



HERA  
DEPUIS 1999

# 7 ÉTAPES-CLÉS POUR AGIR EN EXPERT ANTI-GASPI



MINI-GUIDE DU DÉSTOCKAGE ALIMENTAIRE

**1**

**ÉVALUEZ  
LES ENJEUX**

## 1. ÉVALUEZ LES ENJEUX

**LE GASPILLAGE ALIMENTAIRE :  
UN PHÉNOMÈNE AU COÛT ÉCONOMIQUE  
ET ÉCOLOGIQUE CONSIDÉRABLE.  
UN DÉFI À RELEVER PAR LES ACTEURS  
DE L'AGRO-ALIMENTAIRE, TRÈS ATTENDUS  
SUR CE SUJET PAR LES OPINIONS.**



**EN FRANCE CHAQUE ANNÉE...**

**16**

milliards d'euros  
c'est la valeur commerciale  
du gaspillage alimentaire.

**10**

millions de tonnes  
de produits alimentaires perdus,  
jetés ou détruits.

**3%**

part du gaspillage alimentaire  
dans les émissions de gaz à  
effet de serre.

**30kg**

par français, sans compter  
le gaspillage en restauration  
commerciale et collective\*

À titre de comparaison :  
Agriculture/Sylviculture : 2%\*

**2**

**CERNEZ  
LES DIFFICULTÉS**

## 2. CERNEZ LES DIFFICULTÉS

ELLES VIENNENT DE VOS CLIENTS, DES ALÉAS LOGISTIQUES OU COMMERCIAUX... LES DIFFICULTÉS, DIFFICILE DE NE PAS EN CONNAÎTRE. NOMMEZ-LES POUR LES VALORISER.



EMBALLAGES ABÎMÉS



DLC TROP COURTE



UN SURPLUS DE STOCK



DES PRODUITS HORS CALIBRE



UN REFUS CLIENT



UN ARRÊT DE RÉFÉRENCE



DES PRODUITS DÉCLASSÉS

**3**

**CONSIDÉREZ  
LES BÉNÉFICES**

### 3. CONSIDÉREZ LES BÉNÉFICES

# DONNEZ UNE SECONDE VIE À VOS PRODUITS AVEC LE DÉSTOCKAGE ALIMENTAIRE. ET UN PREMIER RÔLE ÉCO-RESPONSABLE À VOTRE MARQUE.



## BÉNÉFICES ÉCONOMIQUES

- Valorisez vos invendus
- Économisez les coûts de destruction

## BÉNÉFICES LOGISTIQUES

- Libérez des m<sup>2</sup>/m<sup>3</sup> de stockage physique dans vos locaux
- Épargnez à votre flotte de véhicule d'avoir à évacuer des invendus

## BÉNÉFICES ÉTHIQUES

- Ne jetez plus, ne détruisez plus.
- Valorisez l'action environnementale de votre marque
- Optimisez le bilan carbone de votre entreprise
- Favorisez le pouvoir d'achat alimentaire des consommateurs

**4**

**INVESTISSEZ  
DANS L'AGILITÉ**



## 4. INVESTISSEZ DANS L'AGILITÉ

**POUR BIEN DÉSTOCKER, SACHEZ ANTICIPER. CERTAINES CIRCONSTANCES QUASI IMPRÉVISIBLES PEUVENT AUGMENTER VOS INVENDUS.**



### **FORMEZ-VOUS À LA GESTION DES « BAD BUZZ »**

Ils surviennent sans prévenir via les réseaux sociaux et se répandent en quelques heures sur votre marque.

### **RESTEZ EN VEILLE SUR LES RESTRICTIONS RÉGLEMENTAIRES**

Ils surviennent sans prévenir via les réseaux sociaux et se répandent tel un incendie sur votre marque.

### **INTÉGREZ LE RISQUE DE SINISTRE DE TRANSPORTS**

### **PRÉPAREZ-VOUS À DES ÉPISODES MÉTÉO EXTRÊMES**

**5**

**ALLIEZ  
DÉTERMINATION  
ET DISCRÉTION**

## 5. ALLIEZ DÉTERMINATION ET DISCRÉTION

# LES OBJECTIFS NOBLES DU DÉSTOCKAGE : NE PLUS JETER, NE PLUS GASPILLER... N'EXCLUENT PAS UN CERTAIN RÉALISME.



### FAIRE LE BON CHOIX

Les marques qui déstockent efficacement le font via des canaux distincts de leurs canaux commerciaux habituels.

### PRÉSERVER L'ANONYMAT

Le traitement de vos données restent confidentiels.



### SANS GÊNE, NI CULPABILITÉ

Discrétion ne signifie pas dissimulation

**6**

**RESTEZ VIGILANT  
SUR LA TRAÇABILITÉ**

## 6. RESTEZ VIGILANT SUR LA TRAÇABILITÉ

# PANDÉMIE, ESSOR DU E-COMMERCE ALIMENTAIRE : LES CONTRÔLES PAR LES AUTORITÉS SANITAIRES SE RENFORCENT, Y COMPRIS POUR LES PRODUITS DÉSTOCKÉS PROPOSÉS AU CONSOMMATEUR FINAL.

## NOUVELLES OBLIGATIONS

L'impératif de traçabilité professionnalise le déstockage, activité longtemps fondée sur la relation non contractuelle.



## OPTEZ POUR L'AGILITÉ

Pour concilier traçabilité et confidentialité, choisissez un partenaire qui vous posera seulement ces deux questions :

1. QUEL EST VOTRE PRODUIT ? ;
2. QUEL EST VOTRE DLC ?

## DÉSTOCKEZ SEREINEMENT

Ensuite, votre déstockeur s'occupe de tout. Vous ne vous souciez plus de rien. Tel doit être votre contrat, moral et commercial, avec lui.

**7**

**CHOISISSEZ  
LE BON PARTENAIRE  
ANTI-GASPI**

## 7. CHOISISSEZ LE BON PARTENAIRE ANTI-GASPI

**AU DELÀ DE L'ALIMENTAIRE, PRÉFÉREZ  
UNE ENTREPRISE QUI DÉSTOCKE TOUT TYPE  
DE PRODUITS, DE LA TRÈS PETITE À LA  
TRÈS GRANDE QUANTITÉ. EXEMPLE AVEC  
LA SOCIÉTÉ HERA**

### HERA EN CHIFFRES



**21 ANS**

d'expérience auprès des producteurs agro alimentaires les plus exigeants.



**- 1H**

une réponse en moins d'une heure pour valoriser vos invendus.

### DE QUELQUES COLIS À PLUSIEURS CAMIONS :

Denrées alimentaires et non alimentaires :



BAZAR



FRAIS, SEC



ANIMALERIE



DROGUERIE



HYGIÈNE



PARFUMERIE



SURGELÉS



PRODUITS INDUSTRIELS



TEXTILE



& PROFESSIONNELS

## 7. CHOISISSEZ LE BON PARTENAIRE ANTI-GASPI

### HERA EN CONFIANCE

Transparence & discrétion absolues dans le traitement de vos données.

Traçabilité : tracking des produits jusqu'au consommateur, circuit court et livraison rapide.

### ILS TRAVAILLENT DÉJÀ AVEC HERA !



POURQUOI PAS VOUS ?







**HERA**  
DEPUIS 1999

**JE PRENDS RENDEZ-VOUS  
AVEC UN CONSEILLER HERA**



HERA - 2, rue Serpente  
91 580 ÉTRÉCHY

ACHATS : Tél. 01 69 92 11 56 - Mail : [achats@herafrais.fr](mailto:achats@herafrais.fr)

Société par Actions Simplifiée au capital de 50 000 euros  
TVA INTRA FR57422817098 - SIREN B 422 817 098 RCS Évry - SIRET 42281709800029  
[www.hera-produits-frais.com](http://www.hera-produits-frais.com)

in

f

