



Développer le don aux associations

Descriptif de l'action	Complexité de mise en œuvre	Potentiel de réduction du GA	Rentabilité
<p>Le développement du don avec les associations, afin de limiter les déchets et redistribuer plus de produits, nécessite d' :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Identifier et contacter les associations locales • Déterminer un planning de collectes et signer les conventions • S'engager dans un partenariat à long terme et l'améliorer quotidiennement 	Moyen / Difficile	+++	++

Retour d'expérience :

L'action a été mise en œuvre dans un magasin réalisant 1/3 de son chiffre sur la période Juin/Septembre. La saison estivale correspond donc à un gros volume d'activité qui n'est pas évident à gérer en phase transitoire. « Le développement du don contribue à réduire de manière importante les déchets générés ainsi que l'impact environnemental tout en renforçant notre ancrage social sur le territoire. », témoigne un directeur.

Chiffres clés :

X 10
volume de
dons par
an

La collaboration avec des associations dans la mise en place d'un système de don des produits invendus traduit non seulement un geste solidaire mais également un objectif de réduction des déchets générés.

PARTENAIRES DE L'OPÉRATION



Modalités de mise en œuvre :

La part de produits invendus qui sont encore consommables peut tout de même être donnée aux associations. La première démarche est d'identifier et de contacter les associations. De plus, il est nécessaire de s'accorder sur un planning de collecte.

Il faut prévoir dans l'organisation du magasin que le don prend du temps quotidiennement pour trier les produits, faire le suivi administratif... En fonction de la taille du magasins, le temps de gestion des dons peut varier de 1H à plusieurs heures par jours.

Enfin il est nécessaire de signer une convention de mécénat qui régit les relations entre les entreprises et les associations.

Jusqu'à
220
tonnes
de
produits
donnés en
2016 par
magasin

Points de vigilance :

Pour travailler sur le don de manière efficace, il faut veiller à nommer en interne une personne qui est en contact permanent avec les associations. Il faut également que le magasin s'organise pour retirer les produits avant leur date de péremption.

Pour pallier aux difficultés dans le développement du don, il faut s'assurer de la disponibilité des associations pour garantir un partenariat durable et l'améliorer au quotidien. Les magasins peuvent également faire appel à une société privée pour gérer la logistique du don.



Ressources utiles :

- Une personne référente en charge d'assurer le lien avec les associations
- [Le guide du don](#)
- [Calculer votre coût complet du GA](#)
- Les magasins qui l'ont fait ! **6 7 8 10**

PARTENAIRES DE L'OPÉRATION