

Dans le cadre de l'économie circulaire des denrées alimentaires, quels modèles économiques un intermédiaire privé peut-il adopter ?

Etude de cas de la société Comerso

Mélodie Castellan en tant que 'Chargée de Mission Anti-Gaspillage'

Organisme d'accueil:
Comerso

Soutenu devant :

Julien BRAILLY, Maître de conférences en sociologie (INP-ENSAT)

**Thomas COISNON, Maître de conférences en économie géographique et spatiale
(Agrocampus Ouest Angers) ;**

Valérie HORDE, Chargée de développement commercial (Tutrice Comerso) ;

Valérie OLIVIER SALVAGNAC, Maîtresse de conférences en Economie (Tutrice INP-ENSAT).

2019-2020

Présentation dans le cadre du prix AREA
Master 2020
Le 9 décembre 2021



DANS LE CADRE DE L'ECONOMIE CIRCULAIRE DES DENREES ALIMENTAIRES, QUELS MODELES ECONOMIQUES UN INTERMEDIAIRE PRIVE PEUT-IL ADOPTER ?

Le cas de la société Comerso SAS



DANS LE CADRE DE
L'ECONOMIE
CIRCULAIRE DES
DENREES ALIMENTAIRES,
QUELS MODELES
ECONOMIQUES UN
INTERMEDIAIRE PRIVE
PEUT-IL ADOPTER ?
LE CAS DE LA SOCIÉTÉ
COMERSO SAS

I. Introduction

1. Un besoin de réduction du gaspillage alimentaire...
2. ...faisant émerger des acteurs comme Comerso
3. Les enjeux particuliers des modèles économiques des intermédiaires dans l'économie circulaire des produits alimentaires

II. Les modèles économiques de Comerso reflètent la place particulière de ces entreprises intermédiaires

1. A l'origine, l'offre unique C DON
2. C DON évolue
3. Une reconsidération des activités de l'entreprise depuis 2017
4. Comerso fait le choix du High Tech
5. La réponse de Comerso aux enjeux des entreprises intermédiaires
6. Aujourd'hui, une gamme complète de solutions

III. Le service centré sur le résultat, ou la volonté de répondre à une mission globale

1. Une définition du service centré sur le résultat
2. L'exemple de Koppert
3. Le service centré sur le résultat apporte des avantages significatifs pour l'entreprise

IV. Conclusion

Sources



© comerso

I. INTRODUCTION



I. INTRODUCTION

1. UN BESOIN DE RÉDUCTION DU GASPILLAGE ALIMENTAIRE ...

Un constat :

- En France, le gaspillage alimentaire est estimé à **10 millions de tonnes par an** (ADEME, 2020)
- **1 personne sur 4** a des difficultés à se nourrir (Baromètre Secours Populaire Français/Ipsos, 2019)
- Les pertes à l'étape de la **distribution** sont estimées à **14%** du gaspillage français total (ADEME, 2018)

I. INTRODUCTION

1. UN BESOIN DE RÉDUCTION DU GASPILLAGE ALIMENTAIRE ...

Cadre réglementaire



**Valoriser ses invendus et déchets :
UNE OBLIGATION LÉGALE**

I. INTRODUCTION

1. UN BESOIN DE RÉDUCTION DU GASPILLAGE ALIMENTAIRE ...

Cadre réglementaire



Le don est
déductible des
impôts à hauteur
de 60% de son
montant

Loi relative au mécénat, aux
associations et aux
fondations
Août 2003

Les factures des
prestataires sont
elles aussi
défiscalisables

Valoriser ses invendus alimentaires :
UNE OPPORTUNITÉ LEGALE

I. INTRODUCTION

1. UN BESOIN DE RÉDUCTION DU GASPILLAGE ALIMENTAIRE ...

Les avantages pour une grande surface à réduire le gaspillage alimentaire



Réduction du nombre
d'invendus

Valorisation des
invendus via le don



=

Bénéficier d'une baisse
du montant des impôts

Respecter la loi

Réduire les pertes économiques liées
à la non vente du produit

Réduire le coût du
traitement des déchets

I. INTRODUCTION

1. UN BESOIN DE RÉDUCTION DU GASPILLAGE ALIMENTAIRE ...

Obligations et points d'attention



Réduction du nombre
d'invendus

Valorisation des
invendus via le don



Conservation de la chaîne du froid

Gestion des produits à date courte

Suivi de la traçabilité

Mise en place opérationnelle avec les structures de
valorisation

Communication et suivis avec les structures de
valorisation

Gestion des attestations fiscales

I. INTRODUCTION

2. ... FAISANT ÉMERGER DES ACTEURS TIERS COMME COMERSO

Apparition en 2013

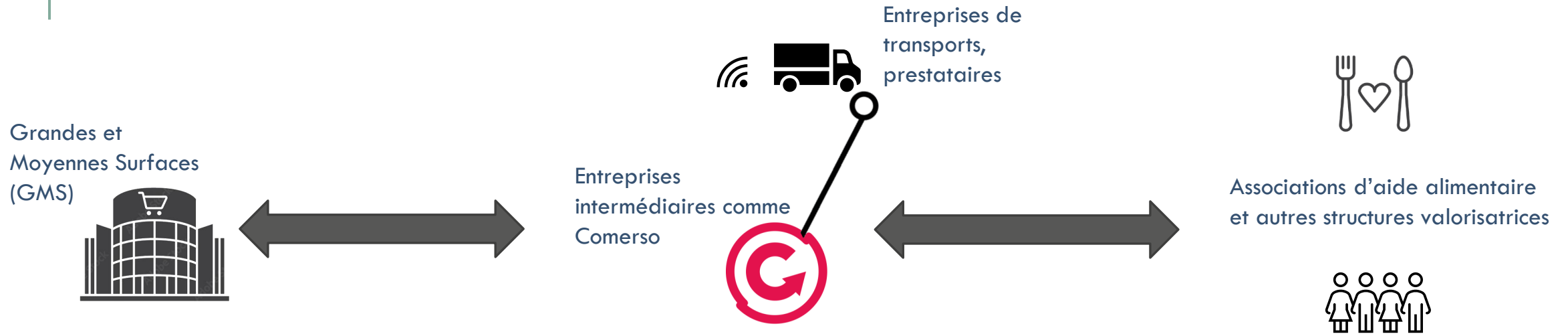
« Notre métier : connecter pour valoriser » *(diaporama de présentation aux nouveaux arrivants)*

« Comerso connecte les acteurs, éveille les consciences, accompagne les femmes et les hommes et développe des solutions pour que l'économie circulaire soit la norme » *(Mission de Comerso)*



I. INTRODUCTION

2. ...FAISANT ÉMERGER DES ACTEURS COMME COMERSO



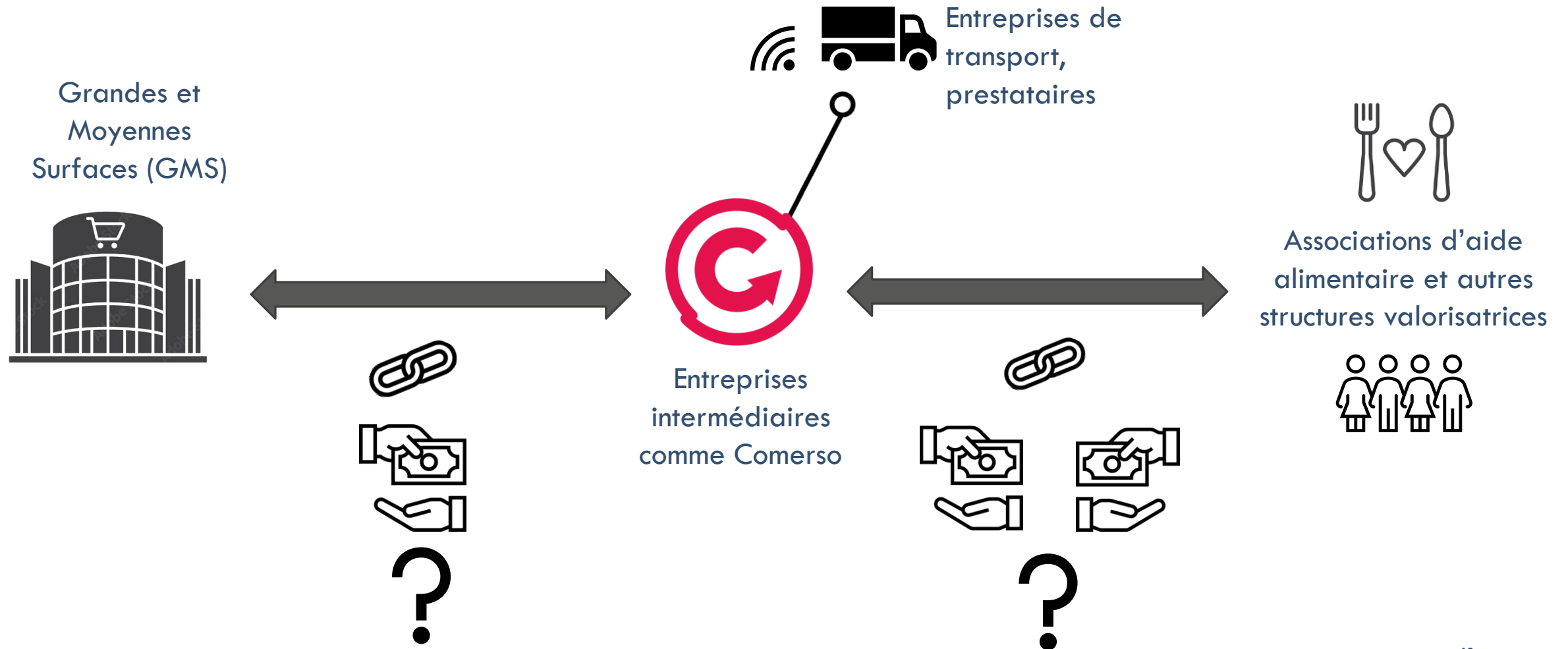
- ✓ Conservation de la chaîne du froid
- ✓ Gestion des produits à date courte
- ✓ Suivi de la traçabilité
- ✓ Mise en place opérationnelle avec les structures de valorisation
- ✓ Communication et suivis avec les structures de valorisation
- ✓ Gestion des attestations fiscales

- + Formation au personnel
- + Communication
- + Analyses des performances



I. INTRODUCTION

3. LES ENJEUX PARTICULIERS DES MODÈLES ÉCONOMIQUES DES INTERMÉDIAIRES DANS L'ÉCONOMIE CIRCULAIRE DES PRODUITS ALIMENTAIRES





II. LES MODÈLES ÉCONOMIQUES DE COMERSO REFLÈTENT LA PLACE PARTICULIÈRE DE CES ENTREPRISES INTERMÉDIAIRES



II. LES MODÈLES ÉCONOMIQUES DE COMERSON REFLÈTENT LA PLACE PARTICULIÈRE DE CES ENTREPRISES INTERMÉDIAIRES

1. A L'ORIGINE, L'OFFRE UNIQUE C DON

AU QUOTIDIEN
VOTRE MAGASIN
S'ENGAGE ET DONNE AUX
ASSOCIATIONS



Invendus des Grandes
et Moyennes Surfaces
(GMS)

ENTREPRISE DE
TRANSPORT



Associations d'aide
alimentaire

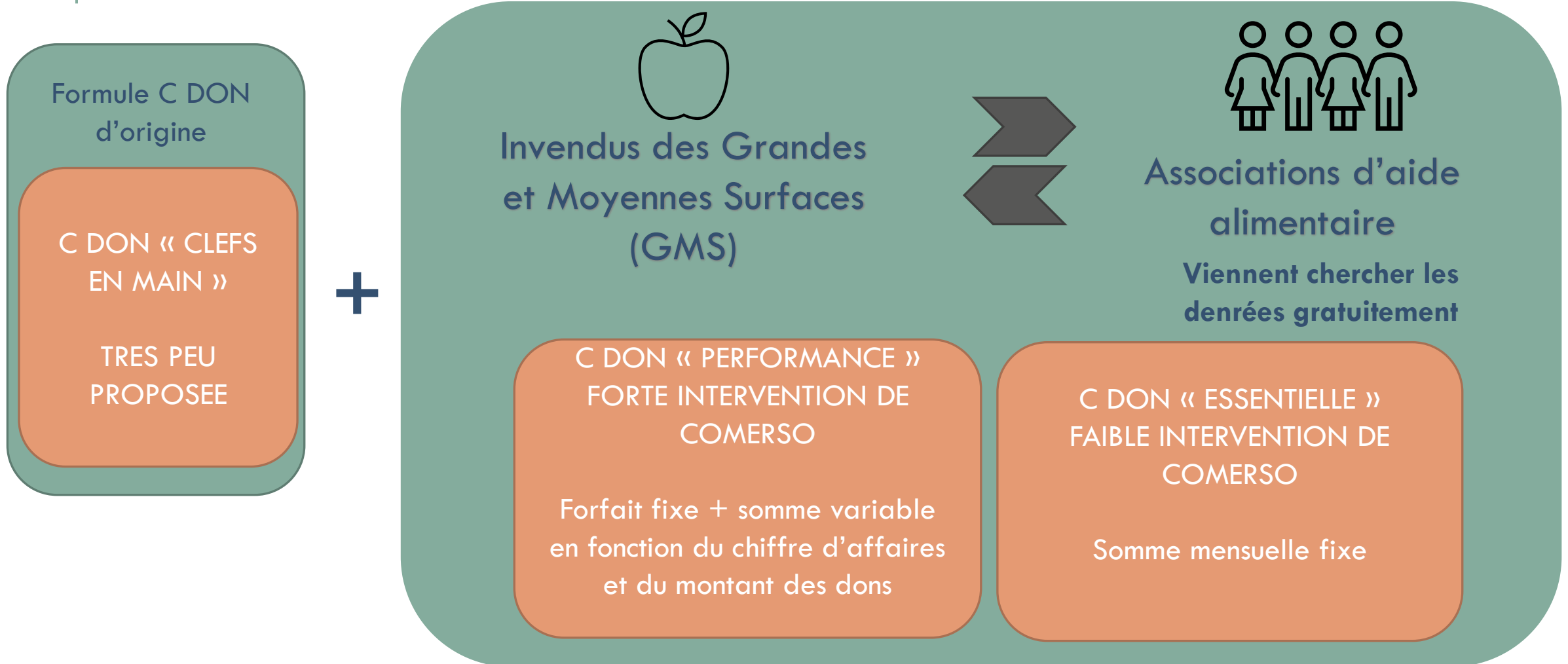
Tarification mensuelle :

Fixe/jour pour le transport + Pourcentage de la valeur des dons
Adaptée selon le chiffre d'affaires du magasin

→ Montant différent chaque mois

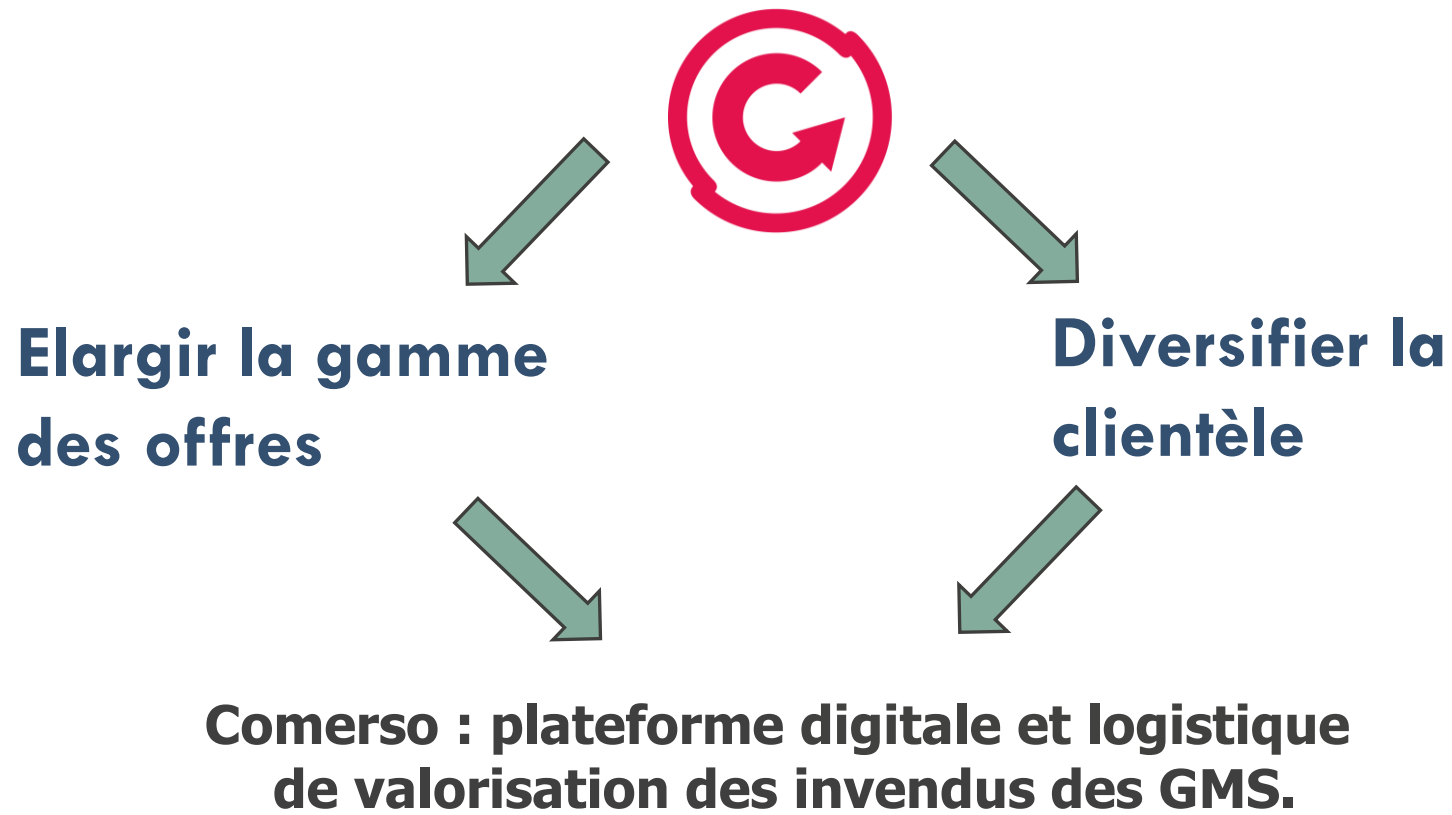
II. LES MODÈLES ÉCONOMIQUES DE COMERSO REFLÈTENT LA PLACE PARTICULIÈRE DE CES ENTREPRISES INTERMÉDIAIRES

2. C DON EVOLUE



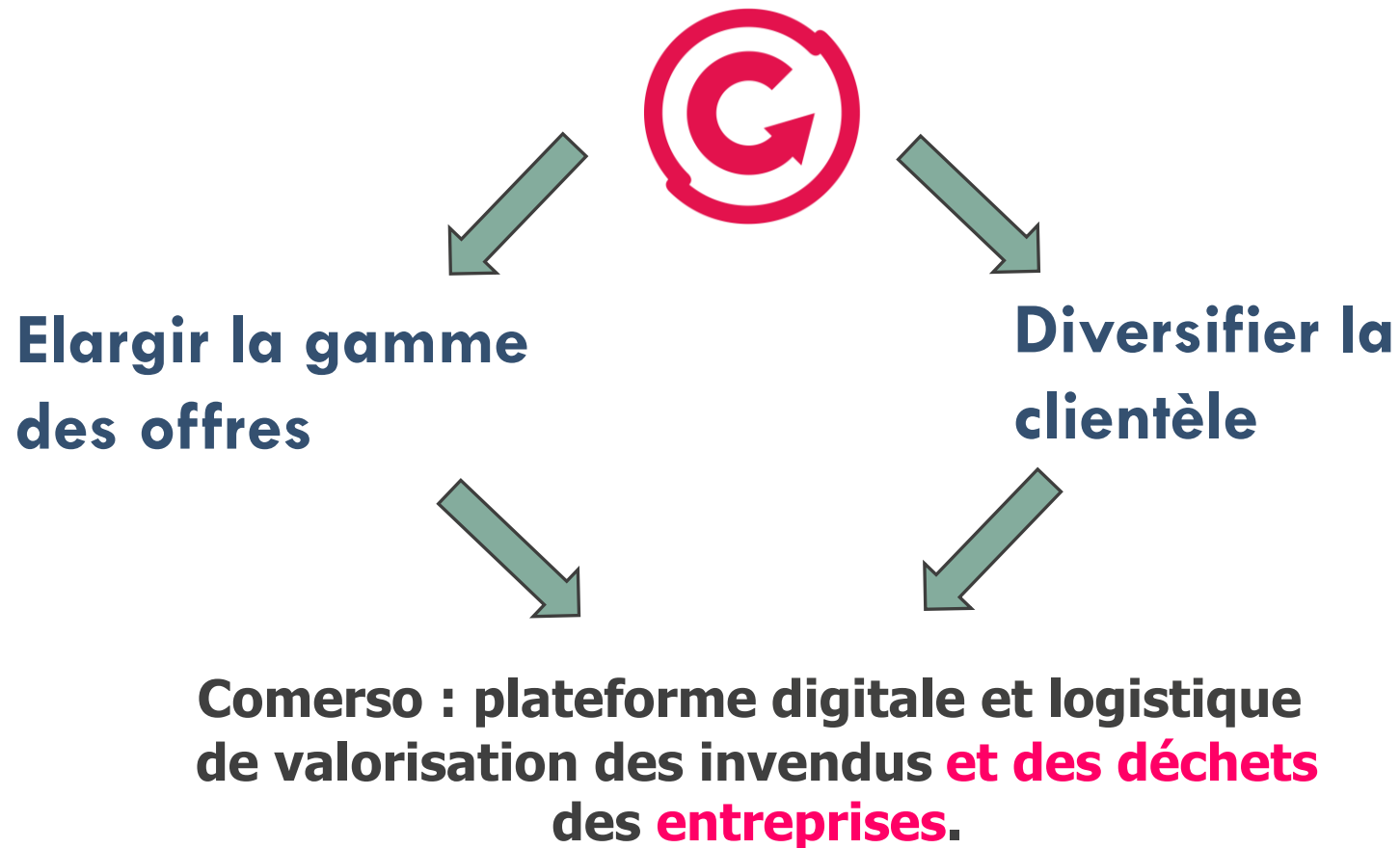
II. LES MODÈLES ÉCONOMIQUES DE COMERSON REFLÈTENT LA PLACE PARTICULIÈRE DE CES ENTREPRISES INTERMÉDIAIRES

3. UNE RECONSIDÉRATION DES ACTIVITÉS DE L'ENTREPRISE DEPUIS 2017



II. LES MODÈLES ÉCONOMIQUES DE COMERSO REFLÈTENT LA PLACE PARTICULIÈRE DE CES ENTREPRISES INTERMÉDIAIRES

3. UNE RECONSIDÉRATION DES ACTIVITÉS DE L'ENTREPRISE DEPUIS 2017



II. LES MODÈLES ÉCONOMIQUES DE COMERSO REFLÈTENT LA PLACE PARTICULIÈRE DE CES ENTREPRISES INTERMÉDIAIRES

3. UNE RECONSIDÉRATION DES ACTIVITÉS DE L'ENTREPRISE DEPUIS 2017

HAUTES TECHNOLOGIES



DEPLOIEMENT IMPORTANT DE PERSONNEL SUR LE TERRAIN

Expertise terrain et numérique

II. LES MODÈLES ÉCONOMIQUES DE COMERSO REFLÈTENT LA PLACE PARTICULIÈRE DE CES ENTREPRISES INTERMÉDIAIRES

4. COMERSO FAIT LE CHOIX DU HIGH TECH



Appareils
électroniques connectés

Comerso a développé un véritable savoir-faire en plateforme internet. Elle possède un pôle informatique important.



Plateforme numérique de suivis

- ✓ Suivi de la traçabilité
- ✓ Gestion des stocks
- ✓ Mesure de la performance
- ✓ Gain de temps

II. LES MODÈLES ÉCONOMIQUES DE COMERSONO REFLÈTENT LA PLACE PARTICULIÈRE DE CES ENTREPRISES INTERMÉDIAIRES

4. COMERSONO FAIT LE CHOIX DU HIGH TECH



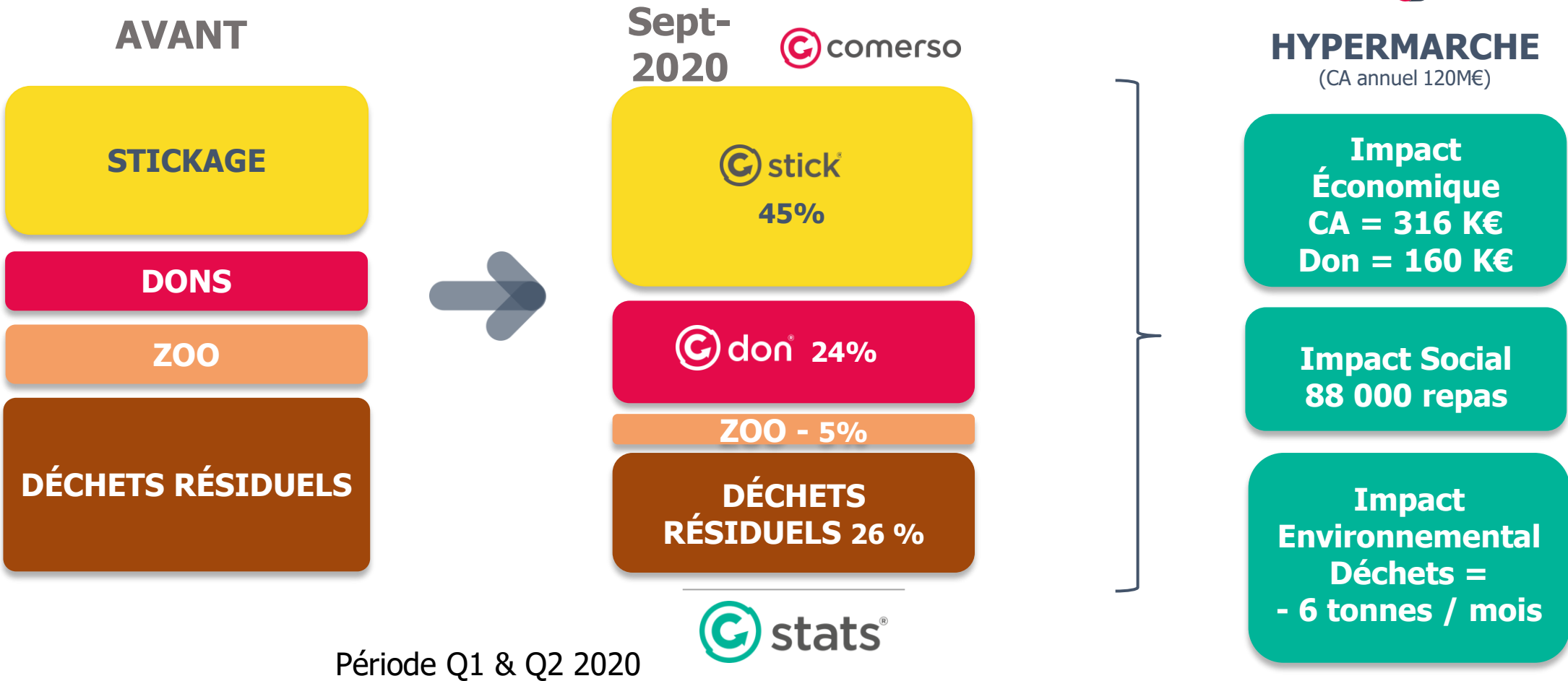
Banque d'image de Comerso

« Développer les hautes technologies représente un moyen d'accélérer la mise en place de l'économie circulaire et de simplifier la vie des acteurs en lien avec nous. Les hautes technologies apportent des outils rapidement déployables, adoptables et utilisables. »

Directeur marketing de Comerso, entretien personnel, été 2020

Des résultats tangibles sur la valorisation de votre casse

Amélioration continue



II. LES MODÈLES ÉCONOMIQUES DE COMERSO REFLÈTENT LA PLACE PARTICULIÈRE DE CES ENTREPRISES INTERMÉDIAIRES

5. LA RÉPONSE DE COMERSO AUX ENJEUX DES ENTREPRISES INTERMÉDIAIRES



Sécurisation des liens entre les structures coordonnées

grâce à une expertise dans les problématiques de chacune,

grâce à un savoir-faire technologique simplifiant la vie de ces acteurs,

grâce à une forte présence sur le terrain

Et après ?

☐ - Développer encore le numérique et les hautes technologies

☐ - Simplifier la tarification (mensualisation fixe)



Seules les entreprises générant les invendus alimentaires payent

Elles restent néanmoins gagnantes grâce à la réduction du montant des impôts engendrée par le don et à la baisse du coût du traitement des déchets

II. LES MODÈLES ÉCONOMIQUES DE COMERSO REFLÈTENT LA PLACE PARTICULIÈRE DE CES ENTREPRISES INTERMÉDIAIRES

6. AUJOURD'HUI, UNE GAMME COMPLÈTE DE SOLUTIONS

Une **approche globale**

« Souscrire à l'ensemble de ces offres représente la meilleure façon de travailler pour les clients, cette prestation globale leur simplifie la vie. »

Directeur marketing de Comerso, entretien personnel, été 2020



STICKAGE

DONS

BIODÉCHETS

PILOTAGE

COMMUNICATION



III. LE SERVICE CENTRÉ SUR LE RÉSULTAT, OU LA VOLONTÉ DE RÉPONDRE À UNE MISSION GLOBALE

III. LE SERVICE CENTRÉ SUR LE RÉSULTAT, OU LA VOLONTÉ DE RÉPONDRE À UNE MISSION GLOBALE

1. UNE DÉFINITION DU SERVICE CENTRÉ SUR LE RÉSULTAT

Ne pas considérer uniquement le volume de vente mais s'interroger
sur le **service rendu**

+

Avoir un **ensemble d'offres** variées, complémentaires et
indépendantes pour pouvoir proposer une **solution adaptée** à
chaque client

=

Le service centré sur le résultat

III. LE SERVICE CENTRÉ SUR LE RÉSULTAT, OU LA VOLONTÉ DE RÉPONDRE À UNE MISSION GLOBALE



2. L'EXEMPLE DE KOPPERT

Entreprise dans le secteur de la protection intégrée des cultures.

Leur mission : Réduire tant que possible les pertes sur les cultures dues aux bioagresseurs

Leur solution : un service de protection des cultures facturé à l'hectare



III. LE SERVICE CENTRÉ SUR LE RÉSULTAT, OU LA VOLONTÉ DE RÉPONDRE À UNE MISSION GLOBALE

3. LE SERVICE CENTRÉ SUR LE RÉSULTAT APPORTE DES AVANTAGES SIGNIFICATIFS POUR L'ENTREPRISE

Penser son modèle économique avec le service centré sur le résultat, c'est ...

① ... Créer un nouvel espace stratégique et une nouvelle demande = ↘ concurrence



... Poursuivre une stratégie de différenciation et une stratégie de domination par les coûts



... Sécuriser son modèle en étant **moins dépendant** d'une offre



... S'inscrire dans le **développement durable** en limitant l'utilisation des ressources.



... Permettre un meilleur **épanouissement du salariat** = **conserver sa RH**



CONCLUSION

Une entreprise intermédiaire dans l'économie circulaire des denrées alimentaires peut sécuriser son modèle économique en :

- développant une **expertise** dans les problématiques des structures qu'elle coordonne
- sachant utiliser et proposer des **outils numériques adaptés**
- **diversifiant** les offres proposées et les acteurs visés
- tirant avantage de la **réglementation** pour penser sa tarification
- **simplifiant** sa tarification
- en se dirigeant vers le **service centré sur le résultat**

SOURCES

Acteurs tiers et stratégies collectives au sein des filières. Le cas du liège en Corse

Third party and collective strategies within chains: the cork case in Corsica

Laetitia Dari et Gilles Paché

SOURCES

Présentation des différents rôles que peuvent endosser les organismes intermédiaires

Importance de la reconnaissance de la légitimité de l'intermédiaire

Publié en 2012

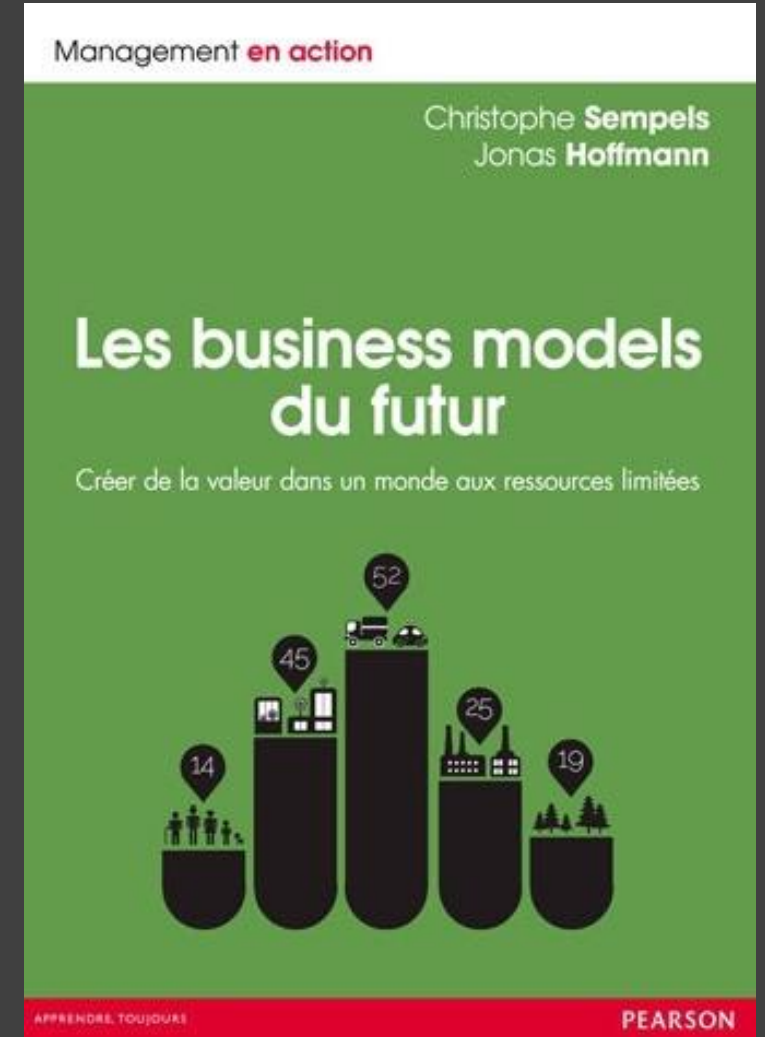
Eco-efficiency and eco-conception

Economie circulaire

Modèle économique basé sur le produit → modèle économique du service centré sur le résultat

**Performance
des entreprises de
service centré sur
le résultat** **>** **Performance des
entreprises
classiques**

SOURCES



BAROMÈTRE 2020

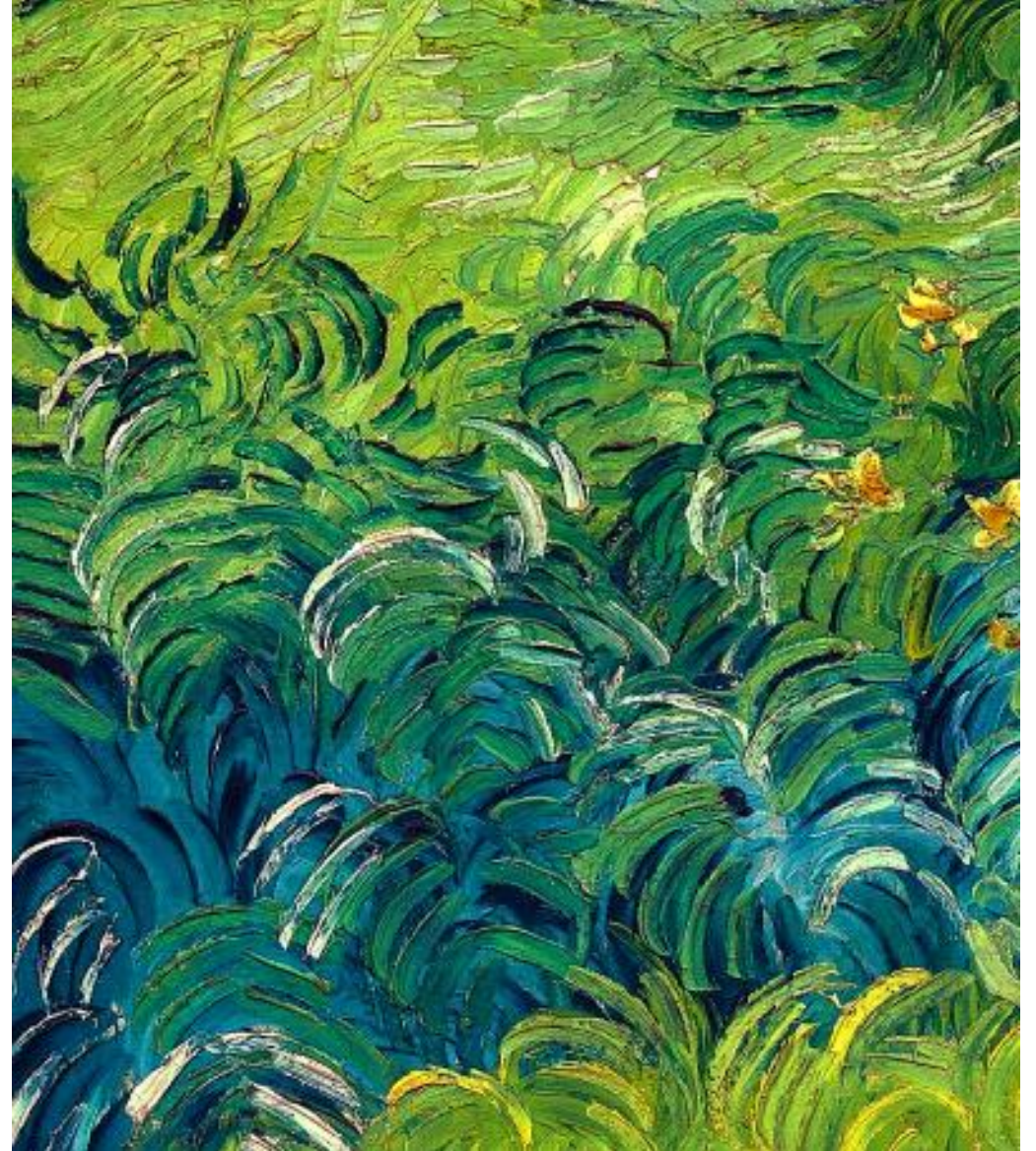
Anti-Gaspillage
et **valorisation** des **déchets**
pour une **économie circulaire**



SOURCES

Vision de la réglementation
et du don par les GMS, GSS
et industriels

MERCI DE VOTRE
ATTENTION !



Mes missions initiales de stage

70% Animation commerciale en GMS

20% Prospection d'associations

10% Projet transversal

Mes missions réelles – impact du confinement

25% Animation commerciale en GMS

25% Prospection d'association

25% Travail sur C-valo

25% Copil RSE et B Corp