

Les invendus : pourquoi c'est un sujet pour les entreprises de proximité ?

Pour le secteur alimentaire :



10 millions de tonnes d'invendus alimentaires en France

Pour une perte en valeur de **16 milliards d'euros** sur toute la chaîne (production/transformation/distribution)

1 tonne jetée libère autant de carbone que
9 trajets Paris-New York en avion



Et pas seulement...



3% du chiffre-d'affaires des entreprises non-alimentaires (et bien plus pour le textile)

4 milliards d'euros par an qui finissent à la poubelle

Mais que faire de ces invendus ? Quelques idées...

- Adresser ses produits à d'autres circuits ou à des filières/magasins anti-gaspi
- Faire des dons à des associations caritatives
- Elaborer une offre anti-gaspi (en pouvant être accompagné par des spécialistes comme Phenix ou TooGoodToGo)

Fleurette propose quotidiennement à la vente **2 types de paniers** composés de ses **fleurs invendues** via l'application **TooGoodToGo**.

Ce projet a été initié par Elodie qui, elle-même utilisatrice de l'application pour de l'alimentaire, a contacté l'entreprise pour savoir s'il était **possible pour un fleuriste de proposer ses invendus via l'application**.

C'est Elodie qui a piloté la mise en place et aujourd'hui **toute l'équipe est impliquée** dans la réalisation des paniers, une **réussite collective** pour les salariés, l'entreprise et l'environnement !



Muriel Bouquin cheffe d'entreprise & **Elodie Hallier**, sa salariée

Nom de l'entreprise : Fleurette

Secteur : Commerce de proximité/Fleuriste

Nombre de salariés : 1+2 apprentis

Localisation : La Chapelle s/ Erdre (44)

Des bénéfices pour vos salariés et votre entreprise



- Un levier **organisationnel** (autonomie du salarié) et **psychosocial** (sentiment d'utilité, quête de sens) **d'amélioration des conditions de travail** de vos salariés
- Diversifier son offre
- Attirer une nouvelle clientèle et générer des ventes additionnelles