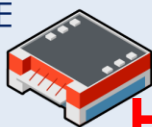
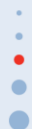




## Un magasin avec un taux de casse parmi les plus faibles et très avancé en terme de réduction du GA

TYPE



**HM+**

NOMBRE  
SALARIES



**400-  
499**

CA 2015

**121  
M€**



« Nous avons lancé, il y a plusieurs années un projet de réduction du GA. Les résultats sont très encourageants. Nous cherchons perpétuellement à optimiser notre don en travaillant en réel partenariat avec les associations ».

**Directeur du magasin**

### Contexte

C'est le magasin le plus en avance sur les questions de gaspillage alimentaire de l'opération. Celui-ci travaille en étroite collaboration avec les associations pour améliorer leur relation et ainsi garantir un partenariat durable. C'est un magasin exemplaire sur la gestion du don.

### Situation initiale

#### Points forts

- ✓ Forte mobilisation de l'ensemble du personnel : réel projet d'entreprise de réduire le GA
- ✓ Magasin très en avance sur la lutte contre le GA et dons très optimisés

#### Difficultés

- ✗ Maintenir ce niveau d'excellence dans le temps
- ✗ Entretenir le projet d'entreprise avec les nouveaux arrivants

### PARTENAIRES DE L'OPÉRATION



## Bilan des actions

### Evaluation de l'impact des actions sur 1 an

Variation poids  
GA

Variation  
coût GA

Economie réalisée

- 1 Mise en place d'un Coach Anti-Gaspi
- 2 Pérenniser le projet de lutte anti-gaspi
- 3 Pérenniser le don

**+ 8%**

**+ 10%**

**- 37 k€**

Les pertes et le GA ont légèrement augmenté sur la période de suivi et explique un surcoût. Cela s'explique par le fait que ce magasin est déjà très performant et que les enjeux sont maintenant de pérenniser ces actions.

## Situation initiale

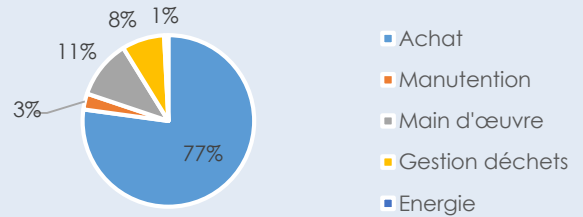
**90 tonnes/an**

Poids du GA

**374 k€**

**COÛT COMPLET**  
du GA

0,5 % du CA alimentaire



**62 %** du poids du GA  
lié à 3 rayons



26%

20%

16%

BOUCHERIE VOLAILLE CHARCUT / TRAITEUR LS FRUITS / LEGUMES

**45 %** du coût du GA  
lié à 3 rayons



17%

14%

14%

BOUCHERIE / VOLAILLE LS CHARCUT / TRAITEUR LS POISSONNERIE

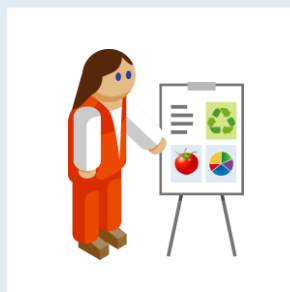
## PARTENAIRES DE L'OPÉRATION



## ACTION

# 1

## Mise en place d'un Coach Anti Gaspi



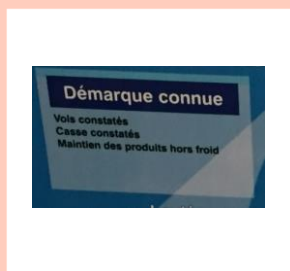
La démarche a été amorcée il y a plusieurs années par le directeur, en sélectionnant plusieurs axes prioritaires.

Ce projet individuel du magasin s'inscrit également dans le projet de l'enseigne de mettre en place des Coaches Anti-Gaspi référents par magasin et des coordinateurs régionaux.

## ACTION

# 2

## Pérenniser le projet de lutte contre le GA



La difficulté sur ce projet qui implique tous les acteurs (fournisseurs, clients et les équipes) est la pérennisation. Une fois lancé, ce projet d'entreprise de lutte contre le gaspillage alimentaire doit fédérer les équipes du magasin autour d'un objectif commun. Une communication régulière et une information sur les résultats de ces actions sont primordiales.

## ACTION

# 3

## Pérenniser le don



Le magasin est exemplaire sur la gestion du don. En plus de donner aux associations une quantité importante de nourriture, celui-ci s'assure de la qualité des produits donnés et de l'ergonomie du lieu de stockage et de chargement des produits. C'est un vrai partenariat durable avec l'association.

## PARTENAIRES DE L'OPÉRATION