE LE GASPILLAGE ALIMENTAIRE

### GESTION DES COMMANDES ET DE LA CASSE

TITRE DE L'ACTION	FAISABILITÉ	POTENTIEL DE RÉDUCTION DU GA	RENTABILITÉ ÉCONOMIQUE
Je mets en place la gestion de la casse quotidienne pour mieux suivre les quantités gaspillées.	<b>MOYEN</b>	<b>++</b>	<b>++</b>
Je réduis la casse en optimisant les commandes et le nombre de références.	<b>FACILE</b>	<b>+++</b>	<b>+++</b>
Je nomme un référent au rayon fruits et légumes pour éviter les manipulations par les clients.	<b>FACILE</b>	<b>++</b>	<b>++</b>

### FOCUS

#### Réduction de la casse du rayon « Fruits et Légumes »

##### → OBJECTIFS

Baisser le gaspillage alimentaire au rayon fruits et légumes.

##### → ÉTAPES

Réaliser une étude détaillée de la casse fondée sur l'analyse de l'historique de vente de chacun des produits ainsi que de l'historique de la casse. Si la casse d'un produit était importante en N-1, les volumes commandés peuvent alors être réduits l'année N.

##### → RÉSULTATS

Diminution de la casse totale de **10 000 € en 6 mois**.

Le chiffre d'affaires a continué d'augmenter alors que les volumes commandés ont diminué.

Revalorisation de 47% de la casse des fruits et légumes via la revente à prix plus bas.

UNE MEILLEURE  
GESTION DE LA  
CASSE DE FRUITS  
ET LÉGUMES DANS  
UN MAGASIN

**= 10 000€  
D'ÉCONOMIES EN  
6 MOIS**



## Amélioration de la casse globale

### → OBJECTIFS

Réduire le gaspillage alimentaire et le volume de biodéchets et DAE non dangereux (et faire des économies à travers une baisse des coûts de traitement des déchets).

### → ÉTAPES

Réaménager et délimiter la zone de casse/zone de retours avec la destination des produits selon leur catégorie et leur état de dégradation.

Séparer la zone de casse et la zone de retours.

Organiser un comité anti-démarche hebdomadaire mené par le chef sécurité, qui réunit les managers des rayons produits frais, produits de grande consommation et produits non alimentaires afin d'analyser les vols et le top 20 des produits cassés.

Sensibiliser les chefs et employés de rayon sur les démarches anti-gaspillage du magasin et du groupe.

### → RÉSULTATS

**Réduction** de la casse totale **de 14% sur une année**, représentant **85 300 €**.

UNE MEILLEURE  
GESTION DE LA  
CASSE GLOBALE  
= -14% DE CASSE  
SUR UN AN  
REPRÉSENTANT

**85 300 €**  
**D'ÉCONOMIES**  
**POUR UN**  
**DISTRIBUTEUR**

## STICKAGE

TITRE DE L'ACTION	FAISABILITÉ	POTENTIEL DE RÉDUCTION DU CA	RENTABILITÉ ÉCONOMIQUE
J'établis une charte fraîcheur pour déterminer par rayon quels produits seront stickés, à quel taux et à quel moment ils seront donnés.	<b>FACILE</b>	<b>++</b>	<b>/</b>
Je définis une zone en magasin où tous les produits stickés sont présentés.	<b>FACILE</b>	<b>+</b>	<b>/</b>
Je définis un endroit spécifique de revente à bas prix de fruits et légumes.	<b>FACILE</b>	<b>++</b>	<b>++</b>
Je fais des études détaillées sur l'optimisation du stickage.	<b>MOYEN</b>	<b>++</b>	<b>++</b>



## TRANSFORMATION PRODUIT EN MAGASIN

TITRE DE L'ACTION	FAISABILITÉ	POTENTIEL DE RÉDUCTION DU GA	RENTABILITÉ ÉCONOMIQUE
Je mets en place une « fraîche découpe » où les produits sont transformés (smoothies, jus, etc...).	<b>MOYEN/ DIFFICILE</b>	+++	+++
Je propose à la vente du pain et de la viennoiserie destinés à la nourriture animale.	<b>FACILE</b>	++	+

## GESTION DES DONS ALIMENTAIRES

Je forme tous les employés libre-service au tri de la casse et du don.	<b>MOYEN/ DIFFICILE</b>	+++	+++
Je nomme un référent chargé de contacter les associations locales afin de signer une convention de don, qui contrôle les produits donnés et gère la partie administrative du don.	<b>FACILE</b>	++	++
Je supprime toute zone de dépôt sauvage et non identifiée des réserves, et je crée des zones de dons identifiées, accessibles et propres.	<b>FACILE</b>	+	/
Je respecte la chaîne du froid et conserve les produits frais en chambre froide jusqu'au passage de l'association.	<b>FACILE</b>	+	/
J'augmente l'amplitude horaire des dons pour augmenter la quantité de dons et réduire les biodéchets.	<b>FACILE</b>	++	/



### Le don alimentaire

#### → OBJECTIF

La loi du 11 février 2016 relative à la lutte contre le gaspillage alimentaire impose aux commerces de plus de 400m<sup>2</sup> de conclure une convention avec une ou plusieurs associations de don alimentaire. Un modèle de convention est disponible sur le site du Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation<sup>3</sup>.

Le don alimentaire permet aux distributeurs de déduire 60% du prix de revient des produits donnés, dans la limite de 5 % de leur chiffre d'affaires.

Il existe de plus en plus d'entreprises ayant notamment pour objet de faciliter le don alimentaire, permettant ainsi l'optimisation des invendus.

#### → RÉSULTATS

Pour un distributeur réalisant peu de dons, montant des dons passé de **360 € à 75 000 €** sur une année, soit un gain possible via la déduction de **45 000 €**.



<sup>3</sup> Un modèle de convention entre distributeurs et associations est disponible ici : <http://agriculture.gouv.fr/don-alimentaire-un-modele-de-convention-entre-distributeur-et-associations>



## ACTIONS POUR MIEUX GÉRER LES DÉCHETS (CARTON, PLASTIQUE, PAPIER, ETC.)

TITRE DE L'ACTION	FAISABILITÉ	POTENTIEL DE RÉDUCTION DU GA	RENTABILITÉ ÉCONOMIQUE
Je réorganise la zone de tri pour optimiser les déplacements des collaborateurs.	<b>FACILE</b>	<b>++</b>	<b>++</b>
Je renforce les consignes de tri pour mieux communiquer auprès des collaborateurs.	<b>FACILE</b>	/	/
Je mets en place le tri des plastiques en mélange et le tri des plastiques « durs » pour réduire les volumes des déchets en mélange.	<b>MOYEN</b>	/	<b>+</b>
Je trie les biodéchets de la cafétéria située à proximité du magasin pour réduire les volumes des déchets en mélange.	<b>FACILE</b>	/	<b>++</b>
Je mets en place du tri sélectif dans les salles de pause pour permettre la continuité du geste de tri tout au long de la journée.	<b>FACILE</b>	/	/
Je mets en place le tri du papier dans les bureaux pour réduire les volumes des déchets en mélange et recycler ainsi le papier.	<b>MOYEN</b>	/	<b>++</b>

### FOCUS

#### Mise en place du tri du papier dans les bureaux

##### → OBJECTIF

Triier les déchets non dangereux et optimiser la valorisation des papiers.

##### → ÉTAPES

Organiser une réunion avec les collaborateurs pour les sensibiliser et les impliquer en leur demandant des actions possibles.

Acheter des bacs de tri (<1000€).

Mettre en place le tri avec le prestataire déchets en place.

##### → RÉSULTATS

En un an, **13 tonnes de papier ont été recyclées** en filière dédiée

Implication positive des employés.

##### → RÉSULTATS

EN UN AN,  
**13 TONNES**  
DE PAPIER ONT ÉTÉ  
RECYCLÉES  
en filière dédiée

Implication positive  
des employés administratifs  
et simplicité du geste de tri.

*" La mise en place du tri dans les bureaux a été simple, et a donné une continuité logique aux gestes de tri de tous les employés de l'entreprise. Les quantités nous ont rapidement impressionnés, et sont désormais stables depuis 6 mois. Toutes les tonnes de papier trié sont valorisées et créent, de fait, une économie de traitement de déchets non dangereux. L'opération est donc une réussite pour le magasin. "*

Steve FESSARD, Ex-manager Carrefour Laon



## Optimisation du tri des déchets

### → OBJECTIF

Améliorer le tri et la valorisation des déchets et, par conséquent, le bilan financier.

### → ÉTAPES

Améliorer le tri des DEEE et identifier la zone et des filières de recyclage via un nouveau balisage.

Evacuer la benne tout-venant.

Commander des bacs tampons spécifiques pour le plastique et le carton, et identifier les bacs, les presses et afficher le mode d'emploi.

Augmenter le nombre de bacs de biodéchets collectés par le prestataire déchets afin de limiter le rejet du surplus de biodéchets dans la benne de DAE non dangereux.

Mobiliser les chefs et employés de rayon.

### → RÉSULTATS

Augmentation du taux de recyclage de 11% en 2017 par rapport à 2016, ainsi que des revenus associés pour un gain financier de près de 5 000 €.

Diminution de 18% du coût de traitement des déchets (biodéchets, de DAE non dangereux, C3) et hausse de 2% des revenus liés aux déchets (carton, plastique, huiles).

Valorisation du carton : +8% sur un an, pour un revenu généré de 14 000 €.

Diminution des DAE non dangereux de 29% sur une année et du coût de traitement associé.

+28% de biodéchets sur un an.

UN MEILLEUR  
TRI DES 5 FLUX  
DE DÉCHETS<sup>5</sup>  
**APPORTE DES  
BÉNÉFICES  
FINANCIERS**  
À LA GRANDE  
DISTRIBUTION.



<sup>4</sup> Le tri des 5 flux (papier/carton, métal, plastique, verre et bois) est obligatoire depuis le 1er juillet 2016 en application du décret 2016-288 du 10 mars 2016 (Art. D 543-278 à D 543-287 du Code de l'environnement).






# JE MESURE L'IMPACT DE MES ACTIONS

## OBJECTIF

Suivre et comprendre immédiatement les liens entre les actions et leurs conséquences, et pouvoir être réactif dans des délais très courts en cas de dérive.

— **COMMENT SUIVRE L'IMPACT DE MES ACTIONS ?** Planifier de manière très précise chaque action après le diagnostic préliminaire. Si cela est possible, mettre en œuvre chaque action de façon décalée (à intervalle d'un ou deux mois), afin de pouvoir mesurer l'impact de ses actions.

— **AVEC QUELS OUTILS ?** Les offres de supports de suivi ne sont pas très nombreuses sur le marché. Nous en avons identifiées quelques-unes ci-dessous :

		
 <b>LOGICIEL EXCEL</b>	<b>SIMPLICITÉ D'UTILISATION</b> <b>CRÉATION FACILE</b>	<b>INFORMATIONS DIFFICILEMENT EXPLOITABLES</b> <b>FICHIERS COMPLEXES ET CHRONOPHAGES</b> <b>VISUEL DÉSAGRÉABLE</b>
 <b>PRESTATAIRES DÉCHETS</b>	<b>SOLUTION GRATUITE INCLUSE DANS LA PRESTATION</b> <b>SAISIES FAITES POUR LA FACTURATION</b>	<b>ACCÈS AUX DONNÉES TEMPORAIRES (À DISPOSITION DURANT LE TEMPS DE LA PRESTATION)</b> <b>COUVERTURE DES DONNÉES LIMITÉE DE CE QUI EST COLLECTÉ PAR LE PRESTATAIRE</b> <b>DONNÉES MANQUANTES</b>
 <b>LOGICIELS PAYANTS</b>	<b>INDÉPENDANCE DE TRAITEMENT DES DONNÉES</b> <b>VISION GLOBALE FINANCIÈRE ET QUALITATIVE</b> <b>AUTOMATISATION DU REGISTRE DES DÉCHETS</b> <b>VISUEL AGRÉABLE</b> <b>COMMUNICATION SIMPLIFIÉE</b> <b>SUIVI MENSUEL</b>	<b>LE COÛT : ENTRE 300€ ET 2000 €/AN SELON LES PRESTATAIRES ET LES CONDITIONS D'ACHAT</b> <b>L'ACCÈS AUX DONNÉES</b>

— **QUI SUIT ?** Un référent désigné lors de la phase de diagnostic. Il sera chargé de remplir le tableau de bord d'avancement des actions chaque mois.

— **QUELLE INFORMATION FAUT-IL SUIVRE ?** Les avancées significatives matérialisées par rapport à l'économie totale cumulée depuis la mise en place de l'action ou le coût complet des déchets et gaspillage alimentaire par rapport au mois précédent.



# JE COMMUNIQUE LES RÉSULTATS

## OBJECTIF

Valoriser les résultats des actions mises en œuvre auprès de différents publics : autres distributeurs, médias, salariés et clients, etc.

## EXEMPLES DE BONNES PRATIQUES :

- 1/ Je publie **les résultats sur l'écran** dans la salle de pause.
- 2/ J'envoie **les résultats aux collaborateurs** par mail ou sur leur smartphone.
- 3/ J'organise **une réunion de partage** avec les collaborateurs.
- 4/ J'organise **une journée de sensibilisation anti-gaspi** auprès des clients et auprès des collaborateurs (par exemple lors de la Semaine européenne de la réduction des déchets).
- 5/ J'installe **un espace "infos sécurité"** pour les collaborateurs pour afficher les résultats des actions.
- 6/ Je partage **mon expérience et mes difficultés** avec d'autres magasins de mon enseigne, à l'échelle régionale et/ou nationale.

## ALLER PLUS LOIN



- ➔ PLUS D'INFORMATIONS SUR COMMENT CALCULER LE CÔÛT COMPLET DE SES DÉCHETS ICI : <http://www.ademe.fr/entreprises-monde-agricole/reduire-impacts/reduire-cout-dechets/dossier/combien-coutent-dechets/quest-cout-complet-dechets>
- ➔ LIEN VERS D'AUTRES ACTIONS POUR RÉDUIRE LES DÉCHETS EN ENTREPRISE : <http://www.casuffitlegachis.fr/entreprises/application>
- ➔ LIEN VERS L'OUTIL ADEME D'ÉVALUATION DU GASPILLAGE ALIMENTAIRE : [http://multimedia.ademe.fr/catalogues/fiches-distributeurs/outil\\_evaluation\\_GA.xlsx](http://multimedia.ademe.fr/catalogues/fiches-distributeurs/outil_evaluation_GA.xlsx)
- ➔ LIEN VERS L'ÉTUDE NATIONALE ADEME DU GASPILLAGE ALIMENTAIRE : [http://multimedia.ademe.fr/catalogues/fiches-distributeurs/Intro\\_distributeur\\_temoin.pdf](http://multimedia.ademe.fr/catalogues/fiches-distributeurs/Intro_distributeur_temoin.pdf)
- ➔ LIEN VERS L'INFOGRAPHIE DE L'ÉTUDE NATIONALE ADEME DU GASPILLAGE ALIMENTAIRE : <http://presse.ademe.fr/2016/11/infographie-etude-gaspillage-alimentaire-et-grande-distribution.html>
- ➔ LIEN VERS LA VIDÉO DES RÉSULTATS DE L'ÉTUDE NATIONALE ADEME DU GASPILLAGE ALIMENTAIRE : <http://presse.ademe.fr/2016/11/video-distributeurs-engages-contre-le-gaspillage-alimentaire.html>

## L'ADEME EN BREF

L'Agence de l'Environnement et de la Maîtrise de l'Énergie (ADEME) participe à la mise en œuvre des politiques publiques dans les domaines de l'environnement, de l'énergie et du développement durable. Elle met ses capacités d'expertise et de conseil à disposition des entreprises, des collectivités locales, des pouvoirs publics et du grand public, afin de leur permettre de progresser dans leur démarche environnementale.

L'Agence aide en outre au financement de projets, de la recherche à la mise en œuvre et ce, dans les domaines suivants : la gestion des déchets, la préservation des sols, l'efficacité énergétique et les énergies renouvelables, les économies de matières premières, la qualité de l'air, la lutte contre le bruit, la transition vers l'économie circulaire et la lutte contre le gaspillage alimentaire.

L'ADEME est un établissement public sous la tutelle conjointe du ministère de la Transition écologique et solidaire et du ministère de l'Enseignement supérieur, de la Recherche et de l'Innovation.

### LES COLLECTIONS DE L'ADEME



#### ILS L'ONT FAIT

*L'ADEME catalyseur* : Les acteurs témoignent de leurs expériences et partagent leur savoir-faire.



#### EXPERTISES

*L'ADEME expert* : Elle rend compte des résultats de recherches, études et réalisations collectives menées sous son regard.



#### FAITS ET CHIFFRES

*L'ADEME référent* : Elle fournit des analyses objectives à partir d'indicateurs chiffrés régulièrement mis à jour.



#### CLÉS POUR AGIR

*L'ADEME facilitateur* : Elle élabore des guides pratiques pour aider les acteurs à mettre en œuvre leurs projets de façon méthodique et/ou en conformité avec la réglementation.



#### HORIZONS

*L'ADEME tournée vers l'avenir* : Elle propose une vision prospective et réaliste des enjeux de la transition énergétique et écologique, pour un futur désirable à construire ensemble.





# DISTRIBUTEURS : COMMENT ÉVITER DES COÛTS EN RÉDUISANT VOS DÉCHETS ET VOS PERTES ALIMENTAIRES ?

La réduction des déchets est aujourd'hui un grand enjeu économique et environnemental pour les grandes et moyennes surfaces (GMS). Les cartons, les biodéchets et les déchets non dangereux (plastique, bois, papier) représentent 70% des tonnages générés par les magasins.

L'objectif de ce guide est d'inciter et d'accompagner les distributeurs à réduire leurs déchets et le gaspillage alimentaire. Les bonnes pratiques illustrées dans ce guide s'appuient sur les résultats de l'« Étude de réduction des impacts des déchets et du gaspillage alimentaire dans la grande et moyenne distribution en Hauts de France » conduite entre 2016 et 2018 ; elles sont également en lien, pour la partie réduction du gaspillage alimentaire, avec l'opération témoin « Distributeurs engagés contre le gaspillage alimentaire » réalisée en 2016 par l'ADEME.

La mise en place de ces bonnes pratiques permettra aux distributeurs de mieux respecter la réglementation mais pourra également les conduire à réaliser des bénéfices financiers importants, qu'il s'agisse de gains ou d'économies.



[www.ademe.fr](http://www.ademe.fr)



ISBN 979-10-297-1094-0

010597

