RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Liberté
Égalité
Fraternité

ADEME
AGENCE DE LA TRANSITION ÉCOLOGIQUE

ETUDE DES GISEMENTS ET DES CAUSES DES INVENDUS NON ALIMENTAIRES ET DE LEURS VOIES D'ECOULEMENT

Etat des lieux, projection à moyen terme et conséquences d'organisation pour les organismes du don

SYNTHESE

Nov 2021

EXPERTISES

In Extenso Innovation Croissance
Consulting by phenix
CRÉDOC

REMERCIEMENTS

Dominique Besançon (Dons Solidaires)
Romain Canler (Agence du Don en Nature)
Cécile Fèvre (Ministère de la Transition écologique)
Emeric Froidefond (Agence du Don en Nature)
Marie Hervier-Colas (ADEME)
Annabel Lavigne (Dons Solidaires)
Faudhil Moussi (Agence du Don en Nature)

CITATION DE CE RAPPORT

ADEME, In Extenso Innovation Croissance, Phenix, Crédoc, 2021. Etude des gisements et causes des invendus non alimentaires et de leurs voies d'écoulement. 158 pages.

Cet ouvrage est disponible en ligne https://librairie.ademe.fr/

AUTEURS DE CE RAPPORT

GOUTHIERE Laurence, GALIO Pierre, ADEME, Guillaume BERNEAU, Venice GRAF, In Extenso Innovation Croissance, Pierre LEBRUN, Léa COLLIN, Louise LEBRET, Stéphane LEFEBVRE, Phenix, Patrick DUCHEN, Crédoc.

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. 122-5) les copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé de 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'oeuvre 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.

Ce document est diffusé par l'ADEME
ADEME
20, avenue du Grésillé
BP 90 406 | 49004 Angers Cedex 01
Numéro de contrat : 2020MA000020
Étude réalisée pour le compte de l'ADEME par : In Extenso Innovation Croissance, Phenix, Crédoc
Coordination technique - ADEME : GOUTHIERE Laurence
Direction/Service : Service Consommation Responsable (SCR)

SOMMAIRE

1. INTRODUCTION 4

1.1. Contexte et enjeux 4
1.2. Les objectifs de l'étude 4
1.3. Définitions et périmètre d'analyse 4
1.3.1. Définitions 4
1.3.2. Les 12 secteurs de l'étude 5

1.4. Méthodologie générale de collecte de données 5

2. LES GISEMENTS D'INVENDUS NON ALIMENTAIRES ET LEURS VOIES D'ECOULEMENT EN 2019 6

2.1. Part des invendus en chiffre d'affaires 6
2.2. Principales causes des invendus non alimentaires 7
2.3. Les voies d'écoulement des invendus non alimentaires 8

3. ETUDE PROSPECTIVE SUR L'EVOLUTION DES INVENDUS DE PRODUITS NON ALIMENTAIRES 10

3.1. Scenario tendanciel global 10
3.2. Synthèse des scenarios prospectifs 11
3.3. Quantification des scénarios 12

4. ANALYSE DES IMPACTS ET CONSEQUENCES DE CES EVOLUTIONS SUR LES ORGANISATIONS DE DONS NON ALIMENTAIRES 14

4.1. L'écosystème des acteurs du don 14
4.2. Les principaux impacts prévisibles de la loi AGEC sur le don 14
4.3. Les enjeux et conséquences pour les organisations du don non alimentaire 15
4.3.1. Comment faciliter la compréhension de la loi et le processus du don ? 15
4.3.2. Comment faciliter l'agilité opérationnelle et organisationnelle des acteurs du don ? 15
4.3.3. Comment maintenir la qualité du don ? 16
4.3.4. Comment assurer un modèle économique pérenne pour le don ? 16
4.3.5. Comment peut s'articuler l'écosystème des acteurs du don avec l'émergence des acteurs intermédiaires ? 17

5. CONCLUSION ET RECOMMANDATIONS 17

5.1. Principales conclusions de l'étude 17
5.2. Recommandations 19

INDEX DES TABLEAUX ET FIGURES 22

SIGLES ET ACRONYMES 22

1. Introduction

1.1. Contexte et enjeux

En 2014, l'Agence du Don en Nature (ADN) publiait, en partenariat avec l'ADEME, une première étude[1] sur les invendus de produits non alimentaires générés par les entreprises françaises. Cette étude avait pour objectifs d'évaluer les différents canaux de gestion des invendus non alimentaires et d'identifier les leviers d'une gestion durable de ces produits. La destruction des invendus est en effet associée à des enjeux à la fois économiques (perte de chiffre d'affaires), environnementaux (gaspillage de ressources, émissions de gaz à effet de serre, risque de pollutions, etc.) et sociaux (développement des inégalités, choix de consommation pour les publics en situation de précarité économique).

La loi Anti-Gaspillage pour une Economie Circulaire (AGEC) de février 2020 entend accélérer le changement de modèle de production et de consommation afin de limiter les déchets et préserver les ressources naturelles, la biodiversité et le climat. Plusieurs de ses dispositions portent directement sur la prévention et la gestion des invendus non alimentaires.

La loi prévoit en premier lieu **l'interdiction de la destruction des produits non-alimentaires invendus**, c'est à dire leur mise en décharge ou incinération. Les metteurs en marché devront désormais, dans le respect de la hiérarchie des modes de traitement (par ordre de priorité) : **donner** les produits à des associations de lutte contre la précarité et des structures de l'économie sociale et solidaire bénéficiant de l'agrément ESUS « Entreprise Solidaire d'Utilité Sociale », **les réutiliser ou les recycler**.

La loi prévoit également **que les produits d'hygiène et de puériculture** (dont la liste est fixée par le décret N° 2020-1724 du 28 décembre 2020) demeurés invendus, **doivent nécessairement être réemployés**.

1.2. Les objectifs de l'étude

La présente étude répond à trois objectifs principaux :

- **Evaluer le gisement d'invendus de produits non alimentaires** sur 12 secteurs de grande consommation en France, **ainsi que les différentes formes d'écoulement de ces produits.**
- **Réaliser une analyse prospective sur l'évolution des invendus** de produits non alimentaires et les voies d'écoulement à cinq ans, en lien avec les impacts de la mise en œuvre des dispositions de la Loi AGEC.
- Analyser les **conséquences de ces évolutions sur les organisations de don non alimentaire.**

1.3. Définitions et périmètre d'analyse

1.3.1. Définitions

Dans le cadre de cette étude, le terme « invendus » désigne **l'ensemble des produits non alimentaires neufs, en sortie de magasin ou d'usine, qui n'ont pas pu être vendus via les circuits de vente traditionnels (magasins, etc.) des fabricants et distributeurs, ni valorisés via leurs canaux internes** : soldes saisonnières, promotions, et stickages de produit, magasin d'usine et centre de marques, braderies (ventes événementielles dans leurs entrepôts ou à proximité), vente ou don aux salariés.

Dans cette étude, le terme de « voies d'écoulement » est utilisé pour décrire les principaux circuits externes d'écoulement et de valorisation des invendus :

- Le déstockage recouvre la revente d'invendus à des acteurs externes à l'entreprise : acteurs des ventes privées en ligne, soldeurs ou grossistes en déstockage.
- Les dons sont les invendus cédés par les entreprises à des associations sans contrepartie. Le don aux associations permet cependant d'obtenir une réduction d'impôt.

[1] Agence du Don en Nature, ADEME, Activa Capital. Mieux connaître les invendus non-alimentaires pour mieux les gérer. Avril 2014. https://presse.ademe.fr/wp-content/uploads/2014/04/EtudeGaspillageNonAlimentaireADN-ADEME-07042014.pdf

- Les circuits de réparation concernent les produits invendus pour cause de disfonctionnement ou d'endommagement (mécanique, physique) qui sont réparés avant d'être remis sur le marché ou donnés.
- Le recyclage est la voie d'écoulement qui permet de réintroduire la matière du produit, après traitement, dans le cycle de production. Le produit, au statut de déchet, est donc détruit avant d'être réinjecté en tant que matière première secondaire dans une chaine de production.
- Enfin les invendus peuvent être détruits par incinération, avec ou sans valorisation énergétique, ou par enfouissement.

Les invendus peuvent être distingués entre invendus **bruts et résiduels**. Les invendus bruts représentent l'ensemble des invendus n'ayant pas pu être valorisés par l'entreprise par les canaux habituels d'écoulement interne tandis que les invendus résiduels sont ceux restant après le recours au déstockage. Les invendus résiduels représentent donc la part des produits invendus bruts qui seront écoulés via le don, la réparation, le recyclage ou la destruction.

Enfin, toujours dans le cadre de cette étude, l'utilisation de produits invendus n'est pas considérée comme une action de **réemploi**, considérant que ces produits n'ont pas connu de première utilisation. Le terme réemploi est donc ici réservé aux opérations par lesquelles un produit ayant déjà eu une utilisation est donné ou vendu par son propriétaire initial à un tiers qui, a priori lui donnera une seconde vie.

1.3.2. Les 12 secteurs de l'étude

Hygiène et soin
Hygiène corporelle, hygiène bébé, hygiène menstruelle, produits de beauté, parfums, produits d'hygiène intime, maquillage...

Produits d'entretien*
Lessive, désinfectants, désodorisants, insecticides, papier essuie-tout

Fournitures scolaires et bureau*
Écriture et dessin, petites fournitures, papier, classement, cartables, trousses, sacs à dos...

Jeux et jouets
Jeux de société, jeux de constructions, poupées, jouets électro, ...

Puériculture
Poussettes, berceaux, biberons, équipement 1er âge, ...

Electroménager
Petits et gros électroménagers

Vêtements et chaussures
Habillement, sous-vêtements, chaussures, accessoires (sacs, ceintures, gants, bonnets, écharpes), ...

Linge de maison / vaisselle
Linge de lit, de table, de bain, de cuisine, vaisselle, verrerie, ...

Ameublement*
Meubles, literies, sièges, ...

Equipements de la maison*
Bricolage, jardin, décoration, ...

Articles et équipements de sport*
Balles, raquettes, consommables, ...

Produits culturels
Livres, musique, cinéma (DVD), jeux vidéos ...

*Figure 1 : Les 12 secteurs de l'étude de 2019 (*nouvelles catégories par rapport à l'étude 2014)*

1.4. Méthodologie générale de collecte de données

La méthodologie mise en œuvre pour cette étude combine différentes sources de données. Elle s'appuie d'une part sur une **étude quantitative** réalisée via **une enquête téléphonique** réalisée par le CREDOC en octobre 2020 auprès de 500 établissements[2].

[2] L'établissement est une unité de production géographiquement individualisée, mais juridiquement dépendante de l'unité légale. Il produit des biens ou des services : ce peut être une usine, une boulangerie, un magasin de vêtements, un des hôtels d'une chaîne hôtelière, la « boutique » d'un réparateur de matériel informatique...
L'établissement, unité de production, constitue le niveau le mieux adapté à une approche géographique de l'économie.

Des **entretiens dirigés** (dits « entretiens qualitatifs ») auprès d'acteurs ciblés ont été également menés entre juillet 2019 et janvier 2020 afin de compléter ces données. Des **ateliers thématiques** réunissant metteurs en marchés et acteurs des principales voies d'écoulement des invendus non alimentaires ont permis d'approfondir les premiers résultats et de détailler les conclusions sectorielles.

Au total, près de **69 structures** ont été mobilisées directement dans le cadre de cette étude lors des entretiens et/ou des ateliers et comités partenaires. Elles ont été sollicitées afin de représenter les différentes parties prenantes qui génèrent, gèrent ou valorisent les invendus non alimentaires : industriels, distributeurs, fédérations professionnelles, déstockeurs, associations de lutte contre la précarité, entreprises spécialisées dans l'organisation du don, éco-organismes, opérateurs de la gestion des déchets.

L'étude s'appuie également sur une **analyse de la bibliographie** disponible (ex : études de marchés, études sectorielles sur les invendus) pour décrire et analyser les secteurs étudiés, en cartographier les acteurs et alimenter les travaux prospectifs.

Limites importantes et points d'attention sur les données quantitatives

- Les possibilités de comparaisons avec les données chiffrées de l'étude 2014 sont limitées :
  - Non disponibilité des dispositions méthodologiques précises de 2014
  - Périmètre d'étude différent (certains secteurs étaient non investigués en 2014) : seulement 7 secteurs sur 12 communs entre 2014 et 2019
  - Des différences dans les voies d'écoulement étudiées : destruction/recyclage ; réparation, etc.
- Peu ou pas de données disponibles en volume
  - Les acteurs interrogés dans le cadre de l'étude ont pu fournir des données en % du CA, mais très peu souvent en volume : unités, poids, etc.
- Données manquantes : certains acteurs n'ont pas répondu aux sollicitations ou n'ont pas souhaité transmettre de données chiffrées (grands acteurs de la vente en ligne, certains acteurs déstockeurs / grossistes, etc.).
- Plus généralement il n'a pas été possible d'estimer la part des produits envoyés en déstockage, en don ou même en recyclage puis finalement détruits.

2. Les gisements d'invendus non alimentaires et leurs voies d'écoulement en 2019

2.1. Part des invendus en chiffre d'affaires

En 2019, tous secteurs confondus, la part moyenne des invendus représente 3 % du CA des entreprises, avec une part qui varie selon les secteurs : de 9 % pour les produits culturels à 1 % pour les produits d'entretien. Pour rappel selon les données de l'étude 2014, et avec toutes les précautions nécessaires à cette comparaison, la part moyenne des invendus représentait 4,2 % du CA des entreprises.

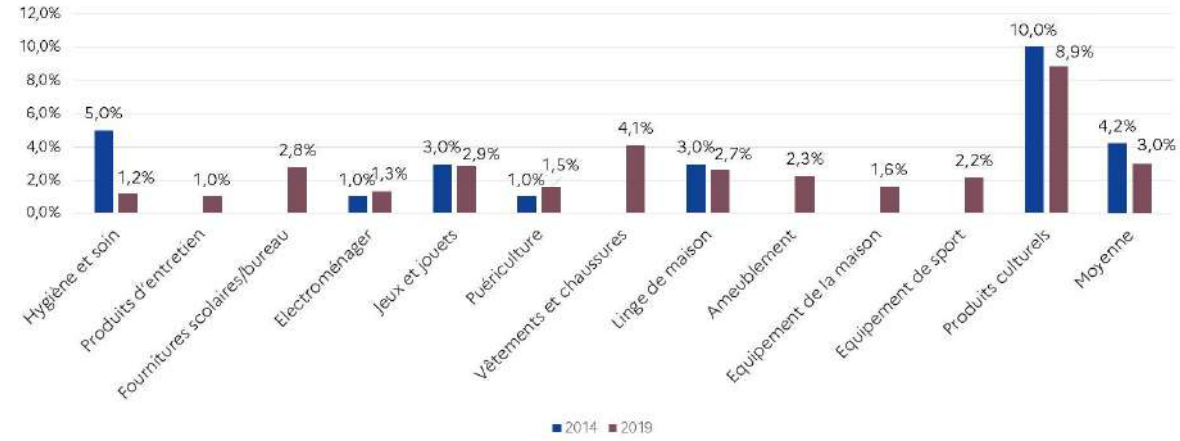

Figure 2 : Estimation des parts d'invendus par secteur (en euros) sur le marché français 2019

Source : Enquête CREDOC 2020

Les résultats de l'étude quantitative indiquent, une estimation des valeurs marchandes associées aux invendus de chaque secteur. Au global, les invendus en sortie de magasin et d'usine sont estimés à **plus de 4,3 Md€ de valeur marchande.** Le tiers du montant d'invendus provient du secteur des vêtements et chaussures avec 1,6 Md€. L'écart avec le secteur des produits culturels, second en termes de valeur d'invendus, est conséquent, puisque ce secteur génère 0,9 Md€ d'invendus.

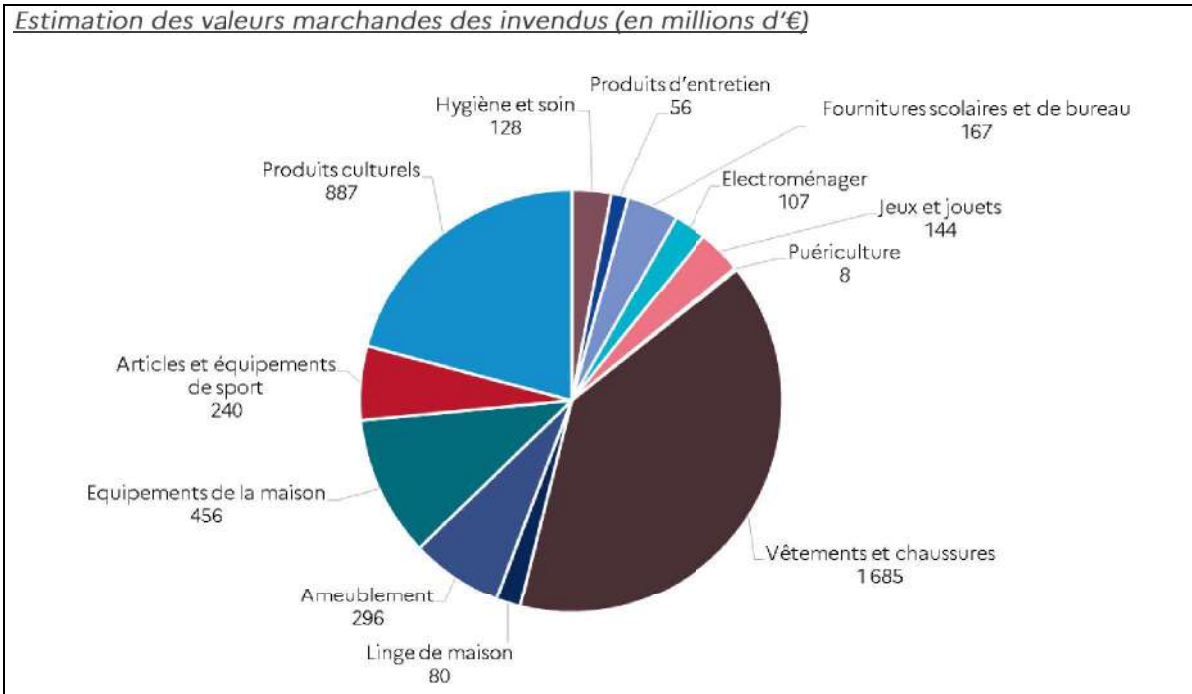

Figure 3 : Estimation des valeurs marchandes des invendus (en millions d'euros) sur le marché français 2019

Source : Enquête CREDOC 2020

2.2. Principales causes des invendus non alimentaires

Les acteurs interrogés lors de l'enquête quantitative ont pu s'exprimer sur les causes principales de génération des invendus. Les résultats chiffrés présentés ci-après sont exprimés en pourcentage de répondants à l'enquête quantitative ayant classé cette cause parmi les 3 causes principales dans la génération des invendus.

Quelles sont les principales causes des invendus ?

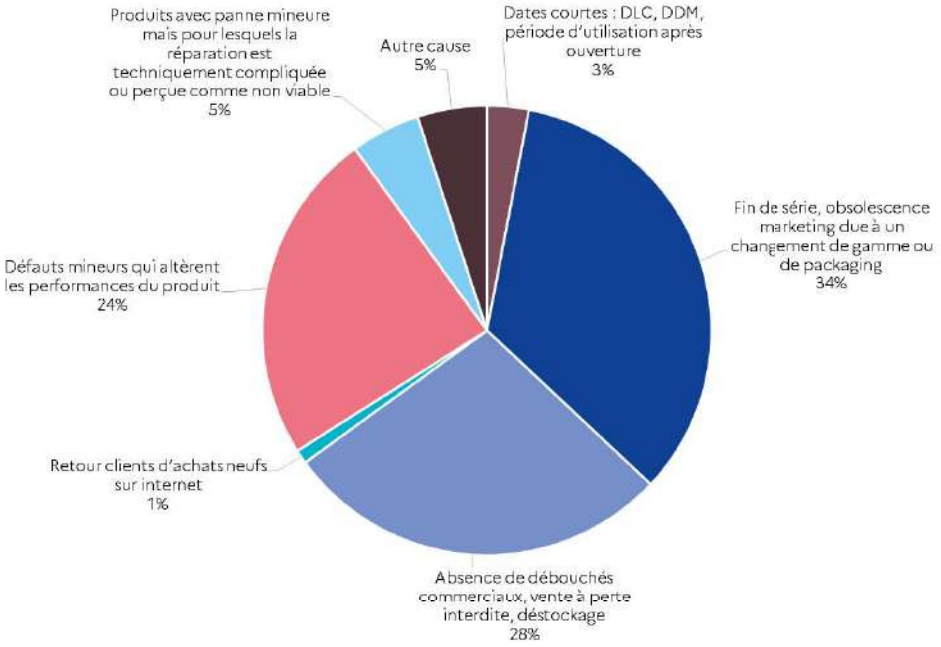

Figure 4 : Causes des invendus identifiés par les répondants. Les % illustrent la part des répondants jugeant les motifs ci-dessous comme la cause principale des invendus

Source : Enquête CREDOC 2020

A noter de grandes différences selon les secteurs interrogés. Ces spécificités sont présentées dans les 12 fiches sectorielles disponibles dans le rapport global.

Au global, selon les établissements interrogés, la génération d'invendus est principalement liée à **l'obsolescence marketing des produits** (ex : renouvellement de gamme) ou aux **fins de série (34 % des répondants)**. Une autre cause majeure identifiée concerne les **problèmes de surproduction et l'absence de débouchés commerciaux** (28 % des répondants). Enfin, les **défauts mineurs altérant la performance des produits** peuvent aussi être responsables de la génération d'invendus (selon 24 % des répondants).

2.3. Les voies d'écoulement des invendus non alimentaires

Les produits invendus sont envoyés vers une ou plusieurs des cinq principales voies d'écoulement : le déstockage (incluant les ventes privées par des pure players, les soldeurs/destockeurs et les grossistes), le don, la réparation, le recyclage et la destruction.

Le synoptique ci-après présente les parts des différentes voies d'écoulement décrites précédemment et y ajoute une représentation des acteurs et des flux d'invendus entre ces acteurs.

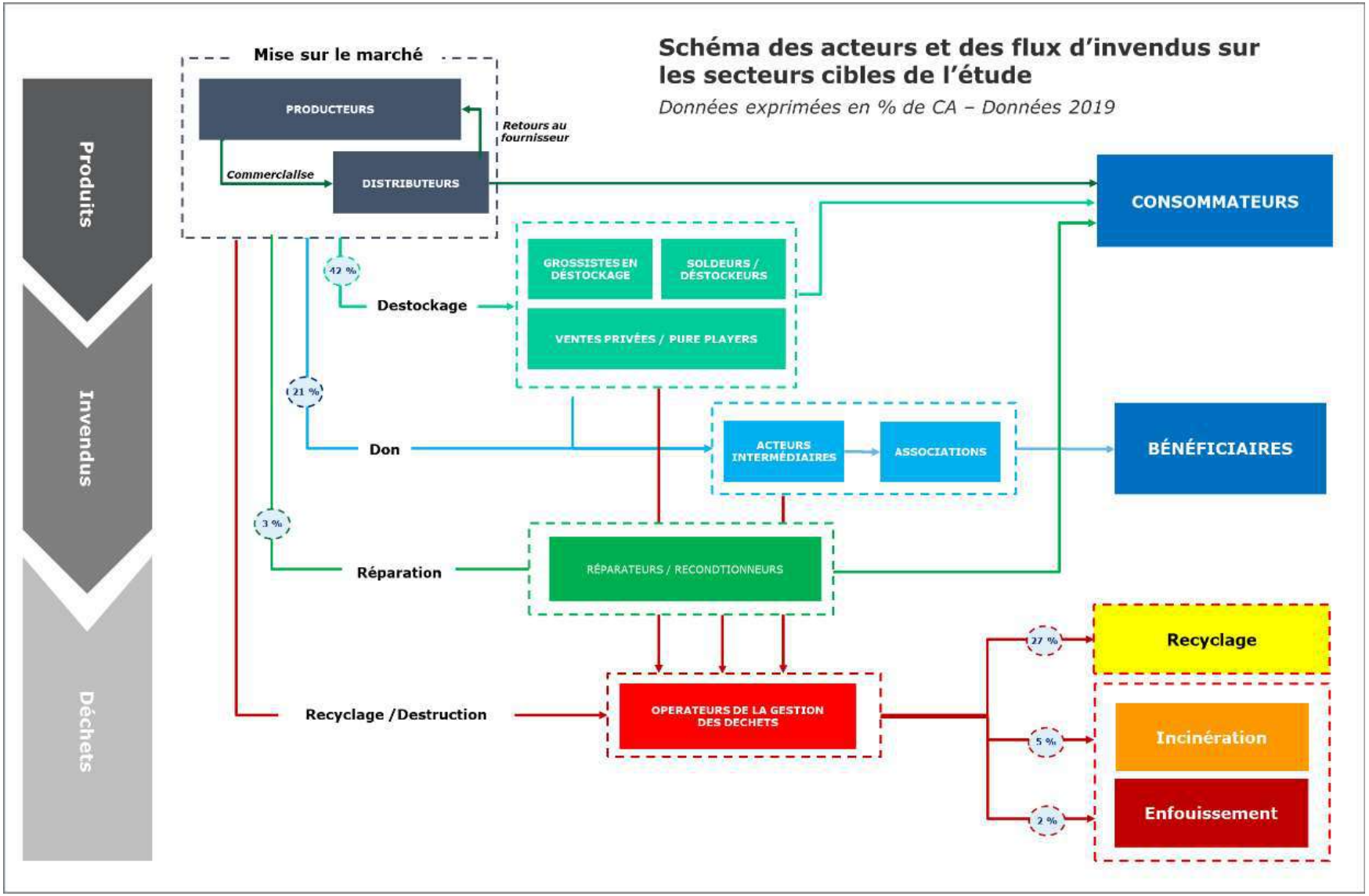

Figure 5 : Schéma des acteurs et des flux d'invendus sur les secteurs cibles de l'étude (données exprimées en % de CA, 2019)

3. Etude prospective sur l'évolution des invendus de produits non alimentaires

La seconde phase de l'étude vise à réaliser un travail prospectif à 5 ans permettant d'évaluer les conséquences de la Loi AGEC et des évolutions contextuelles des différents secteurs cibles sur l'évolution des gisements d'invendus et sur les voies d'écoulement utilisées. Dans cette optique, deux chantiers complémentaires ont été menés à travers la définition de scenarios prospectifs :

- Elaboration d'un **scenario tendanciel,** construit avec les données sectorielles collectées auprès des acteurs Cette analyse sectorielle est ensuite agrégée pour obtenir un scénario tendanciel global.
- L'élaboration de 5 macro-scenarios, basés sur la combinaison de différentes variables d'influence. Ces scénarios prospectifs globaux ne sont pas détaillés par secteur mais visent à explorer d'autres hypothèses globales d'évolution

3.1. Scenario tendanciel global

L'agrégation des éléments de tendance par secteurs (non présentés dans cette synthèse) nous permet de dessiner un scenario tendanciel global. Le tableau ci-dessous permet de distinguer les évolutions estimées (sur une échelle allant de « – » à « ++ » concernant le volume d'invendus et les voies d'écoulement pour les 12 secteurs cibles de l'étude.

	2019		Tendances pour les voies d'écoulement à 5 ans				
	Gisement invendus (% du CA)	Evolution invendus à 5 ans	Déstockage	Don aux associations	Réparation	Recyclage	Destruction
Hygiène et soin	1,2%	-	+	+	=	=	-
Produits d'entretien	1,0%	-	=	+	=	=	-
Fournitures scolaires/bureau	2,8%	-	=	+	=	+	--
Electroménager	1,3%	=	=	+	+	+	--
Jeux et jouets	2,9%	-	=	=	=	+	-
Puériculture	1,5%	=	=	+	+	=	-
Vêtements et chaussures	4,1%	-	+	+	+	+	--
Linge de maison	2,7%	-	=	+	+	+	--
Ameublement	2,3%	-	+	+	+	-	-
Equipement de la maison	1,6%	=	=	+	+	+	--
Equipement de sport	2,2%	-	+	=	+	=	-
Produits culturels	8,9%	-	=	=	+	-	=
TOTAL	3,0%						

Tableau 1 : Synthèse des hypothèses d'évolutions des gisements d'invendus et des voies d'écoulement à 5 ans par secteur dans le scenario tendanciel

Il ressort de cette analyse prospective, selon les acteurs interrogés :

- **Aucun secteur cible ne prévoit une augmentation du gisement d'invendus à 5 ans.** Les secteurs de l'électroménager, de la puériculture et des équipements de la maison prévoient de rester stables.
- **La part relative du déstockage devrait rester stable dans la plupart des secteurs**, voire pourrait progresser légèrement pour ceux où le déstockage par la vente privée en ligne progresse rapidement (hygiène et soin, vêtements et chaussures, équipements de sport)
- **Le don aux associations devrait progresser** sauf pour les secteurs des jeux et jouets (fiscalité estimée peu incitative), des équipements de sport (faible adéquation avec les besoins des bénéficiaires), et des produits culturels (contraintes liées aux droits d'auteurs, loi unique sur le prix du livre)
- **La part relative du recyclage devrait augmenter sur près de la moitié des secteurs**, notamment lors de la mise en place de nouvelles filières REP (jeux et jouets, équipement de la maison, articles de sport et de loisir). Deux secteurs envisagent une baisse, au profit du don (ameublement) ou de la réparation/reconditionnement (produits culturels)

- La part relative de la destruction devait diminuer pour tous les secteurs, sauf pour le secteur culturel.

3.2. Synthèse des scenarios prospectifs

La méthode des scénarios prospectifs vise à construire des représentations des futurs possibles, ainsi que les cheminements qui y conduisent.

Les variables liées aux évolutions de la demande et aux tendances de consommation :

- Sensibilité à la consommation éco-responsable
- Transition vers l'économie de fonctionnalité (usage vs. Propriété)
- Sensibilité des consommateurs au facteur "prix" des produits non alimentaires

Les variables relatives à l'offre des acteurs économiques :

- Comportement des metteurs en marché (fabricants & distributeurs)
- Structuration des filières de valorisation des invendus (don, recyclage, réparation)
- Digitalisation des circuits de ventes

Les variables liées à l'évolution du corpus réglementaire :

- Loi AGEC - interdiction de la destruction des produits et promotion du réemploi par le don
- Evolution des dispositifs publics de réduction d'Impôt sur les Sociétés (IS) associé aux dons des produits
- Evolution de la règlementation sur le don (niveau opérationnel)
- Développement des filières REP

A chaque variable est associé 3 ou 4 états possibles (ou hypothèses d'évolution). Les différentes combinaisons de ces variables ont permis d'obtenir cinq scenarios prospectifs cohérents et différenciés.

SCENARIO 1 : Réduction forte du gaspillage et développement du don

Ce premier scenario vise à projeter une situation dans laquelle la combinaison d'une évolution rapide des modes de consommation (appétence pour la consommation responsable, développement du marché de la seconde main, transition vers une économie de fonctionnalité…) et une implication forte des metteurs en marché (réduction de la surproduction, meilleure gestion des stocks, digitalisation permettant le développement des outils des prévisions de ventes) permettent une réduction de la génération d'invendus plus rapide que dans le scenario tendanciel. Cette tendance est soutenue par une réglementation favorable à la diminution de la génération d'invendus : application stricte des interdictions de destruction, assouplissement des règles sur l'étiquetage, qui peuvent générer des invendus s'il n'y a pas de délai d'adaptation entre le changement de réglementation et l'interdiction de vente des produits portant d'anciennes étiquettes, assouplissement des règles sur les dates, qui sont sources d'invendus si les produits ne peuvent pas être vendus ou données à DDM dépassée alors qu'ils sont encore utilisables (ex : encres qui sèchent dans les stylos). Le développement des filières REP permet également de limiter la génération d'invendus grâce à une orientation forte sur les objectifs de réparation et de don pour les produits soumis à REP. **Le scenario 1 est donc le plus favorable en matière de réduction des invendus bruts et donc de limitation du gaspillage.**

Concernant l'évolution de la répartition des voies d'écoulement, le scenario 1 met l'accent sur un développement important du don au détriment du déstockage, du recyclage et de la destruction. Celui-ci est favorisé par la structuration des acteurs du secteur et par une règlementation favorable (assouplissement des règles du don, niveau élevé de défiscalisation, annulation de la réforme de l'avantage fiscal du mécénat pour les dons supérieurs à 2 millions d'euros). Dans ce scenario, la part relative du déstockage reste stable, permettant toujours d'écouler sur le marché une part importante des invendus non alimentaires.

SCENARIO 2 : Limitation du gaspillage et renforcement du déstockage

Comme pour le premier, ce second scénario repose sur des hypothèses d'évolution favorables à une réduction des invendus plus rapide que dans le scenario tendanciel. Cette réduction du gaspillage est néanmoins légèrement moins importante que dans le scenario 1 du fait d'une évolution moins rapide des

modes de consommation et d'un développement moins important des outils de prévision et de gestion des stocks chez les metteurs en marché.

Dans ce scenario, les voies de déstockage des invendus sont favorisées par un facteur prix prépondérant dans les choix d'achat des produits non alimentaires et par une réglementation moyennement incitative pour le don. Les parts du don, du recyclage et de la destruction sont donc en léger recul au profit des filières de déstockage qui se développent rapidement.

SCENARIO 3 : Limitation du gaspillage et développement du recyclage

Dans le scenario 3, la réduction du volume d'invendus est similaire à celle du scenario 2 et est donc plus rapide que dans le scénario tendanciel, grâce notamment à une évolution favorable des tendances de consommation et une évolution progressive des logiques de mise en marché.

Toutefois la structuration rapide des filières du recyclage combinée à une règlementation relativement peu incitative conduit à une augmentation de la part relative du recyclage au détriment du don et dans une moindre mesure, du déstockage. Cette augmentation importante du recyclage est également favorisée par le développement des filières REP existantes et la création de nouvelles, sans toutefois d'objectifs forts donnés pour ces filières (éco-organismes et metteurs en marché) sur la prévention du gaspillage, le développement de la réparation ou du réemploi.

SCENARIO 4 : Augmentation des invendus et augmentation du don

Le scenario 4 propose une hypothèse d'évolution menant à une augmentation du volume des invendus. Ce scénario se caractérise donc par une tendance de consommation très orientée sur la possession de biens et une offre qui n'évolue pas dans le sens d'une réduction de la surproduction. La vente en ligne progresse rapidement, provoquant des invendus plus nombreux via les politiques de retours produits, sans être compensée par le développement d'outils performants de prévisions des ventes et de gestion des stocks.

En parallèle, les règles du don sont assouplies (ex. suppression de l'interdiction de donner des produits à DDM dépassée) ce qui conduit à une augmentation de la part relative du don aux associations dans les voies d'écoulement. Ce scenario permet donc d'explorer l'hypothèse d'une augmentation forte des volumes de produits donnés, sous les effets conjugués et de la hausse des invendus et de la hausse du recours au don.

SCENARIO 4 Bis : Augmentation des invendus et diminution du don

A l'instar du scenario 4, le scenario 4 bis repose sur l'hypothèse d'une augmentation du volume des invendus. Il se caractérise donc par une tendance de consommation très orientée sur la possession de biens et une offre qui n'évolue pas dans le sens d'une réduction de la surproduction. La vente en ligne progresse rapidement, provoquant des invendus plus nombreux via les politiques de retours produits et sans être compensés par le développement d'outils performants de prévisions des ventes et de gestion des stocks.

Dans ce scenario, le corpus règlementaire est peu incitatif au développement du don (rigidification des règles), ce qui conduit à une diminution de la part relative de cette voie d'écoulement au profit du déstockage et du recyclage.

3.3. Quantification des scénarios

Des hypothèses chiffrées d'évolution à 5 ans des gisements d'invendus et de répartition entre les voies d'écoulement ont été attribuées au scenario tendanciel global et à chaque macro-scénario prospectif. Un travail similaire d'évolution à 5 ans des gisements d'invendus et de répartition des voies d'écoulement a été effectué sur chacun des 12 secteurs de l'étude, et débattu en atelier avec les acteurs. Les résultats sectoriels sont disponibles dans le rapport complet.

Le tableau ci-après présente les résultats de ces hypothèses d'évolution à 5 ans, en comparaison avec les données 2019 de l'état des lieux et le scenario tendanciel global (scenario 5). Pour chaque scénario est estimé la part des invendus (en % du CA) et la répartition en part relative des différentes voies d'invendus.

	Part d'invendus (% de CA)	Déstockage	Don	Réparation	Recyclage	Destruction
Données 2019 etat des lieux	3,0%	41,6%	20,5%	3,0%	27,5%	7,3%
Scénario 1 Réduction forte du gaspillage et développement du don	2,0%	39%	31%	6%	23%	2%
Scénario 2 Limitation du gaspillage et renforcement du déstockage	2,2%	53%	16%	5%	23%	4%
Scénario 3 Limitation du gaspillage et développement du recyclage	2,2%	38%	16%	5%	38%	4%
Scénario 4 Augmentation des invendus et augmentation du don	3,6%	37%	26%	3%	28%	7%
Scénario 4 - bis Augmentation des invendus et diminution du don	3,6%	42%	16%	3%	33%	7%
Scénario 5 Tendanciel	2,7%	42%	22%	4%	27,8%	4%

Tableau 2 : Hypothèses d'évolution à 5 ans, en comparaison avec les données 2019 de l'état des lieux et le scenario tendanciel global

Le second tableau présente l'application des hypothèses d'évolution décrites précédemment sur les valeurs marchandes de gisement des invendus et pour chaque voie de déstockage.

	Part d'invendus (% de CA)	Gisement d'invendus en Valeur marchande (M €)	Déstockage	Don	Réparation	Recyclage	Destruction
Données 2019 etat des lieux	3,0%	4 254	1 768	874	129	1 171	312
Scénario 1 Réduction forte du gaspillage et développement du don	2,0%	2 951	1 138	901	178	665	69
Scénario 2 Limitation du gaspillage et renforcement du déstockage	2,2%	3 353	1 762	521	169	755	145
Scénario 3 Limitation du gaspillage et développement du recyclage	2,2%	3 353	1 259	521	169	1 258	145
Scénario 4 Augmentation des invendus et augmentation du don	3,6%	5 636	2 060	1 439	171	1 551	414
Scénario 4 - bis Augmentation des invendus et diminution du don	3,6%	5 636	2 342	876	171	1 833	414
Scénario 5 Tendanciel	2,7%	4 186	1 761	922	161	1 165	177

Tableau 3 : Estimation des valeurs marchandes (en M€) des gisements d'invendus et des voies d'écoulement à 5 ans pour les scenarios prospectifs et le scenario tendanciel

A 5 ans, le gisement d'invendus orienté vers le don aux associations varie selon les scenarios entre 521 M€ (scenarios 2 et 3) et 1,4 Md€ (scenario 4). Le scenario tendanciel prévoit quant à lui une valeur marchande des invendus donnés de 922 M€ contre 874 estimés dans l'état des lieux 2019. L'augmentation de la part relative du don sera donc en partie compensée en valeur absolue de produits donnés par la baisse du gaspillage et du gisement d'invendus.

Selon les estimations de ces scenarios, la valeur marchande des invendus détruits à l'horizon des 5 ans varie entre 69 M€ (scenario 1) et 414 M€ (scenario 4 et 4 bis). Le scenario tendanciel prévoit une valeur marchande des invendus détruits de 177 M€ contre 312 dans l'état des lieux de 2019. C'est donc l'évolution la plus importante attendue selon le scenario tendanciel, avec une division par deux de la valeur marchande de produits détruit à 5 ans.

4. Analyse des impacts et conséquences de ces évolutions sur les organisations de dons non alimentaires

4.1. L'écosystème des acteurs du don

L'écosystème des acteurs du don s'organise autour de différentes catégories d'acteurs, parmi lesquels les **intermédiaires du don**, qui assurent le lien entre les metteurs en marché et les **structures réceptrices** (associations, épiceries sociales, centres d'hébergement, etc.). Ces intermédiaires du don redistribuent ensuite les produits à un réseau associatif, les **structures réceptrices du don**.

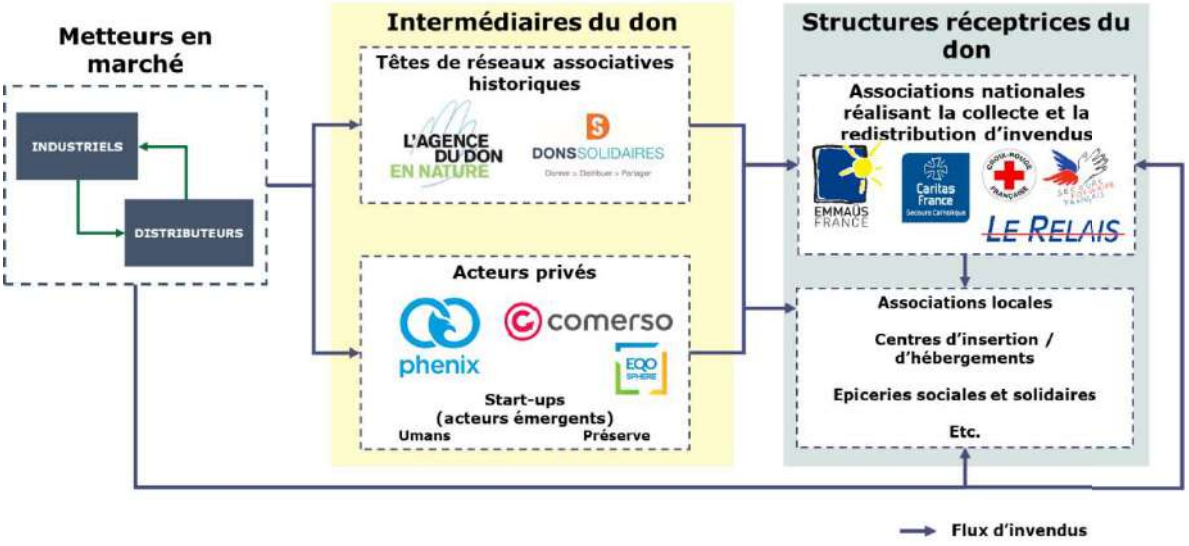

Figure 6 : Écosystème des acteurs du don

4.2. Les principaux impacts prévisibles de la loi AGEC sur le don

L'étude fait émerger quatre principaux impacts de la loi AGEC sur le don de produits non alimentaires :

Augmentation du volume de produits donnés

Selon le scénario tendanciel de cette étude, la loi AGEC va orienter dans un premier temps, une partie des volumes aujourd'hui détruits ou recyclés vers le don. L'objectif premier de la loi est néanmoins la prévention des invendus et donc à terme leur réduction. A moyen terme (au-delà des 5 ans), il est donc attendu une hausse de la part relative du don par rapport aux autres voies d'écoulement mais une augmentation plus modérée du volume de don en valeur absolue.

Hétérogénéité des dons et de leur qualité

L'augmentation du volume de produits donnés et la multiplicité des acteurs soumis à la loi va entrainer une diversification des produits donnés. Dans la situation actuelle, la majorité des dons proviennent de grands groupes, et une part plus faible des PME et TPE. L'interdiction de destruction des invendus concernant l'ensemble des producteurs, importateurs et distributeurs de produits non alimentaires, quelle que soit leur taille, les types de produits donnés seront probablement plus hétérogènes que par le passé. On peut également s'attendre à ce que tous les produits supplémentaires orientés vers les dons n'aient pas le même intérêt de redistribution pour les associations, qui privilégient les produits de première nécessité.

Dons de petits volumes et complexification des schémas logistiques

L'augmentation du don des acteurs de petite taille va accroître les dons de petits volumes, complexifiant le schéma logistique. Actuellement, les dons majoritairement réalisés par les grands groupes concernent des volumes importants de produits, souvent récupérés en un simple passage par une association ou un intermédiaire du don. La multiplication des donateurs, avec des volumes plus faibles (quelques palettes), demandera une adaptation logistique des récepteurs, impliquant de fait une adaptation du modèle économique.

Émergence de nouveaux acteurs

Face à la montée en puissance du don observée depuis quelques années et à l'augmentation prévisible liée à la mise en œuvre de la loi, de nouveaux acteurs émergent dans l'écosystème du don de produits non alimentaires. Les intermédiaires du don, associatifs ou privés à but lucratif, répondent aux besoins opérationnels des metteurs en marché et des structures réceptrices en fluidifiant le schéma du don. Fonctionnant selon des modèles économiques différents, les acteurs associatifs traditionnels et les nouveaux acteurs intermédiaires doivent trouver une articulation pour répondre efficacement et de manière complémentaire aux besoins des metteurs en marché et des destinataires finaux du don.

4.3. Les enjeux et conséquences pour les organisations du don non alimentaire

Au regard des quatre principaux impacts identifiés, cinq enjeux ont été étudiés afin de caractériser les conséquences de la loi AGEC sur les organisations de don.

4.3.1. Comment faciliter la compréhension de la loi et le processus du don ?

Dès la phase d'état des lieux, une forte hétérogénéité a été détectée concernant la connaissance de la loi AGEC et l'interdiction de destruction ces invendus. Au-delà du manque de connaissance de la loi, les entretiens ont également mis en lumière une certaine **complexité du cadre réglementaire, juridique et fiscal** associé au don et des **solutions qui s'offrent aux metteurs en marché pour sa mise en place**. Enfin, l'écosystème des acteurs du don et les solutions proposées demeurent mal connues des metteurs en marché qui ne pratiquent pas le don, alors que les associations et intermédiaires du don offrent des solutions clés en main, permettant de fluidifier et de professionnaliser les processus, tout en garantissant une traçabilité des produits donnés.

Il semble nécessaire de **sensibiliser les metteurs en marché sur les obligations de la loi et le processus du don**. Le développement par exemple d'une page web fournissant des éléments précis et régulièrement mis à jour semble nécessaire pour fournir aux metteurs en marché une source claire d'informations. Le site du ministère de la transition écologique et solidaire pourrait servir de support à cette page web, qui fournirait des détails sur le **cadre réglementaire, juridique et fiscal** associé au don, une liste de **contacts pertinents**, et le lien vers **le guide du don** développé par l'Agence du don en nature et Dons Solidaires[3].

Pendant les premiers mois de mise en œuvre de l'interdiction de destruction, des **relais médiatiques** pourraient aussi fournir une source de sensibilisation supplémentaire du grand public.

Des **sessions d'information / formation sur le don** permettraient aussi de préciser les obligations réglementaires de la loi AGEC, les modalités de mise en œuvre, les solutions offertes par les intermédiaires et les contacts pertinents à avoir. Ces sessions pourraient être organisées sous forme de webinaires animé par plusieurs acteurs potentiels : intermédiaires du don, fédérations, syndicats et réseaux professionnels ou encore acteurs institutionnels et publics locaux ayant des relations privilégiées avec les entreprises.

Enfin, de forts enjeux existent sur la sensibilisation des metteurs en marché par rapport à la **mise en place de conventions de don**, obligatoires dans le cadre de la loi AGEC.

4.3.2. Comment faciliter l'agilité opérationnelle et organisationnelle des acteurs du don ?

Les capacités logistiques des associations peuvent être des facteurs limitants pour la collecte et le stockage des dons, par exemple dans le cas de produits volumineux (ameublement, gros électroménager) qui engendrent des coûts logistiques importants, des exigences de manutention et un grand espace de stockage. Des **partenariats** peuvent par exemple être établis avec des **prestataires logistiques**, offrant des capacités de stockage et de transport plus agiles et modulables selon les besoins

Un autre constat porte sur les systèmes de référencement et de gestion des stocks utilisés par les acteurs du don. Les logiciels utilisés devront s'adapter pour gérer une plus grande quantité et variété de produits, , et garantir une traçabilité des produits donnés.

Face à la diversification des produits donnés, il convient également de s'assurer de **l'adéquation offre/demande** et de **l'équilibre entre les arrivages et la distribution** afin de limiter les coûts de stockage et de faciliter l'écoulement des produits. La communication en amont des volumes et de la qualité des produits envoyés au don permettrait une meilleure agilité des associations, avec une anticipation des

[3] https://www.adnfrance.org/medias/Guide%20du%20don-web%20de%CC%81f.%2009-02-2021.pdf

besoins logistiques nécessaires et un laps de temps suffisant pour identifier les structures réceptrices. Enfin, le **transport direct entre le donateur et la structure réceptrice** permet d'éviter les besoins logistiques de stockage par les intermédiaires du don (stockage réalisé par le metteur en marché), et fluidifie les circuits du don. Cette solution nécessite néanmoins une information claire et précise communiquée en amont et des systèmes d'informations suffisamment performants pour identifier les récepteurs rapidement.

4.3.3. Comment maintenir la qualité du don ?

La qualité des produits non alimentaires donnés représente un enjeu majeur pour les associations intermédiaires et les structures réceptrices. Cette qualité du don est jugée selon plusieurs éléments :

- La **pertinence des produits par rapport aux besoins** : produits de première nécessité ou non, saisonnalité du don, produits ne répondant pas à un besoin.
- **L'état des produits** : produits endommagés, dates de péremption, conditionnement adapté ou non aux outils et à la demande des récepteurs, etc.
- **L'information qui accompagne les produits** : nécessaire pour renseigner les produits dans les logiciels de gestion des stocks.

La qualité des produits est de plus en plus **difficile à évaluer** du fait de **l'augmentation des volumes et de la diversification des produits**. Cette qualité affecte directement les coûts de gestion des produits (déconditionnement, délotage, reconditionnement), de stockage (stocks dormants) et de logistique (coût du transport par rapport au volume donné).

Comme ce qui existe aujourd'hui pour le don alimentaire, la mise en place obligatoire d'un **plan de gestion de la qualité du don et la mise à disposition des informations sur les produits**, sous la responsabilité d'un référent au sein de l'entreprise émettrice, pourrait participer au maintien des dons de qualité.

Les entreprises donatrices pourraient être sollicitées pour assurer **le tri des produits** dans le cas où un **échange préalable aurait lieu avec les associations**, qui leur fourniraient les informations nécessaires afin que seuls les produits d'intérêt soient donnés. **Des partenariats** pourraient également être envisagés avec des **structures d'insertion (ex : centres pénitentiaires, ESAT) pour le tri des produits chez les entreprises donatrices**, par exemple dans le cas de retours clients. À noter que les **intermédiaires du don privés** peuvent offrir des **prestations de tri** des produits directement sur les sites des donateurs. Des **clauses sur le tri des produits et la qualité du don** pourraient également être inclues dans les **conventions de don** ou dans des **feuilles de route** sur le don établies entre les associations et les metteurs en marché, formalisant leurs engagements sur ces volets.

Les associations doivent enfin focaliser leurs efforts sur les produits de première nécessité, et donc **cibler les metteurs en marché** proposant ce type de produits.

4.3.4. Comment assurer un modèle économique pérenne pour le don ?

Le don aux associations entraine des **coûts directs** (frais logistiques, temps pour le tri et la qualification des produits, temps passé pour la recherche de récepteurs adaptés) et des **coûts indirects** (démarchage des donateurs, charges fixes de structure, amortissement des équipements de stockage et des outils digitaux, etc.).

Dans la majorité des cas, **aucune contribution financière n'est demandée au donateur pour les dons gérés par les associations intermédiaires du don**. Ces dernières demandent **des contributions aux frais logistiques aux associations réceptrices des produits**, qui représentent entre 3 et 5 % de la valeur marchande des produits. Cette contribution aux frais représente jusqu'à 75 % des revenus des associations intermédiaires du don, tandis que la part restante est dépendante du mécénat privé et des subventions publiques. Le modèle économique est différent pour les intermédiaires du don privés, qui font **porter les coûts logistiques sur le donateur**, et non sur les structures réceptrices.

Les budgets des structures réceptrices sont en constante diminution, alors que le nombre de personnes dans le besoin ne cesse d'augmenter. Les intermédiaires du don associatifs évoquent néanmoins un **besoin d'offrir une prestation de service gratuite** pour demeurer **compétitifs auprès des donateurs, dont les produits de première nécessité sont fortement demandés.**

Enfin, la défiscalisation ressort comme un levier majeur pour encourager le don et est une condition indispensable pour assurer un modèle économique viable pour les acteurs de l'écosystème du don. Ainsi,

il ressort de l'étude le besoin de revoir et **de renforcer le dispositif de réduction d'impôt associé au don en nature**. L'ensemble des acteurs interrogés s'accorde sur l'importance de maintenir la défiscalisation sur les produits donnés, et des modifications du dispositif fiscal pourraient venir renforcer l'intérêt économique du don :

- Réintégrer la TVA pour les dons aux associations RIG, et non uniquement aux associations RUP.
- Instaurer un taux différencié selon les tailles d'entreprises (vs. montants annuels de don) et supprimer le plafond de 0,5 % de CA pour les grands groupes.
- Inclure l'ensemble des frais associés au don dans l'assiette de défiscalisation (tri, stockage, logistique).

4.3.5. Comment peut s'articuler l'écosystème des acteurs du don avec l'émergence des acteurs intermédiaires ?

Bien que les associations soient historiquement plus présentes sur le segment du don, les acteurs privés s'y développent et s'y diversifient pour répondre à la demande des metteurs en marché. Les acteurs associatifs et privés se distinguent néanmoins par des approches et modèles économiques différents :

- Les structures associatives cherchent avant tout à **fournir les structures réceptrices en produits de première nécessité, pour lesquels il y a une forte attente** pour répondre à leur mission de **lutte contre la précarité**. Elles ne font pas payer les entreprises donatrices, mais demandent une participation aux récepteurs. Elles se focalisent sur les **produits de première nécessité**.
- Les intermédiaires privés sont plutôt dans une logique de **service aux entreprises**, pour les **aider à écouler des invendus**. Leur prestation de service est payante, ce qui leur permet de proposer une offre plus complète (tri, logistique) et de gérer des produits qui ne sont pas de première nécessité.

Les intermédiaires privés estiment avoir un **positionnement complémentaire** aux intermédiaires associatifs sur les typologies de produits invendus gérés et disposent également d'un **maillage d'associations complémentaire.**

Une articulation entre les intermédiaires du don associatifs et privés est donc à trouver pour s'assurer de **la complémentarité des acteurs de l'écosystème du don,** et pour éviter le développement d'une concurrence qui pourrait s'avérer peu bénéfique. Les positionnements différents des deux acteurs semblent donc à cultiver. Des **partenariats** pourraient également être développés entre les acteurs pour fluidifier le don : partage de ressources, aide logistique, maillage de partenaires associatifs, etc.

Enfin, les éco-organismes vont jouer un rôle de plus en plus important dans la gestion des invendus du fait du **transfert de responsabilité en cas de trois refus du don**, et du positionnement de certains éco-organismes en tant **qu'intermédiaires / plateformes pour le don**. Le cadre règlementaire nécessite encore d'être précisé et les éco-organismes manquent d'informations sur leurs responsabilités par rapport aux invendus et sur les enjeux auxquels ils devront répondre dans le cadre de la loi AGEC. Il apparait donc nécessaire de préciser leur rôle futur dans la gestion des invendus, au-delà de leur obligation de prendre en charge le recyclage des invendus en cas de refus de don. Le renforcement actuel des missions des éco-organismes en matière de réemploi (seconde vie) et de réparation des produits semble ainsi compatible avec une réflexion sur la meilleure gestion des produits neufs invendus de leurs adhérents.

5. Conclusion et recommandations

5.1. Principales conclusions de l'étude

Vers une nécessaire définition partagée des invendus

Le périmètre que peut recouvrir cette terminologie diffère selon les acteurs, qui utilisent également des termes variés pour désigner les invendus, notamment des termes logistiques associés à la gestion des stocks. Ces différences de dénomination et de définition peuvent conduire à des zones de flou sur les quantités concernées, les causes des invendus et les solutions à y apporter. La loi ne propose pas de définition précise et exhaustive des invendus, aussi il sera intéressant pour l'avenir d'éclaircir cette notion comme cela a pu être fait sur l'alimentaire avec la définition officialisée du terme « gaspillage alimentaire » dans la Loi AGEC.

Une tendance à la baisse de la part des invendus de produits non alimentaires

Tous secteurs confondus, la part moyenne des invendus représente 3 % du CA des entreprises. L'étude évalue la valeur marchande des invendus sur le marché français en 2019 à de plus de 4 milliards d'euros, dont 1,6 milliards d'euros pour le seul secteur des vêtements et chaussures.

Si pour des raisons de biais méthodologiques et de différence de périmètres les comparaisons directes avec les données de l'étude 2014 sont difficiles, il semble néanmoins que la part des invendus non alimentaires neufs présents sur le marché francais soit en baisse. Les principales raisons évoquées sont multiples : la prise de conscience du grand public et la crainte de scandales, l'accélération des actions de prévention en lien avec le développement des démarches RSE, le développement des outils de prévision des ventes, les effets indirects du renforcement de la réglementation sur les invendus alimentaires.

Une relative opacité autour des données chiffrées disponibles

Peu de données en volume (nombre de pièces ou tonnages totaux) ont pu être collectées auprès des acteurs interrogés, ce qui a conduit à l'utilisation pour cette étude des données en part de chiffres d'affaires, plus robustes car plus complètes.

Parmi les données chiffrées collectées, les données relatives aux filières de déstockage sont probablement les plus incomplètes. Il s'est avéré assez difficile de collecter des données précises sur ce qui apparait pourtant comme la première voie d'écoulement des invendus. Par ailleurs il n'a pas été possible de recueillir des informations suffisamment robustes pour être exploitées concernant les volumes de produits envoyés vers les acteurs du déstockage et finalement recyclés ou détruits.

L'obsolescence marketing, le surstockage et les défauts mineurs de produit ou de packaging comme causes principales des invendus

Tous secteurs confondus, les facteurs les plus souvents cités comme cause principale de génération des invendus sont les renouvellements de gamme et l'obsolecence marketing (34 % des répondants) et la surproduction et les erreurs dans la prévision des ventes (28 % des répondants). Ces résultats mettent en lumière les leviers principaux de prévention des invendus par les metteurs en marché que sont l'amélioration des outils de prévisions de ventes, l'amélioration de la gestion des stocks ou de façon plus générale l'évolution forte des modèles d'offre visant a limiter notamment les changements de gammes trop fréquents et donc la « surproduction ». Il peut également s'agir du développement de filières de réparation pour les produits neufs présentant des défauts mineurs. La plupart des acteurs interrogés indiquent mener des actions dans ce sens, mais il sera probablement necessaire de renforcer l'incitation au développement de ces nouvelles pratiques.

Des différences importantes entre les secteurs cibles de l'étude

L'etat des lieux fait apparaitre des situations différentes concernant la gestion des invendus selon les secteurs de l'étude. Si les causes principales sont relativement communes à tous les acteurs, il existe pour certains secteurs des spécificités importantes liées à la structure du marché ou à des problématiques réglementaires. Des différences sont également observées dans la répartition des voies d'écoulement et notamment les équilibres entre le don, le recyclage et la destruction qui peuvent largement varier en fonction des catégories de produit.

Le développement de la vente en ligne et son impact sur les invendus

On constate une croissance importante de ces canaux de vente et il est encore difficile d'en appréhender l'impact sur le gaspillage. D'un côté, le développement du numérique et de la vente en ligne sont présentés par certains acteurs comme une source de réduction des invendus, en permettant un écoulement rapide des produits non vendus en magasin et en favorisant des sites de stockage et de logistique plus centralisés. A l'inverse, les nouveaux comportements associés aux achats en ligne (retour gratuit des produits) et les contraintes logistiques associés à l'utilisation des places de marchés (limitant les retours aux fournisseurs) peuvent générer des invendus et, dans certains cas, favoriser leur destruction précoce.

Le recours au don comme voie d'écoulement des invendus en forte progression

La voie d'écoulement principale concerne le déstockage, avec 42 % de la valeur marchande des invendus Plus de 20 % est valorisé par le don aux associations de lutte contre la précarité et le recyclage absorbe 27 % de la valeur marchande des invendus, notamment pour les secteurs couverts par une REP.

Cette accélération du don semble particulièrement marquée dans certains secteurs, comme par exemple celui de l'hygiène et du soin pour lequel l'enquête quantitve fait apparaitre un chiffre de 67 % de CA des invendus donnés.

Une connaissance et une perception mitigée de la loi AGEC par les acteurs

L'étude fait apparaitre une bonne connaissance de la loi AGEC par les personnes interrogées occupant des postes au siège ou en central mais peu partagée au niveau des établissements et des magasins (85 % des établissements interrogés lors de l'enquête ne connaissaient pas la Loi AGEC en septembre 2020).

Les acteurs interrogés déclarent globalement avoir une vision positive de la loi considérant que celle-ci va accélérer les engagements déjà pris et confirmer l'importance de la bonne gestion des invendus. Néanmoins, des questionnements et des attentes ont été exprimés au sujet des modalités d'application de certaines dispositions (à noter qu'au moment de la réalisation des entretiens, le décret d'application du 30 décembre 2020 n'avait pas encore été publié). Parmi les principales interrogations soulevées venaient la définition précise des invendus, la répartition des responsabilités entre producteurs et distributeurs et le déploiement de solutions pour les invendus défectueux de produits non réparables ou difficilement recyclables.

Un scénario tendanciel qui confirme la réduction du gisement d'invendus et le recul de la destruction

Le scenario tendanciel construit avec l'aide des acteurs (industriels, distributeurs associations) confirme la poursuite du recul de la destruction des invendus dans les 5 prochaines années au profit principalement des filières du don et dans une moindre mesure de la réparation. Selon ce scenario, les autres voies d'écoulement comme le déstockage mais également la fin de vie via le recyclage devraient se maintenir aux niveaux actuels.

Des scenarios prospectifs qui mettent en évidence l'importance d'une combinaison entre évolution de la demande, transformation des modèles d'offre et réglementation incitative pour aller vers les trajectoires les plus positives

Il ressort de l'analyse des différents scenarios étudiés que les chemins de progrès vers les trajectoires les plus positives au regard des objectifs généraux des pouvoirs publics (réduction des gisements d'invendus et écoulement via la remise en marché ou le don), passent par la combinaison de plusieurs conditions :

- **L'évolution de la demande vers une consommation plus responsable est une condition nécessaire à la réduction des invendus.** Elle peut être toutefois favorisée par l'évolution de choix individuels de consommation, par des campagnes de sensibilisation et de promotion des pouvoirs publics et appuyée par les choix stratégiques et marketing des metteurs en marché.
- **Le rôle des metteurs en marché est central dans la réduction des invendus.** Les trajectoires les plus positives passent par une évolution des modèles stratégiques d'offres (réduction des changements de gamme, lutte contre l'obsolescence marketing) et des investissements importants dans des outils de prévision des ventes et de gestion des stocks.
- **La réglementation sera enfin déterminante pour appuyer les évolutions de l'offre et de la demande.** En effet si ces évolutions ne sont pas accompagnées par une réglementation incitative pour le don (assouplissement des règles, maintien des dispositions fiscales), cela pourrait se traduire par une augmentation forte du recyclage, moins intéressante sur le plan environnemental et social. De même, les évolutions réglementaires doivent pouvoir accorder plus de souplesse aux metteurs en marché dans les phases de transition, par exemple lors de nouvelles obligations sur l'étiquetage des produits. L'enjeu est d'éviter que les nouvelles réglementations génèrent des invendus si les anciens stocks n'ont pas pu être écoulés à temps.

Les impacts prévisibles de Loi AGEC sur l'écosystème du don

L'étude met en évidence quatre impacts principaux de la loi sur le don :

- Une augmentation en volume des produits proposés au don ;
- Une plus grande hétérogénéité des dons et de leur qualité ;
- Des plus petits volumes issus notamment des PME/PMI entrainant une complexification des schémas logistiques du don ;
- L'émergence de nouveaux acteurs intermédiaires du don (associatifs et entreprises spécialisées).

5.2. Recommandations

Sur la base des entretiens avec les acteurs, des échanges avec le comité de pilotage et des principales conclusions de l'étude, les recommandations ci-dessous sont proposées. Toutefois, l'identification et la

formulation de recommandations n'étaient pas une attente initialement formulée dans le cadre de cette étude. Il conviendra donc d'approfondir ces propositions dans le cadre d'une politique globale de lutte contre le gaspillage des produits non alimentaires.

Recommandations concernant la prévention des invendus

Mieux définir les invendus de produits neufs	*Elaborer en concertation avec les acteurs une définition officielle des invendus*
Mieux suivre les invendus de produits neufs	*Produire et diffuser des indicateurs de suivi : mode de calcul, périmètre, baromètre des invendus …* *Encourager le suivi en tonnage des invendus* *Eclaircir le rôle des éco-organismes dans le suivi des invendus (en complément de l'observation du réemploi)*
Faire évoluer les modèles d'offre des metteurs en marché qui aboutissent intrinsèquement à générer des invendus	*Faire évoluer les stratégies impliquant des changements trop fréquents de gamme, l'obsolescence marketing et adopter une meilleure gestion des quantités de production* *Accompagner le développement des actions de prévention permettant aux metteurs en marché de limiter les invendus : outils de prévision des ventes et de gestion des stocks*
Réduire les impacts potentiellement négatifs des réglementations sur les gisements d'invendus	*Mieux anticiper, en concertation avec les metteurs en marché, les changements de réglementation pouvant conduire à générer des invendus : évolution trop rapide des réglementations sanitaires, obligations liées à l'étiquetage des produits*

Recommandations concernant les évolutions de l'écosystème du don

Les recommandations présentées ci-après découlent directement de l'analyse des impacts et des enjeux de la loi AGEC sur le don (phase 3 de l'étude).

Faire connaitre les dispositions de la loi AGEC et le cadre réglementaire, juridique et fiscal associé au don	*Sensibiliser et informer les metteurs sur le marché sur les conséquences de la loi et sur les modalités du don et de son écosystème* *Mettre en place des sessions d'information / formation sur le don pour préciser les obligations réglementaires de la loi AGEC, les modalités de mise en œuvre du don, les solutions offertes par les intermédiaires et les contacts pertinents*
S'inspirer des retours d'expériences positifs pour encourager la réparation des produits présentant des défauts mineurs	*Disposer d'informations sur les réseaux de réparation et/ou les réparateurs agréés et sur les produits qu'ils peuvent prendre en charge.* *Mettre en lumière les initiatives mises en place, dont les partenariats avec des réseaux de réparation.*
Favoriser les capacités logistiques et organisationnelles (tri, stockage, systèmes d'informations) des acteurs du don	*Définir les modalités de prise en charge du développement des capacités logistiques et organisationnelle des associations suite au passage de la loi AGEC* *Envisager la mise en œuvre d'aides publiques dans le cas d'un portage par les associations*
Renforcer la qualité du don des invendus de produits non alimentaires	*S'inspirer des mesures relatives au gaspillage alimentaire pour renforcer la qualité du don (exemple des décrets du*

	11.04.2019 et du 20.10.2020 relatifs à la qualité, au suivi et au contrôle du don) *Mettre en place un plan de gestion de la qualité du don, et un référent qualité, au sein des structures. S'assurer qu'il dispose du niveau de formation adéquat pour assumer son rôle, et que cette personne devienne le l'intermédiaire principal pour tout ce qui touche au don aux associations au sein de la structure (produits donnés, relations avec les associations, etc.).*
Améliorer la visibilité des acteurs sur l'avenir des dispositifs de financement associé au don en nature	*Pérenniser les dispositifs de financements associés au don en nature pour faire face à l'augmentation prévisible des coûts.*

INDEX DES TABLEAUX ET FIGURES

TABLEAUX

Tableau 1 : Synthèse des hypothèses d'évolutions des gisements d'invendus et des voies d'écoulement à 5 ans par secteur dans le scenario tendanciel 10
Tableau 2 : Hypothèses d'évolution à 5 ans, en comparaison avec les données 2019 de l'état des lieux et le scenario tendanciel global 13
Tableau 3 : Estimation des valeurs marchandes (en M€) des gisements d'invendus et des voies d'écoulement à 5 ans pour les scenarios prospectifs et le scenario tendanciel 13

FIGURES

Figure 1 : Les 12 secteurs de l'étude de 2019 (*nouvelles catégories par rapport à l'étude 2014) 5
Figure 2 : Estimation des valeurs marchandes des invendus (en millions d'euros) sur le marché français 2019 7
Figure 3 : Estimation des parts d'invendus par secteur (en euros) sur le marché français 2019 7
Figure 4 : Causes des invendus identifiés par les répondants. Les % illustrent la part des répondants jugeant les motifs ci-dessous comme la cause principale des invendus. 8
Figure 5 : Schéma des acteurs et des flux d'invendus sur les secteurs cibles de l'étude (données exprimées en % de CA, 2019). 9
Figure 6 : Écosystème des acteurs du don 14

SIGLES ET ACRONYMES

ADEME	Agence de l'Environnement et de la Maîtrise de l'Énergie
ADN	Agence du Don en Nature
DDM	Date de Durabilité Minimale
Loi AGEC	Loi Anti-Gaspillage pour une Économie Circulaire
PME	Petites et Moyennes Entreprises
PMI	Petites et Moyennes Industries
PNA	Produits Non Alimentaires
REP	Responsabilité Élargie du Producteur

L'ADEME EN BREF

À l'ADEME - l'Agence de la transition écologique -, nous sommes résolument engagés dans la lutte contre le réchauffement climatique et la dégradation des ressources.

Sur tous les fronts, nous mobilisons les citoyens, les acteurs économiques et les territoires, leur donnons les moyens de progresser vers une société économe en ressources, plus sobre en carbone, plus juste et harmonieuse.

Dans tous les domaines - énergie, économie circulaire, alimentation, mobilité, qualité de l'air, adaptation au changement climatique, sols... - nous conseillons, facilitons et aidons au financement de nombreux projets, de la recherche jusqu'au partage des solutions.

À tous les niveaux, nous mettons nos capacités d'expertise et de prospective au service des politiques publiques.

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

LES COLLECTIONS DE
L'**ADEME**

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.

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

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.

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Liberté
Égalité
Fraternité

ADEME
AGENCE DE LA TRANSITION ÉCOLOGIQUE

EXPERTISES

ETUDE DES GISEMENTS ET DES CAUSES DES INVENDUS NON ALIMENTAIRES ET DE LEURS VOIES D'ECOULEMENT

La Loi AGEC interdit la destruction de produits non-alimentaires invendus, or la connaissance de ces gisements est à ce jour très partielle.

Au travers d'entretiens dirigés vers les principaux acteurs et d'enquêtes auprès de 500 établissements, l'étude apporte des éclairages nouveaux quant aux principales causes de ces invendus et les voies d'écoulement actuelles. Pour la première fois, 12 secteurs d'activités ont été analysés pour obtenir des éléments quantitatifs et qualitatifs afin de mieux comprendre l'origine de ces invendus et les actions d'ores et déjà mises en place.

Un travail important sur des scénarios prospectifs permet également une projection à 5 ans partagée avec les différents secteurs d'activités.

Enfin, compte tenu de la place centrale jouée par les associations du don non alimentaire, un focus particulier a été apporté afin d'anticiper les conséquences de la Loi sur leurs organisations actuelles et d'apporter des recommandations.

Combien d'invendus sont produits en France ?
Quelle répartition selon les secteurs ?
Qu'en sera-t-il dans 5 ans ?
Quel impact de la Loi AGEC sur les organismes du don ?
Cette étude apporte de nouveaux éclairages sur ces gisements d'invendus encore mal connus en France.