

LES PERTES ALIMENTAIRES DANS LA FILIÈRE FRUITS & LÉGUMES FRAIS



UNE « PERTE », KÉSAKO ?

Est considérée comme perte « toutes les parties consommables ou non consommables de la nourriture retirées de la chaîne alimentaire pour être valorisées ou éliminées », à partir du moment où le produit est « prêt à être récolté ».

12%



DE PERTES
SUR LA FILIÈRE
FRUITS & LÉGUMES
FRAIS

LE PARCOURS D'1 TONNE DE PRODUIT

CAUSES DES PERTES

DES PRODUITS PÉRISSABLES ET FRAGILES
PARTICULIÈREMENT SENSIBLES À :

ENVIRONNEMENT

Bioagresseurs
Météo

CONTEXTE COMMERCIAL

Prix de vente faible
Surproduction

FACTEURS HUMAINS

Erreurs lors de la manutention,
de la gestion des stocks,
des commandes

RETOURS CLIENTS

Invendus, non-conformité
produit, insatisfaction...

MANIPULATIONS

Par le personnel (réassort)
Par le client en rayon



**PRODUIT
AU CHAMP, PRÊT À ÊTRE
RÉCOLTÉ**

1000 kg

9,1 %
de pertes à la
production et à
l'expédition

**PRODUIT
AU STADE DE GROS**

907 kg

0,2 %
de pertes au
stade de gros



**PRODUIT LIVRÉ
(POINTS DE VENTE, RHD, EXPORT)**

904 kg

2,7 %
de pertes
au détail

DISPONIBLE À L'ACHAT

879 kg

DESTINATION DES PERTES



**RETOUR
AU CHAMP**



MÉTHANISATION



**DESTRUCTION
(DÉCHARGE...)**



**AU TOTAL 12% DE PERTES
SOIT 121 KG PERDUS POUR
1000 KG PRODUITS**

DES LEVIERS MIS EN ŒUVRE PAR TOUS LES ACTEURS DE LA FILIÈRE POUR RÉDUIRE LES PERTES



LIMITER les pertes au champ :

- Sensibilisation des équipes
- Protection des parcelles (filets...)



VALORISER les produits sortant du circuit initial par :

- le don alimentaire
- le re-travail des produits : valorisation des écarts de tris et d'agrégage / transformation / préparation culinaire
- l'alimentation animale



AMÉLIORER la gestion des flux :

- Segmentation des produits et circuits en fonction de l'apparence
- Gestion des retours clients
- Suivi et gestion d'équipe

À RETENIR

**DES PERTES
RÉDUITES ET DES
ACTEURS ENGAGÉS**

À TOUS LES STADES
DE LA FILIÈRE.