Faire du don le 8ème pilier de l'économie circulaire

SEPTEMBRE 2026

INEC
Institut National de l'Économie Circulaire

ÉDITO

L'INEC est né d'une conviction : les politiques publiques d'économie circulaire ne peuvent progresser qu'à la condition d'être continuellement évaluées, questionnées et enrichies et soutenues par l'expérience et l'expertise du terrain. Concevoir une loi est une étape essentielle ; comprendre ses effets réels, mesurer ses limites et proposer les ajustements nécessaires en est une autre, tout aussi indispensable. Notre rôle est précisément d'alimenter ce dialogue permanent entre l'ambition politique et sa traduction concrète.

L'interdiction de destruction des invendus non alimentaires, introduite par la loi AGEC, illustre parfaitement cette exigence. En affirmant qu'un produit neuf ne pouvait plus être détruit sans avoir été orienté vers une solution de réemploi ou de don, le législateur a posé un principe fort : dans une économie confrontée à la raréfaction des ressources, le gaspillage n'est plus acceptable. Cette mesure a constitué une rupture culturelle autant que réglementaire.

Pour autant, une question demeure aujourd'hui largement ouverte : qu'a réellement changé cette interdiction ? Les entreprises ont-elles profondément transformé leurs pratiques ? Les associations reçoivent-elles davantage de produits ? Les invendus sont-ils réellement mieux valorisés ? Les nouveaux circuits économiques, comme le déstockage ou certaines formes de réemploi marchand, modifient-ils les équilibres recherchés par le législateur ? À ces questions, il n'existait jusqu'à présent que peu de réponses objectivées.

C'est précisément l'ambition de cette étude. Non pas dresser un bilan définitif d'une réforme encore récente, mais apporter un premier regard critique sur ses effets, ses réussites, ses angles morts et les évolutions qu'elle appelle. Les travaux menés montrent que le sujet dépasse désormais largement la seule question des invendus. Ils révèlent l'émergence d'un véritable enjeu de politique publique, situé à la rencontre de deux défis majeurs de notre siècle : préserver les ressources et lutter contre la surproduction mais aussi affronter la précarité matérielle.

Chaque produit qui retrouve un usage plutôt qu'une benne préserve des matières premières, évite de nouvelles productions et répond, dans le même mouvement, à des besoins sociaux croissants. Peu de politiques publiques permettent une telle convergence entre intérêt environnemental, efficacité économique et utilité sociale.

> ***"Car le don ne constitue pas uniquement un acte de solidarité. Il est aussi un formidable outil de prévention des déchets."***

Encore faut-il donner à cette ambition les moyens de se concrétiser. Cela suppose de mieux mesurer les flux, d'accompagner les entreprises, d'intégrer pleinement le don dans les politiques de prévention des déchets et de veiller à ce qu'il ne devienne jamais l'exutoire d'une surproduction que notre modèle économique doit, lui aussi, apprendre à réduire.

J'espère que cette étude contribuera à ouvrir cette nouvelle étape, en posant les bonnes questions et en proposant un cadre d'action cohérent pour faire du don une composante pleinement reconnue de l'économie circulaire.

Jean-Marc Boursier
Président de l'Institut national de l'économie circulaire (INEC)

ÉDITO

Depuis de nombreuses années, nos structures accompagnent les entreprises dans le don de leurs produits au profit des associations qui aident des personnes en situation de précarité. Cette mission **permet à des produits encore utiles de répondre à des besoins essentiels plutôt que de devenir des déchets**.

L'adoption de **la loi AGEC** a marqué une étape clé en faisant du don un levier de prévention du gaspillage des ressources. Elle offre une nouvelle perspective : celle d'un don qui ne relève plus seulement de la solidarité, mais qui s'inscrit pleinement comme un pilier de l'économie circulaire. Cette évolution est majeure, car elle reconnaît que la valeur d'un produit se mesure aussi à son utilité sociale.

Pour que cette ambition produise tous ses effets, elle doit se traduire concrètement dans les pratiques. Nous devons, aux côtés des entreprises, de la société civile et des pouvoirs publics construire ensemble **un cadre plus lisible, plus cohérent et plus efficace**, permettant au don de trouver toute sa place dans la prévention des déchets.

C'est tout l'intérêt de cette étude menée par l'Institut National de l'Economie Circulaire. Dressant un premier état des lieux de la mise en œuvre de l'interdiction de destruction des invendus non alimentaires, elle apporte des éléments de compréhension précieux sur les avancées réalisées, les difficultés rencontrées par les acteurs et, surtout, livre 10 recommandations concrètes pour les pouvoirs publics, les entreprises et les associations.

Nous sommes fiers d'avoir contribué à ces travaux et à cette réflexion collective. Nous espérons qu'ils permettront de renforcer la place du don dans les politiques publiques et de reconnaître pleinement son double impact : **répondre aux besoins des personnes les plus fragiles tout en préservant les ressources**. Car faire du don un réflexe avant toute autre solution, c'est faire progresser à la fois la lutte contre la précarité matérielle et l'économie circulaire.

Dominique BESANÇON
Déléguée générale de Dons Solidaires

Romain CANLER
Directeur général de l'Agence du Don en Nature

DONSSOLIDAIRES®

AGENCE DU DON EN NATURE

SOMMAIRE

INTRODUCTION 10

OBJECTIFS DE L'ÉTUDE 14

ÉVALUER 14

COMPRENDRE 14

PROPOSER 14

MÉTHODOLOGIE DE L'ÉTUDE 15

DÉFINITIONS ET PÉRIMÈTRE D'ANALYSE 15

TYPOLOGIE DES PRODUITS ÉTUDIÉS

DÉFINITIONS UTILISÉES

TYPOLOGIE DES DONS ÉTUDIÉS 17

TYPOLOGIES DES ACTEURS ÉTUDIÉS 17

MÉTHODES D'ANALYSE MOBILISÉES 17

REVUE DE LITTÉRATURE ET ANALYSE DOCUMENTAIRE

ANALYSE RÈGLEMENTAIRE ET FISCALE

ENTRETIENS QUALITATIFS

LIMITES MÉTHODOLOGIQUES 18

BIBLIOGRAPHIE 19

ENTRETIENS MENÉS 20

CLEF DE LECTURE 21

REMERCIEMENTS 21

PARTIE 1 | ÉTAT DES LIEUX DU DON NON ALIMENTAIRE EN FRANCE DEPUIS 2022 23

A. L'INTERDICTION DE DESTRUCTION DES INVENDUS NON ALIMENTAIRES : UNE MESURE AUX CONSÉQUENCES INCERTAINES POUR L'ÉCOSYSTÈME DU DON 23

A.1 UNE RÉDUCTION DE LA DESTRUCTION MALGRÉ UNE MISE EN PLACE LABORIEUSE ET SANS CONTRÔLE DU DISPOSITIF 23

A.1.1 UN CADRE NORMATIF STRUCTURANT AYANT ENTRAÎNÉ UNE BAISSE EFFECTIVE DE LA DESTRUCTION DES INVENDUS ET UNE AUGMENTATION DU DON DANS UN PREMIER TEMPS

A.1.2 UNE HIÉRARCHIE DE VALORISATION AFFIRMÉE MAIS INÉGALEMENT CONTRAIGNANTE SELON LES CATÉGORIES DE PRODUITS

A.1.3 UNE MISE EN OEUVRE TARDIVE ET UNE APPROPRIATION ENCORE TRÈS HÉTÉROGÈNE DU DISPOSITIF

A.1.4 UNE ABSENCE DE CONTRÔLE ET DE DONNÉES CONSOLIDÉES QUI EMPÊCHE L'ÉVALUATION RÉELLE DES FLUX

A.1.5 UNE RÉDUCTION DE LA DESTRUCTION REPOSANT DAVANTAGE SUR LA MOBILISATION DES ACTEURS QUE SUR UN PILOTAGE PUBLIC STRUCTURÉ

A.2 UNE APPLICATION DIFFÉRENCIÉE DE LA LOI AGEC SELON LES TYPOLOGIES DE PRODUITS QUI GÉNÈRE LA CONFUSION 25

A.2.1. UNE OBLIGATION PRIORITAIRE DE « RÉEMPLOI » POUR L'HYGIÈNE ET LA PUÉRICULTURE

A.2.2 UNE APPROCHE MAJORITAIREMENT INCITATIVE POUR LES AUTRES CATÉGORIES DE PRODUITS NON ALIMENTAIRES

A.2.3 DES ZONES GRISES RÉGLEMENTAIRES QUI ACCENTUENT LA COMPLEXITÉ ET LA CONFUSION

A.2.4 UNE DIFFÉRENCIATION DES OBLIGATIONS AUX EFFETS AMBIVALENTS SUR LES PRATIQUES ET LES FLUX

A.2.5 DE LA DIRECTIVE CADRE DÉCHETS AU RÈGLEMENT ESPR, L'INFLUENCE GRANDISSANTE DU DROIT EUROPÉEN SUR LES PRATIQUES DE GESTION DES INVENDUS.

A.3 LES CONSÉQUENCES ENVIRONNEMENTALES ENCORE FLOUES DE L'INTERDICTION DE DESTRUCTION DES INVENDUS NON ALIMENTAIRES 29

A.3.1 UNE RÉDUCTION APPARENTE DES STOCKS D'INVENDUS QUI POURRAIT AVOIR UN IMPACT ENVIRONNEMENTAL IN FINE

A.3.2 UNE DIMINUTION DES INVENDUS DIFFICILEMENT ATTRIBUABLE À LA SEULE LOI AGEC

A.3.3 LA DESTRUCTION PAR DÉLÉGATION : UN EFFET DE BORD DE LA LOI AGEC MAL IDENTIFIÉ TRANSFÉRANT LA RESPONSABILITÉ DE LA GESTION DES INVENDUS ENTRE ACTEURS

A.3.4 DES OBLIGATIONS DILUÉES ENTRE LES ACTEURS DE LA CHAÎNE DE VALEUR AFFAIBLISSANT LA PORTÉE ENVIRONNEMENTALE DE LA MESURE

B. LE SECTEUR DU DON EN PLEINE MUTATION ÉCONOMIQUE 33

B.1 UNE CONCURRENCE ACCRUE AVEC LE DÉSTOCKAGE 33

B.1.1 LE SECTEUR DU DON CONCURRENCÉ PAR LE DÉSTOCKAGE

B.1.2 DES MODÈLES MIXTES D'INTERMÉDIATION À LA CROISÉE DU DÉSTOCKAGE ET DU DON

B.1.3 DES SITUATIONS SECTORIELLES QUI VARIENT FORTEMENT

B.1.4 DES COMPLÉMENTARITÉS DE MODÈLES EN FONCTION DE LA GÉOGRAPHIE DES GISEMENTS

B.2 DES MODÈLES D'INTERMÉDIATIONS LUCRATIFS ÉMERGENT À CÔTÉ DES MODÈLES HISTORIQUES 34

B.2.1 UNE CONCURRENCE ÉMERGE ENTRE LES ACTEURS HISTORIQUES ET LES NOUVEAUX ACTEURS LUCRATIFS

B.2.2 UN CONTEXTE FAVORABLE À L'ÉMERGENCE D'ACTEURS LUCRATIFS

B.2.3 LE MODÈLE ASSOCIATIF HISTORIQUE RESTE UNE GARANTIE D'INDÉPENDANCE VIS-À-VIS DES ENTREPRISES

B.2.4 LE MODÈLE LUCRATIF PERMET L'ACCÈS À DE NOUVEAUX GISEMENTS MAIS SOUFFRE DE SA DÉPENDANCE AUX ENTREPRISES

B.3 DEUX DYNAMIQUES À DISTINGUER : LA BAISSE ATTENDUE DES INVENDUS RÉSIDUELS ET LA TENSION SUR LES DONS VOLONTAIRES STRUCTURÉS 38

B.3.1 UNE BAISSE DES FLUX D'INVENDUS RÉSIDUELS DONNÉS, CONFORME AUX OBJECTIFS DE PRÉVENTION DES DÉCHETS DANS PLUSIEURS FILIÈRES

B.3.2 UNE TENSION CROISSANTE SUR LES DONS VOLONTAIRES STRUCTURÉS, DISTINCTE DE LA BAISSE DES INVENDUS RÉSIDUELS

B.3.3 LES ARBITRAGES ÉCONOMIQUES DES ENTREPRISES FONT DU DON UN DÉBOUCHÉ RÉSIDUEL

B.3.4 DES CAPACITÉS D'ABSORPTION LIMITÉES ET DES EXIGENCES DE QUALITÉ DE LA PART DES BÉNÉFICIAIRES DU DON

B.3.5 DES DÉTOURNEMENTS DE FLUX AU PROFIT DU DÉSTOCKAGE, DE CIRCUITS DE « SECONDE VIE » MARCHANDE ET D'AUTRES FORMES DE DON

PARTIE 2 | DES PHÉNOMÈNES ÉCONOMIQUES DISPARATES SELON LES SECTEURS 44

A. LE TEXTILE, PREMIER SECTEUR D'INVENDUS AU COEUR D'UNE CRISE DES VOIES D'ÉCOULEMENT QUI TOUCHE TOUTE LA CHAÎNE DE VALEUR 44

A.1 DES INVENDUS TEXTILES PEU VISIBLES DANS LES CIRCUITS DU DON MALGRÉ L'INTERDICTION DE DESTRUCTION 45

A.2 UNE CONFUSION CROISSANTE ENTRE INVENDUS NEUFS ET TEXTILES DE SECONDE MAIN 46

B. L'HYGIÈNE/BEAUTÉ ET LA PUÉRICULTURE, DES SECTEURS MOTEURS DU DON D'INVENDUS 47

B.1 DES PRODUITS MAJORITAIREMENT FABRIQUÉS EN FRANCE ET EN EUROPE ET QUI FONT L'OBJET D'UNE FORTE DEMANDE DES ASSOCIATIONS 47

B.2 DES GISEMENTS D'INVENDUS QUI SE TASSENT ET PROVOQUENT DES TENSIONS 48

C. LES D3E, ENTRE RECONDITIONNEMENT, DÉSTOCKAGE ET DÉVELOPPEMENT DU DON POUR « RÉEMPLOI » 49

C.1 DES INVENDUS MAJORITAIREMENT ORIENTÉS VERS LE RECONDITIONNEMENT AVANT LE DON 49

C.2 L'ENJEU D'UN ACCÈS À UN GISEMENT DE QUALITÉ POUR LES MODÈLES ÉCONOMIQUES CIRCULAIRES LIÉS À LA SECONDE MAIN 50

D. LA FORTE AUGMENTATION DU GISEMENT DANS L'AMEUBLEMENT, SOURCE D'INVENDUS ET DE SATURATION DES EXUTOIRES 51

D.1 UNE VARIÉTÉ DE PRODUITS GÉNÉRANT DES TRAITEMENTS DIFFÉRENTS PAR LES ACTEURS DU DON 51

D.2 L'ÉMERGENCE D'UNE « FAST DÉCO » PROVOQUE L'AUGMENTATION DES INVENDUS ET LA BAISSE DE QUALITÉ DU GISEMENT 52

E. LES PRODUITS CULTURELS, ARTICLES DE LOISIRS ET JOUETS : DES INVENDUS STRUCTURELS, MAIS DES CIRCUITS DE VALORISATION BIEN INSTALLÉS 53

E.1 LES JOUETS : UN RÔLE CENTRAL DANS LE DON, LIMITÉ PAR LA RÉTENTION ET LA SAISONNALITÉ 53

E.2 LIVRES, PRODUITS CULTURELS ET ARTICLES DE LOISIRS : UNE VALORISATION STRUCTURÉE QUI LAISSE UNE PLACE MARGINALE AU DON 53

PARTIE 3 | INTÉGRER LE DON DANS L'ÉCONOMIE CIRCULAIRE : ACCOMPAGNER LES MODÈLES VERTUEUX ET METTRE EN PLACE DES GARDES-FOUS 54

PROPOSITION 1 – FAIRE DU DON LE 8E PILIER DE L'ÉCONOMIE CIRCULAIRE 56

PROPOSITION 2 – CLARIFIER LA DÉFINITION ET LE PÉRIMÈTRE DES INVENDUS NON ALIMENTAIRES POUR RENFORCER LEUR PILOTAGE ET LEUR FISCALITÉ 58

PROPOSITION 3 – INTÉGRER PLEINEMENT LE DON AUX FILIÈRES REP 60

PROPOSITION 4 – STRUCTURER LE DON COMME UN PROCESSUS OPÉRATIONNEL À PART ENTIÈRE AU SEIN DES ENTREPRISES 63

PROPOSITION 5 – PRIORISER L'ORIENTATION DES GISEMENTS UTILES VERS LA SOLIDARITÉ ET PROTÉGER LES MODÈLES HISTORIQUES DU DON FACE À LA CONCURRENCE DES AUTRES EXUTOIRES 65

PROPOSITION 6 – CRÉER UN ANNUAIRE PUBLIC DU DON POUR FACILITER LA MISE EN RELATION ENTRE ENTREPRISES ET ACTEURS DU DON 68

PROPOSITION 7 – MIEUX IDENTIFIER ET ENCADRER LES PHÉNOMÈNES DE « DESTRUCTION PAR DÉLÉGATION » AFIN DE GARANTIR L'EFFECTIVITÉ DE L'INTERDICTION DE DESTRUCTION 70

PROPOSITION 8 – CLARIFIER ET SÉCURISER LA PRISE EN CHARGE DES FRAIS DU DON ET DE SA LOGISTIQUE 72

PROPOSITION 9 – CRÉER DES OUTILS RENFORÇANT LA CONFIANCE ENTRE LES DONNEURS ET LES BÉNÉFICIAIRES 74

PROPOSITION 10 – FINANCER UNE TRAÇABILITÉ PROPORTIONNÉE DES PRODUITS POUR ACCOMPAGNER LES ACTEURS DU DON 76

LES PROPOSITIONS

Proposition n°1 : Faire du don le 8ème pilier de l'économie circulaire

Afin de mieux aligner les pratiques de gestion des invendus non alimentaires avec les objectifs de la loi AGEC, l'INEC propose de clarifier le cadre d'analyse du don en le reconnaissant comme un levier de prévention des déchets à part entière.

Ce cadre permettrait de rendre plus lisible les politiques publiques du don non alimentaire, tout en conservant la possibilité de hiérarchiser les pratiques de don selon leur qualité environnementale ou leur utilité sociale.

Proposition n°2 : Clarifier la définition et le périmètre des invendus non alimentaires pour renforcer leur pilotage et leur fiscalité

L'absence de définition pleinement opérationnelle de l'invendu non alimentaire entretient des difficultés de suivi, d'évaluation et de contrôle. Mieux distinguer les différentes catégories d'invendus et harmoniser leur traitement permettrait de rendre la réglementation plus lisible, d'améliorer les données disponibles et de mieux articuler les outils fiscaux et environnementaux.

Proposition n°3 : Intégrer pleinement le don aux filières REP

Les filières REP ont progressivement structuré la gestion des produits usagés mais restent largement absentes du traitement des invendus neufs. Intégrer le don dans leurs mécanismes de suivi, de financement et de prévention permettrait de mieux reconnaître sa contribution à la réduction des déchets tout en renforçant les capacités des acteurs qui assurent la redistribution des produits.

Proposition n°4 : Structurer le don comme un processus opérationnel à part entière au sein des entreprises

Le don demeure encore trop souvent géré comme une activité périphérique dépendant des initiatives individuelles. Son intégration dans les processus de gestion des stocks, sa formalisation au sein des groupes et la diffusion de bonnes pratiques permettraient d'améliorer sa qualité, sa prévisibilité et son efficacité opérationnelle.

Proposition n°5 : Prioriser l'orientation des gisements utiles vers la solidarité et protéger les modèles historiques du don face à la concurrence des autres exutoires

L'essor du déstockage, de la seconde vie marchande et de nouveaux intermédiaires modifie profondément les équilibres historiques du don. Pour certains produits particulièrement utiles à la lutte contre la précarité, il apparaît nécessaire de mieux concilier objectifs environnementaux, solidarité et développement économique afin d'éviter une éviction progressive des acteurs associatifs.

Proposition n°6 : Créer un annuaire public du don pour faciliter la mise en relation entre entreprises et acteurs du don

La méconnaissance réciproque des acteurs constitue encore un frein important au développement du don. Un outil national recensant les structures, leurs besoins et leurs capacités permettrait de réduire les coûts de coordination et de faciliter l'orientation des produits vers les bons bénéficiaires.

Proposition n°7 : Mieux identifier et encadrer les phénomènes de « destruction par délégation » afin de garantir l'effectivité de l'interdiction de destruction

L'interdiction de destruction des invendus ne garantit pas à elle seule leur valorisation effective. Certains produits orientés vers le don finissent néanmoins par être éliminés en aval des chaînes de redistribution. Une meilleure connaissance de ces situations apparaît indispensable pour renforcer l'efficacité environnementale du dispositif.

Proposition n°8 : Clarifier et sécuriser la prise en charge des frais du don et de sa logistique

Les coûts logistiques constituent l'un des principaux freins au développement du don, en particulier pour les structures les plus petites. Une meilleure répartition des charges et un cadre plus lisible permettraient de sécuriser les partenariats et d'améliorer l'accès aux dons sur l'ensemble du territoire.

Proposition n°9 : Créer des outils renforçant la confiance entre les donneurs et les bénéficiaires

La qualité des flux dépend largement de la confiance entre les acteurs. Des outils communs de dialogue, de transparence et de retour d'expérience permettraient de réduire les incompréhensions, de limiter les refus et d'améliorer l'adéquation entre les produits proposés et les besoins réels.

Proposition n°10 : Financer une traçabilité proportionnée des produits pour accompagner les acteurs du don

La montée des exigences de traçabilité ne doit pas fragiliser les structures de redistribution. L'enjeu consiste à développer des outils adaptés aux réalités opérationnelles du secteur afin d'améliorer le suivi des produits sans créer de contraintes disproportionnées pour les acteurs du don.

INTRODUCTION

Le don, une pratique historique devenue un enjeu d'économie circulaire

Le don constitue une pratique ancienne, historiquement fondée sur des logiques de solidarité, de transmission et de redistribution hors marché. Longtemps porté par des acteurs associatifs et des filières à vocation sociale, il s'est structuré autour de besoins sociaux identifiés, notamment dans des secteurs tels que le textile, les équipements électriques et électroniques, les jouets ou les biens de première nécessité. Dans ces filières, le don a contribué à la constitution de modèles économiques spécifiques, articulant utilité sociale, logiques de mutualisation et circuits de redistribution non marchands.

Au fil du temps, la place du don s'est élargie. À côté de sa dimension sociale, il a progressivement été mobilisé comme un levier de gestion des excédents et des invendus, dans un contexte de montée en puissance de la production de biens de consommation et de rationalisation des flux logistiques. Cette évolution a conduit à une diversification des pratiques de don, révélant des enjeux sociaux, économiques et environnementaux, sans que ces différentes dimensions ne soient toujours clairement distinguées.

Jusqu'à une période récente, le don non alimentaire restait toutefois en marge des politiques publiques environnementales. L'adoption de la loi relative à la lutte contre le gaspillage et à l'économie circulaire (AGEC) en 2020 marque une inflexion importante, en interdisant la destruction des invendus non alimentaires et en inscrivant explicitement le don dans la hiérarchie des modes de traitement, aux côtés du réemploi et de la réutilisation.

Cette reconnaissance soulève néanmoins un ensemble de questions. **Le don d'invendus neufs peut-il être assimilé à du réemploi,** comme le sous-entendent beaucoup d'entreprises ? Le geste de don a-t-il toujours un impact environnemental positif ? Comment distinguer, dans les pratiques, ce qui relève du don à vocation sociale, de la gestion logistique des surplus ou de la prévention des déchets ? Ces interrogations témoignent d'un besoin de clarification conceptuelle et opérationnelle sur la place du don dans l'économie circulaire.

Une histoire récente des politiques publiques du don

La place du don dans l'action publique française s'est progressivement affirmée au cours des vingt dernières années, dans un contexte marqué par trois grands mouvements : la lutte contre la pauvreté, l'encadrement du gaspillage et la structuration des filières de responsabilité élargie du producteur (REP). Dans les années 2000, les politiques publiques traitent encore le don principalement au prisme de l'aide d'urgence (dispositif ESUS, soutien aux banques alimentaires, conventions de mécénat). C'est surtout à partir des années 2010 que l'État commence à intégrer explicitement le don dans les stratégies de prévention des déchets.

La loi Garot (2016), qui interdit la destruction des invendus alimentaires et instaure l'obligation de dons pour les grandes surfaces, constitue un premier tournant majeur. Elle inscrit le don dans un cadre législatif contraignant, en faisant de la solidarité un pilier des politiques de durabilité. Ce mouvement se consolide avec la loi AGEC (2020), qui étend l'interdiction de destruction aux invendus non alimentaires, tout en différenciant les

obligations selon les produits : simple interdiction de destruction pour la plupart des biens, mais priorité légale de « réemploi » pour les produits d'hygiène et de puériculture.

Depuis 2020, le don est devenu un instrument transversal : politique sociale, politique environnementale, politique économique (via les REP), et même politique territoriale (développement des réseaux de collecte, structuration logistique, partenariats locaux). La montée en puissance du réemploi, de la seconde main et de l'économie circulaire renforce cette dynamique : les pouvoirs publics voient désormais dans le don un outil structurant pour réduire les déchets, soutenir l'économie sociale et solidaire (ESS) et créer des modèles économiques hybrides, où utilité sociale et performance environnementale se rejoignent. Le don n'est donc plus une simple pratique caritative : il devient un levier stratégique de politique publique, avec ses objectifs, ses instruments et ses régulations.

Une étude pour interroger les transformations des modèles économiques et des pratiques du don

C'est dans ce contexte que s'inscrit la présente étude, portée par l'Institut National de l'Économie Circulaire (INEC) et financée en partie par l'ADEME et l'Institut Mutualiste pour l'Environnement et la Solidarité. **Elle vise à éclairer les évolutions récentes des pratiques de don non alimentaire, à analyser leurs effets économiques, sociaux et environnementaux, et à interroger la manière dont le cadre réglementaire actuel influe sur les dynamiques observées.** Si le don conserve une fonction sociale essentielle, en facilitant l'accès à des biens pour les ménages en situation de précarité, il est désormais mobilisé dans des contextes beaucoup plus diversifiés. La montée en puissance des dons issus de produits de grande consommation, l'émergence de nouveaux intermédiaires spécialisés dans la gestion des invendus, ainsi que l'articulation croissante entre don, logistique et fiscalité, interrogent la nature même de cette pratique et les équilibres sur lesquels elle repose.

Le mécanisme de défiscalisation prévu par l'article 238 bis du Code général des impôts constitue à cet égard un levier structurant. Il a contribué à encourager le recours au don en nature et à faciliter l'orientation des invendus vers des circuits de redistribution. Dans le même temps, il soulève des interrogations quant à ses effets sur les arbitrages des entreprises, sur la structuration des flux et sur la répartition de la valeur entre les différents acteurs impliqués. Dans quelle mesure ce dispositif favorise-t-il effectivement des pratiques vertueuses ? Comment s'articule-t-il avec les objectifs de prévention de la surproduction et de réduction des déchets ?

Par ailleurs, les transformations en cours bouleversent le tissu historique du don. L'arrivée de nouveaux acteurs, parfois à but lucratif, la diversification des formes de don, ainsi que la concurrence accrue avec d'autres modes de valorisation des invendus, modifient les équilibres existants. Les flux attendus à la suite de l'interdiction de destruction des invendus non alimentaires restent encore difficiles à identifier précisément : quels volumes sont effectivement orientés vers le don ? Vers quels types de bénéficiaires ? Avec quels effets sociaux et environnementaux ? La loi est-elle connue et appliquée de manière homogène selon les secteurs et la taille des entreprises ? Quels acteurs bénéficient réellement de ces évolutions ?

L'objectif social du don

La structure sociale et économique du don s'organise autour d'un principe simple : garantir l'accès à des biens essentiels pour les personnes en situation de précarité, tout en offrant aux entreprises une voie responsable de gestion de leurs invendus. Ce dispositif s'appuie sur un écosystème dense de structures de l'économie sociale et solidaire (ESS), parmi lesquelles les associations caritatives nationales (Restos du Cœur, Croix-Rouge, Secours populaire), les réseaux spécialisés associatifs (Dons Solidaires, Agence du Don en Nature) ou lucratifs (Comerso, Phénix, Done etc.), et un tissu très large d'acteurs locaux assurant redistribution, tri, stockage et accompagnement des ménages.

Cet objectif social remplit plusieurs fonctions :

- La première est redistributive : les dons permettent aux associations d'accroître l'offre de biens disponibles, notamment pour l'hygiène, la puériculture, le textile, l'équipement du logement et les produits du quotidien.

- La deuxième fonction est organisationnelle : les structures sociales développent des circuits logistiques, des plateformes de redistribution et des rythmes de collecte, qui transforment le don en service régulier et structuré.

- La troisième fonction est économique : en intégrant les invendus dans un circuit solidaire, les pouvoirs publics créent une externalité positive pour les ménages précaires mais également un débouché pour les entreprises, qui peuvent valoriser leurs surplus tout en limitant leurs coûts.

Cet objectif social s'appuie également sur une logique de partenariat. Les conventions de dons définissent les responsabilités : conformité sanitaire, tri, refus possibles, répartition des flux. Les collectivités locales jouent parfois un rôle de facilitateur en soutenant les plateformes de redistribution ou en cofinançant des lieux de stockage. Enfin, cet objectif contribue à renforcer la cohésion sociale en établissant un pont entre production, distribution et solidarité. Le don devient ainsi un pilier invisible mais essentiel de la protection sociale élargie : il ne remplace pas les aides publiques, mais il amortit les inégalités matérielles et renforce la dignité des ménages bénéficiaires.

Faire du don un levier pleinement intégré de l'économie circulaire

L'enjeu pour les pouvoirs publics et l'ensemble des parties prenantes est désormais de comprendre **comment transformer une obligation de non-destruction en une politique publique cohérente**, au service des objectifs de l'économie circulaire. Dans un contexte marqué par l'évolution du cadre européen, notamment avec le règlement ESPR, et par la montée en puissance de nouveaux modèles économiques, il s'agit de s'interroger sur les conditions nécessaires pour que le don contribue pleinement à la réduction des impacts environnementaux tout en préservant sa vocation sociale.

Cette étude se donne pour objectif d'**apporter des éléments d'analyse et de réflexion pour éclairer ces enjeux**. Elle vise à identifier les zones d'ombre, les effets de bord et les leviers d'action possibles, afin de mieux articuler incitation, régulation et accompagnement des acteurs.

L'ambition est de **contribuer à une réflexion collective sur la place du don dans une stratégie globale de transformation écologique**, aux côtés d'autres leviers de la réduction à la source, du réemploi, de la réparation et de la réutilisation.

Pour conclure, cette étude est loin d'être exhaustive et appelle à de nouvelles réflexions qui permettront d'embrasser l'ensemble du paysage du don, notamment de seconde main, sa réglementation et son écosystème si particulier.

OBJECTIFS DE L'ÉTUDE

ÉVALUER

- L'état des flux de dons non alimentaires en France, pour les produits neufs et, dans une moindre mesure, de seconde main ;
- L'évolution des pratiques de don, principalement des entreprises, depuis l'entrée en vigueur de la loi AGEC.

COMPRENDRE

- Les conséquences de la réglementation française et européenne sur les modèles économiques du don ;
- Les effets des transformations économiques (déstockage, plateformes, internationalisation des flux) sur les circuits de don ;
- Les dynamiques à l'œuvre dans l'organisation économique du don non alimentaire.

PROPOSER

- Des pistes d'amélioration réglementaires et économiques pour renforcer la contribution du don à l'économie circulaire ;
- Des outils permettant de mieux structurer les pratiques de don.

MÉTHODOLOGIE

1. Définitions et périmètre d'analyse

Typologie des produits étudiés

L'étude porte sur le don non alimentaire de produits de grande consommation, en particulier dans les secteurs suivants :

- Textile et habillement ;
- Produits d'hygiène, beauté et puériculture ;
- Mobilier et ameublement ;
- Équipements électriques et électroniques (D3E) ;
- Produits culturels, loisirs et jouets.

Ces catégories couvrent des réalités économiques et logistiques très différentes mais ont en commun d'être concernées par la question des invendus et par les politiques publiques de prévention des déchets.

Définitions utilisées

Déstockage commercial
Mode d'écoulement consistant à commercialiser, généralement à prix réduit, des produits neufs qui n'ont pas été vendus dans les circuits habituels de distribution. Le déstockage peut intervenir pour des raisons variées (surstocks, fin de saison, renouvellement de gamme, fermeture de point de vente, ajustement logistique ou erreur de prévision) et s'effectue via des circuits dédiés ou des opérateurs spécialisés. Dans le cadre de cette étude, le déstockage est distingué du don en ce qu'il maintient une transaction marchande sur des produits qui n'ont pas trouvé preneur dans leur circuit initial.

Don d'invendus résiduels (ou don résiduel)
Don portant sur les flux d'invendus restants en fin de cycle commercial. Par nature imprévisible et irrégulier en volume comme en composition.

Don non alimentaire
Dans le cadre de cette étude, le don désigne la mise à disposition gratuite de biens matériels à des structures ou à des particuliers, sans contrepartie financière directe. Sont exclus du périmètre de l'étude :

- Le don alimentaire ;
- Le don financier ;
- Le mécénat de compétences.

Don volontaire structuré
Don anticipé et organisé par l'entreprise donatrice dans le cadre de partenariats stables avec des structures bénéficiaires, permettant des flux prévisibles, réguliers et adaptés aux besoins exprimés.

Filières REP
La Responsabilité Élargie du Producteur, ou REP, est un principe selon lequel les entreprises qui mettent des produits sur le marché sont responsables de leur impact environnemental tout au long de leur vie, de la conception jusqu'à la fin de vie.

Concrètement, cela signifie que les producteurs doivent financer et organiser la collecte, le tri, la réutilisation et le recyclage de leurs produits. C'est l'application du principe "pollueur-payeur" : celui qui met des produits sur le marché doit participer à la gestion de ce qu'ils deviendront.

Dès la conception, les producteurs sont encouragés à concevoir des produits plus durables, réparables et recyclables, pour réduire la quantité de déchets et les impacts environnementaux.
Cette démarche favorise ainsi le réemploi, la réparation et le recyclage, au bénéfice de l'économie circulaire[1].

[1] *ADEME – Les filières REP*

Invendus non alimentaires
Définition ADEME : « Ensemble des produits non alimentaires neufs, qui n'ont pu être vendus via les circuits de ventes traditionnels (magasins, etc.) des fabricants et distributeurs, ni valorisés via leurs canaux internes : soldes saisonnières, promotions braderies, etc. »[2].

On distingue :

- **Invendus bruts** : surplus identifiés en amont dans les circuits de production ou de distribution.
- **Invendus résiduels** : produits restant après plusieurs tentatives de valorisation commerciale.

Recyclage
Toute opération de valorisation par laquelle les déchets, y compris les déchets organiques, sont retraités en substances, matières ou produits aux fins de leur fonction initiale ou à d'autres fins. Les opérations de valorisation énergétique des déchets, celles relatives à la conversion des déchets en combustible et les opérations de remblaiement ne peuvent pas être qualifiées d'opérations de recyclage.

Réemploi
Toute opération par laquelle des substances, matières ou produits qui ne sont pas des déchets sont utilisés de nouveau pour un usage identique à celui pour lequel ils avaient été conçus. *Article L541-1-1 du Code de l'environnement.*

Réutilisation
Toute opération par laquelle des substances, matières ou produits qui sont devenus des déchets sont utilisés de nouveau. *Article L541-1-1 du Code de l'environnement.*

Seconde main
Produits ayant déjà été utilisés par un consommateur et remis en circulation via des circuits de don, de revente ou de réemploi.

[2] *ADEME, 2021, Etude des invendus non alimentaires et de leurs voies d'écoulement*

2. Typologie des dons étudiés

L'étude distingue plusieurs formes de dons non alimentaires :

Selon la nature des produits

- Don de produits neufs invendus ;
- Don de produits neufs non invendus (dons volontaires) ;
- Don de produits de seconde main.

Selon les modalités d'organisation

- Don direct entre donneur et bénéficiaire ;
- Don via plateformes ou intermédiaires logistiques.

3. Typologie des acteurs étudiés

Trois grandes catégories d'acteurs sont prises en compte :

Entreprises

- Producteurs ;
- Distributeurs ;
- Plateformes intermédiaires de gestion des invendus ;
- Acteurs logistiques.

Associations

- Associations locales ;
- Associations nationales.

Particuliers

- Dons directs à des associations ;
- Dons via des plateformes de mise en relation ;
- Dépôts dans des dispositifs de collecte (textile, équipements, etc.).

© ADN - Entrepôt école

4. Méthodes d'analyse mobilisées

Revue de littérature et analyse documentaire

L'étude s'appuie sur une analyse approfondie de la littérature existante :

- Rapports publics (ADEME, Commission européenne, parlement) ;
- Études sectorielles (éco-organismes, fédérations professionnelles) ;
- Travaux académiques et publications spécialisées ;
- Données statistiques disponibles sur les flux de produits.

Analyse réglementaire et fiscale

Un travail spécifique a été mené pour analyser le cadre juridique et fiscal du don non alimentaire :

- Loi AGEC et ses décrets d'application ;
- Fonctionnement des filières à responsabilité élargie du producteur ;
- Dispositifs fiscaux liés au don ;
- Évolution du droit européen (directive cadre déchets, règlement ESPR).

Analyse sectorielle

Une attention particulière a été portée à plusieurs secteurs particulièrement représentatifs des enjeux liés aux invendus et au don :

- Textile
- Hygiène et puériculture
- Équipements électriques et électroniques
- Ameublement
- Produits culturels et jouets.

Ces analyses sectorielles permettent d'identifier les dynamiques spécifiques à chaque marché et les tensions éventuelles sur les gisements de produits.

5. Limites méthodologiques

Plusieurs limites doivent être prises en compte dans l'interprétation des résultats :

- **Traçabilité limitée des produits** - Dans de nombreux cas, il est difficile de suivre le devenir des produits donnés jusqu'à leur utilisation finale, ce qui limite la précision de certaines analyses.

- **Biais de participation aux entretiens** - Les entreprises et organisations les plus engagées dans les démarches de don sont généralement les plus enclines à participer aux études. Les pratiques moins structurées ou plus sensibles restent donc plus difficiles à documenter.

- **Disponibilité limitée des données** - Les flux de don non alimentaire restent peu documentés. Les données disponibles sont souvent fragmentaires, sectorielles ou exprimées en valeur marchande plutôt qu'en volumes physiques.

- **Hétérogénéité des pratiques de don** - Les pratiques varient fortement selon les secteurs, la taille des entreprises et les territoires, ce qui rend difficile toute généralisation des interprétations.

Bibliographie

- **ADEME**, *Étude des gisements et des causes des invendus non alimentaires et de leurs voies d'écoulement,* 2021.

- **Institut National de l'Économie Circulaire & Agence du Don en Nature**, Le don, un levier de déploiement de l'économie circulaire et solidaire, 2021.

- **Comerso**, *Baromètre anti-gaspillage – "Où en sont les entreprises dans la lutte contre le gaspillage ?",* édition 2025.

- **DGCCRF**, *Enquête sur la gestion des invendus non alimentaires et l'application de la loi AGEC*, 2025.

- **ADEME**, *Réduire le gaspillage des invendus : causes et voies de valorisation*, 2021.

- **ADEME**, *Baromètre de la consommation responsable*, édition 2025.

- **Ecologic**, *Déterminants des comportements relatifs au réemploi et au don des équipements électriques et électroniques*, 2024.

- **Zero Waste France**, *Fast déco : impacts environnementaux du mobilier à rotation rapide*, 2024.

- **Commission européenne**, *EU Strategy for Sustainable and Circular Textiles*, 2022.

- **Assemblée nationale,** *Rapport d'information sur la mise en application de la loi n° 2020-105 du 10 février 2020 relative à la lutte contre le gaspillage et à l'économie circulaire,* 2024. Auteurs : Véronique RIOTTON et Stéphane DELAUTRETTE

Entretiens menés

Colgate-Palmolive, BRUCKER Caroline, Directrice RSE

Laboratoire Pierre Fabre, LEMONTEY Francis, Responsable projets RSE et Développement Durable

Naos, MARTINAT Sophie, Cheffe de projet RSE

L'Occitane, NOATES Sabrina, attachée de direction et chargée de la revalorisation des stocks dormants

Biocodex, PROSPERI Noa, Cheffe de projet RSE

Decathlon, LE MENS Anthony, Chef de projet Seconde Vie Produits sauvés & JAMET Bénédicte, Chef de projet développement durable

Fédération française des industries Jouets et Puériculture (FJP), DREVET Christophe, directeur général & DOUMERC Martial, Responsable Sécurité/Qualité/Environnement

Exacompta Clairefontaine, DENIS-PINEAU Pauline, Responsable RSE du pôle Millésimé (Agendas, Calendriers et autres produits de papeterie)

Groupement des marques d'appareils pour la maison (GIFAM), GUERNIER Olivia, Déléguée générale & FADIN Alexandrine, Directrice économie circulaire et énergie

Fnac-Darty, MIRABEL Benoit, Directeur Seconde vie

Cultura, BERNARD Sophie, Responsable du Mécénat

But-Conforama, FERON Marine, Cheffe de projet RSE & Innovation

Fédération de la Mode Circulaire (FMC), CHERBLANC Clara, Chargée de mission Plaidoyer

Agence du don en nature, CANLER Romain, Directeur général, MOUSSI Faudhil, Directeur financier et affaires publiques

Dons Solidaires, BESANÇON Dominique, Déléguée générale, & IKNI Anthony, Directeur plaidoyer et communication

Emmaüs, CLAVERY Clara, Responsable du service Partenariats et Collecte

La Croix Rouge, GUIGNARD Léa, Responsable logistique Textile

Fédération Hygiène & Entretien Responsable (FHER), VIDELAINE Isabelle, Directrice qualité

Institut de liaisons des entreprises de consommation (ILEC), PALAUQUI Sophie, Responsable des pôles marketing et RSE

Phenix, MOREAU Jean, CEO et Co-fondateur

Done, MOREAU Thomas, CEO et Co-fondateur

Comerso, PASQUIER Pierre-Yves, CEO et Co-fondateur

Université Paris-Dauphine, GUILLARD Valérie, professeur des universités et docteure en sciences de gestion

Université de Lille, LEPLA Clémence, chercheuse et doctorante en droit

Commissariat général au développement durable (CGDD), GAILITE Anna, chargée de mission Prévention des déchets

Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes (DGCCRF), PASCAL Ambroise, Délégué à la transition écologique & PELLETIER Delphine, Bureau des produits industriels.

Clef de lecture

La notion de réemploi d'invendus neufs est sujette à caution. Si la loi AGEC fait référence à l'obligation pour les entreprises de "réemployer" leurs invendus, la définition communément admise du terme réemploi précise qu'un produit doit avoir eu une première vie, ce qui n'est pas le cas pour les invendus.

Cette étude évolue sur cette ligne de crête puisqu'elle cherche à identifier les phénomènes existants derrière cette notion. Le lecteur, qui y trouvera parfois utilisée l'expression "réemploi d'invendus", devra avoir ces éléments en tête.

Remerciements

L'INEC tient à remercier l'ADEME, l'Agence de la Transition écologique ainsi que l'Institut mutualiste pour la solidarité et l'environnement pour le financement de cette étude.

L'INEC souhaite remercier l'ensemble des personnes ayant participé à la réalisation de cette étude et en particulier les membres du comité de pilotage : Dominique BESANÇON et Anthony IKNI (Dons Solidaires), Romain CANLER et Faudhil MOUSSI (Agence du don en nature), Christophe MARQUET (ADEME), Marie de SARNEZ LEBEL (Institut Mutualiste pour l'Environnement et la Solidarité), Romuald RIBAULT et Robin RONCERAY (Ecologic) et Marie-Jeanne GAERTNER (RReuse).

Sur une idée originale d'Emmanuelle LEDOUX, directrice générale de l'INEC.

Direction de l'étude : Hugo CONZELMANN, responsable des affaires publiques et juridiques.

Mise en page : Salomé RIFFAULT, responsable de la communication et des relations avec les médias, et Margaux MOSCA, chargée de mission plaidoyer et communication.

PARTIE 1

ÉTAT DES LIEUX DU DON NON ALIMENTAIRE EN FRANCE DEPUIS 2022

A. L'interdiction de destruction des invendus non alimentaires : une mesure aux conséquences incertaines pour l'écosystème du don

A.1. Une réduction de la destruction malgré une mise en place laborieuse et sans contrôle du dispositif

A.1.1 Un cadre normatif structurant ayant entraîné une baisse effective de la destruction des invendus et une augmentation du don dans un premier temps

Depuis l'adoption de la loi n° 2020-105 du 10 février 2020 relative à la lutte contre le gaspillage et à l'économie circulaire (dite loi AGEC), la France s'est dotée d'un cadre juridique ambitieux visant à transformer en profondeur les pratiques de gestion des invendus non alimentaires.

L'article 35 de cette loi, entré en vigueur au 1er janvier 2022, **interdit l'élimination des invendus non alimentaires, rompant avec une pratique historiquement répandue dans de nombreux secteurs économiques.** Cette interdiction marque une évolution majeure : la destruction, longtemps considérée comme une variable d'ajustement logistique ou économique, devient une option juridiquement proscrite.

À cette époque, l'ADEME estimait qu'après les opérations de déstockage, les invendus non alimentaires représentaient une valeur marchande de plus de 2 milliards d'euros chaque année en France[3]. Moins de la moitié (soit une valeur marchande de 850 millions d'euros) faisait l'objet d'un don, et 15% étaient détruits, alors que cette destruction provoque jusqu'à 20 fois plus d'émissions de gaz à effet de serre que leur réutilisation.

Si l'absence de données consolidées empêche une quantification précise de l'impact de la mesure, **l'ensemble des acteurs interrogés convergent vers le constat d'une réduction significative du recours à la destruction directe des invendus et une augmentation des volumes donnés ces dernières années.**

C'est également ce que confirme le rapport d'évaluation de la loi AGEC, remis par les députés Véronique Riotton et Stéphane Delautrette en mai 2024 qui note que : *« D'après les informations recueillies auprès de la DGPR, les principales associations récupérant et redistribuant les dons non alimentaires des entreprises témoignent d'un accroissement général de la quantité des dons de ces invendus. »*[4]

La réglementation a eu un effet structurant, en obligeant les entreprises à identifier leurs surplus, à formaliser des procédures internes et à rechercher des solutions alternatives à l'élimination. Le sujet des invendus est ainsi progressivement intégré aux stratégies de conformité réglementaire, de responsabilité sociétale des entreprises (RSE) et de gestion des chaînes d'approvisionnement. À ce titre, la loi AGEC a indéniablement contribué à faire reculer la destruction comme pratique systématique.

© ADN - rentrée

[3] *ADEME, Etude des gisements et des causes des invendus non alimentaires et de leurs voies d'écoulement, Novembre 2021.*

[4] *Assemblée nationale, Rapport d'évaluation de la loi AGEC, Mission d'évaluation de l'impact de la loi du 10 février 2020 relative à la lutte contre le gaspillage et à l'économie circulaire, Mai 2024.*

A.1.2 Une hiérarchie de valorisation affirmée mais inégalement contraignante selon les catégories de produits

L'interdiction de destruction s'inscrit dans une hiérarchie de valorisation des invendus non alimentaires, qui privilégie en premier lieu le réemploi, notamment par le don, puis la réutilisation et, en dernier ressort, le recyclage, voire la destruction dans des cas précis. Cette hiérarchie traduit une ambition environnementale forte : préserver la valeur d'usage des produits et limiter la production de déchets. Toutefois, la portée opérationnelle de cette hiérarchie varie fortement selon les catégories de produits concernées.

En effet, **seuls les invendus de produits d'hygiène et de puériculture sont soumis à une obligation explicite de réemploi**, notamment par le don. Pour les autres catégories de produits non alimentaires, l'article 35 de la loi AGEC repose davantage sur une logique incitative que contraignante. Cette différenciation sectorielle a des effets directs sur les pratiques observées : là où l'obligation est claire et encadrée, la destruction est fortement marginalisée ; là où les obligations sont plus souples, les arbitrages économiques et logistiques continuent de jouer un rôle déterminant dans l'orientation des flux. Cette hétérogénéité limite l'effort d'ensemble de réduction de la destruction à l'échelle des filières non alimentaires.

Il n'existe donc pas, à proprement parler, d'interdiction générale et absolue de détruire les invendus mais bien plusieurs obligations de gestion des produits non alimentaires neufs invendus :

- Les produits concernés par ces obligations de gestion sont les produits non alimentaires invendus neufs ;
- Les metteurs sur le marché de ces produits doivent, par ordre de priorité, les réemployer, les réutiliser ou les recycler ;
- Ils sont encouragés à ne pas orienter ces produits vers les filières d'incinération et d'enfouissement ;
- Pour les produits d'hygiène et de puériculture invendus, dont la liste est fixée par décret : seul le « réemploi » est possible.

A.1.3 Une mise en œuvre tardive et une appropriation encore très hétérogène du dispositif

L'interdiction est entrée en vigueur au 1er janvier 2022 pour les produits relevant de la REP et au 31 décembre 2023 pour les autres. Sa mise en œuvre opérationnelle s'est révélée complexe pour de nombreux acteurs économiques. La préparation des entreprises, tant du côté des producteurs que des distributeurs, a été inégale, et les systèmes internes de suivi des invendus, de traçabilité et de logistique ne sont pas encore pleinement stabilisés. La transformation des organisations internes requiert en effet du temps, des investissements et une coordination entre plusieurs fonctions (achats, logistique, juridique, RSE). **Cette situation ne permet pas aux entreprises d'avoir un recul suffisant sur l'impact plein et entier de la mesure.**

Les évaluations disponibles et les entretiens menés soulignent par ailleurs que plusieurs objectifs de la loi AGEC demeurent difficiles à mesurer, faute d'indicateurs harmonisés et de dispositifs de suivi adaptés. Cette situation est particulièrement marquée pour les petites et moyennes entreprises, dont une part importante demeure insuffisamment informée du dispositif : **certaines estimations indiquent qu'environ 70% des entreprises, dont une majorité de TPE/PME ignoraient, en 2023, les obligations liées à l'interdiction de destruction des invendus non alimentaires**[5]. Dans ce contexte, des pratiques de destruction persistent, parfois considérées comme « légales » par les acteurs lorsqu'elles sont perçues comme économiquement ou logistiquement inévitables, révélant une appropriation encore partielle de la norme.

Les constats récents de la DGCCRF[6], dans sa première enquête sur le respect de l'obligation de non-destruction des invendus non alimentaires confirment cette appropriation

[5] *Les Horizons, Enquête Dynata pour Comerso, Février 2023.*

[6] *Communiqué de presse, DGCCRF, Lutte contre le gaspillage : la DGCCRF a mené une première campagne de contrôles sur les produits alimentaires et textiles, Novembre 2025.*

du cadre réglementaire. Dans le secteur textile notamment, les contrôles réalisés mettent en évidence une connaissance encore très partielle des obligations par les professionnels, notamment petits commerçants, ainsi que des pratiques d'écoulement privilégiant la vente à bas prix ou le déstockage, au détriment du don. Ces stratégies, qui permettent de préserver une valeur économique résiduelle des produits, peuvent limiter le recours au don.

Cela étant, les entretiens menés confirment que les entreprises les plus exposées, celles qui ont « pignon sur rue », ont anticipé et rapidement mis en place des processus de gestion des invendus et des conventions avec des intermédiaires qui leur ont permis de respecter l'esprit du dispositif.

A.1.4 Une absence de contrôle et de données consolidées qui empêche l'évaluation réelle des flux

L'un des principaux freins à l'évaluation de l'impact réel de l'interdiction de destruction réside dans l'insuffisance de données agrégées et fiables sur les volumes d'invendus non alimentaires et sur leur destination finale.

À ce jour, il demeure impossible d'estimer de manière consolidée la part des produits orientés vers le don, le déstockage, le recyclage ou, in fine, vers une forme de destruction indirecte. Cette absence de visibilité concerne tant les volumes que les types de produits et les acteurs impliqués.

L'ADEME estimait déjà en 2021, dans son rapport de référence sur les gisements d'invendus non alimentaires qu'il était « impossible d'estimer la part des produits envoyés en déstockage, en don ou même en recyclage puis finalement détruits »[7]. L'absence d'obligation de reporting standardisé et de dispositifs de contrôle dédiés limite fortement la capacité des pouvoirs publics à piloter la mesure, à en évaluer les effets et à identifier d'éventuels contournements. Le dispositif repose donc davantage sur une obligation de moyens que sur une obligation de résultats mesurables.

A.1.5 Une réduction de la destruction reposant davantage sur la mobilisation des acteurs que sur un pilotage public structuré

En définitive, si la loi AGEC a contribué à réduire le recours à la destruction des invendus non alimentaires, cette évolution repose principalement sur la mobilisation volontaire des acteurs économiques, sous l'effet conjugué de la contrainte réglementaire et économique, de la pression réputationnelle et des engagements RSE. **La mesure a posé un cadre juridique clair, mais elle n'a pas été accompagnée, à ce stade, d'un dispositif de pilotage opérationnel à la hauteur de ses ambitions.**

La transformation des pratiques nécessite en effet un accompagnement renforcé, tant pour les entreprises, en matière d'identification des invendus, de tri, de logistique et de partenariats, que pour les structures de don et de redistribution, confrontées à des volumes parfois importants et hétérogènes.

En l'absence de contrôle structuré et de données consolidées, la réduction de la destruction apparaît réelle mais fragile, dépendante des dynamiques sectorielles et des capacités d'organisation des acteurs. Ce constat pose la question de la consolidation du dispositif afin d'en garantir l'efficacité, la lisibilité et la cohérence à long terme.

[7] *ADEME, Evaluation des gisements d'invendus non alimentaires et leurs exutoires, Novembre 2021.*

A.2 Une application différenciée de la loi AGEC selon les typologies de produits qui génère la confusion

Depuis l'entrée en vigueur de l'article 35 de la loi AGEC en 2022 puis 2023, l'obligation de « réemploi » de certains invendus non alimentaires varie selon les catégories de produits. Certains segments bénéficient d'une exigence réglementaire renforcée, ce qui crée des dynamiques contrastées dans les flux de dons non alimentaires.

A.2.1. Une obligation prioritaire de « réemploi » pour l'hygiène et la puériculture

L'article 35 de la loi AGEC impose, depuis le 1er janvier 2022, que les produits d'hygiène et de puériculture invendus « doivent nécessairement être réemployés » plutôt que d'être simplement réutilisés ou recyclés.

Ces produits concernent notamment : les savons, shampoings, dentifrices, protections hygiéniques, couches, lingettes, lessives, ainsi que d'autres articles de puériculture. En cas de non-respect de cette obligation, une amende pouvant aller jusqu'à 15 000 € par personne morale peut être appliquée.

Cette disposition traduit une volonté forte du législateur de sécuriser un débouché social et solidaire pour des produits essentiels, en direction des associations de luttes contre la précarité.

Les entretiens réalisés auprès des entreprises du secteur ont fait émerger une forte acculturation interne à cette obligation et un recours généralisé au réemploi. Les dons y sont majoritaires bien que la pratique du déstockage soit également un exutoire courant.

A.2.2 Une approche majoritairement incitative pour les autres catégories de produits non alimentaires

Malgré cette obligation, l'évaluation de la loi AGEC[8] conduite par France Nature Environnement (FNE), Zero Waste France (ZWF), Les Amis de la Terre, No Plastic in My Sea et la fondation Surfrider souligne que cette priorité donnée au réemploi ne se traduit pas toujours par des flux massifs et pleinement optimisés. Selon leur bilan, en date de février 2024, la loi reste « davantage incitative que coercitive » pour de nombreux produits non alimentaires hors hygiène/puériculture.

Ils constatent que « la loi n'interdit pas aux producteurs de gérer leurs invendus comme des déchets, mais simplement qu'elle encourage et incite à aller se tourner vers des modes de traitement plus vertueux ».

Ils recommandent notamment de rendre plus visible l'obligation pour les entreprises et d'instaurer une déclaration annuelle des quantités d'invendus, afin de mieux suivre les volumes générés et leur valorisation (don, recyclage, destruction).

Cette distinction entre obligation stricte et incitation crée une situation ambivalente pour les acteurs économiques. Nombre d'entre eux peinent à identifier clairement ce qui relève d'une obligation juridique ferme et ce qui relève d'une orientation politique. Dans ce contexte, les décisions de gestion des invendus sont souvent guidées par des considérations économiques ou logistiques plutôt que par une lecture homogène du cadre réglementaire. Cette approche différenciée contribue ainsi à une application variable de la loi selon les secteurs et les types de produits, renforçant le sentiment d'incertitude quant aux pratiques attendues.

Cette absence de contrôle est également constatée par le rapport d'évaluation de la loi AGEC remis par les députés Stéphane Delautrette et Véronique Riotton. Le rapport d'évaluation relève une augmentation des dons depuis la loi, mais recommande la mise en place d'un dispositif déclaratif obligatoire pour rendre les flux mesurables. Ce constat

[8] *France Nature Environnement, Bilan de la loi AGEC, Février 2024.*

parlementaire montre que l'effet observé est réel mais insuffisamment contrôlable, ce qui confirme le caractère partiellement incitatif et la nécessité d'outils de gouvernance supplémentaires.

Le rapporteur Stéphane Delautrette préconise de prévoir des sanctions financières plus fortes[9] pour les entreprises qui ne respecteraient pas ces obligations.

Pour lui, cela doit aller de pair avec un renforcement de l'obligation de « réemploi » pour l'ensemble des produits de grande consommation visés par l'interdiction de destruction.

A.2.3 Des zones grises réglementaires qui accentuent la complexité et la confusion

Si la loi AGEC pose un principe clair d'interdiction de destruction des invendus non alimentaires, sa traduction opérationnelle repose sur un ensemble de dispositions réglementaires et de pratiques qui en complexifient l'application.

Sur le plan réglementaire, le cadre prévoit plusieurs cas d'exemption. Le décret n°2020-1724 autorise notamment à déroger à l'obligation de « réemploi » lorsque celui-ci présente un risque sanitaire ou sécuritaire, ou lorsqu'aucun débouché de « réemploi » viable ne peut être identifié dans des conditions compatibles avec les objectifs de développement durable. Cette notion de "débouché viable" reste toutefois sujette à interprétation et laisse une marge d'appréciation importante aux entreprises.

À cela s'ajoutent les conditions encadrant le don lui-même. Les conventions conclues entre entreprises et structures bénéficiaires doivent préciser les modalités de tri, de contrôle de conformité et de gestion des produits non acceptés. En pratique, ces exigences transfèrent une partie des contraintes opérationnelles vers les associations, qui peuvent refuser certains lots si elles ne disposent pas des capacités logistiques ou des garanties nécessaires.

C'est dans ce contexte que s'inscrit la règle des trois refus : après plusieurs refus successifs de la part d'associations, une entreprise peut être considérée comme ayant satisfait à son obligation, même si le produit n'a finalement pas été réemployé. Ce mécanisme, conçu pour tenir compte des contraintes de terrain, introduit néanmoins une forme de rupture dans la hiérarchie de traitement, en permettant, dans certains cas, de revenir à des solutions moins vertueuses.

Pris isolément, chacun de ces dispositifs répond à une contrainte légitime. Mais leur combinaison produit un effet plus ambigu : elle fragmente la responsabilité entre les acteurs, multiplie les cas d'interprétation et rend difficile la distinction entre ce qui relève d'une impossibilité réelle de don, d'une exemption réglementaire ou d'un arbitrage économique.

Finalement, **le cadre juridique apparaît moins comme une obligation univoque que comme un système d'équilibres, dans lequel les acteurs naviguent entre contraintes réglementaires et réalités opérationnelles.** Cette situation alimente une forme d'incertitude et contribue à expliquer la variabilité des pratiques observées sur le terrain.

[9] *Légifrance, Article L.541-15-8 du Code de l'environnement, 2021.*
« III.-Tout manquement aux obligations de gestion des produits non alimentaires neufs invendus mentionnées au présent article est passible d'une amende administrative dont le montant ne peut excéder 3 000 € pour une personne physique et 15 000 € pour une personne morale. »

A.2.4 Une différenciation des obligations aux effets ambivalents sur les pratiques et les flux

L'existence d'un régime renforcé pour certaines catégories de produits et d'un régime plus souple pour d'autres génère des effets contrastés. D'un point de vue social, la priorité donnée aux produits d'hygiène et de puériculture a permis de mieux orienter des produits essentiels vers les structures de solidarité. Toutefois, cette asymétrie d'application peut conduire à des stratégies différenciées de gestion des invendus selon les filières.

Dans les secteurs non soumis à une obligation explicite de « réemploi », les produits peuvent être plus facilement orientés vers le recyclage (notamment dans le secteur de l'ameublement et des fournitures de bureau) ou la destruction, sans que soit pensée réellement une alternative plus vertueuse. Cette situation peut être perçue comme une inégalité de traitement entre produits, mais aussi comme une source de confusion pour les entreprises qui gèrent des gammes diversifiées. Elle peut également favoriser des arbitrages opportunistes, dans lesquels la voie de valorisation retenue dépend davantage du niveau de contrainte réglementaire que de l'intérêt social ou environnemental du don.

Plusieurs défis persistent :

- Connaissance partielle du dispositif : malgré l'importance de l'obligation, de nombreuses TPE et PME ne sont pas encore pleinement sensibilisées, ou ne disposent pas d'outils internes pour identifier leurs invendus éligibles.

- Coût logistique : le tri, le conditionnement, le transport de ces produits (souvent volumineux ou sensibles) restent coûteux pour les entreprises comme pour les associations.

- Qualité et conformité : certains dons peuvent être refusés par les associations en raison de non-conformité aux exigences réglementaires (étiquetage, sécurité, hygiène), ce qui restreint la valorisation effective de certains flux.

- Une connaissance très parcellaire de la réglementation et des acteurs récepteurs.

A.2.5 De la directive cadre déchets au règlement ESPR, l'influence grandissante du droit européen sur les pratiques de gestion des invendus.

Au cours de la dernière décennie, le droit de l'Union européenne est devenu un ressort essentiel des politiques nationales de gestion des déchets et de l'économie circulaire. Au-delà de la fixation d'objectifs et de grandes orientations, il tend à imposer des obligations opérationnelles qui reconfigurent les pratiques de gestion des invendus par les entreprises. C'est le cas de la directive cadre déchets (Directive 2008/98/CE) qui a posé un cadre européen pour la prévention, la préparation en vue de la réutilisation, le recyclage et la valorisation des déchets, ainsi que pour le principe de responsabilité élargie du producteur (REP).

Les récentes évolutions européennes ont renforcé cette dynamique. Dans le cadre du règlement sur l'écoconception des produits durables (Ecodesign for Sustainable Products Regulation ou ESPR), l'Union européenne introduit pour la première fois des dispositions destinées à lutter contre la destruction des produits neufs invendus. Le texte prévoit explicitement une interdiction de destruction des invendus de textiles, d'habillement et de chaussures, ainsi que l'obligation pour les entreprises de publier des informations sur les quantités et les raisons de mise au rebut des produits invendus. Cette mesure constitue une avancée importante vers une approche plus contraignante du traitement des invendus à l'échelle du marché unique, en allant au-delà d'une simple hiérarchie de modes de

traitement pour imposer une obligation de non-destruction dès l'amont de la chaîne de production[10].

Cette évolution européenne entraîne des répercussions directes sur le droit français. Là où la loi AGEC reste centrée sur l'interdiction de destruction suivie de l'obligation de « réemploi », le règlement ESPR vient étendre ce principe au-delà des frontières nationales, en harmonisant la portée de l'interdiction et en ajoutant des obligations de transparence qui influencent les pratiques de reporting des entreprises à l'échelle européenne. Cette articulation entre droit national et droit européen aligne progressivement les cadres juridiques. Bien que l'obligation européenne ne soit valable que pour ce seul secteur des textiles d'habillement et chaussures, elle pose les bases d'un droit et de pratiques communes.

Néanmoins, des points d'attention subsistent. Les dérogations prévues au niveau européen dans le cadre de la mise en œuvre du règlement ESPR pourraient potentiellement affaiblir l'ambition initiale si elles sont formulées de manière trop large ou si elles permettent une application différenciée entre catégories d'entreprises. L'équilibre entre exigences environnementales strictes et flexibilité opérationnelle pour les acteurs économiques est en effet au cœur des négociations européennes, et toute dilution des interdictions risquerait de réduire l'effet d'orientation recherché sur les pratiques industrielles et commerciales.

© ADN - GovinSorel

[10] *European Commission, Ecodesign for Sustainable Products Regulation (ESPR), 2024.*

A.3 Les conséquences environnementales encore floues de l'interdiction de destruction des invendus non alimentaires

L'interdiction de destruction des invendus non alimentaires vise à réduire la production de déchets et, à terme, à contribuer à une baisse de la surproduction de biens de consommation. Son objectif est également de favoriser la valorisation des produits, en première instance par le don, afin de limiter l'impact environnemental des invendus.

Toutefois, l'évaluation de l'effet environnemental de cette mesure reste complexe. Elle varie selon les filières, la typologie des produits, les pratiques logistiques et les modes de valorisation effectivement mis en œuvre. Par ailleurs, le simple constat d'une baisse des invendus détruits ne signifie pas nécessairement une réduction de la production ou de la mise sur le marché, ce qui limite la portée des conclusions environnementales qui pourraient être faites.

A.3.1 Une réduction apparente des stocks d'invendus qui pourrait avoir un impact environnemental in fine

Dans plusieurs secteurs, les volumes d'invendus déclarés tendent à diminuer depuis l'entrée en vigueur de l'interdiction de destruction des invendus non alimentaires après quelques mois ou années de hausse. Cette évolution pourrait être interprétée comme un effet positif de la loi AGEC, traduisant une meilleure anticipation des flux et une rationalisation, voire une prévention de la surproduction en amont de la chaîne de valeur.

Toutefois, **cette baisse des volumes d'invendus ne saurait être, en elle-même, un indicateur fiable d'un impact environnemental quelconque.** La plupart des entreprises interrogées soulignent que cette évolution reflète avant tout une amélioration des stratégies de gestion des stocks, et non nécessairement une diminution des volumes mis sur le marché. Autrement dit, la réduction des invendus observée en aval ne préjuge pas d'une réduction équivalente de la production en amont.

Plusieurs entreprises indiquent avoir diversifié leurs exutoires afin de limiter la constitution d'invendus formels. Le déstockage marchand, sous différentes formes, s'est ainsi imposé comme un levier majeur d'ajustement. Ce canal est désormais intégré de façon plus systématique dans les stratégies de mise en marché de l'immense majorité des secteurs, exception faite de l'hygiène et de la beauté. Cette évolution notable des stratégies d'entreprises a permis de réduire le volume de produits qualifiés d'« invendus », sans que cela indique une réduction des niveaux de production initiaux.

Dans ce contexte, la baisse des stocks d'invendus apparaît moins comme un signal de prévention de l'invendu que comme le résultat d'une redistribution des flux entre différents exutoires. **Le don, le déstockage, le recyclage, l'exportation et le rapatriement des stocks, se substituent sans difficulté à la destruction, qui représentaient déjà une part marginale des invendus[11] mais sans que l'équilibre global entre production, consommation et saturation des marchés ne semble profondément modifié.** Cette dynamique limite l'ambition environnementale initiale de la mesure, dès lors que l'objectif de réduction à la source n'est pas clairement atteint.

Pour autant, les acteurs reconnaissent également un effet environnemental tangible, bien que partiel, de l'interdiction de destruction. **La diminution des destructions finales de stocks, en particulier sous forme d'incinération ou d'enfouissement, constitue un bénéfice environnemental rée**l, notamment en termes d'émissions évitées et de préservation de ressources. Cet effet est

[11] *"7% des invendus", ADEME, Evaluation des gisements d'invendus non alimentaires et leurs exutoires, Novembre 2021.*

d'autant plus visible dans les secteurs où la destruction était auparavant une pratique courante de gestion des invendus. On peut donc dire que la loi AGEC a eu un effet bénéfique sur ce point-là, bien que l'on s'aperçoive de son impact assez limité sur la réduction de la surproduction en amont de la chaîne de valeur.

Par ailleurs, les modèles d'affaires en « flux tendus », qui produisent à la demande et sont typiques notamment de l'« ultra fast fashion », sont, par nature, peu générateurs de stocks d'invendus sur le territoire national. L'effet de prévention sur la surproduction induite par la loi AGEC est quasi nul dans ces cas-là.

A.3.2 Une diminution des invendus difficilement attribuable à la seule loi AGEC

L'évolution et la diminution des stocks d'invendus résulte d'un faisceau de facteurs antérieurs ou exogènes à la réglementation, rendant délicate toute évaluation isolée de son impact environnemental.

Un premier facteur tient aux dynamiques de rationalisation économique engagées par de nombreuses entreprises avant même l'adoption de la loi. La pression sur les marges, l'optimisation des chaînes d'approvisionnement et le recours accru à des outils de prévision ont conduit certains acteurs à réduire les volumes de stocks immobilisés, sans que cela ne se traduise nécessairement par une baisse des volumes mis sur le marché. Dans ces conditions, la diminution des invendus est issue aussi d'une meilleure gestion des flux, davantage que d'un infléchissement des stratégies de production.

Un second facteur réside dans les engagements volontaires pris par certaines entreprises dans le cadre de leurs politiques de responsabilité sociale et environnementale. Dans plusieurs secteurs, des objectifs de réduction du gaspillage ou d'optimisation des fins de série ont été intégrés aux stratégies RSE bien avant l'entrée en vigueur de la loi AGEC. Ces démarches, hétérogènes selon les entreprises, contribuent à brouiller la lecture des effets propres de la réglementation, en particulier lorsque les données historiques sont peu consolidées.

Par ailleurs, la gestion internationalisée des stocks constitue un élément déterminant. Pour les groupes opérant à l'échelle européenne ou mondiale, un produit peut ne plus être qualifié d'invendu sur un marché national tout en étant réorienté vers un autre marché ou rapatrié dans le pays d'origine ou du siège social. Cette circulation transfrontalière des stocks permet de limiter la constitution d'invendus en France, sans pour autant réduire la production globale ni les impacts environnementaux associés. Elle complexifie considérablement l'analyse des flux et limite la portée d'indicateurs nationaux isolés. Dans le textile par exemple, plusieurs entreprises de taille importante ne génèrent pas d'invendus sur le territoire national et ne recourent pas au don malgré leur taille, suscitant l'incompréhension des acteurs du don.

Enfin, même lorsque la destruction est évitée, il demeure difficile d'apprécier l'impact environnemental réel des produits sur l'ensemble de leur cycle de vie. La durée d'usage, les conditions de réemploi et la fin de vie effective des produits restent largement inconnues. L'effet environnemental dépend fortement des capacités, des pratiques et des contraintes des acteurs qui prennent en charge ces produits, introduisant une variabilité importante dans les bilans globaux et limitant la possibilité de conclusions robustes à ce stade.

A.3.3 La destruction par délégation : un effet de bord de la loi AGEC mal identifié transférant la responsabilité de la gestion des invendus entre acteurs

Les entretiens réalisés révèlent l'existence **de situations dans lesquelles des produits, bien que formellement orientés vers le don, ne connaissent qu'un passage transitoire par les circuits solidaires avant d'être éliminés.** Ce phénomène, que l'on peut qualifier de « destruction par délégation » tant il s'agit de se délester d'invendus non valorisables, ne relève pas de pratiques systématiques, mais d'un ensemble de contraintes économiques, logistiques et relationnelles qui pèsent sur les acteurs du don.

Dans plusieurs configurations, les associations se trouvent en situation de dépendance vis-à-vis de certains flux, notamment lorsqu'ils transitent par des plateformes intermédiaires à but lucratif. Ces plateformes jouent un rôle structurant dans l'accès aux gisements d'invendus, en particulier pour des produits très recherchés ou rares. Cette position peut créer un déséquilibre dans la relation, dans lequel les associations peuvent être incitées à accepter des lots hétérogènes, incluant des produits difficilement valorisables, afin de préserver l'accès à des gisements jugés plus utiles.

On peut noter que ce risque d'acceptation de produits peu valorisables est moindre lorsque les associations de terrain transitent par des intermédiaires à but non lucratif. En effet, ces plateformes associatives permettent un premier tri et, en l'absence d'enjeu de lucrativité, de refuser en amont les produits peu utiles pour les destinataires de ces produits et de vérifier leur qualité. De fait, la participation aux frais et contribution d'intervention logistique induit une plus grande vigilance des associations sur la qualité des produits.

Les associations interrogées indiquent que certains stocks, impropres au don au regard de leur état, de leur conformité ou de leur adéquation aux besoins, sont parfois refusés en amont. Toutefois, dans de nombreux cas, ces produits sont intégrés à des dons plus larges, au sein desquels ils sont moins visibles individuellement. Leur acceptation répond alors moins à une logique de valorisation qu'à une contrainte relationnelle ou organisationnelle, liée à la structuration des flux et à la crainte de voir certains partenariats remis en cause.

Une fois réceptionnés, ces produits font l'objet d'un tri rapide et sont orientés vers des opérateurs spécialisés, notamment des structures de tri ou de gestion des déchets. Ils ne connaissent pas de phase réelle de réemploi ou de redistribution et sont, in fine, gérés en aval du don. Dans ces configurations, le don constitue une étape intermédiaire, sans création de valeur d'usage, avant une destruction ou valorisation différée.

Ces pratiques affaiblissent la portée environnementale de l'interdiction de destruction des invendus non alimentaires. Si la destruction directe est évitée, l'élimination finale demeure, déplacée dans le temps et transférée vers d'autres acteurs. Ce déplacement de la responsabilité ne permet ni de réduire les volumes produits, ni de garantir une valorisation effective, et contribue à brouiller l'évaluation de l'impact réel de la mesure.

Il convient de souligner que ces situations ne traduisent ni un dysfonctionnement isolé ni un manquement des associations à leurs missions. Elles résultent d'un cadre dans lequel les responsabilités sont imparfaitement réparties, les capacités d'absorption inégales et les flux parfois orientés sans considération suffisante pour leur potentiel valorisable. Elles appellent une réflexion sur les conditions d'orientation des dons, la transparence des flux et la responsabilité partagée des acteurs impliqués.

A.3.4 Des obligations diluées entre les acteurs de la chaîne de valeur affaiblissant la portée environnementale de la mesure

L'un des enseignements transversaux de l'étude tient à la dilution des responsabilités dans la gestion des invendus non alimentaires, depuis leur sortie des circuits marchands jusqu'à leur devenir final. Si la loi AGEC pose une interdiction claire de destruction à la charge des metteurs sur le marché, elle ne définit que de manière partielle les responsabilités effectives des différents acteurs impliqués dans la chaîne de traitement des invendus.

Dans les faits, la responsabilité environnementale se fragmente à mesure que le produit change de main. Une fois donné, le produit sort du périmètre direct de responsabilité du donateur, sans que des mécanismes clairs ne permettent de suivre ou d'anticiper son devenir. Les structures receveuses, quant à elles, assument de facto la responsabilité opérationnelle et réglementaire du produit, y compris lorsque celui-ci devient un déchet, sans toujours avoir eu la capacité d'en évaluer pleinement la qualité ou le caractère valorisable en amont.

Cette situation est particulièrement marquée lorsque plusieurs intermédiaires interviennent successivement. Chaque acteur agit dans un cadre partiel, en étant conforme à ses obligations propres, mais sans vision consolidée de l'ensemble du parcours du produit. Cette segmentation favorise une lecture morcelée des responsabilités, dans laquelle aucun acteur n'est pleinement incité à garantir la réutilisation effective du produit jusqu'à un stade pertinent de son cycle de vie.

Par ailleurs, les mécanismes économiques et fiscaux en vigueur renforcent cette dilution. Les incitations à donner sont concentrées en amont, tandis que les coûts et les risques liés à la gestion des produits non valorisables sont supportés en aval. Cette asymétrie contribue à déplacer les contraintes sans les résorber et limite la capacité du cadre réglementaire à produire un impact environnemental robuste.

L'absence de données consolidées sur les flux, combinée à une traçabilité limitée et à un contrôle restreint, empêche par ailleurs d'identifier précisément les points de rupture où la destruction devient inévitable.

Cette opacité entretient un angle mort dans l'évaluation des politiques publiques, rendant difficile toute correction ciblée ou proportionnée.

Enfin, cette dilution des obligations peut fragiliser les acteurs les plus exposés, en particulier les associations de terrain, qui se retrouvent à gérer les conséquences de choix opérés en amont, sans disposer des marges de manœuvre économiques ou logistiques correspondantes. Certains modèles, comme les associations intermédiaires du don, évoquées plus loin, permettent d'assurer une forme de garantie de valorisation des produits par une vérification de l'utilité et de la conformité des produits ainsi qu'une marge de manœuvre plus importante pour les associations de terrain partenaires.

Ces constats soulignent la nécessité de renforcer une approche fondée sur la responsabilité partagée, la transparence des flux et la cohérence entre incitations, obligations et capacités réelles des acteurs, afin de garantir que l'interdiction de destruction produise des effets environnementaux tangibles et durables.

B. Le secteur du don en pleine mutation économique

B.1 Une concurrence accrue avec le déstockage

B.1.1 Le secteur du don concurrencé par le déstockage

Depuis l'entrée en vigueur de la loi AGEC, le paysage des voies d'écoulement des invendus s'est complexifié : si la priorité réglementaire affichée va au «réemploi», via le don notamment, la pratique montre que le déstockage demeure la première voie d'écoulement des invendus en valeur pour de nombreux secteurs.

L'INEC et l'Agence du don en nature, s'appuyant sur des travaux CREDOC et de l'ADEME, indiquaient que le déstockage représentait historiquement la part la plus importante de la valeur marchande des invendus (42%)[12], le don n'arrivant qu'en troisième position (21%). Ce constat traduit une forte inertie des circuits commerciaux vers des modèles marchands de liquidation plutôt que vers des circuits solidaires.

B.1.2 Des modèles mixtes d'intermédiation à la croisée du déstockage et du don

Plusieurs plateformes spécialisées et places de marché B2B facilitent la sortie commerciale des invendus : marketplaces de déstockage, grossistes et opérateurs de palettes permettent aux distributeurs et fabricants de convertir rapidement des surstocks en cash, souvent à des prix très bas. Des plateformes comme Stocklear ou DestockPlus se sont positionnées comme relais logistiques et commerciaux, offrant aux enseignes une solution opérationnelle et rapide pour réduire leurs stocks et éviter coûts de stockage ou d'élimination. Ce canal est attractif pour les entreprises qui cherchent une solution simple, rapide et financièrement lisible.

L'émergence d'opérateurs numériques grand public ou B2B qui monétisent les invendus comme Dealinka complexifie encore la donne : ces acteurs proposent à la fois de la vente à prix réduit et, parfois, des solutions mixtes (part des produits vendus, parts données à des associations). Ils offrent une traçabilité et un modèle économique attractif pour les marques, mais détournent des volumes qui, autrefois, auraient pu être prioritairement orientés vers le don associatif. La combinaison vente/plateforme commerciale devient une alternative facile et rentable au don pur.

B.1.3 Des situations sectorielles qui varient fortement

Sectoriellement, les enjeux peuvent être différents : le textile reste très orienté vers le déstockage commercial (plateformes spécialisées, friperies professionnelles), tandis que les produits d'hygiène/puériculture ont été légalement orientés vers le réemploi et cultivent une culture du don plus importante mais subissent des tensions logistiques (qualité, sécurité sanitaire, capacité d'absorption) alors qu'ils sont très demandés. Les jouets et les produits saisonniers montrent, eux, une forte cyclicité, avec des pics massifs en fin d'année, qui favorisent les grandes opérations de don de Noël, mais aussi la sortie vers des destockeurs en période hors-saison. Ces trajectoires sectorielles conditionnent la localisation des gisements et la nature des concurrents du don.

La logique économique qui sous-tend le recours au déstockage est simple car elle permet une conversion rapide des immobilisations en trésorerie, une réduction des coûts de stockage et de gestion, et un moindre risque commercial. Par comparaison, faire un

[12] *Rapport INEC/ADN: Le don, un levier de déploiement de l'économie circulaire et solidaire, Décembre 2021.*

don suppose souvent des conventions, du tri, du conditionnement spécifique, et la mise en place de partenaires associatifs. **Pour beaucoup d'entreprises (notamment les TPE/PME), le coût-bénéfice opérationnel de la vente de lots de déstockage prime sur l'effort d'organiser un don.** Ainsi, à court terme, le gisement financier favorise les circuits de déstockage.

Les nouvelles formes d'intermédiation hybrides (plateformes qui proposent vente / réemploi / don) modifient la donne : elles peuvent, si elles sont bien conçues, capter le gisement tout en garantissant une partie à l'ESS ; mais elles peuvent aussi standardiser le flux et prioriser la rentabilité commerciale.

L'émergence de telles plateformes pose la question d'un encadrement (transparence des destinations, part reversement social, traçabilité) afin d'éviter un arbitrage systématique en faveur de la voie marchande. Des expérimentations (modèles de partage entre revenus de vente et dons) commencent à émerger et méritent d'être suivies.

B.1.4 Des complémentarités de modèles en fonction de la géographie des gisements

La géographie des gisements est également importante : les grands centres logistiques urbains concentrent à la fois les invendus (retours, excédents) et les solutions de déstockage, alors que les structures de redistribution associative sont souvent plus nombreuses en zones urbaines denses, ce qui crée des flux locaux importants.

Les zones rurales ou les petites villes, elles, ont moins d'opérateurs de déstockage professionnels et peuvent demeurer dépendantes d'acteurs locaux d'ESS. Ainsi, le « qui capte quoi » varie selon la proximité logistique entre fabricant, plateforme et association.

Le gisement d'invendus se répartit aujourd'hui entre plusieurs destinations concurrentes : déstockage commercial (places de marché B2B/B2C, enseignes low-cost), circuits hybrides numériques (plateformes qui vendent et/ou distribuent), et canaux associatifs de don. Le gisement de produits effectivement donnés se concentre majoritairement via grands opérateurs nationaux (Agence du Don en Nature, Dons Solidaires) et circuits associatifs structurés, mais il est menacé par les solutions commerciales qui offrent rapidité et revenu.

B.2 Des modèles d'intermédiations lucratifs émergent à côté des modèles historiques

B.2.1 Une concurrence émerge entre les acteurs historiques et les nouveaux acteurs lucratifs

Parmi les acteurs historiques, on observe également des phénomènes de concurrence entre acteurs du don : les grands opérateurs nationaux et associatifs (Agence du Don en Nature, Dons Solidaires) mais aussi nouveaux intermédiaires, souvent à statut commercial, travaillant sur les mêmes données et gisements. **Cette « concurrence » peut prendre la forme d'enchères d'enlèvement, de conventions commerciales avec les marques, ou d'offres logistiques payantes. Le résultat est double : d'un côté, une meilleure structuration et professionnalisation des circuits ; de l'autre, un risque de captation du gisement au détriment d'acteurs locaux ou d'associations à faible capacité logistique.**

La réglementation a un effet paradoxal sur les volumes : l'obligation d'éviter la destruction et de privilégier le don (pour certaines catégories) a incité certaines entreprises à mieux rationaliser leurs stocks, ce qui a réduit les invendus « spontanés », tandis que d'autres se sont tournées vers des solutions de déstockage commercial pour limiter l'impact sur leurs marges. **En clair, l'effet AGEC est binaire : il**

diminue certains flux d'invendus disponibles au don (par meilleure gestion) mais crée aussi des gisements nouveaux quand les entreprises préfèrent déstocker plutôt que complexifier leurs circuits internes.

Cette dynamique explique en partie la baisse observée, dans certains secteurs, des volumes d'invendus réellement donnés.

B.2.2 Un contexte favorable à l'émergence d'acteurs lucratifs

Ces nouveaux modèles lucratifs se développent dans un contexte où la loi AGEC a créé une opportunité économique, avec l'obligation de trouver une alternative à la destruction et a rendu indispensable la présence d'intermédiaires capables de gérer volumes, conformité et logistique.

Les entreprises, souvent pressées par le calendrier ou dépourvues de solutions internes robustes, ont montré un intérêt croissant pour ces opérateurs lucratifs qui promettent rapidité, contractualisation simple, régularité et traçabilité numérique. Certains d'entre eux se rémunèrent par facturation de prestations (gestion logistique, enlèvement, tri, redistribution), d'autres par des commissions sur les flux commercialisés ou redistribués. **Cette émergence a modifié la structure du secteur : le « marché » du don, autrefois très faiblement monétisé, s'est progressivement ouvert à des mécanismes économiques inspirés du déstockage et de la logistique B2B.**

Deux grands modèles coexistent désormais : d'un côté, un modèle où les associations payent l'intermédiaire pour accéder à des produits triés, conditionnés, logistiques prêtes à l'emploi ; de l'autre, un modèle où les entreprises payent l'intermédiaire, principalement via la défiscalisation induite par le don à un organisme éligible ou via des frais de service lorsqu'il s'agit d'un opérateur lucratif.

Le premier modèle est historiquement celui d'acteurs associatifs organisés en centrales d'approvisionnement, qui demandent une contribution de gestion aux associations bénéficiaires pour financer l'ensemble du système logistique. Le second modèle, plus récent, est porté par des structures qui proposent aux entreprises des solutions « zéro coût » ou « coût réduit », grâce à des recettes tirées de la défiscalisation, de prestations facturées aux entreprises ou de la valorisation annexe (tri, recyclage, revente d'une petite part des flux).

B.2.3 Le modèle associatif historique reste une garantie d'indépendance vis-à-vis des entreprises

Le modèle d'intermédiation associatif historique s'inscrit dans une logique de finalité sociale. Il repose sur une connaissance relativement fine des besoins des publics en situation de précarité et du fonctionnement du tissu associatif local. **Cette proximité permet d'orienter les produits vers des usages identifiés et d'éviter une partie des inadéquations entre l'offre et la demande.**

Ces structures jouent également un rôle d'organisation des flux. Elles interviennent comme intermédiaires capables de trier, regrouper et redistribuer les produits, ce qui facilite l'accès au don pour des associations qui ne disposent pas des capacités logistiques suffisantes pour gérer des volumes importants ou des flux irréguliers. Ce rôle de mutualisation est particulièrement important pour les petites structures, qui peuvent ainsi bénéficier de dons auxquels elles n'auraient pas accès en direct.

Sur le plan économique, ce modèle présente une forme d'indépendance relative vis-à-vis des entreprises donatrices. Son équilibre repose en partie sur les relations établies avec les associations bénéficiaires, ce qui peut contribuer à maintenir une certaine exigence sur la nature des produits redistribués. Dans les faits, cela se traduit souvent par une sélection plus stricte des produits et une prise en compte des besoins réels, ce qui peut limiter certains effets de saturation ou de non-valorisation.

Pour autant, ces caractéristiques ne doivent pas masquer plusieurs limites. Le recours à des contributions financières, même modestes, peut constituer un frein pour certaines associations, en particulier les plus petites ou les moins structurées. Ce fonctionnement peut également introduire des écarts territoriaux, selon la capacité des structures locales à absorber ces coûts et à s'inscrire dans ces dispositifs.

Par ailleurs, ce modèle reste dépendant de volumes suffisants pour fonctionner, ce qui peut créer des tensions dans un contexte où certains gisements se raréfient ou se redirigent vers d'autres exutoires.

B.2.4 Le modèle lucratif permet l'accès à de nouveaux gisements mais souffre de sa dépendance aux entreprises

Le modèle lucratif offre également des avantages importants : il réduit drastiquement le coût pour les associations, qui peuvent accéder à des produits gratuitement ou à très faible coût et il simplifie le processus parfois pour les entreprises, qui valorisent fiscalement leurs dons tout en s'appuyant sur un opérateur professionnel qui émet les mêmes garanties que les intermédiaires non lucratifs en matière de traçabilité et conformité. Ce modèle encourage un volume important de dons et peut soutenir une redistribution massive, notamment lors des pics saisonniers.

Le modèle lucratif présente toutefois des points spécifiques d'attention. Sa dynamique commerciale, fondée sur des volumes importants et des partenariats récurrents avec les entreprises, peut accentuer une concurrence sur l'accès aux gisements vis-à-vis des acteurs associatifs historiques, dont le modèle économique repose sur d'autres équilibres. **Plus largement, certains risques sont partagés par l'ensemble des modèles d'intermédiation, lucratifs comme non lucratifs : la dépendance aux décisions des entreprises donatrices, l'influence de leurs choix sur la nature des produits redistribués, et le risque que la défiscalisation ne devienne un objectif en soi au détriment de la pertinence sociale ou environnementale[13].**

© Nathalie Bardou | Hans Lucas pour Dons Solidaires

[13] *Disclose, Kiabi, Shein, Decathlon : la fast fashion encaisse des millions d'euros d'argent public avec le don de vêtements invendus, Mai 2025.*

B.3 Deux dynamiques à distinguer : la baisse attendue des invendus résiduels et la tension sur les dons volontaires structurés

B.3.1 Une baisse des flux d'invendus résiduels donnés, conforme aux objectifs de prévention des déchets dans plusieurs filières

Les entretiens menés auprès d'entreprises, d'intermédiaires et d'organisations associatives convergent vers un constat partagé : **dans plusieurs filières, les volumes d'invendus résiduels orientés vers le don tendent à se stabiliser, voire à diminuer après plusieurs années de hausse.** Cette évolution traduit avant tout une amélioration de la gestion en amont par les entreprises et correspond aux objectifs de prévention des déchets portés par la loi AGEC. Elle doit être soigneusement distinguée d'une autre dynamique, traitée en B.3.2 : **la tension croissante exprimée par les acteurs associatifs, qui relève d'un décalage entre leurs besoins structurels et continus et l'offre de dons, qu'il s'agisse d'invendus résiduels par nature imprévisibles ou de dons volontaires structurés.**

Dans les secteurs de l'hygiène, de la cosmétique et de la parapharmacie, plusieurs acteurs signalent une baisse progressive des volumes donnés, principalement liée à une réduction des invendus à la source. L'amélioration des outils de prévision, la rationalisation des références et une meilleure maîtrise des volumes mis sur le marché ont permis de limiter la constitution de surplus structurels. **Cette évolution, conforme aux objectifs de prévention des déchets, a pour effet mécanique de réduire le gisement de produits neufs disponibles pour le don, sans que la demande associative ne diminue pour autant.**

Ce phénomène est également observé dans d'autres filières de produits non alimentaires, où la gestion des invendus devient plus fine et plus anticipée. Les entreprises interrogées indiquent que la destruction directe des invendus est désormais marginale, mais que cette évolution ne s'accompagne pas nécessairement d'une augmentation des volumes donnés. Les flux d'invendus résiduels sont plus faibles, plus hétérogènes et moins réguliers, ce qui correspond à l'objectif même de la prévention des déchets. Cette évolution rend toutefois leur orientation vers des circuits de don structurés plus complexe opérationnellement, sans pour autant que la baisse en elle-même doive être lue comme un signal négatif.

B.3.2 Une tension croissante sur les dons volontaires structurés, distincte de la baisse des invendus résiduels

Les acteurs associatifs alertent régulièrement sur une hausse de la pauvreté monétaire et des privations matérielles en France. Leurs besoins portent sur des produits adaptés, homogènes et immédiatement distribuables, notamment pour les biens de première nécessité, c'est-à-dire des flux prévisibles, réguliers et de qualité contrôlée. **Or, ces besoins structurels et continus ne peuvent par nature être couverts par les seuls invendus résiduels, qui sont par définition imprévisibles et irréguliers en volume comme en composition. Ils relèvent du don volontaire structuré, fondé sur des partenariats stables et des engagements anticipés entre entreprises et associations**.

Plusieurs organisations associatives indiquent que certains produits très demandés, comme des vêtements de base ou des équipements électroménagers essentiels, deviennent plus difficiles à obtenir en quantité suffisante au titre du don volontaire, alors même que d'autres catégories, moins prioritaires sur le plan social, sont plus fréquemment proposées en flux résiduel.

Les entretiens mettent par ailleurs en évidence **une évolution qualitative des dons, une**

diminution de la proportion de produits directement et facilement distribuables (produits de première nécessité, conditionnements adaptés, dates de péremption suffisantes) au profit de flux plus hétérogènes ou plus contraints opérationnellement. Ce phénomène contribue au sentiment d'essoufflement exprimé par les acteurs associatifs, indépendamment des volumes strictement considérés.

Enfin, les entretiens font apparaître un effet moins attendu de la loi AGEC sur les relations entre entreprises et associations. Contrairement aux attentes initiales, plusieurs acteurs associatifs indiquent que l'entrée en vigueur de l'interdiction de destruction n'a pas entraîné une augmentation massive des propositions de dons, mais, dans certains cas, une diminution des partenariats historiques. Certains donateurs auraient atteint leurs plafonds de défiscalisation ou privilégieraient des formes de mécénat répondant davantage à des contraintes fiscales ou administratives, ce qui limiterait les volumes effectivement orientés vers le don.

Le don tend à être perçu par certaines entreprises davantage comme une réponse à une obligation réglementaire ou un arbitrage de conformité plutôt que comme une démarche volontaire pleinement intégrée à une stratégie de responsabilité sociale.

B.3.3 Les arbitrages économiques des entreprises font du don un débouché résiduel

L'essoufflement de la dynamique de don d'invendus résiduels ne peut être compris sans analyser les arbitrages économiques et organisationnels auxquels sont confrontées les entreprises dans la gestion de leurs surplus. Les entretiens montrent que, si le don d'invendus résiduels demeure largement reconnu comme une pratique socialement utile et conforme aux objectifs de l'économie circulaire, il n'est que rarement intégré comme un débouché prioritaire dans les stratégies de gestion des invendus. Il s'inscrit le plus souvent dans une hiérarchie d'exutoires structurée par des critères économiques, opérationnels et de maîtrise des risques.

Dans la majorité des entreprises interrogées, la gestion des invendus repose sur une logique de comparaison entre plusieurs options possibles, chacune étant évaluée au regard de sa valeur économique résiduelle, de ses coûts directs et indirects, de ses contraintes logistiques et de ses implications en termes d'image et de responsabilité. Dans ce cadre, les solutions marchandes, telles que la vente promotionnelle, le déstockage ou la "seconde vie" marchande, sont généralement privilégiées lorsqu'elles permettent de récupérer une partie de la valeur du produit ou de limiter les pertes financières. Le don intervient plus tardivement dans cette chaîne de décision, comme une solution de repli lorsque les autres exutoires ne sont plus mobilisables même si l'on ne peut pas généraliser cette analyse à toutes les entreprises avec lesquelles l'INEC s'est entretenu.

Cette hiérarchisation est renforcée par le fait que le don d'invendus résiduels, bien qu'il soit perçu comme une pratique vertueuse, génère des coûts organisationnels significatifs. Donner un produit implique des opérations de tri, de contrôle de conformité, de conditionnement, de gestion administrative et de coordination logistique avec des partenaires associatifs. Ces coûts, souvent diffus et peu visibles dans les systèmes comptables, sont néanmoins bien identifiés par les entreprises et pèsent dans les décisions. **Dans un contexte de tension économique, marqué par la recherche de compétitivité et de réduction des charges, ces coûts peuvent rendre le don moins attractif que d'autres solutions perçues comme plus simples ou plus rapides à mettre en œuvre.**

Le mécanisme de défiscalisation associé au don ne suffit pas toujours à rééquilibrer ces arbitrages. Les entretiens soulignent que les plafonds applicables, la complexité des modalités de valorisation des dons en nature et l'incertitude juridique entourant certaines pratiques limitent l'effet réellement incitatif du

dispositif fiscal. Pour certaines entreprises, notamment celles opérant sur des marges faibles ou disposant de volumes importants d'invendus, le gain fiscal apparaît insuffisant, voire inexistant, pour compenser les coûts et les contraintes liés au don. Dans ces conditions, le don d'invendus résiduels est ciblé sur certains produits ou dans certains partenariats, plutôt que comme une solution systématique de gestion des invendus.

On peut également citer, même si le phénomène semble être marginal, que certains arbitrages économiques sont étroitement liés aux stratégies de marque et de maîtrise de l'image. Plusieurs entreprises expriment des réticences à orienter certains produits vers le don, par crainte d'un mésusage, d'une revente non contrôlée ou d'une atteinte à la valeur perçue de la marque. Ces considérations immatérielles, bien que difficiles à quantifier, jouent un rôle dans les décisions de gestion des invendus.

Enfin, les entretiens montrent que le cadre réglementaire actuel, s'il interdit théoriquement la destruction, n'impose pas de manière suffisamment contraignante une priorisation du don par rapport aux autres exutoires. En l'absence de signaux économiques ou réglementaires plus forts, le don d'invendus résiduels reste soumis aux logiques de rentabilité et d'optimisation qui structurent l'ensemble des décisions économiques des entreprises. La loi AGEC a indéniablement modifié le cadre d'action en rendant certaines pratiques moins acceptables, mais elle n'a pas profondément remis en cause la place marginale du don dans les stratégies de gestion des invendus.

B.3.4 Des capacités d'absorption limitées et des exigences de qualité de la part des bénéficiaires du don

L'essoufflement de la dynamique de don d'invendus résiduels dans de nombreux secteurs ne peut être analysé uniquement à partir de l'offre de produits ou des arbitrages des entreprises. Les entretiens menés auprès des acteurs de la redistribution (plateformes intermédiaires et associations) mettent en évidence un ensemble de contraintes structurelles propres à l'aval de la chaîne, qui limitent la capacité des organisations associatives à absorber, traiter et redistribuer durablement les flux de produits donnés. Ces contraintes concernent à la fois les capacités matérielles, les ressources humaines et les exigences « qualitatives » nécessaires pour répondre aux besoins des publics bénéficiaires.

Les organisations de redistribution soulignent en premier lieu que leurs capacités logistiques demeurent limitées. Le stockage, le transport et la gestion des flux de produits neufs impliquent des infrastructures adaptées, souvent coûteuses et inégalement réparties sur le territoire. Les entretiens montrent que, dans de nombreux cas, les capacités de stockage sont rapidement saturées, en particulier lorsque les dons arrivent de manière concentrée dans le temps ou sous forme de volumes importants. Cette contrainte conduit les associations à devoir prioriser certains flux, indépendamment de la bonne volonté des entreprises donatrices ou de la demande sociale existante. Les plateformes intermédiaires semblent moins souffrir de cette problématique, notamment parce qu'elles assurent une logistique d'intermédiation, forcément temporaire.

À ces limites matérielles s'ajoutent des contraintes organisationnelles et humaines. La gestion des dons requiert des compétences spécifiques pour assurer le tri, le contrôle de conformité, la traçabilité et la préparation à la redistribution. Or, ces tâches reposent largement sur des équipes réduites, composées de salariés et de bénévoles, dont la disponibilité est limitée.

Par ailleurs, les exigences qualitatives des acteurs de la redistribution se sont renforcées au fil du temps. Cette évolution répond à des impératifs légitimes de sécurité, de dignité des bénéficiaires et d'efficacité opérationnelle. Les associations interrogées expliquent qu'elles doivent refuser certains produits lorsque ceux-

ci ne répondent pas à des critères stricts, qu'il s'agisse de dates de durabilité trop courtes, d'un conditionnement inadapté, d'un manque d'homogénéité des lots ou de contraintes spécifiques liées à l'usage des produits.

Les associations soulignent l'importance croissante de proposer des produits adaptés aux usages réels, culturellement acceptables et répondant à des besoins identifiés. Cette exigence de pertinence sociale conduit à une sélection accrue des dons, en particulier dans des secteurs comme le textile, où la diversité des tailles, des saisons et des usages complique la redistribution. Cette sélection qualitative, bien que nécessaire, contribue à limiter les volumes effectivement redistribués.

Enfin, les acteurs de la redistribution mettent en avant la nécessité de préserver un équilibre durable dans leurs relations avec les entreprises donatrices. Accepter des volumes excessifs ou des produits difficilement redistribuables peut fragiliser l'organisation interne des associations et compromettre leur capacité à remplir leur mission sociale sur le long terme. Dans ce contexte, certaines structures adoptent des stratégies de régulation des flux entrants, en fixant des plafonds, en refusant ponctuellement des dons ou en orientant certains produits vers d'autres filières. Ces pratiques visent avant tout à sécuriser la continuité de l'action associative, mais elles peuvent être interprétées de l'extérieur comme un essoufflement de la dynamique de don du côté des bénéficiaires des dons.

B.3.5 Des détournements de flux au profit du déstockage, de circuits de «seconde vie» marchande et d'autres formes de don

Une part non négligeable des invendus neufs est orientée vers des exutoires alternatifs au don solidaire. Ces détournements de flux ne relèvent pas de pratiques marginales ou illégales, mais s'inscrivent dans des stratégies de gestion des invendus devenues plus diversifiées et concurrentielles selon les catégories de produits. Ils contribuent néanmoins à fragiliser la place du don solidaire dans l'écosystème global de valorisation des invendus.

Le premier de ces exutoires est le déstockage commercial, qui s'est fortement structuré ces dernières années, notamment à travers le développement d'enseignes spécialisées, de plateformes numériques et de circuits de vente à bas prix. Les entretiens convergent pour montrer que ces canaux constituent désormais une solution privilégiée pour écouler des volumes importants d'invendus neufs, en particulier dans les secteurs du textile, des équipements électriques et électroniques ou de l'hygiène. Le déstockage permet aux entreprises de récupérer une valeur économique, même marginale, tout en externalisant une partie des contraintes logistiques. Cette solution apparaît aussi plus lisible et plus immédiatement

© Dons Solidaires

que le don, en particulier lorsque les volumes sont élevés ou concentrés dans le temps.

Parallèlement, la « seconde vie » marchande s'impose comme un exutoire en croissance. Cette pratique, qui consiste à revendre des produits neufs ou quasi neufs via des retours de produits ou des invendus en les présentant comme de seconde vie, se généralise. Les entretiens montrent que cette « seconde vie » marchande capte une part croissante des flux auparavant orientés vers le don, en particulier pour les produits jugés attractifs ou facilement revendables.

Les entretiens mettent également en lumière l'existence d'autres formes de dons, distinctes du don solidaire structuré. Il s'agit notamment de dons à vocation événementielle, communicationnelle ou partenariale, qui répondent à des objectifs de visibilité, de mécénat ou d'engagement ponctuel. Si ces pratiques participent à une diffusion du don dans l'espace public, elles mobilisent des volumes généralement limités et concernent des produits qui ne correspondent pas toujours aux besoins prioritaires des publics bénéficiaires. Elles peuvent ainsi contribuer à une dilution de la notion de don, en brouillant la distinction entre don à finalité sociale et don à finalité symbolique ou promotionnelle.

PARTIE 2

DES PHÉNOMÈNES ÉCONOMIQUES DISPARATES SELON LES SECTEURS

A. Le textile, premier secteur d'invendus au cœur d'une crise des voies d'écoulement qui touche toute la chaîne de valeur

Le secteur textile concentre à la fois des volumes très importants d'invendus et une part significative des flux de produits collectés en seconde main. Il est aujourd'hui au cœur de nombreuses interrogations sur la capacité des filières existantes à absorber ces volumes et de nombreux acteurs s'interrogent sur le devenir des invendus générés.

La production et la consommation de textiles ont connu une croissance continue au cours des deux dernières décennies. **En Europe, la consommation moyenne de textiles est estimée à environ 19 kg par habitant et par an**[14], tandis que les volumes mis sur le marché continuent d'augmenter sous l'effet de l'accélération des cycles de mode et du développement de la fast fashion. Cette dynamique se traduit mécaniquement par une augmentation des surplus et des invendus dans la chaîne de production et de distribution.

La loi AGEC, qui a introduit en France l'interdiction de destruction des invendus non alimentaires a inspiré l'action de l'UE car cette orientation s'est récemment renforcée avec l'adoption de nouvelles mesures visant à interdire la destruction des vêtements et des chaussures invendus dans le cadre du règlement sur l'écoconception des produits durables (ESPR). Cette interdiction devrait entrer en vigueur progressivement dans les prochaines années pour les entreprises opérant sur le marché européen.

Dans ce contexte réglementaire plus contraignant, une question centrale émerge : que deviennent réellement les invendus textiles ?

Alors que les volumes de production et de mise sur le marché continuent de croître, les acteurs historiques du don indiquent ne pas constater d'afflux massif de vêtements neufs invendus dans leurs circuits.

Parallèlement, les structures du réemploi textile, elles, signalent une transformation profonde de la nature des gisements qu'elles traitent. La qualité moyenne des vêtements collectés tend à diminuer, ce qui complique leur valorisation dans les circuits de seconde main et fragilise les modèles économiques historiquement fondés sur la revente de vêtements d'occasion.

Ces évolutions interrogent plus largement la place du don dans l'économie du textile. Le geste de don, très ancré dans les pratiques des ménages, correspond-il encore à une logique de redistribution ou s'apparente-t-il davantage à un geste de tri des déchets textiles ?

14 Agence Européenne de l'Environnement, Circularity of the EU textiles value chain in numbers, Mars 2025.

A.1. Des invendus textiles peu visibles dans les circuits du don malgré l'interdiction de destruction

Le textile est l'un des secteurs les plus concernés par la question des invendus. Les cycles de production rapides et les stratégies commerciales basées sur le renouvellement permanent des collections génèrent de nombreux excédents. **On estime que dans le monde, près de 30% du textile produit ne voit pas le consommateur14.**

En France, près de 800 000 tonnes de textiles, linge de maison et chaussures (TLC) sont mises sur le marché chaque année, selon les données de la filière REP sectorielle. Dans le même temps, environ 270 000 tonnes de textiles sont collectées chaque année pour être triées et orientées vers des circuits de réemploi ou de recyclage16. Une part importante de ces volumes provient des dons des particuliers.

Cependant, **les associations indiquent que les invendus neufs issus des entreprises restent relativement peu visibles dans les circuits traditionnels du don.** Plusieurs hypothèses peuvent expliquer cette situation.

Les entreprises ont développé différents mécanismes permettant de limiter l'apparition d'invendus au niveau national. La gestion des stocks s'est fortement améliorée au cours des dernières années, notamment grâce à l'utilisation d'outils numériques permettant d'ajuster plus finement les volumes de production et de distribution.

D'autre part, les produits peuvent être redirigés vers d'autres marchés ou d'autres circuits de distribution avant d'être considérés comme invendus. Les transferts de stocks entre pays ou entre réseaux de distribution constituent une pratique courante dans les chaînes d'approvisionnement internationales.

Enfin, certains flux peuvent être orientés vers des circuits de déstockage ou d'exportation qui restent relativement peu documentés. Une partie des vêtements invendus peut ainsi être revendue à des opérateurs spécialisés ou exportée vers d'autres marchés, ce qui limite leur arrivée dans les circuits de don nationaux. Ces différentes trajectoires rendent particulièrement difficile l'identification précise du devenir des invendus textiles, d'autant que peu d'entreprises du secteur ont souhaité nous répondre.

Au-delà de la question spécifique des invendus neufs, le secteur textile est aujourd'hui confronté à une tension croissante sur les capacités d'absorption des filières de seconde main.

Les associations et structures de réemploi jouent historiquement un rôle central dans la gestion des vêtements usagés. Leur modèle économique repose en grande partie sur la revente de vêtements d'occasion, en France ou à l'export, ce qui permet de financer leurs activités sociales.

Or ce modèle est aujourd'hui fragilisé par plusieurs évolutions simultanées.

La dégradation progressive de la qualité des vêtements collectés due à l'essor de la fast fashion s'est accompagnée d'une baisse de la durabilité moyenne des produits textiles. Les vêtements sont portés moins longtemps et présentent plus fréquemment des défauts qui limitent leur potentiel de réemploi.

Par ailleurs, il existe des tensions dues à la saturation des débouchés internationaux pour les vêtements d'occasion. Une part importante des vêtements collectés en Europe est traditionnellement exportée vers des marchés situés en Afrique, en Europe de l'Est ou au Moyen-Orient. Ces marchés absorbent les volumes de vêtements qui ne peuvent pas être écoulés localement.

Mais plusieurs pays importateurs ont récemment adopté des politiques visant à limiter l'arrivée de vêtements d'occasion car ils n'ont pas les infrastructures pour gérer les déchets issus de ces textiles et qu'ils reçoivent de la fripe directement d'Asie.

15 ADEME, Bilan annuel de la REP TLC, Textiles d'habillement, linge de maison et chaussures : données 2023, Mai 2025.

16 Données de la filière REP TLC.

Ces évolutions réduisent progressivement les débouchés pour les opérateurs européens.

Les acteurs du tri textile signalent une augmentation des volumes difficiles à valoriser. Une part croissante des textiles collectés doit être orientée vers des solutions de recyclage ou d'élimination, ce qui fragilise l'équilibre économique de la filière.

Ces tensions conduisent à s'interroger sur la capacité du système actuel à absorber durablement les volumes de textiles mis sur le marché.

A.2 Une confusion croissante entre invendus neufs et textiles de seconde main

Durant les entretiens menés, **il est apparu que dans les circuits de collecte et de tri, les vêtements issus des dons de particuliers peuvent être mélangés avec d'autres types de produits, notamment des invendus neufs provenant d'entreprises**. Une fois intégrés dans ces flux, il devient difficile de distinguer précisément l'origine des produits.

Ce mélange peut contribuer à brouiller la visibilité sur les trajectoires réelles des invendus textiles. Certains produits peuvent ainsi transiter brièvement par des circuits de don avant d'être réorientés vers des filières de tri, d'exportation ou de recyclage.

Ce phénomène, couplé à celui qui consiste à faire passer pour de la seconde main certains invendus de neufs, interroge notre capacité collective à tracer et mesurer le devenir des produits textiles invendus aujourd'hui.

Par ailleurs, dans un secteur caractérisé par des volumes très importants et des marges économiques relativement faibles, les leviers de gestions des invendus utilisés par les entreprises et les associations peuvent générer de la confusion, entre « réemploi » de neuf et réemploi de seconde main.

Le recours au « réemploi » d'invendus textiles neufs doit cependant être assimilé à une forme de déstockage qui ne dit pas son nom, car il vient directement concurrencer des modèles économiques de seconde main où les produits ont fait l'objet d'une collecte en vue d'une seconde vie.

Face à ces tensions, plusieurs acteurs du secteur soulignent l'importance d'agir en amont sur les volumes mis sur le marché. La multiplication des invendus et la saturation des filières de seconde main interrogent directement les modèles de production et de consommation du textile. Si les volumes de vêtements continuent d'augmenter plus rapidement que les capacités de réemploi ou de recyclage, l'interdiction de destruction risque de rester un vœu pieux.

La prévention apparaît donc comme un levier central. Les politiques publiques européennes s'orientent d'ailleurs progressivement dans cette direction, notamment à travers les exigences d'écoconception, de durabilité et de transparence prévues par le règlement ESPR.

Ces évolutions pourraient contribuer à rééquilibrer les flux à moyen terme. Mais à court terme, la filière textile reste confrontée à une tension majeure entre l'augmentation des volumes produits et la capacité réelle des circuits en aval de la chaîne à absorber ces flux.

B. L'hygiène/beauté et la puériculture, des secteurs moteurs du don d'invendus

Les secteurs de l'hygiène, de la beauté et de la puériculture occupent une place singulière dans l'économie du don d'invendus non alimentaires. Ils sont explicitement visés par la loi AGEC, qui impose pour ces produits une priorité stricte au don avant toute autre forme de valorisation. Cette attention particulière correspond à l'importance des besoins identifiés par les associations : des besoins essentiels et en tension car très réguliers.

Cette double spécificité en fait des secteurs structurants du dispositif, mais également révélateurs de ses tensions.

B.1 Des produits majoritairement fabriqués en France et en Europe et qui font l'objet d'une forte demande des associations

Ces secteurs apparaissent souvent comme des moteurs du don non alimentaire. Les produits concernés répondent à des usages quotidiens et immédiats, ce qui facilite leur redistribution et leur appropriation par les publics bénéficiaires. À la différence d'autres filières où la question de l'adéquation entre les produits donnés et les besoins se pose, les produits d'hygiène et de puériculture trouvent généralement rapidement leur place dans les circuits solidaires.

Cette situation s'explique également par la structure industrielle du secteur. **Une grande partie des produits distribués sur le marché français est fabriquée en France ou en Europe, ce qui simplifie l'organisation logistique des dons et permet aux entreprises de conserver une bonne maîtrise de leurs flux.** La proximité des sites de production ou de stockage facilite la mise en relation avec les acteurs du don et limite certaines contraintes liées au transport ou à la traçabilité.

Au fil du temps, des relations relativement stabilisées se sont d'ailleurs nouées entre les entreprises du secteur et des acteurs intermédiaires spécialisés dans la redistribution de produits non alimentaires. Ces partenariats ont contribué à structurer les pratiques de don et à professionnaliser les circuits de collecte et de redistribution.

Dans de nombreuses entreprises, le don s'inscrit désormais dans des procédures internes relativement identifiées, souvent rattachées aux fonctions RSE ou aux équipes en charge de la gestion des stocks. Le recours au don repose aussi sur une motivation éthique souvent revendiquée par les entreprises du secteur. Détruire des produits encore utilisables, en particulier lorsqu'il s'agit de biens liés à l'hygiène ou à la santé du quotidien, est généralement perçu comme difficilement acceptable. Cette dimension morale renforce l'adhésion des équipes internes à la pratique du don, même lorsque celle-ci implique des contraintes logistiques ou administratives supplémentaires.

Cependant, cette dynamique favorable ne doit pas masquer les évolutions plus récentes des gisements.

B.2 Des gisements d'invendus qui se tassent et provoquent des tensions

Contrairement à d'autres secteurs marqués par des volumes massifs d'invendus, les gisements issus de l'hygiène et de la puériculture tendent aujourd'hui à se stabiliser, voire à diminuer.

Cette évolution s'explique en grande partie par une amélioration continue des pratiques de gestion des stocks. Les entreprises ont progressivement affiné leurs outils de prévision, réduit les volumes immobilisés et renforcé la coordination entre production, distribution et marketing. Dans plusieurs cas, les volumes d'invendus restent relativement stables alors même que l'activité progresse, signe d'une rationalisation accrue des flux.

Par ailleurs, les causes structurelles d'invendus dans ces secteurs sont relativement bien identifiées : retours produits (erreurs de commandes, dommages transport), changements de chartes graphiques, évolutions réglementaires sur l'étiquetage, ou dates limites d'utilisation optimales (DLUO) jugées trop courtes au regard des marges de sécurité techniques.

Ces caractéristiques produisent des gisements souvent hétérogènes et fragmentés, plus que des volumes massifs de surproduction. À ce stade de la chaîne de valeur, le don va reposer sur un travail de tri et d'organisation plus fin, ce qui accroît la charge opérationnelle. Les intermédiaires privés semblent s'être positionnés sur les petits gisements issus des pharmacies ou magasins, en complément des intermédiaires associatifs qui s'orientent plutôt sur les stocks d'entrepôts.

Cette rationalisation des stocks a un effet paradoxal. Alors que la demande sociale pour ces produits reste forte, les volumes disponibles pour le don tendent à se réduire. Certaines associations font ainsi état de tensions croissantes sur des produits pourtant essentiels à leurs activités.

Cette situation est accentuée par plusieurs facteurs :

- Des **exigences croissantes des associations** en matière de DLUO, qui limitent l'acceptabilité de produits proches de leur date limite ;
- Des **contraintes réglementaires** sanitaires spécifiques, notamment pour les produits dermatologiques ou à usage sensible ;
- Des **coûts** logistiques non négligeables pour le tri, le transport et la redistribution.

En parallèle, certaines entreprises mobilisent des mécanismes internes pour éviter la constitution d'invendus : opérations commerciales en amont, réaffectation des stocks à l'international, distribution aux salariés, parrainage d'évènements caritatifs à destination du grand public.

Ces stratégies réduisent mécaniquement le volume de produits éligibles au don, sans que cela n'implique une baisse structurelle de la production globale. Il en résulte des complications d'écoulement vers le don alors que ces produits sont juridiquement prioritaires pour le don et socialement très recherchés.

Les gisements disponibles tendent à se contracter ou à se complexifier. Le don demeure structurant, mais il repose sur des volumes plus maîtrisés et sur une organisation plus exigeante.

C. Les D3E, entre reconditionnement, déstockage et développement du don pour « réemploi »

Le secteur des équipements électriques et électroniques occupe une place particulière dans l'économie du don. Contrairement à d'autres catégories de produits de grande consommation, les appareils électriques possèdent une valeur résiduelle relativement élevée et peuvent être réparés, reconditionnés ou démantelés pour récupérer des pièces. Leur gestion s'inscrit donc dans un écosystème de circularité déjà ancien, structuré autour des filières REP, du réemploi et du recyclage.

On ne peut aborder la question du don d'invendus dans ce secteur sans s'intéresser au phénomène de la reprise de seconde main de ces produits par les distributeurs. D'autant qu'en France, cette question demeure sensible : en 2023, environ 13% du flux de seconde main était repris par les distributeurs[17].

Le don constitue une voie de valorisation parmi d'autres, qui intervient souvent après une série d'arbitrages techniques et économiques. Cette catégorie de produits et plus particulièrement celle du petit électroménager, reste très demandée dans les circuits du don.

C.1 Des invendus majoritairement orientés vers le reconditionnement avant le don

Dans les enseignes de distribution et chez les fabricants, les invendus d'équipements électriques et électronique proviennent généralement de situations conjoncturelles plutôt que d'une surproduction structurelle. Il peut s'agir de produits retournés par des clients après ouverture, d'appareils ayant subi un dommage lors du transport, ou encore de stocks devenus difficiles à commercialiser après un changement de gamme ou d'étiquette énergétique.

Ces produits conservent cependant une valeur importante. Lorsqu'ils sont encore fonctionnels ou réparables à un coût raisonnable, ils sont prioritairement orientés vers des circuits de reconditionnement. Les appareils sont alors contrôlés, remis en état si nécessaire, puis revendus à un prix inférieur au neuf, souvent avec une décote comprise entre 20 et 30%. Cette évolution conduit les entreprises à privilégier ce canal lorsque les produits présentent un potentiel économique.

Le don intervient généralement à un stade plus avancé du tri. Il concerne des appareils encore fonctionnels mais difficiles à réintroduire dans les circuits commerciaux, ainsi que certains stocks dormants. Dans plusieurs réseaux de distribution, ces dons sont organisés avec l'appui d'intermédiaires spécialisés ou directement avec des associations de l'économie sociale et solidaire. Cette organisation correspond à une logique classique de valorisation progressive des produits : reconditionnement lorsque la valeur économique est préservée, don lorsque la revente n'est plus possible, puis orientation vers le recyclage ou la récupération de pièces lorsque l'appareil ne peut plus être utilisé en l'état.

© Dons Solidaires

[17] *ADEME Infos, Réparer, réemployer, valoriser : offrir une seconde vie à nos appareils électriques, Octobre 2025.*

Cependant, le phénomène est relativement marqué dans le secteur des équipements électriques et électroniques; d'autant que le don d'équipements électriques présente toutefois des contraintes spécifiques. Certains gros appareils électroménagers ou thermiques doivent souvent être installés par des professionnels qualifiés afin d'éviter les risques techniques ou les sinistres domestiques. Cette exigence peut générer des coûts supplémentaires pour les structures bénéficiaires et limiter leur capacité à absorber certains équipements.

Malgré ces contraintes, les appareils électroménagers, souvent de cuisine ou de salle de bains, restent très recherchés par les acteurs du don. Ils permettent d'équiper durablement des ménages en situation de précarité et représentent une amélioration concrète des conditions de vie des bénéficiaires.

C.2 L'enjeu d'un accès à un gisement de qualité pour les modèles économiques circulaires liés à la seconde main

Au-delà des invendus issus des circuits commerciaux, une part importante des équipements susceptibles d'être réemployés provient des dispositifs de reprise des appareils usagés par les distributeurs.

Deux mécanismes structurent cette collecte. La reprise dite « un pour un » oblige les distributeurs à reprendre gratuitement un appareil usagé lors de l'achat d'un équipement neuf équivalent. La reprise « un pour zéro », quant à elle, impose aux grandes surfaces spécialisées de reprendre les petits appareils électriques sans obligation d'achat, généralement via des meubles de collecte en magasin.

Ces dispositifs constituent un gisement important d'appareils encore fonctionnels ou réparables. Une partie significative des équipements collectés est toutefois orientée vers le recyclage, car ils sont trop endommagés ou trop anciens pour être remis en circulation. Le potentiel de réemploi reste néanmoins réel : les données de l'ADEME indiquent que le réemploi et la préparation en vue de la réutilisation représentent aujourd'hui environ 3% des tonnages collectés dans les filières REP, soit près de 90 000 tonnes de produits en 2023.

L'accès à ces gisements constitue désormais un enjeu stratégique pour les acteurs de la seconde vie. Historiquement, une part importante de ces flux alimentait les structures de l'économie sociale et solidaire spécialisées dans la réparation et la redistribution d'équipements électriques. Des réseaux comme Envie ou certaines ressourceries plus spécialisées ont ainsi développé un savoir-faire reconnu dans la remise en état d'appareils électroménagers.

Le développement récent du marché du reconditionné modifie progressivement cet équilibre. Les équipements présentant le plus fort potentiel économique sont désormais fortement convoités par des opérateurs industriels ou commerciaux spécialisés dans la seconde main. Cette évolution introduit des tensions dans la répartition des flux. Les acteurs de l'économie sociale et solidaire, qui ont historiquement structuré une partie de ces activités, peuvent se retrouver en concurrence avec des entreprises privées disposant de moyens logistiques, financiers et technologiques plus importants pour capter les appareils les plus valorisables.

La question de l'accès aux gisements devient donc centrale pour le développement de l'économie circulaire dans le secteur. Le défi consiste désormais à organiser une répartition équilibrée des flux entre les différentes finalités du réemploi : valorisation économique, structuration d'une filière industrielle du reconditionnement et maintien de circuits solidaires capables d'équiper les ménages les plus précaires.

Le secteur des équipements électriques et électroniques illustre ainsi un déplacement progressif des enjeux liés au don. **Alors que la problématique portait plutôt sur la gestion des invendus, elle concerne désormais de plus en plus l'accès aux équipements issus de la seconde main et la manière dont ces gisements sont distribués entre acteurs économiques et structures de solidarité.**

D. La forte augmentation du gisement dans l'ameublement, source d'invendus et de saturation des exutoires

L'équipement d'un logement constitue l'un des premiers besoins matériels auxquels sont confrontées les personnes accédant à un logement autonome. Literie, tables, chaises ou rangements font partie des biens indispensables et parfois peu accessibles financièrement. Pour cette raison, les meubles occupent depuis longtemps une place importante dans les circuits du don et du réemploi de seconde main. Les réseaux associatifs qui collectent et redistribuent des biens matériels se sont largement construits autour de ces produits, qui permettent à la fois d'équiper les ménages et de soutenir des modèles économiques reposant sur la revente à prix solidaire.

Ce rôle structurant du mobilier dans l'économie du don s'explique également par l'origine des flux. Une part importante des meubles redistribués provient des dons de particuliers, auxquels s'ajoutent des invendus issus de distributeurs ou d'opérations de déstockage. Cette diversité de sources contribue à alimenter les structures de réemploi, mais elle s'accompagne d'une grande hétérogénéité dans la nature des produits collectés.

Par ailleurs, l'émergence d'une «fast déco» accélère la production d'invendus ou le don de produit à peine utilisés, générant une saturation des exutoires y compris associatifs à l'instar du secteur textile.

D.1 Une variété de produits générant des traitements différents par les acteurs du don

Tous les meubles ne présentent pas la même utilité pour les acteurs du don. Certains répondent directement à des besoins essentiels : lits, tables, chaises, armoires ou équipements de cuisine permettent d'équiper un logement et sont généralement redistribués rapidement lorsqu'ils sont en bon état. Ces produits restent particulièrement recherchés par les associations, car ils contribuent directement à l'installation de ménages en situation de précarité ou sortant de dispositifs d'hébergement. D'autres objets circulent davantage dans les magasins solidaires exploités par les structures de réemploi. Ces espaces de vente jouent un rôle central dans l'équilibre économique de nombreuses associations, qui financent une partie de leurs activités grâce à la revente de produits donnés. Dans cette logique, les objets peu volumineux et présentant une valeur marchande plus élevée (petits meubles, objets de décoration ou éléments d'ameublement spécifiques) peuvent constituer une ressource financière complémentaire.

Cette distinction influence directement les stratégies de gestion des flux. Lorsqu'elles doivent arbitrer entre plusieurs produits, les structures de réemploi privilégient souvent ceux qui peuvent être valorisés rapidement, soit parce qu'ils répondent à un besoin social immédiat, soit parce qu'ils présentent un potentiel de revente suffisant pour soutenir l'activité économique de la structure.

D.2 L'émergence d'une « fast déco » provoque l'augmentation des invendus et la baisse de qualité du gisement

La forte augmentation des mises en marché dans le secteur est principalement due à des produits de petites fournitures. **Les acteurs interrogés remarquent toutefois depuis plusieurs années une transformation progressive de la nature de l'ameublement collecté, avec une place plus prépondérante des produits d'ameublement à rotation rapide, souvent moins robustes et moins adaptés aux usages prolongés.** La qualité moyenne des produits tend à diminuer, ce qui complique leur valorisation dans les circuits du don et du réemploi, d'autant qu'une partie d'entre eux peut être facilement valorisée énergétiquement.

Cette évolution s'inscrit dans un contexte plus large de transformation du marché du mobilier. Le développement d'une offre de meubles à bas prix a favorisé un renouvellement plus fréquent des équipements domestiques. **Entre 2017 et 2022, le nombre d'éléments d'ameublement mis sur le marché en France a augmenté de 88%, passant de 269 à 505 millions d'unités mises en marché.** Le nombre de déchets d'éléments d'ameublement (DEA) collectés a quant à lui été multiplié par plus de deux entre 2014 et 2020, selon l'ADEME, et atteint 1,2 million de tonnes en 2021[18].

Les meubles sont remplacés plus rapidement et leur durée d'usage effective tend à diminuer. Les produits collectés sont donc plus souvent fragiles, difficiles à réparer ou conçus pour une durée de vie limitée.

Cette situation affecte directement les modèles économiques des structures du don et du réemploi. Les meubles nécessitant des réparations importantes mobilisent du temps et des ressources techniques qui ne sont pas toujours disponibles. Lorsque leur remise en état devient trop coûteuse ou techniquement impossible, ils doivent être orientés vers des filières de recyclage ou d'élimination, ce qui peut générer des coûts supplémentaires.

Les contraintes logistiques propres au secteur accentuent ces difficultés. Les meubles occupent une place importante dans les entrepôts, ce qui oblige les structures à effectuer des arbitrages permanents dans la gestion de leurs stocks. Les produits volumineux et difficiles à valoriser peuvent rapidement saturer les capacités de stockage, limitant la possibilité de collecter de nouveaux flux.

Les structures concernées vont avoir tendance à privilégier des produits plus compacts et plus faciles à valoriser. Ce phénomène peut créer un décalage entre la nature des meubles collectés et les capacités réelles de valorisation des acteurs du don. Alors que certains équipements essentiels restent très demandés, une part croissante des gisements devient difficile à absorber.

À l'aune de l'augmentation des mises en marché et de l'apparition de la « fast déco », la question du foncier et des capacités logistiques apparaît ainsi comme l'un des facteurs déterminants pour une gestion circulaire de ces produits dans le secteur de l'ameublement. Sans espaces de stockage suffisants et sans organisation adaptée des flux, le don ne peut constituer qu'une solution partielle face aux volumes de meubles mis sur le marché.

Cette description de la situation en aval de la chaîne de valeur ne doit pas manquer d'interroger sur les actions à mener pour limiter les invendus dès l'amont de cette même chaîne et prévenir ainsi la génération in fine de déchets d'éléments d'ameublement.

[18] *Etude ADEME, Éléments d'ameublement : données 2023, Décembre 2024.*

E. Les produits culturels, articles de loisirs et jouets : des invendus structurels, mais des circuits de valorisation bien installés

Les produits culturels, les articles de loisirs et les jouets appartiennent à des marchés caractérisés par une forte saisonnalité et par des cycles commerciaux rapides. Les ventes sont concentrées sur certaines périodes de l'année (fêtes de fin d'année, rentrée scolaire ou périodes de vacances) ce qui conduit les entreprises à anticiper les volumes de production et de mise sur le marché. L'apparition d'invendus est donc la conséquence d'un arbitrage commercial entre disponibilité des produits et risque de rupture de stock.

Le marché du jouet illustre bien ce phénomène. En France, il représente environ 4,3 milliards d'euros de chiffre d'affaires annuel, dont près de 50% des ventes sont réalisées entre octobre et décembre[19]. **Cette concentration des ventes sur une période très courte conduit les distributeurs et fabricants à sécuriser leurs approvisionnements en amont, au prix d'un risque d'invendus lorsque la demande est moins forte que prévu.**

Cette logique explique pourquoi ces secteurs génèrent régulièrement des surplus. Les invendus apparaissent notamment en fin de saison commerciale ou lors du renouvellement des gammes.

Dans le cas des jouets, les produits liés à des licences ou à des films peuvent connaître des cycles très courts, ce qui accentue encore ce phénomène.

Dans ces secteurs, la loi AGEC n'a pas introduit une rupture aussi nette que dans d'autres filières. Les produits conservent généralement leur valeur d'usage et disposent déjà de plusieurs débouchés possibles : ventes promotionnelles tardives, déstockage, redistribution commerciale ou don. L'interdiction de destruction, selon les acteurs vus, a donc davantage contribué à formaliser certaines pratiques existantes qu'à créer un afflux massif de nouveaux flux vers le don.

Cette configuration distingue ces secteurs d'autres filières étudiées : les invendus y sont nombreux mais rarement « disponibles » pour le don, car déjà intégrés dans des circuits de valorisation marchands ou industriels. La question n'est donc pas tant celle de l'existence de débouchés que celle de leur hiérarchisation.

[19] *Geo Business, Le marché français du jeu et du jouet en un coup d'œil, Janvier 2026.*

E.1 Les jouets : un rôle central dans le don, limité par la rétention et la saisonnalité

Au sein de ce secteur d'activité, les circuits de don et les pratiques de valorisation varient fortement selon la nature des biens concernés.
Les jouets occupent une place importante dans les actions de solidarité. Ils sont régulièrement mobilisés par les associations dans des opérations spécifiques destinées aux familles et aux enfants, en particulier à l'approche des fêtes de fin d'année. Leur utilité sociale est largement reconnue dans ces contextes et les circuits de don d'invendus neufs sont installés mais ils ne sont pas toujours suffisants lors de périodes de forte demande.

Les jouets de seconde main circulent relativement peu entre ménages par rapport à d'autres biens de consommation. Plusieurs travaux sur les pratiques domestiques montrent qu'ils font l'objet d'une forte rétention dans les foyers, liée à leur valeur affective ou symbolique.

Cette rétention limite la part de jouets provenant directement des dons de particuliers et renforce l'importance des flux issus des entreprises et du neuf dans certains circuits solidaires.

Cette situation confère au don d'invendus neufs un rôle particulier. **En l'absence de flux significatifs issus de la seconde main, les dons provenant des entreprises constituent une source essentielle d'approvisionnement pour certaines associations, notamment lors des périodes de forte demande.**

Toutefois, ces flux restent dépendants des arbitrages des entreprises et ne permettent pas toujours de répondre à l'ensemble des besoins, ce qui limite la portée du dispositif.

E.2 Livres, produits culturels et articles de loisirs : une valorisation structurée qui laisse une place marginale au don

À l'inverse, d'autres produits présentent un intérêt plus limité pour les associations. Le cas des livres est souvent cité comme exemple. Le marché du livre repose en effet sur un système spécifique de gestion des invendus : **les ouvrages non vendus peuvent être retournés aux éditeurs par les distributeurs et les libraires**. Ces retours sont encadrés par des conventions entre acteurs de la chaîne du livre et une partie importante des ouvrages est ensuite orientée vers des filières de recyclage du papier plutôt que vers les circuits du don.

Les articles de loisirs et les équipements sportifs occupent quant à eux une position fluctuante. Certains produits (ballons, jeux de plein air ou matériel d'initiation) sont facilement redistribués par les associations et peuvent être utilisés dans des activités éducatives ou sportives. D'autres équipements plus techniques ou spécialisés sont en revanche plus difficiles à orienter vers les circuits de solidarité.

Cette hétérogénéité explique que les flux de dons se concentrent sur certaines catégories de produits particulièrement utiles, tandis que d'autres restent majoritairement orientées vers d'autres modes de valorisation.

PARTIE 3

INTÉGRER LE DON DANS L'ÉCONOMIE CIRCULAIRE : ACCOMPAGNER LES MODÈLES VERTUEUX ET METTRE EN PLACE DES GARDE-FOUS

Les propositions suivantes, tout comme les conclusions de cette étude, sont faites par l'INEC et ses adhérents. Elles n'engagent ni l'ADEME, ni l'Institut mutualiste pour l'environnement et la solidarité.

PROPOSITION N°1

FAIRE DU DON LE 8ÈME PILIER DE L'ÉCONOMIE CIRCULAIRE

EN BREF

Afin de mieux aligner les pratiques de gestion des invendus non alimentaires avec les objectifs de la loi AGEC, l'INEC propose de clarifier le cadre d'analyse du don en le reconnaissant comme un levier de prévention des déchets à part entière.

Cette évolution repose sur trois orientations principales :

- Reconnaître explicitement le don d'invendus neufs comme une pratique de prévention des déchets à part entière.
- Etendre à d'autres secteurs l'obligation de « réemploi » des invendus prévue dans la loi AGEC pour les produits d'hygiène et de puériculture afin de permettre une meilleure orientation des flux vers le don.
- Mettre en place des garde-fous et des dispositifs de contrôle, afin de s'assurer que le don ne constitue pas un exutoire à la surproduction ou un simple transfert de contraintes vers les acteurs de la redistribution.

Ce cadre permettrait de rendre plus lisible les politiques publiques du don non alimentaire, tout en conservant la possibilité de hiérarchiser les pratiques de don selon leur qualité environnementale ou leur utilité sociale.

Pourquoi cette proposition ?

Faire remonter le don dans la hiérarchie de traitement des déchets

L'analyse conduite dans le cadre de cette étude met en évidence un décalage entre la réalité des pratiques de don d'invendus non alimentaires et la manière dont celles-ci sont appréhendées dans les cadres d'actions publiques. Ce décalage tient en grande partie au rattachement quasi systématique du don à la notion de « réemploi » notamment par la loi AGEC.

Ce positionnement présente une cohérence apparente : le don permet bien, dans de nombreux cas, de prolonger la durée de vie d'un produit. Il est ainsi logique qu'il ait été intégré aux catégories existantes du réemploi, notamment dans la loi AGEC.

Le don de produits de seconde main s'inscrit donc dans une logique classique de prolongation d'usage. À l'inverse, le don d'invendus neufs intervient en amont, à un moment où le produit n'a jamais été utilisé. Il constitue alors une modalité d'écoulement qui relève davantage de la prévention que du réemploi.

Une hiérarchie encore largement théorique dans sa mise en œuvre

Si la hiérarchie de traitement des déchets est clairement inscrite dans la loi, son application demeure largement déclarative pour la majorité des produits non alimentaires, à l'exception de certaines catégories comme l'hygiène et la puériculture, obligée de procéder au « réemploi » d'invendus. Dans les faits, le recyclage peut encore être privilégié au détriment du réemploi, la destruction peut intervenir après une succession de refus associatifs, et les arbitrages économiques demeurent déterminants lorsque le contrôle est absent.

Cette situation crée une application différenciée de la loi selon les filières et affaiblit la portée environnementale du dispositif.

Elle peut également favoriser des stratégies opportunistes, dans lesquelles la voie de valorisation retenue dépend principalement du niveau de contrainte réglementaire, plutôt que d'une logique de maximisation de la valeur sociale et environnementale du produit.

Dans ce contexte, l'extension ciblée de l'obligation de « réemploi » à d'autres catégories de produits, telle que préconisée par le rapport parlementaire Delautrette-Riotton, apparaît comme un levier pertinent pour renforcer la hiérarchie de traitement, sous réserve d'une mise en œuvre fine et adaptée aux spécificités sectorielles.

D'une notion de « réemploi » légale mais imparfaite à une notion de « prévention » plus globale et cohérente

Le cadre réglementaire français pense le don comme un vaste « réemploi », notamment la loi AGEC. Cette approche contribue à rendre peu lisibles les différentes pratiques et à transférer une partie des coûts de la surproduction vers les associations, les collectivités et les filières de gestion des déchets. Elle entretient une perception de circularité reposant principalement sur l'écoulement des invendus et leur valorisation ultérieure.

L'INEC propose de penser le don comme un ensemble de politiques publiques plus cohérent, qui définirait le don comme un pratique de prévention du déchet à part entière.

Les pouvoirs publics doivent mettre en place une véritable politique publique du don, comme outil de lutte contre le gaspillage et de prévention des déchets et comme outil de lutte contre la précarité matérielle. Cette politique doit, en priorité, permettre aux acteurs concernés de prioriser le don sur toutes les autres alternatives à la destruction.

PROPOSITION N°2

CLARIFIER LA DÉFINITION ET LE PÉRIMÈTRE DES INVENDUS NON ALIMENTAIRES POUR RENFORCER LEUR PILOTAGE ET LEUR FISCALITÉ.

EN BREF

L'absence de définition pleinement opérationnelle de l'invendu non alimentaire entretient des difficultés de suivi, d'évaluation et de contrôle. Mieux distinguer les différentes catégories d'invendus et harmoniser leur traitement permettrait de rendre la réglementation plus lisible, d'améliorer les données disponibles et de mieux articuler les outils fiscaux et environnementaux.

1. Clarifier la définition et le périmètre des invendus

L'absence de définition opérationnelle stabilisée des invendus non alimentaires laisse place à des interprétations variables selon les secteurs et les acteurs. Cette situation fragilise l'application de la loi et complique son évaluation. Il est proposé de préciser, au niveau réglementaire, le périmètre des invendus concernés par l'interdiction de destruction, en distinguant notamment les produits sortis du circuit de commercialisation et les différentes étapes de leur valorisation. Cette clarification constitue un préalable à toute mise en place d'indicateurs fiables et comparables.

2. Confier la consolidation, le pilotage et le contrôle à un Observatoire du don

La consolidation et l'analyse de l'ensemble de ces données seraient confiées aux pouvoirs publics, à travers un Observatoire du don.

Ce pilotage permettrait :

- Une consolidation homogène des données à l'échelle nationale ;
- Une meilleure compréhension des flux d'invendus et de leur orientation ;
- L'identification des écarts entre obligations réglementaires et pratiques observées ;
- Une capacité d'alerte sur les dérives ou contournements.

Ce renforcement du suivi doit s'accompagner :

- De contrôles ciblés sur les secteurs les plus exposés (textile, ameublement, etc.) ;
- De sanctions proportionnées en cas de non-respect manifeste de la hiérarchie de traitement ;
- Et de l'extension ciblée de l'obligation de « réemploi, notamment par le don à des associations » instaurée dans la loi AGEC à d'autres catégories de produits, lorsque cela est pertinent.

3. Simplifier et sécuriser le cadre fiscal du don

Le cadre fiscal applicable au don de produits reste, dans sa mise en œuvre, insuffisamment lisible pour de nombreuses entreprises. Cette complexité constitue un frein, en particulier pour les acteurs les moins structurés.

Il est proposé de simplifier ce cadre, notamment en harmonisant les règles applicables et en sécurisant leur interprétation. Dans cette perspective, la généralisation du non-reversement de la TVA pour les dons à des associations éligibles constitue un levier important.

Une telle mesure permettrait de lever une incertitude opérationnelle fréquente et de réduire les coûts associés au don, en particulier pour les entreprises de taille intermédiaire et les PME.

Plus largement, il est nécessaire que les pouvoirs publics repensent les distorsions de concurrence qui pourraient exister entre le don et d'autres pratiques et en premier le déstockage.

Pourquoi cette proposition ?

Une loi ambitieuse dont le pilotage reste à consolider

L'interdiction de destruction des invendus non alimentaires introduite par la loi AGEC constitue une avancée majeure en matière de lutte contre le gaspillage des ressources. Les travaux menés par l'INEC montrent que cette mesure a produit des effets réels sur la réduction de certaines pratiques de destruction, mais que ces effets demeurent fragiles et inégalement répartis selon les secteurs.

En l'absence d'un dispositif de pilotage structuré, la mise en œuvre de la loi repose encore largement sur la mobilisation volontaire des acteurs économiques.

Plusieurs fragilités structurelles sont aujourd'hui identifiées :

- L'absence de données consolidées sur les volumes d'invendus et leur destination ;
- Un contrôle limité du respect effectif de la hiérarchie de traitement ;
- Une appropriation très hétérogène du dispositif, notamment par les TPE et PME ;
- L'existence de zones grises réglementaires, liées aux refus associatifs, aux exemptions ou à des situations de destruction indirecte.

Le rapport d'évaluation de la loi AGEC, conduit en 2024 par Véronique Riotton et Stéphane Delautrette, confirme ces constats. Il souligne notamment que **l'augmentation des dons et la réduction de la destruction ne peuvent être pleinement appréciées en l'absence d'un dispositif de suivi** permettant d'en mesurer la conformité et l'impact réel.

PROPOSITION N°3

INTÉGRER PLEINEMENT LE DON AUX FILIÈRES REP

EN BREF

Les filières REP ont progressivement structuré la gestion des produits usagés mais restent largement absentes du traitement des invendus neufs. Intégrer le don dans leurs mécanismes de suivi, de financement et de prévention permettrait de mieux reconnaître sa contribution à la réduction des déchets tout en renforçant les capacités des acteurs qui assurent la redistribution des produits.

1. Mettre en place un dispositif déclaratif obligatoire intégré aux filières REP

Les metteurs sur le marché relevant d'une filière REP seraient tenus de déclarer annuellement, auprès de leur éco-organisme :

- Les volumes d'invendus ;
- Les volumes proposés au don ;
- Les volumes effectivement donnés ;
- Les volumes refusés, avec indication des motifs lorsque cela est possible ;
- La destination finale des invendus non donnés (réemploi, recyclage, valorisation énergétique, incinération et enfouissement et autres).

Pour les secteurs non couverts par une filière REP, un dispositif spécifique de remontée d'information devrait être mis en place par les pouvoirs publics afin d'éviter toute absence de suivi sur certains gisements.

Ce dispositif déclaratif serait intégré dans l'arrêté du 12 décembre 2022 relatif aux données des filières à responsabilité élargie des producteurs (REP), ce qui garantirait une forme d'égalité de traitement dans les filières.

2. Créer un indicateur REP dédié à la prévention par le don d'invendus

Les indicateurs actuels des filières REP portent principalement sur les produits usagés, à travers les objectifs de réparation, de réemploi, de réutilisation et de recyclage. Le don d'invendus neufs, qui relève pourtant de la prévention des déchets, reste aujourd'hui en grande partie hors du champ de ces indicateurs.

Il est proposé de créer un indicateur transversal spécifique, dans les filières REP pertinentes, dédié à la prévention par le don d'invendus, distinct des objectifs de réemploi et de réutilisation.

Cet indicateur serait mesuré :

- En nombre d'unités ;
- En tonnage ;
- Et en valeur marchande.

Il permettrait de rendre visible la contribution réelle du don à la prévention des déchets et à la solidarité, et de mieux orienter les politiques publiques en conséquence.

3. Intégrer pleinement le don d'invendus dans les mécanismes des filières REP

Le fonctionnement actuel des filières à responsabilité élargie du producteur est principalement centré sur la gestion des déchets et des produits usagés. Pourtant, les invendus neufs donnés peuvent eux aussi générer des déchets lorsqu'ils ne trouvent pas de débouchés ou lorsqu'ils sont refusés par les structures bénéficiaires. Dans les faits, les associations et intermédiaires du don assurent déjà une fonction de prévention et de tri en sélectionnant les produits réellement utiles et en prenant en charge ceux qui ne pourront finalement pas être redistribués.

Afin de mieux articuler les politiques de prévention des déchets et de solidarité, l'INEC propose d'intégrer explicitement le don d'invendus dans le champ d'action des filières REP à travers deux mécanismes complémentaires.

D'abord les filières REP pourraient intégrer des objectifs ou obligations de moyens en matière de prévention par le don d'invendus. Ces objectifs pourraient porter sur le développement de partenariats avec les acteurs du don, la mise en place d'outils de suivi des flux d'invendus, la production de données consolidées ou encore le financement de solutions logistiques adaptées. L'objectif est de reconnaître les acteurs du don comme des opérateurs de prévention du déchet.

D'autre part, lorsqu'un produit invendu a été proposé au don mais qu'aucune solution de redistribution n'a pu être trouvée, notamment après trois refus motivés des structures receveuses, son orientation vers une filière de réemploi, de recyclage ou de traitement devrait relever de la responsabilité du metteur sur le marché. Cette prise en charge pourrait être assurée dans le cadre des mécanismes REP existants, via les éco-contributions, afin d'éviter que les coûts liés à ces produits ne reposent exclusivement sur les associations.

Ces dispositions ne viseraient que les filières pertinentes et pourraient être concentrées sur les catégories de produits présentant un intérêt social particulier ou générant des volumes significatifs d'invendus. Elles permettraient de mieux reconnaître la contribution du don à la prévention des déchets tout en évitant que les acteurs associatifs ne supportent seuls les conséquences des limites du système actuel.

Pourquoi cette proposition ?

Bien qu'il contribue directement à éviter la destruction de produits et à répondre à des besoins sociaux croissants, le don d'invendus reste largement en dehors des mécanismes structurants des filières à responsabilité élargie du producteur (REP).

Mobiliser la REP pour permettre l'identification des flux d'invendus

Les flux d'invendus neufs demeurent très mal connus. En l'absence de dispositif déclaratif harmonisé, il est aujourd'hui difficile d'évaluer précisément les volumes générés, leur destination réelle ou encore la part effectivement orientée vers le don. Cette faiblesse du suivi limite fortement la capacité des pouvoirs publics à mesurer les effets de la loi AGEC et à identifier les éventuels contournements ou déséquilibres sectoriels.

Cette faible connaissance ne permet pas de distinguer clairement les actions relevant de la prévention des déchets de celles liées au traitement des produits usagés. Le don se retrouve ainsi dilué dans la loi dans des catégories plus larges de réemploi ou de réutilisation, sans indicateur dédié ni pilotage spécifique. Cette absence de reconnaissance réduit la visibilité du rôle réel joué par le don dans la limitation du gaspillage.

Permettre une meilleure prise en charge des invendus par la REP

Les analyses conduites montrent également que les acteurs associatifs assurent déjà, dans les faits, une fonction de prévention, en absorbant, triant et redistribuant des produits qui auraient autrement vocation à devenir des déchets. Pourtant, cette contribution reste peu reconnue alors même que les contraintes logistiques, foncières et opérationnelles augmentent. L'intégration du don d'invendus aux filières REP apparaît comme un levier permettant de mieux articuler les deux dimensions qui traversent l'ensemble de cette étude : la prévention des déchets et la lutte contre la précarité matérielle. En structurant le suivi des flux, en créant des mécanismes d'incitation adaptés et en reconnaissant le rôle des acteurs du don dans les politiques de prévention, les filières REP pourraient contribuer à faire émerger une approche plus cohérente et plus opérationnelle de la gestion des invendus non alimentaires.

PROPOSITION N°4

STRUCTURER LE DON COMME UN PROCESSUS OPÉRATIONNEL À PART ENTIÈRE AU SEIN DES ENTREPRISES

EN BREF

Le don demeure encore trop souvent géré comme une activité périphérique dépendant des initiatives individuelles. Son intégration dans les processus de gestion des stocks, sa formalisation au sein des groupes et la diffusion de bonnes pratiques permettraient d'améliorer sa qualité, sa prévisibilité et son efficacité opérationnelle.

Pour renforcer l'effectivité et la qualité des dons d'invendus non alimentaires, il apparaît nécessaire de faire évoluer le don d'une pratique ponctuelle et réactive vers un processus opérationnel structuré, anticipé et cohérent à l'échelle des entreprises comme des groupes multi-filiales.

L'objectif de cette proposition est d'intégrer pleinement le don dans les processus internes de gestion des stocks et des invendus et d'assurer une cohérence des pratiques au sein des organisations complexes, afin de réduire les écarts de pratiques entre filiales et de sécuriser les relations avec les acteurs du don.

Cette évolution suppose la mise en place d'un cadre organisationnel partagé, reposant sur plusieurs leviers complémentaires.

Au sein des entreprises, il s'agit d'abord de formaliser le don dans les procédures internes, en définissant des critères clairs de déclenchement, liés aux typologies de produits, aux volumes et aux échéances. Cette formalisation permet d'anticiper les flux et d'éviter que le don n'intervienne uniquement en fin de chaîne, lorsque les marges de manœuvre sont déjà réduites.

Cette structuration implique également d'identifier des responsabilités dédiées ou partagées. La désignation de référents "don" permet de sécuriser la pratique dans le temps, de mieux coordonner les fonctions concernées (logistique, RSE, juridique) et d'améliorer la qualité des relations avec les structures bénéficiaires. Dans certains cas, des organisations internes plus transversales peuvent être mises en place pour traiter ces enjeux de manière collective.

Enfin, la systématisation des conventions de don contribue à clarifier les attentes réciproques entre donneurs et receveurs, notamment en matière de qualité des produits, de responsabilités logistiques et de modalités de tri. À l'échelle des groupes multi-filiales, cette structuration doit s'accompagner d'un effort d'harmonisation des pratiques. Sans remettre en cause l'autonomie locale des filiales, il s'agit d'établir un socle commun permettant de réduire les écarts organisationnels et de faciliter le pilotage global des flux.

Cette harmonisation peut notamment passer par :

- La définition de critères communs d'éligibilité des dons à l'échelle du groupe ;
- La mise en place de procédures standardisées pour le déclenchement et la gestion des dons ;
- L'identification de référents dans chaque filiale, rattachés à une coordination centrale;
- L'utilisation d'outils partagés de suivi, permettant une lecture consolidée des pratiques.

Une telle organisation permet de réduire les coûts de coordination, de limiter les incompréhensions entre acteurs et de rendre les flux de dons plus lisibles et plus prévisibles, tant pour les entreprises que pour les structures bénéficiaires.

Dans ce cadre, le don peut progressivement cesser d'être perçu comme une contrainte ou une solution de dernier recours, pour devenir une composante intégrée et pilotée de la gestion des invendus.

Pourquoi cette proposition ?

Un don encore trop souvent géré "en bout de chaîne" dans les entreprises

L'étude met en évidence un décalage assez marqué entre l'existence du don et son degré d'intégration dans les organisations. Dans beaucoup d'entreprises, le don n'est pas absent, mais il intervient tardivement, une fois que les autres options ont été explorées ou que les contraintes logistiques deviennent pressantes.

Cette logique de fin de parcours a des effets qu'il convient de limiter. Elle réduit les marges de manœuvre pour organiser le don dans de bonnes conditions, complique le tri des produits et tend à produire des flux peu lisibles pour les acteurs de la redistribution. Le don devient alors une solution de gestion parmi d'autres, plutôt qu'un processus anticipé.

Ce fonctionnement tient en partie à l'absence d'ancrage du don dans les outils et les routines de gestion. Il est rarement intégré aux systèmes de pilotage des stocks, peu formalisé dans les procédures internes et souvent porté par quelques individus sans cadre stabilisé. Dans ces conditions, il dépend fortement du contexte interne, des priorités du moment et de la disponibilité des équipes.

Ce manque de structuration explique aussi certaines difficultés relevées lors des entretiens : arbitrages tardifs, incompréhensions sur les critères d'acceptabilité, surcharge ponctuelle des équipes. Il contribue à entretenir l'idée que le don constitue une opération complexe, voire coûteuse, indépendamment de ses bénéfices.

Des pratiques fragmentées au sein des groupes qui freinent le don

Ces fragilités peuvent être amplifiées dans les organisations multi-filiales. L'autonomie laissée aux entités locales, si elle peut être pertinente pour d'autres fonctions, produit ici des effets de dispersion. À l'échelle d'un même groupe, les règles du don, les interlocuteurs et les modalités de mise en œuvre peuvent varier sensiblement.

Cette hétérogénéité complique le travail des acteurs du don, qui doivent composer avec des pratiques différentes selon les sites, et limite la capacité à structurer des relations stables. Elle rend également plus difficile toute forme de pilotage global, qu'il s'agisse de suivre les volumes, d'évaluer la qualité des dons ou de diffuser des pratiques efficaces.

Les expériences positives restent souvent localisées et peinent à être généralisées. L'organisation ne permet pas toujours de capitaliser sur les initiatives qui fonctionnent, ni de construire une approche cohérente à l'échelle du groupe.

Cette fragmentation maintient le don dans une forme d'organisation opportuniste, dépendante des contextes locaux et des relations interpersonnelles. Elle constitue un frein à la montée en qualité des pratiques, alors même que les volumes et les enjeux appellent une approche plus structurée.

PROPOSITION N°5

PRIORISER L'ORIENTATION DES GISEMENTS UTILES VERS LA SOLIDARITÉ ET PROTÉGER LES MODÈLES HISTORIQUES DU DON FACE À LA CONCURRENCE DES AUTRES EXUTOIRES

EN BREF

L'essor du déstockage, de la seconde vie marchande et de nouveaux intermédiaires modifie profondément les équilibres historiques du don. Pour certains produits particulièrement utiles à la lutte contre la précarité, il apparaît nécessaire de mieux concilier objectifs environnementaux, solidarité et développement économique afin d'éviter une éviction progressive des acteurs associatifs.

Face à la demande sociale croissante et aux difficultés pour les associations de se procurer certains produits essentiels, les pouvoirs publics doivent mieux affirmer une hiérarchie sur les exutoires de réemploi. Le don doit pouvoir être prioritaire sur le déstockage marchand surtout lorsqu'il existe des besoins sociaux avérés. **Cette hiérarchie ne doit pas reposer sur des interdictions mais des dispositifs réorientant les flux vers le don**.

Protéger les gisements sous tension ne signifie pas figer les flux, ni remettre en cause la nécessaire réduction des invendus en amont. Il s'agit de mener un double mouvement complémentaire.

D'une part, poursuivre les efforts de réduction des invendus neufs, en cohérence avec une volonté de prévention de la surproduction. D'autre part, orienter prioritairement les invendus qui existent vers les usages à plus forte utilité sociale, en particulier lorsque la demande est avérée.

Les entreprises sont incitées par la loi AGEC à réduire leur surproduction et leurs stocks et il semble que ce mouvement soit en cours dans la plupart des secteurs. En revanche, la redirection des stocks vers la solidarité est un impensé des politiques publiques issues de cette loi.

Le premier niveau d'action repose sur un renforcement de la fiscalité du déstockage. Aujourd'hui, la revente de lots à bas prix constitue souvent un exutoire économiquement plus attractif que le don, y compris pour des produits essentiels à la lutte contre la précarité. Ces lots déstockés n'arrivent pas nécessairement jusqu'aux publics visés par les associations. Ce déstockage fait surtout partie des stratégies de production industrielles des entreprises et nous devons ici en avoir une lecture critique. Dans de nombreux secteurs, lorsqu'il est intégré structurellement dans les modèles de production et de mise en marché, **le déstockage cesse d'être un exutoire de dernier recours pour devenir une soupape économique, qui permet d'absorber une surproduction anticipée**. Dans ce cas, il ne peut plus être considéré comme une solution vertueuse au regard des objectifs de prévention et de sobriété portés par la loi AGEC.

En plus d'agir d'un point de vue fiscal, **il est nécessaire de clarifier juridiquement la hiérarchie entre don et déstockage**. Si la loi AGEC affirme la priorité du réemploi sur la destruction, elle reste ambiguë sur l'ordre de priorité entre réemploi solidaire et réemploi marchand. Cette ambiguïté laisse place à des arbitrages purement économiques, explicités plus haut. L'affirmation que le don constitue la modalité prioritaire de réemploi lorsqu'il est

possible et pertinent est une option à prendre sérieusement en compte lorsqu'on souhaite faire du don un modèle d'économie circulaire.

L'autre levier, sans doute plus complexe à mobiliser, concerne un phénomène diffus mais bien réel : les dons événementiels, qui mobilisent parfois des volumes significatifs de produits neufs ou quasi neufs à des fins de communication, de parrainage ou de mécénat ponctuel. La logique économique qui sous-tend ces dons reste difficile à identifier mais elle doit être interrogée car tous ces dons ne vont pas nécessairement lutter contre la précarité. Dans ce cas, il pourrait être utile d'établir une liste de catégories de produits considérées comme essentielles, régulièrement actualisée, et qui devraient être priorisées vers les associations reconnues d'intérêt général ou d'utilité publique.

Pourquoi cette proposition ?

Des gisements de produits essentiels de plus en plus difficiles à sécuriser

Les travaux menés mettent en évidence une tension croissante sur certains gisements de produits pourtant essentiels à la lutte contre la précarité. **Les associations rencontrées évoquent notamment des besoins de textiles de bonne qualité, de petit électroménager fonctionnel et de produits d'hygiène.** Ces catégories de produits constituent des ressources clés pour répondre aux besoins fondamentaux des publics accompagnés, dans un contexte où la demande sociale est en augmentation.

Ces tensions ne s'expliquent pas nécessairement par une baisse globale de la production, même si celle-ci peut jouer un rôle dans certains secteurs. Elles tiennent davantage à la multiplication des exutoires possibles pour ces produits. Lorsqu'ils conservent une valeur économique résiduelle, ils sont fréquemment orientés vers des circuits de déstockage ou de revente à bas prix, au détriment du don solidaire. Depuis l'entrée en vigueur de l'interdiction de destruction des invendus non alimentaires, **on observe un développement rapide des circuits de déstockage de produits neufs, portés par des enseignes désormais bien identifiées par les consommateurs. Ces acteurs proposent à la vente, à bas prix, des volumes importants de produits initialement invendus, notamment dans les secteurs des produits de grande consommation.** Ces acteurs proposent à la vente, à bas prix, des volumes importants de produits initialement invendus, notamment dans les secteurs des produits de grande consommation.

Ce phénomène résulte de plusieurs dynamiques concomitantes : stratégies commerciales établies, évolution des comportements de consommation, et disponibilité accrue de gisements d'invendus. Il interroge sur la manière dont certains flux, auparavant susceptibles d'alimenter les circuits du don, sont aujourd'hui réorientés vers des exutoires marchands.

Face à cette situation, certaines associations se trouvent contraintes d'acheter des produits neufs pour maintenir leur capacité d'action. Ce paradoxe souligne l'existence d'un décalage entre l'offre disponible et son orientation effective vers les usages socialement les plus utiles.

Une hiérarchie des exutoires encore insuffisamment opérante sur les produits utiles

Le cadre issu de la loi AGEC affirme la priorité du don sur la destruction des invendus, mais n'organise pas explicitement la hiérarchie entre les différentes formes de valorisation considérées comme vertueuses avant recyclage ou élimination. **En l'absence de mécanismes de priorisation, le don se retrouve en concurrence directe avec des circuits marchands de valorisation, sans prise en compte spécifique de l'utilité sociale des produits concernés.**

Cette situation est renforcée par l'absence de suivi fin des gisements sous tension et par le manque d'outils permettant d'identifier, en amont, les produits à forte valeur sociale dans les stocks. Les arbitrages s'opèrent alors principalement sur des critères économiques, ce qui limite la capacité des politiques publiques à répondre simultanément aux enjeux environnementaux et sociaux.

PROPOSITION N°6

CRÉER UN ANNUAIRE PUBLIC DU DON POUR FACILITER LA MISE EN RELATION ENTRE ENTREPRISES ET ACTEURS DU DON

EN BREF

La méconnaissance réciproque des acteurs constitue encore un frein important au développement du don. Un outil national recensant les structures, leurs besoins et leurs capacités permettrait de réduire les coûts de coordination et de faciliter l'orientation des produits vers les bons bénéficiaires.

Afin de lever les freins informationnels et organisationnels au don d'invendus non alimentaires, l'INEC propose la création d'un annuaire public du don, permettant de faciliter la mise en relation entre entreprises et acteurs du don à l'échelle territoriale et sectorielle.

Conçu comme un outil simple, accessible et évolutif, cet annuaire aurait vocation à recenser les structures en capacité de recevoir des dons ou de donner, en précisant notamment :

- Les typologies de produits acceptées ;
- Les périmètres géographiques d'intervention ;
- Les capacités logistiques et les modalités de collecte ou d'enlèvement ;
- Les éventuelles contraintes ou conditions spécifiques.

Il apparait nécessaire de rendre visible l'existant et de sécuriser le passage à l'acte du don, en amont des contraintes logistiques ou temporelles.

Pourquoi cette proposition ?

Un déficit de connaissance des acteurs qui freine le passage à l'acte du don

L'un des freins récurrents au don d'invendus réside dans la difficulté concrète à identifier les bons interlocuteurs, au bon niveau territorial et pour les bons types de produits. Cette difficulté concerne aussi bien les entreprises que les structures du don.

De nombreuses entreprises expriment une incertitude persistante quant aux modalités du don : à qui donner, dans quelles conditions, pour quels types de produits et à quel moment. Cette incertitude est particulièrement marquée pour les dons non standardisés, les volumes irréguliers ou les produits spécifiques. Elle est renforcée par la diversité des acteurs existants, qu'il s'agisse d'associations locales, de structures nationales ou de plateformes intermédiaires, dont les rôles, périmètres et capacités ne sont pas toujours lisibles.

Du côté des structures bénéficiaires, notamment locales, la situation est similaire. Beaucoup peinent à se rendre visibles auprès des entreprises de leur territoire, alors même

qu'elles disposent de besoins réels et de capacités de redistribution. En l'absence de canaux clairement identifiés, les opportunités de don reposent largement sur des relations interpersonnelles, des habitudes historiques ou des démarches individuelles.

Ce déficit de mise en relation peut conduire à un gaspillage d'opportunités : des dons potentiels ne se concrétisent pas, non par refus explicite, mais par absence de connexion ou par incertitude opérationnelle.

Un système relationnel empirique qui limite l'efficacité globale du dispositif

Aujourd'hui, la mise en relation entre donneurs et receveurs repose sur un empilement de solutions partielles : réseaux informels, relations directes construites au fil du temps, recours aux plateformes intermédiaires privées ou outils hétérogènes. Si ces mécanismes fonctionnent pour certains acteurs déjà bien insérés dans les réseaux du don, ils laissent de côté une part importante des entreprises et des associations, en particulier les plus petites ou les moins outillées.

Cette organisation rend l'entrée dans le don complexe pour les entreprises ne disposant pas de partenaires identifiés et elle ne permet pas de capter efficacement des dons ponctuels ou atypiques, qui nécessitent réactivité et orientation rapide.

Certaines entreprises peuvent donc renoncer au don non par opposition de principe, mais par manque de visibilité, de temps ou de sécurisation du processus. Ces renoncements restent largement invisibles, mais pèsent sur l'efficacité globale du dispositif et sur la capacité à orienter les invendus vers les voies les plus vertueuses.

Un outil public pour sécuriser les relations et révéler un potentiel de don sous-exploité

La création d'un annuaire public du don permettrait de répondre à ces limites en rendant lisible l'écosystème existant et en facilitant les mises en relation en amont. En fluidifiant l'accès à l'information, cet outil contribuerait à sécuriser les relations entre entreprises et acteurs du don, à améliorer la qualité des dons et à augmenter le nombre de dons effectivement réalisés.

L'objectif reste de révéler un potentiel de don aujourd'hui sous-exploité, faute de connexions adaptées et en ce sens, de lutter contre un gaspillage inutile.

L'annuaire constituerait un levier pragmatique pour améliorer l'application de la hiérarchie de traitement des déchets et renforcer l'efficacité des politiques publiques de prévention du gaspillage, sans bouleverser les équilibres existants entre acteurs.

PROPOSITION N°7

MIEUX IDENTIFIER ET ENCADRER LES PHÉNOMÈNES DE « DESTRUCTION PAR DÉLÉGATION » AFIN DE GARANTIR L'EFFECTIVITÉ DE L'INTERDICTION DE DESTRUCTION

EN BREF

L'interdiction de destruction des invendus ne garantit pas à elle seule leur valorisation effective. Certains produits orientés vers le don finissent néanmoins par être éliminés en aval des chaînes de redistribution. Une meilleure connaissance de ces situations apparaît indispensable pour renforcer l'efficacité environnementale du dispositif.

L'objectif de cette proposition est de sortir les phénomènes de destruction par délégation de l'angle mort dans lequel ils se trouvent aujourd'hui. Cela suppose une approche progressive, fondée sur l'identification, la traçabilité et, en dernier ressort, la responsabilisation.

Cela consiste d'abord à mieux qualifier les situations à risque, en identifiant les secteurs, les types de produits et les configurations de don dans lesquels la probabilité de destruction différée est élevée. Cette identification permettrait d'agir de manière ciblée, sans alourdir l'ensemble du dispositif.

Il est nécessaire d'insister sur le renforcement proportionné de la traçabilité, non pas sur l'ensemble des dons, mais sur les flux identifiés comme sensibles.

Il faut documenter le devenir des produits jusqu'à un stade pertinent, afin de pouvoir distinguer les dons effectivement valorisés de ceux qui aboutissent à une destruction contrainte.

Enfin, lorsque des situations de destruction par délégation sont objectivement établies et répétées, la mise en place d'une sanction fiscale ciblée permettrait de rééquilibrer les responsabilités. Cette sanction ne doit pas pénaliser les structures receveuses, elle doit inciter les donateurs à mieux orienter leurs flux, à s'assurer de l'adéquation entre les produits donnés et les capacités réelles des récepteurs et à ne pas considérer ce don comme une manière de se débarrasser de produits non valorisables.

Pourquoi cette proposition ?

Des pratiques difficiles à qualifier mais susceptibles de contourner l'esprit de la loi

L'interdiction de destruction des invendus non alimentaires a été pensée comme une réponse globale à la destruction des produits neufs. **Les travaux menés dans le cadre de l'étude mettent toutefois en évidence l'existence de zones grises, dans lesquelles des produits sont formellement sortis des circuits de destruction directe, mais aboutissent, en pratique, à une destruction différée ou indirecte.**

Ces situations, souvent qualifiées de « destruction par délégation », recouvrent des

réalités hétérogènes. Elles peuvent résulter de dons orientés vers des structures ne disposant pas des capacités effectives de réemploi ou de redistribution, ou de dons de lots dont le contenu réel n'est pas suffisamment connu en amont. Dans ces cas, les structures receveuses peuvent se retrouver contraintes de détruire une partie des produits reçus.

Il ne s'agit ni de pratiques systématiques ni nécessairement intentionnelles. Elles sont le plus souvent le produit de contraintes opérationnelles, de tensions sur certains gisements ou d'un manque de coordination entre acteurs. Néanmoins, leur existence fragilise l'effectivité de l'interdiction de destruction et alimente une incertitude sur le devenir réel des produits.

Une absence de visibilité et une responsabilité aujourd'hui mal répartie

Les pratiques actuelles du don ne permettent pas de documenter de manière satisfaisante le devenir des produits une fois sortis des circuits des entreprises. La traçabilité s'interrompt généralement au moment de la remise du produit à une structure receveuse, celle-ci n'étant ni outillée ni mandatée pour assurer un suivi jusqu'à l'usage final.

Cette absence de visibilité empêche d'identifier précisément les secteurs, les types de produits et les conditions dans lesquelles les phénomènes de destruction par délégation apparaissent. Elle ne permet pas non plus de distinguer des situations ponctuelles, liées à des contraintes exceptionnelles, de pratiques plus structurelles révélant des dysfonctionnements dans l'orientation des flux. En l'absence de données objectivées, ces phénomènes restent difficiles à qualifier et à traiter.

Par ailleurs, le cadre actuel laisse persister une ambiguïté sur la répartition des responsabilités. Lorsqu'un produit donné devient un déchet, la charge financière, logistique et réglementaire de sa gestion repose quasi exclusivement sur la structure receveuse, sans que les conditions initiales du don ne soient systématiquement interrogées. Cette situation peut placer certaines associations dans une position de dépendance, les conduisant à accepter des dons qu'elles n'ont pas la capacité de traiter, au risque de fragiliser leur modèle.

PROPOSITION N°8

CLARIFIER ET SÉCURISER LA PRISE EN CHARGE DES FRAIS DU DON ET DE SA LOGISTIQUE

EN BREF

Les coûts logistiques constituent l'un des principaux freins au développement du don, en particulier pour les structures les plus petites. Une meilleure répartition des charges et un cadre plus lisible permettraient de sécuriser les partenariats et d'améliorer l'accès aux dons sur l'ensemble du territoire.

L'objectif est de rendre visibles, prévisibles et partagés des coûts aujourd'hui souvent implicites, afin de réduire les incertitudes qui freinent l'engagement des entreprises et de renforcer la soutenabilité des modèles associatifs. Cette clarification vise à poser un cadre commun permettant d'éviter les incompréhensions et les déséquilibres.

Les parties prenantes doivent insister sur la définition de référentiels ou de cahiers des charges types précisant la répartition des coûts selon les configurations de don (volumes, distances, contraintes spécifiques), afin de limiter les négociations au cas par cas. Elles doivent également formaliser explicitement les engagements logistiques dans les conventions de don, en distinguant clairement les responsabilités du donateur, du receveur et, le cas échéant, de l'intermédiaire.

Le caractère structurel de certains coûts logistiques doit être reconnu : ils ne peuvent reposer durablement sur les seules associations. Des mécanismes de soutien adaptés doivent être mobilisés, notamment via les éco-organismes pour les produits relevant des filières à responsabilité élargie du producteur.

L'enjeu est de sécuriser l'engagement des entreprises, de réduire les refus de dons liés à des contraintes économiques et de garantir la viabilité à long terme des circuits de don, sans transférer de manière implicite les coûts vers les acteurs les plus fragiles.

Pourquoi cette proposition ?

Un coût logistique du don encore mal reconnu et mal réparti

Le don d'invendus non alimentaires repose sur une chaîne logistique complexe incluant le tri, le conditionnement, le stockage, le transport, la gestion administrative et, dans certains cas, la traçabilité. Ces opérations génèrent des coûts significatifs, parfois pour les entreprises mais le plus souvent pour les structures receveuses et les intermédiaires.

Dans le cadre actuel, la répartition de ces coûts est souvent implicite, négociée au cas par cas ou héritée de pratiques historiques. Cette situation constitue un point de tension récurrent. Pour les entreprises, le don peut apparaître plus coûteux que d'autres solutions lorsque les frais logistiques sont mal identifiés ou difficilement anticipables. Pour les

associations, la prise en charge de coûts non prévus peut fragiliser des modèles économiques déjà contraints.

Dans certains cas, notamment lorsque le don transite par une plateforme intermédiaire, la répartition des coûts apparaît plus clairement formalisée. De même, dans les grandes entreprises, les coûts logistiques du don peuvent être absorbés dans des budgets logistiques globaux, ce qui les rend moins visibles et plus facilement supportables. Ces situations restent toutefois inégales selon les acteurs et les configurations.

Une ambiguïté qui freine le passage à l'échelle du don

L'absence de cadre clair sur la prise en charge des frais liés au don entraîne plusieurs effets limitants. Elle crée d'abord une incertitude au moment du passage à l'acte. Les entreprises hésitent à engager des dons lorsque les coûts logistiques sont mal identifiés ou susceptibles d'évoluer, en particulier pour les dons ponctuels, les petits volumes ou les entreprises peu outillées.

Cette ambiguïté fragilise également les structures receveuses. Lorsqu'elles doivent assumer une part significative des coûts de transport, de tri ou de stockage sans visibilité suffisante sur la nature ou l'utilité des produits donnés, leur capacité d'absorption diminue. Elles peuvent alors être conduites à refuser certains dons, non par absence de besoin, mais par manque de moyens. Ce phénomène est particulièrement marqué dans les dons directs, moins lorsque des intermédiaires structurent la relation.

Enfin, cette situation nourrit des incompréhensions entre acteurs. Les entreprises peuvent percevoir certaines demandes de contribution comme un obstacle ou une remise en cause de leur engagement, tandis que les associations peuvent ressentir une pression à accepter des dons coûteux à gérer. Ces tensions, souvent implicites, pèsent sur la qualité des relations et sur la confiance, et limitent le potentiel du don.

PROPOSITION N°9

CRÉER DES OUTILS RENFORÇANT LA CONFIANCE ENTRE LES DONNEURS ET LES BÉNÉFICIAIRES

EN BREF

La qualité des flux dépend largement de la confiance entre les acteurs. Des outils communs de dialogue, de transparence et de retour d'expérience permettraient de réduire les incompréhensions, de limiter les refus et d'améliorer l'adéquation entre les produits proposés et les besoins réels.

Afin de sécuriser et d'élargir les pratiques de don d'invendus non alimentaires, l'INEC propose de développer des outils simples visant à renforcer la confiance entre les entreprises donatrices et les structures receveuses.

Ces outils ont vocation à objectiver la relation de don, sans instaurer une logique de contrôle ou de surveillance, en complétant les dispositifs juridiques existants par des instruments opérationnels et qualitatifs. Ils doivent permettre de réduire l'incertitude, de fluidifier les relations et de favoriser des partenariats durables.

Concrètement, ces outils pourraient prendre la forme d'une charte d'engagement réciproque, d'un référentiel partagé des capacités des structures receveuses, d'un label ou d'un baromètre de bonnes pratiques du don, ou encore d'un module standardisé de retour d'expérience intégré aux plateformes existantes.

Ils pourraient reposer sur :

- Une description standardisée et partagée des capacités et contraintes des structures receveuses (types de produits acceptés, volumes, délais, modalités logistiques) ;
- La formalisation d'engagements réciproques entre donneurs et receveurs sur les conditions de prise en charge et de traçabilité des produits ;
- La production d'éléments de retour d'information simples sur les dons réalisés (volumes traités, continuité du partenariat, difficultés rencontrées).

L'objectif est de renforcer la transparence opérationnelle du don, de sécuriser les acteurs et de faciliter l'entrée de nouveaux donneurs, sans alourdir les procédures ni remettre en cause la souplesse nécessaire au fonctionnement des circuits solidaires.

Pourquoi cette proposition ?

Une relation de don fondée sur la confiance, mais insuffisamment objectivée

Le bon fonctionnement du don non alimentaire repose sur une relation de confiance entre les entreprises donatrices et les structures receveuses. Cette confiance conditionne la régularité des dons, la diversité des produits donnés et l'engagement durable des acteurs. Lorsqu'elle est installée, elle permet une grande fluidité des échanges ; lorsqu'elle est absente ou fragilisée, elle constitue un frein immédiat au passage à l'acte.

Dans les faits, cette confiance existe, mais elle repose encore largement sur des éléments informels : relations interpersonnelles, réputation des acteurs, ancienneté des partenariats ou habitudes de travail. Ces mécanismes fonctionnent dans des configurations stabilisées, mais ils limitent l'élargissement des partenariats et rendent l'entrée de nouveaux donneurs plus complexe.

Les entreprises expriment des besoins clairs en matière de visibilité : savoir à qui elles donnent, dans quelles conditions les produits sont pris en charge, et disposer d'éléments objectifs attestant du bon déroulement du don. Les structures receveuses, de leur côté, ont besoin de visibilité sur la qualité, la conformité et la régularité des produits reçus, ainsi que sur les engagements des donateurs. L'absence d'outils partagés pour objectiver ces attentes crée une incertitude qui limite le potentiel du don.

Les retours des associations vues vont dans ce sens: l'émergence d'acteurs intermédiaires coupe parfois le lien direct et les communications sur le long terme avec les entreprises donatrices.

Une transparence aujourd'hui principalement juridique et administrative

Aujourd'hui, la transparence du don repose essentiellement sur des outils juridiques et administratifs : conventions, bons de livraison, reçus fiscaux. Ces dispositifs sont indispensables, mais ils ne répondent que partiellement aux enjeux de confiance opérationnelle.

Ils attestent qu'un don a eu lieu, sans apporter d'éléments sur les conditions effectives de prise en charge des produits, la capacité réelle des structures receveuses à absorber certains types de dons ou la qualité du partenariat dans la durée. En l'absence d'outils intermédiaires, la relation de don se construit au cas par cas et demeure vulnérable aux incidents opérationnels, tels que les refus de lots, les retards ou les incompréhensions logistiques.

Cette fragilité peut conduire à des comportements de précaution de part et d'autre : limitation des volumes donnés, restriction du nombre de partenaires ou renoncement au don dans certaines configurations. Le manque d'outils de transparence opérationnelle contribue ainsi à maintenir le don dans un cadre minimal, alors même que son potentiel pourrait être significativement renforcé.

PROPOSITION N°10

FINANCER UNE TRAÇABILITÉ PROPORTIONNÉE DES PRODUITS POUR ACCOMPAGNER LES ACTEURS DU DON

EN BREF

La montée des exigences de traçabilité ne doit pas fragiliser les structures de redistribution. L'enjeu consiste à développer des outils adaptés aux réalités opérationnelles du secteur afin d'améliorer le suivi des produits sans créer de contraintes disproportionnées pour les acteurs du don.

Alors que les obligations réglementaires et les exigences des entreprises croissent, les travaux menés dans le cadre de l'étude pointent le manque de moyens dédiés à la traçabilité des produits donnés. Il est proposé de mettre en place des mécanismes permettant une traçabilité avancée des produits, fondée sur un principe de proportionnalité et adossée à des financements dédiés.

Cette traçabilité ne doit pas reposer sur une injonction adressée aux structures receveuses, dont la mission première demeure la redistribution et l'accompagnement des publics, mais sur des dispositifs financés par les acteurs qui en bénéficient directement, notamment les entreprises. Elle doit être conçue comme un outil de sécurisation et de crédibilité du don, sans remettre en cause les modes de fonctionnement existants des acteurs de terrain.

Naturellement, on peut considérer qu'une des solutions réside dans la mobilisation des éco-organismes, dans le cadre de leurs missions au sein des filières à responsabilité élargie du producteur. **Dès lors que la traçabilité contribue à mieux documenter le devenir des produits, à prévenir la destruction et à sécuriser les parcours de réemploi, elle relève pleinement des objectifs des filières REP.** Les éco-organismes pourraient ainsi financer, de manière ciblée, des outils de suivi des flux, des expérimentations de traçabilité ou des dispositifs mutualisés pour les produits invendus neufs donnés.

Les donateurs et les plateformes intermédiaires qui exigent un niveau élevé de traçabilité sont également à mettre à contribution. **Lorsque des entreprises conditionnent leur engagement dans le don à des garanties renforcées sur l'usage final des produits, il est cohérent que ces exigences s'accompagnent d'une contribution dédiée et d'une transmission d'informations suffisantes.** Les modalités d'engagement sont à définir mais ils pourraient prendre la forme d'un financement direct des outils de traçabilité ou d'une prise en charge partielle des coûts administratifs générés.

Enfin, l'affectation partielle du produit d'une fiscalité environnementale, notamment lorsque celle-ci vise à corriger des pratiques peu vertueuses peut fournir un financement complémentaire à ces exigences de traçabilité.

Dans cette perspective, **une part des recettes issues de dispositifs fiscaux liés à la gestion des recettes invendus ou à la destruction pourrait être fléchée vers le financement de la traçabilité**, en tant qu'outil de prévention et de sécurisation du don.

Pourquoi cette proposition ?

Une attente croissante de traçabilité face à des capacités opérationnelles limitées

La traçabilité du devenir des produits donnés constitue un enjeu de plus en plus présent dans les attentes des entreprises et des pouvoirs publics. Elle est perçue comme un levier de confiance, de crédibilité et de sécurisation du don, en particulier pour les produits neufs ou à forte valeur d'usage.

Dans les faits, les structures réceptrices, notamment les associations de terrain, ne disposent pas aujourd'hui des moyens techniques, humains ou financiers pour assurer une traçabilité fine des produits jusqu'à leur utilisation finale. Cette limite ne traduit ni un dysfonctionnement ni un manque de volonté, mais le fait que la traçabilité détaillée n'est pas au cœur de leur mission première, qui reste l'accueil, l'accompagnement et la redistribution.

La difficulté est particulièrement marquée lorsque des produits neufs sont mélangés à des produits de seconde main, notamment dans les magasins solidaires ou au sein des plateformes de collecte. Dans ces configurations, suivre précisément le parcours individuel de chaque produit devient techniquement complexe, voire incompatible avec les modes de fonctionnement existants.

Une exigence de traçabilité encore insuffisamment outillée et financée

Le fonctionnement du système actuel repose sur une forme de contradiction implicite. D'un côté, les donneurs expriment une attente accrue de visibilité sur l'usage final des produits. De l'autre, les structures receveuses sont incitées à renforcer leur traçabilité sans que les moyens correspondants ne soient clairement identifiés ou financés.

Cette situation génère plusieurs effets limitants :

- Une pression croissante sur les associations, qui peuvent se trouver mises en difficulté face à des attentes qu'elles n'ont pas la capacité de satisfaire ;
- Une réticence à accepter certains dons, notamment de produits neufs ou en volume, lorsque les exigences de traçabilité sont trop élevées ;
- Une fragilisation de modèles de redistribution fondés sur la mutualisation des flux, en particulier dans les magasins solidaires.

En l'absence de cadre clair et de financements dédiés, la traçabilité repose principalement sur des dispositifs juridiques et administratifs partiels, suffisants pour attester qu'un don a eu lieu, mais insuffisants pour documenter l'usage final des produits. Cette situation alimente des incompréhensions entre acteurs et limite la capacité à objectiver les parcours réels des produits donnés.

Institut National de l'Économie Circulaire

174 rue du Temple
75003 Paris
institut-economie-circulaire.fr