



ENSEMBLE,
CONSTRUISONS
UN QUOTIDIEN
SANS GASPILLAGE

VOS PROBLÉMATIQUES, NOS SOLUTIONS

Ce sommaire est interactif,
cliquez simplement sur le
chapitre qui vous intéresse
pour y accéder rapidement.

QUI SOMMES-NOUS ?

4

1.

LES ENJEUX DU ZÉRO GÂCHIS ALIMENTAIRE EN GMS

7

La Grande Distribution représente 14% du gaspillage alimentaire	8
Le gaspillage alimentaire n'est plus toléré	9
Un magasin alimentaire jette autant qu'il ne gagne	9
Optimiser la productivité des équipes	10

NOS PROMESSES

11

2.

LE FOOD WASTE MANAGEMENT

13

14	Une approche par la valeur
14	Une approche par le volume
15	L'apport de la chaîne de l'anti-gaspi
16	Pour une gestion globale des pertes alimentaires : le FWMS
18	Smartdetection
20	Smartdecision
22	Smartdiscount
24	Smartdonation
26	Les atouts d'un rayon Zéro-Gâchis
27	Concentrez-vous sur vos priorités, nous nous occupons du reste

3.

LES SUCCESS STORIES DE NOS CLIENTS

29

Intermarché Saint-Paul-les-Dax	30	E.Leclerc Plougastel	32	Intermarché Aubenas	34
Auchan Retail Roumanie	36	Intermarché Aigrefeuille-sur-Maine	38	Intermarché Les Epesses	40
Hyper U Ecommoy	42	Intermarché Nice Saint Roch	44	Super U Venarey les Laumes	46

POUR ALLER PLUS LOIN, NOS RESSOURCES

48



Un magasin alimentaire jette autant que ce qu'il gagne ! Alors que de plus en plus de consommateurs sont dans le besoin, lutter contre ce gaspillage doit être une priorité : les magasins peuvent aujourd'hui y remédier, tout en augmentant leur rentabilité.

QUI SOMMES-NOUS ?

Entreprise engagée depuis 2012, à l'origine des rayons « Zéro Gâchis », Smartway a créé le premier Food Waste Management System pour optimiser le parcours des produits alimentaires en fin de vie.

Reposant sur une intelligence artificielle unique, les solutions Smartway guident les équipes en magasin pour détecter les produits approchant de leur date de péremption et décider de la meilleure façon de les revaloriser : étiquetage d'une remise pertinente ou don simplifié aux associations caritatives.



**60 000 TONNES
DE GASPILLAGE ÉVITÉES
DEPUIS 2012**



**42 TONNES
D'ALIMENTS SAUVÉES
PAR JOUR**



**154 MILLIONS D'€
ÉCONOMISÉS PAR LES
CONSOMMATEURS**



**60 EXPERTS
PASSIONNÉS
& IMPLIQUÉS**



**PRÉSENTE DANS LES 5
PREMIÈRES ENSEIGNES
GD FRANÇAISES**

E.Leclerc, Carrefour, Système U,
Intermarché, Auchan



**UNE ENTREPRISE
INTERNATIONALE**

Présente en France, en Belgique,
en Roumanie, en Espagne, au Portugal
et dans les Dom-Tom



**PRÉCURSEURS DATA
& INTELLIGENCE
ARTIFICIELLE EN GMS**



**UN DÉVELOPPEMENT
FORT, RAPIDE &
RENTABLE DEPUIS 2012**



1. LES ENJEUX DU ZÉRO GÂCHIS ALIMENTAIRE EN GMS

LA GRANDE DISTRIBUTION REPRÉSENTE 14% DU GASPILLAGE ALIMENTAIRE

Il s'agit du plus petit contributeur au national, en comparaison, les consommateurs représentent une tranche de 45% du gaspillage alimentaire, et pourtant toutes les lois la visent en priorité (loi Garot, loi EGALIM, Eco circulaire...).

En sachant qu'un magasin jette en moyenne autant que ce qu'il gagne, la valeur de casse alimentaire récupérable par la Grande Distribution représente 4 Milliards d'euros ! Il est donc nécessaire aujourd'hui, pour les magasins, de mettre en place une démarche anti-gaspillage.

RÉPARTITION DU GASPILLAGE ALIMENTAIRE



Source : Étude Ademe - État des lieux des masses de gaspillages alimentaires et de sa gestion aux différentes étapes de la chaîne alimentaire

LA PRESSION SUR LES RÉSULTATS SE CONFIRME (MOYENNE TOUTES ENSEIGNES)



— Résultat d'Exploitation (en % du CA avec carburant)
— Résultat Net (en % du CA avec carburant)

Source : Linéaires/Ellisphère
Moyenne des résultats nets de chaque magasin, exprimé en pourcentage du CA hors taxes (avec carburant)

LE GASPILLAGE ALIMENTAIRE N'EST PLUS TOLÉRÉ

DISTRIBUTEURS, CONSOMMATEURS, COLLABORATEURS, TOUS CONCERNÉS PAR LE GASPILLAGE

Sources :

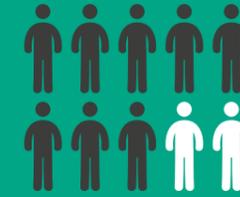
*OpinionWay pour Smartway : les Français et le gaspillage alimentaire

**OpinionWay pour Perifem et Cone Communication



DISTRIBUTEURS

85% des Français aimeraient privilégier un magasin qui affiche une politique anti-gaspillage.*



CONSOMMATEURS

Pour 8 Français sur 10, les enseignes ne font pas assez d'efforts pour réduire le gaspillage alimentaire et la réglementation en la matière n'est pas assez stricte.*

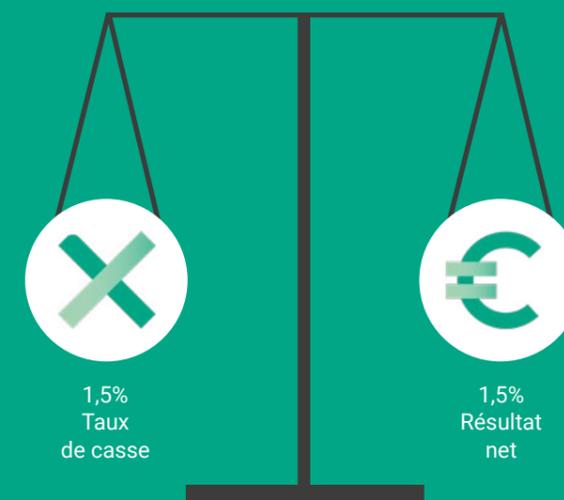


COLLABORATEURS

71% des salariés Français souhaitent que leur employeur leur fournisse plus d'opportunités de s'investir dans des actions pour améliorer l'impact social et environnemental de leur entreprise.**

UN MAGASIN JETTE AUTANT QUE CE QU'IL GAGNE

UNE VALEUR DE CASSE SOUVENT SOUS-ESTIMÉE



Pour un magasin de 15 Millions d'€ de Chiffre d'Affaires, l'enjeu est de 210 000€/an. (en casse brute estimée).

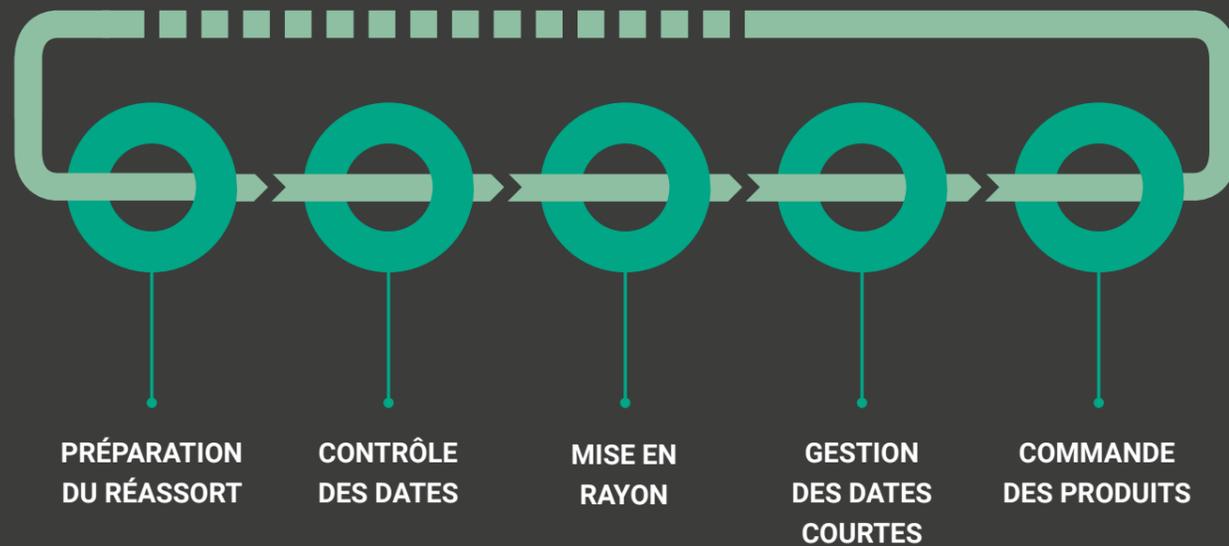
Source : Étude interne Smartway, Moyenne constatée sur 1000 audits réalisés en GMS entre 2017 et 2021

OPTIMISER LA PRODUCTIVITÉ DES ÉQUIPES

UN CONTEXTE DE TRAVAIL COMPLEXE EN MAGASIN

Les problématiques liées à la mise en place ou au perfectionnement d'une démarche globale anti-gaspillage sont nombreuses dans un quotidien de travail multitâches et millimétré pour les équipes en magasin.

Optimiser la productivité des équipes magasin à tous les niveaux est nécessaire dans ce contexte complexe.



ET VOUS ?

Comment pilotez-vous la revalorisation de vos dates courtes ?

Votre gestion des dates courtes peut-elle être optimisée ?

Vos consommateurs sont-ils au courant de vos efforts ?

L'ensemble de vos équipes est-il impliqué ?

Combien avez-vous revalorisé jusqu'à présent ?

Votre démarche de revalorisation est-elle en conformité avec les lois actuelles ?

NOS PROMESSES

VOUS FAIRE DEVENIR UN MAGASIN ZÉRO-GÂCHIS ALIMENTAIRE, UNE DÉMARCHE ORIENTÉE VERS :



LE MAXIMUM DE RENTABILITÉ

Un taux de revente des produits dates courtes allant jusqu'à 95% pour un résultat net de +51% !



LE MAXIMUM D'EFFICACITÉ & D'AUTONOMIE

Les outils Smartway sont simples à utiliser et le temps de gestion des dates courtes est réduit par 4 !



LE MAXIMUM DE SATISFACTION CONSOMMATEUR

Une zone dédiée visible pour que les consommateurs soient conscients de la démarche engagée par le magasin.



LE MAXIMUM D'ENGAGEMENT COLLABORATEUR

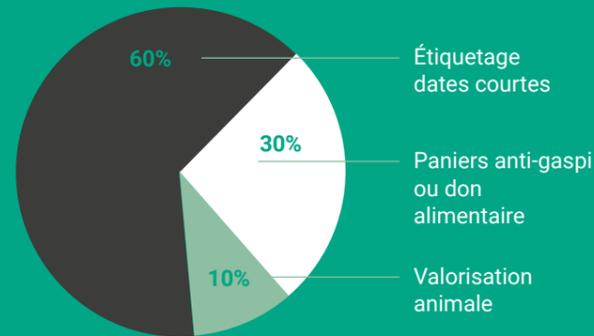
Les équipes sont fières d'être engagées dans une démarche de distribution durable et responsable.



2. LE FOOD WASTE MANAGEMENT

UNE APPROCHE PAR LE VOLUME

RESPECTEZ L'ÉQUILIBRE ENTRE LES DIFFÉRENTES FILIÈRES DE REVALORISATION

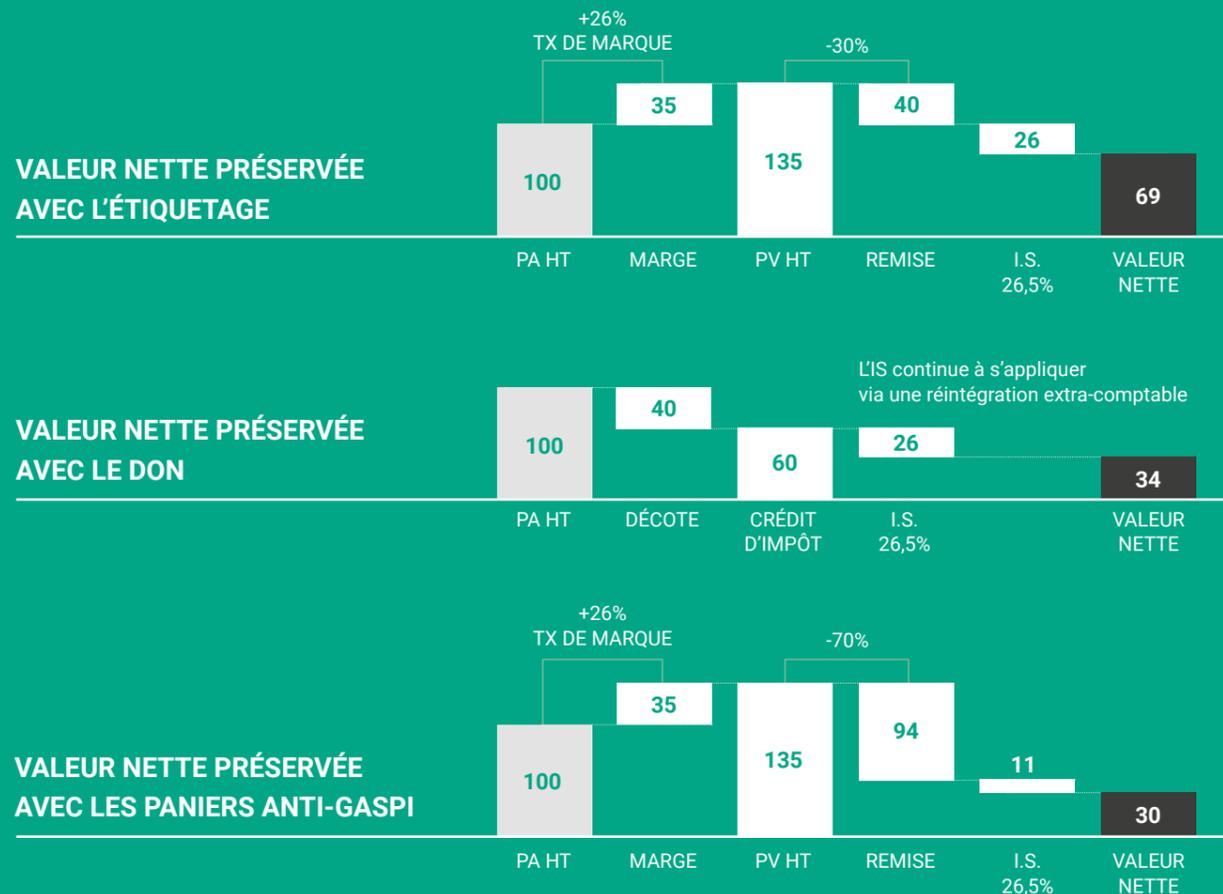


Afin de revaloriser au mieux sa casse et de récupérer le plus de valeur possible sur celle-ci, il est nécessaire d'adopter une démarche pluri-filières. Plusieurs solutions complémentaires s'offrent aux magasins ; étiquetage des dates courtes, don aux associations, paniers anti-gaspi ou valorisation animale.

UNE APPROCHE PAR LA VALEUR

AMÉLIOREZ VOTRE RENTABILITÉ EN CHOISSANT LES BONNES FILIÈRES DE REVALORISATION

Source : outil de simulation comptable développé en interne par Smartway et attesté par le cabinet comptable E&Y



L'APPORT DE LA CHAÎNE DE L'ANTI-GASPI

ÊTRE CAPABLE D'AGIR EN AMONT SUR SA CASSE

Identifier toutes les références du magasin en date-courte, en volume et en valeur permet de :

L'objectif, à terme, pour un magasin est de comprendre et surtout de pouvoir agir sur sa casse en amont.

- Mieux maîtriser le cycle de vie des produits,
- Détecter les références qui ne se vendent pas ou mal et en déterminer la raison,
- Responsabiliser les gestionnaires
- Affiner la gestion du réassort automatique.



POUR UNE GESTION GLOBALE DES PERTES ALIMENTAIRES

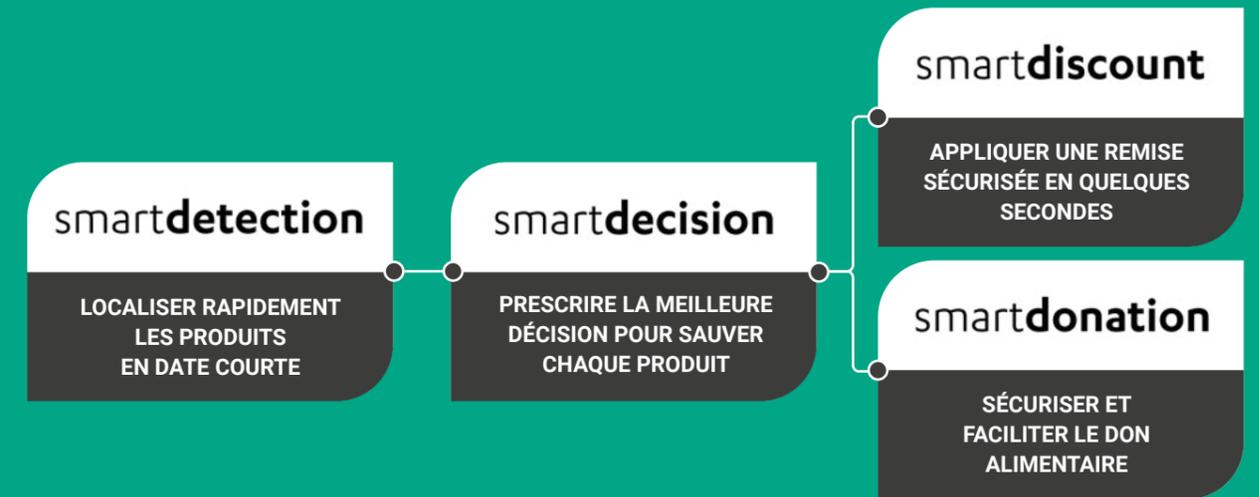
Pour une gestion optimale de toutes les pertes alimentaires en magasin, nous avons mis au point le premier Food Waste Management System* (FWMS).

Cette plateforme technologique, basée sur une intelligence artificielle unique permet d'écouler les dates courtes et d'optimiser l'ensemble de la chaîne des produits en fin de vie en agissant sur toutes les étapes de traitement des pertes alimentaires.

Co-construit avec les équipes en magasin selon les problématiques des distributeurs, le FWMS permet à nos clients de faciliter toute la gestion de leur casse ; de la localisation des produits en date courte dans les rayons jusqu'à la mise en place de différentes filières de revalorisation les plus adaptées pour eux.

*Plateforme technologique de gestion globale du gaspillage alimentaire

FOOD WASTE MANAGEMENT SYSTEM



Un magasin accompagné peut récupérer au moins 50% de sa valeur de casse.



Le temps du contrôle-date et de la gestion des dates est diminué par 4.



Le traitement de la casse est simple, rapide et encadré.



Le magasin bénéficie d'un accompagnement dédié et des recommandations de nos experts terrain.



Le FWMS garantie 0 périmé dans les rayons.

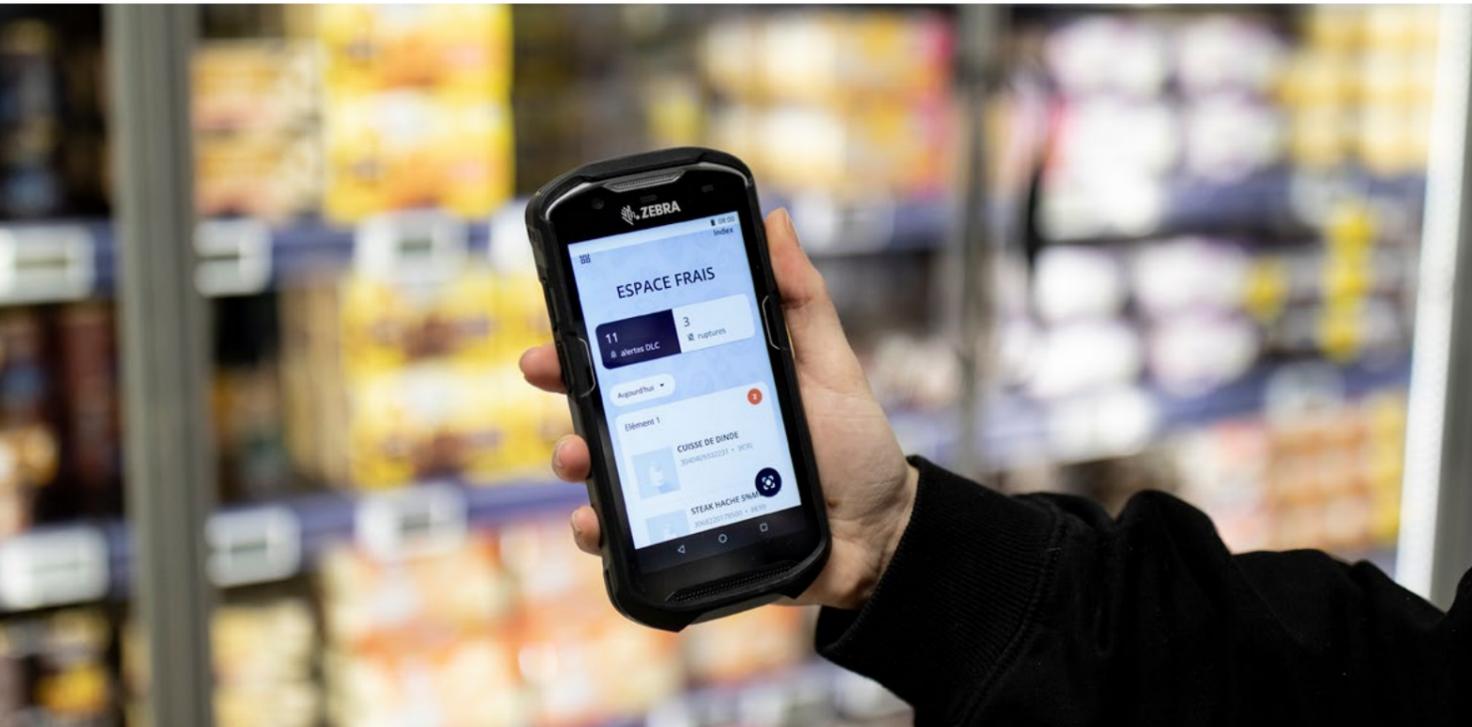


Les résultats sont suivis et communiqués en interne et en externe.



En magasin, les équipes contrôlent les DLC et DDM de centaines de références chaque matin. Sur 100 produits contrôlés, seuls 3 ou 4 sont à retirer du rayon !

Avec Smartdetection, le contrôle-date de 500 références s'effectue en 4 minutes seulement !



GARANTIT LE 0 PÉRIMÉ EN RAYON



DIVISE PAR 4 LE TEMPS DU CONTRÔLE-DATE



ASSURE LA REVALORISATION DE 100% DES DATES COURTES



RESPECTE L'ENGAGEMENT FRAÎCHEUR DE CHAQUE RAYON



DÉCLENCHEMENT ALERTES SUR LES PRODUITS



LOCALISATION DES ARTICLES EN RAYON



SUIVI DES RUPTURES



INTÉGRATION DE LA CHARTE FRAÎCHEUR MAGASIN

J'ai vraiment été impressionné par votre outil. C'est fou le temps qu'on gagne. Maintenant, je fais le contrôle des dates pour tous les rayons frais puis mes ELS font les rotations sans regarder les DLC de chaque produit.

Philippe, Responsable frais, (ITM 44 Sud)

Sylvie, ELS, (CRF Market 10 M€)

Les autres solutions demandent de refaire les inventaires à fréquence régulière. En fait, je perdais du temps. Là, on le fait une fois et plus besoin de le refaire !

TEMPS DU CONTRÔLE-DATE PAR RAYON

Espace de travail	Nombre d'éléments	Nombre de références	Nb d'alertes / jour	Temps de traitement des alertes	Nombre de produits retirés par jour
Yaourts	23	2208	57	7 minutes	14
Traiteur	13	1208	60	9 minutes	23
Fromage LS	12	1116	26	15 minutes	18
Boucherie Volaille Trad	15	1405	62	14 minutes	56
TOTAL	63	5937	205	45 minutes	111

En moyenne, avec Smartdetection, le contrôle-date prend 10 minutes par rayon soit 4 X moins de temps que sans équipement.

Source : Chiffres issus d'un Hyper Leclerc Scarmor de 4 779m² (février 2021)





Que dois-je faire de mes produits arrivés à date ? Leur appliquer une remise ? À quel pourcentage ? Les donner à une association ? Mais en quelle quantité ? Chaque jour, les décisions que doivent prendre les équipes pour sauver

les produits en dates courtes sont complexe. **L'intelligence artificielle de Smartdecision détermine la meilleure filière de revalorisation pour vos dates courtes permettant une augmentation du résultat net de 51% !**



- AUGMENTE LA MARGE DES PRODUITS REMISÉS
- ENCADRE LES TAUX DE REMISE EN ACCORD AVEC LA LOI
- AMÉLIORE EN CONTINUE LES DÉCISIONS PRISES
- RÉDUIT DURABLEMENT LA CASSE NETTE

- RÉPARTITION DES PRODUIT ENTRE LES FILIÈRES
- DÉTECTION AUTO DES PRODUITS INTERDITS AU DON
- MACHINE LEARNING : AMÉLIORATION CONTINUE
- OPTIMISATION DU TAUX DE REMISE POUR CHAQUE ARTICLE

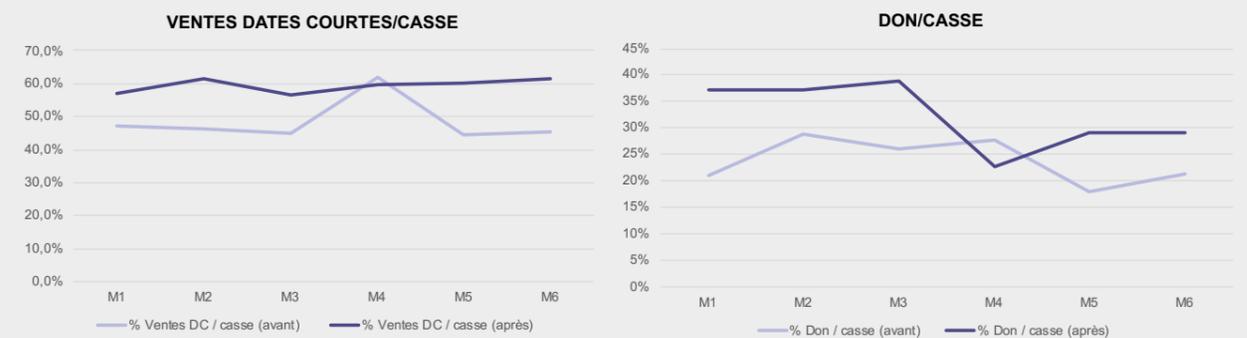
Mélanie,
Gestionnaire Frais
(44)

Lorsqu'on sort 100 produits d'un rayon, on ne sait pas quoi en faire. Smartdecision me propose d'en revendre une partie avec un taux de remise adapté et de donner le reste aux associations. L'outil fait le tri entre les filières. Je ne reviendrai pas en arrière !

Plus personne ne perd de temps sur les dates courtes. C'est devenu un process comme un autre. Les équipes sont satisfaites d'être impliquées dans l'impact de leur rayon.

Corentin,
Manager PGC
(51)

Le process Smartdecision permet d'unifier les démarches des rayons. Résultat : une augmentation du volume traité et de la revalorisation



AUGMENTATION DE 22% DE LA VALEUR D'ÉTIQUETAGE (PV TTC)

AUGMENTATION DE 17% DE LA VALEUR DE DON (PA HT)

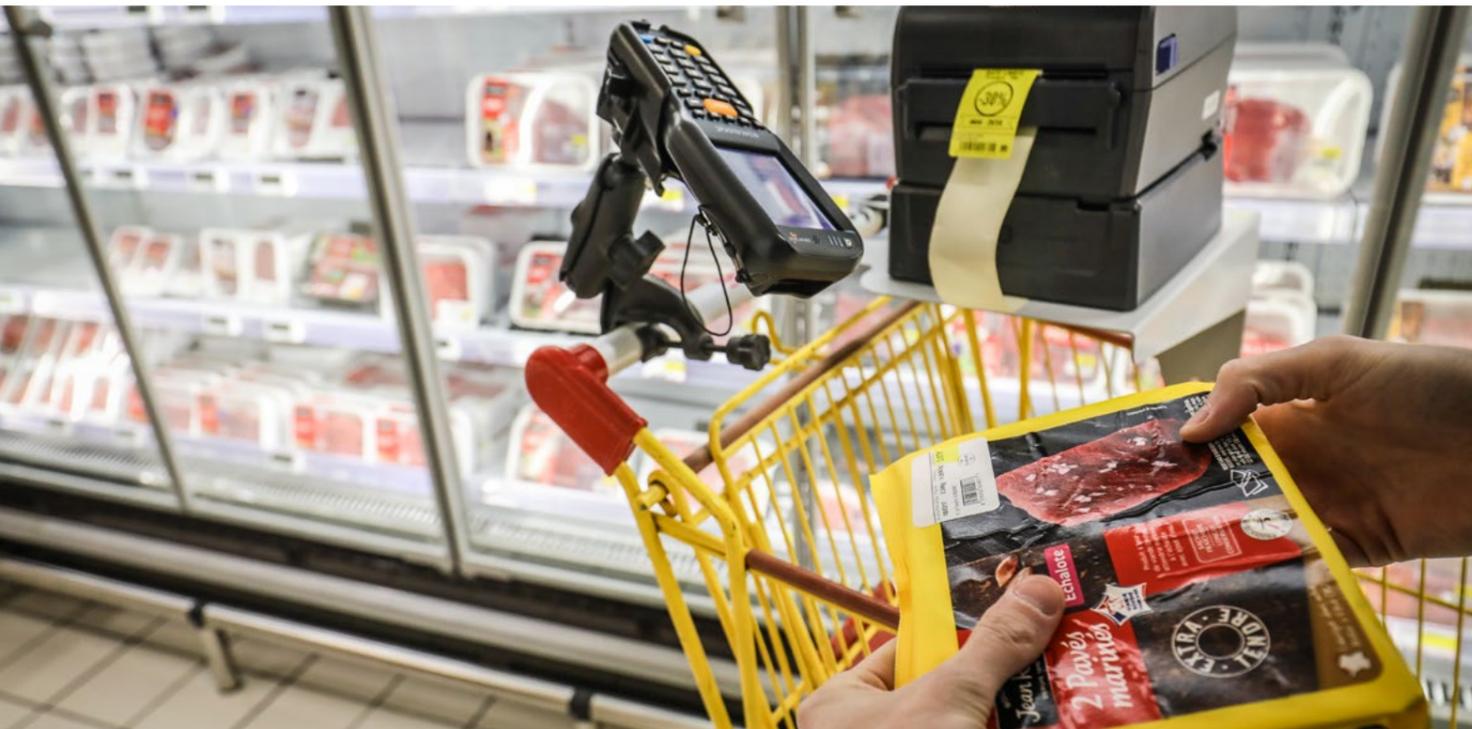


Pour en savoir plus, retrouvez Smartdecision en vidéo en cliquant ici



Chaque jour, les équipes en magasin appliquent des remises sur des produits en dates courtes. Les équipes perdent beaucoup de temps car le processus est long et peu sécurisé !

Avec Smartdiscount, appliquer une remise sécurisée sur un produit ne prend que 3 secondes, ce qui équivaut à un étiquetage 4 fois plus rapide qu'à la main !



- DIVISE PAR 4 LE TEMPS DE POSE D'UNE REMISE
- OPTIMISE LA POLITIQUE DE REMISE PAR FAMILLE
- AUGMENTE LE GAIN LIÉ AUX VENTES DATES COURTES
- TRACE LES REMISES EFFECTUÉES & VENTES PAR RAYON

- IMPRESSION D'UNE ÉTIQUETTE CONFORME À LA LOI
- RECONNAISSANCE AUTO DES PRODUITS DU MAGASIN
- PARAMÉTRAGE DU TAUX DE DISCOUNT À LA FAMILLE
- CALCUL DU PRIX REMISÉ AU CENTIME PRÈS

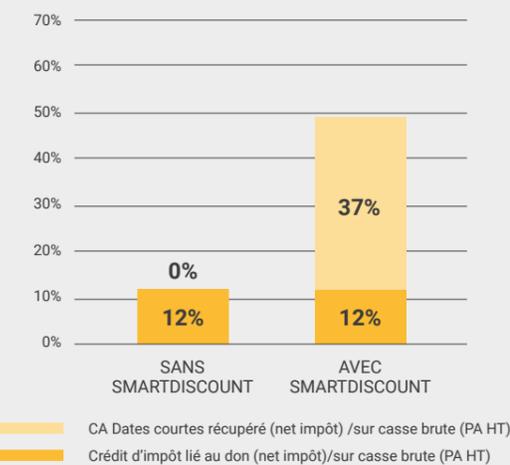
En un an, nous avons économisé 50 000€ grâce à Smartdiscount. Notre casse a diminué de 40%.

Olivier, Directeur, Intermarché Express, France

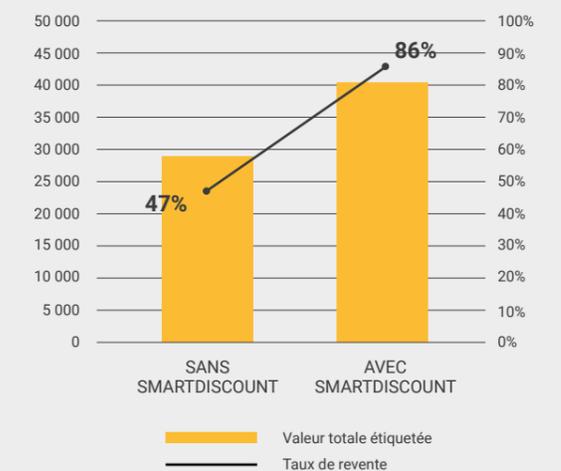
Mohamed, ELS E.Leclerc, France

Avant, nous étions obligés d'étiqueter manuellement les produits avec des remises. Aujourd'hui on ne perd plus de temps, c'est très simple et rapide pour tout le monde !

ÉVOLUTION DU CA DATE COURTES POUR UN MAGASIN DE 110M€ CA



ÉVOLUTION DE LA VALEUR DES PRODUITS ÉTIQUETÉS (EN PV TTC) ET LEUR TAUX DE REVENTE



Pour en savoir plus, retrouvez Smartdiscount en vidéo en cliquant ici



Il est aujourd'hui obligatoire de faire don d'une partie de ses invendus à des associations caritatives, cependant une telle démarche nécessite une rigueur administrative importante de la part des équipes.

Avec Smartdonation, gagnez du temps et sécurisez vos démarches administratives. Les déclarations sont conformes pour vous permettre de percevoir facilement le crédit d'impôt lié au don alimentaire.



 SÉCURISE LE TRANSFERT DE RESPONSABILITÉ

 ARCHIVAGE NUMÉRIQUE SÉCURISÉ DES BORDEREAUX DE DON

 RESPECTE LA CONFORMITÉ LÉGALE DU DON

 RÉDUIT L'IMPRESSION DE PAPIER



Patrick, Gestionnaires Frais, Intermarché (53)

On n'imprime plus rien, tout est stocké dans un répertoire. C'est fiable et vraiment rapide.

Les collaborateurs sont ravis de cette nouvelle procédure, et les associations aussi, car il n'y aura plus de papiers volants. Nous gagnons environ 10 minutes par passage, soit 1 heure au total sur la semaine. C'est énorme ! Merci !

Elsa, Responsable Qualité (29)

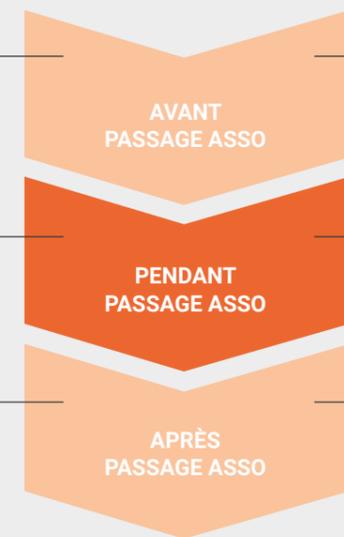
UN PROCESS SIMPLIFIÉ

SANS Smartdonation

- Scanner les produits à donner en don
- Scanner les invendus de la zone date courte
- Faire les extractions de don avec & sans prix d'achat (pour les associations)
- Faire signer les extractions de don
- Donner l'exemplaire papier sans prix d'achat à l'association
- Ramener votre exemplaire signé à la comptabilité pour l'archivage des documents légaux

AVEC Smartdonation

- Scanner les produits à donner en don
- Scanner les invendus de la zone date courte
- Faire signer l'association sur le terminal Smartdonation
- Le magasin et l'association reçoivent par mail tous les documents signés (celui de l'association ne mentionne pas les prix d'achat)**



Pour en savoir plus, retrouvez Smartdonation en vidéo en cliquant ici 

LES ATOUTS D'UN RAYON ZÉRO-GÂCHIS

Jusqu'à 95% de revente
des produits en dates courtes

24€ de panier moyen
sur les consommateurs du rayon zéro gâchis



Smartway c'est aussi plus de 600 rayons Zéro-Gâchis pour redonner du pouvoir d'achat aux consommateurs

92% des Français demandent davantage de réduction sur les produits dont la DLC est proche*

En plus de refléter l'engagement du magasin dans la lutte contre le gaspillage, le rayon zéro gâchis créé une nouvelle zone chaude dans le parcours des consommateurs en évitant de cannibaliser les produits à taux plein.

*Étude OpinionWay-Smartway
« Les Français et le gaspillage alimentaire »



CONCENTREZ-VOUS SUR VOS PRIORITÉS, NOUS NOUS OCCUPONS DU RESTE

DÈS LE LANCEMENT



AUDIT

État des lieux de votre démarche pour identifier les leviers de gains potentiels de temps et d'argent.



MISE EN PLACE

Nous nous déplaçons en magasin pour installer et paramétrer les outils puis poser la PLV.



FORMATION

Nous rencontrons les équipes pour les sensibiliser et les former à l'utilisation des outils Smartway.

EN AMÉLIORATION CONTINUE



CUSTOMER SUCCESS

Nous passons régulièrement en magasin pour revisiter et optimiser les process avec les équipes. Nous en profitons pour reformer les nouveaux arrivants le cas échéant.



MISE À JOUR DES OUTILS

Nous vous assurons que les outils Smartway sont toujours conformes aux évolutions réglementaires Européennes. Nos algorithmes auto-apprenants s'affinent chaque jour en fonction des paramètres spécifiques.



ASSISTANCE TECHNIQUE

En cas de besoin technique, notre équipe est à votre écoute de 7h à 19h 6j/7.



DASHBOARD ET REPORTING SUR TOUTES LES ÉTAPES

Maîtriser votre politique anti-gaspi en contrôlant la performance de chaque rayon tout en impliquant les gestionnaires grâce à des outils de management visuels (Casse par rayon, revalorisation par filière, optimisation des commandes, ...)



Plus de 400 magasins pour 7 enseignes nous font confiance, nous les remercions !
Parmi ces clients, nous avons sélectionné pour vous quelques success stories.

E.Leclerc

Carrefour

U
Commerçants
autrement

Intermarché

Géant
Casino

LEADER
PRICE

Auchan

3. LES SUCCESS STORIES DE NOS CLIENTS

Comment Intermarché Saint-Paul-Les-Dax a réduit sa casse de -11% en 1 an ?

CONTEXTE & OBJECTIFS

Ce supermarché d'une superficie de 2500 m² gérait sa casse manuellement sans visibilité pour les consommateurs. L'étiquetage manuel était non-optimal en termes de productivité des

équipes et de suivi des produits remisés. Le magasin n'avait donc aucun moyen d'affiner sa gestion de commandes.

- Réduire le gaspillage alimentaire en montrant l'exemple au consommateur
- Améliorer l'image du magasin

- Analyser la casse
- Gagner du temps
- Augmenter la revalorisation

SOLUTIONS & BÉNÉFICES



Avec l'installation des outils Smartway, M. Chastenet est fier d'apporter des solutions concrètes aux consommateurs pour lutter contre le gaspillage alimentaire.

Il apprécie particulièrement la puissance de l'intelligence artificielle de Smartdecision pour programmer automatiquement le pourcentage et la fréquence de remise en fonction de la famille de produits. Il s'appuie par ailleurs sur les reportings

hebdomadaires et mensuels qui sont parfaits pour l'analyse des ruptures et leurs corrections.

Les bénéfices de Smartdiscount avancés par le magasin sont la lisibilité des étiquettes avec le prix barré et prix remisé clairement précisés et les étiquettes inviolables, idéales pour lutter contre la fraude.



RÉSULTATS

-11% de casse en 1 an

Jusqu'à 85 % de valorisation de la casse du magasin

Avec nos solutions et grâce à l'implication de toute l'équipe, l'image du magasin est améliorée, elle est plus crédible et transparente. Les équipes ont gagné du temps dans le traitement des produits en dates courtes.

La productivité des équipes a été optimisée ; les équipes sont plus sereines et plus professionnelles pour permettre d'augmenter la revalorisation des produits.

La détection des produits en date courte devient un travail rapide et serein.

Julien Chastenet,
Adhérent

Les solutions Smartway nous aident à répondre aux enjeux sociétaux de réduction du gaspillage alimentaire. En tant que distributeur, nous avons un rôle important à jouer.

Comment E.Leclerc Plougastel a atteint 70% de valorisation de sa casse ?

CONTEXTE & OBJECTIFS

Cet hypermarché d'une superficie de 4 000 m² était déjà engagé avec différentes actions de revalorisation : optimisation de la fin de vie des produits, économie circulaire, gestion des déchets, etc. Le magasin avait déjà une rigueur im-

portante sur la gestion des commandes. Adeptes des innovations et des nouveautés, le magasin avait déjà un peu moins de 1% de taux de casse en 2016.

- Sauver un maximum de produits du gaspillage
- Renforcer l'image du magasin "anti-gaspi"
- Limiter la casse
- Disposer d'outils fonctionnels pour les équipes
- Augmenter la revalorisation

SOLUTIONS & BÉNÉFICES



Smartway a conseillé au magasin de travailler dès l'amont de la casse avec une solution permettant de localiser les produits présentant un risque de date courte en quelques secondes : Smartdetection.

M. de Bel-Air était en recherche de simplification et de productivité pour ses équipes avec des outils faciles à utiliser et offrant de larges fonctionnalités. La solution Smartdecision s'offrait naturellement : un assistant IA pour optimiser la réduction de la casse dans son ensemble et ainsi prescrire la meilleure décision possible pour sauver chaque produit : taux de remises, don ou

réduction. De plus, l'adhérent apprécie les reportings de statistiques faciles à exploiter pour sa gestion quotidienne.

SAUVER DES PRODUITS, GÉRER SES STOCKS TOUT EN RÉDUISANT SA CASSE

Smartdiscount permet d'appliquer une remise sécurisée en quelques secondes avec une information client claire : ancien et nouveau prix. Enfin, grâce à des espaces dédiés Zéro-Gâchis adaptés et attractifs, les produits remisés sont agréablement mis en avant pour un acte d'achat facilité.



RÉSULTATS

Baisse de la casse brute sous les 0,7%

Amélioration de la valorisation à 70%

Le magasin a atteint -10% de casse brute en 3 ans. L'image anti-gaspillage du magasin a été améliorée ; plus de crédibilité tout en observant une augmentation de la revalorisation et une baisse significative du taux de casse : réduction de 90% des déchets et 30 000€ d'économies de frais de déchets en 5 ans.

Les équipes ont gagné en productivité et passent 4 fois moins de temps sur les process de gestion de la casse. L'équilibre entre le stickage (55%) et le don (15%) est garanti. Au total, le magasin a sauvé 1/2 million de produits l'équivalent de 215 tonnes de nourriture.

Mon chef de rayon Yaourts ne met que 7 minutes pour le contrôle dates... C'est un record !

Jean-Marie de Bel-Air,
Adhérent

Avec les solutions Smartway qui sont de véritables outils d'aide à la gestion des rayons, nous avons réussi à traiter en amont, avec une grande fiabilité, la gestion des produits et leur durée de vie.

Comment Intermarché Aubenas a réduit sa casse de 21% en 2 ans soit 65 000€ de valeur de casse en moins ?

CONTEXTE & OBJECTIFS

Cet hypermarché d'une surface de 3 500m² avait déjà mis en place une politique proactive de revalorisation de sa casse et était déjà engagé dans la lutte contre le gaspillage avant de travailler avec Smartway.

Le magasin possédait un bac dédié aux dates courtes et étiquetait manuellement les produits avec des remises ce qui lui permettait de revaloriser 30% de ses invendus sans accompagnement.

- Piloter la casse du magasin et revaloriser un maximum de sa valeur
- Cadrer les remises et les rendre plus systématiques

- Favoriser l'implication des équipes dans la gestion de la casse via un outil simple et automatique

SOLUTIONS & BÉNÉFICES



M. Guilhon a apprécié la mise en place d'outils de contrôle de la casse avec Smartdecision, l'assistant IA capable de prescrire la meilleure décision possible pour sauver chaque produit : taux de remises, don ou réduction. Le rapport d'optimisation de commandes et le book mensuel lui sont très précieux pour piloter et gagner en productivité.

Afin d'améliorer l'application quotidienne des remises par les équipes qui peut rapidement devenir un processus long et peu sécurisé, Smartway a conseillé au magasin la solution Smartdiscount, 100% traçable et sécurisée. Les équipes ont été sensibilisées et formées de manière rapide et fluide. Quant aux experts Smartway, ils réalisent un suivi régulier sur le terrain et accompagnent l'équipe de Direction dans leur optimisation de la valorisation.



RÉSULTATS

64% de la valeur de casse préservée vs 30% initialement

-21 % de la casse en 2 ans : soit 127 k€ de gain & 0,35 point de marge supplémentaire

Grâce aux solutions Smartway et à l'implication du magasin dans la démarche, une part plus importante de la casse a été revalorisée. Depuis la mise en place des outils de contrôle de la casse, elle n'a d'ailleurs cessé de diminuer.

Les équipes magasin ont largement adopté les solutions mises en place. Le déploiement des solutions, installation et formation compris, n'a duré qu'une demi-journée.

Je n'imagine revenir en arrière pour rien au monde !

M. Guilhon,
Directeur

J'utilise systématiquement le book mensuel Smartway pour animer mes réunions d'équipe, il est génial !

Comment Auchan Roumanie sauve plus de 340 000 produits par mois ?

CONTEXTE & OBJECTIFS

Smartway accompagne 33 hypermarchés Auchan Roumanie, d'une superficie allant de 5 000 à 16 000 m². Déjà fortement engagé dans des actions d'optimisation de la perte alimentaire, Auchan Roumanie est un acteur responsable

pour lequel le respect de l'environnement est une priorité.

Avant notre partenariat, l'enseigne avait déjà mis en place quelques solutions : changement de prix à l'article, promo 1+1 et réductions en caisse.

- Afficher un impact environnemental le plus faible possible
- Rapprocher distributeurs et consommateurs dans la lutte contre le gaspillage alimentaire

- Gain économique
- Augmenter la revalorisation
- Améliorer les niveaux de commandes

SOLUTIONS & BÉNÉFICES



Smartdiscount est une solution centrée sur le client : elle comprend l'installation d'une zone dédiée aux produits dates courtes Zéro-Gâchis pour sensibiliser le consommateur. Smartway a fourni au magasin des statistiques et des rapports pour analyser en détails les résultats des ventes liées à Smartdiscount.

Le processus de traitement des dates courtes est simplifié et automatisé pour les équipes. Enfin, le magasin a bénéficié d'un accompagnement et d'un coaching opérationnel des équipes au quotidien.



RÉSULTATS

Jusqu'à 50% des produits revalorisés

300t de CO₂ par mois gagnées

Depuis la mise en place des solutions et de l'accompagnement Smartway, les magasins Auchan Roumanie ont vu une nette progression de leur productivité dans la gestion de la casse.

Le taux de revalorisation a augmenté tout en améliorant la marge des magasins. La motivation des équipes magasin est renforcée et celles-ci passent 4 fois moins de temps à la gestion de la casse.

Corina Dospinoiu,
Responsable RSE

Avec les solutions Smartway, nous récupérons des millions d'euros qui partaient à la poubelle !

Les résultats obtenus avec les solutions Smartway viennent renforcer notre stratégie RSE et notre engagement dans la lutte contre le gaspillage alimentaire.

Comment Intermarché Aigrefeuille-Sur-Maine parvient à 94% de valorisation de sa casse en passant 4 fois moins de temps au traitement ?

CONTEXTE & OBJECTIFS

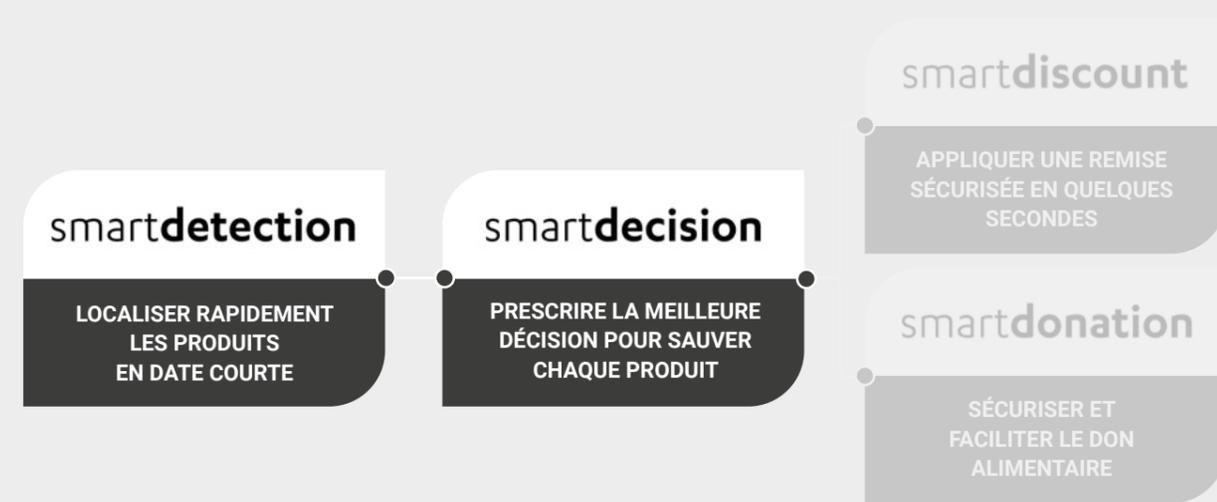
Ce supermarché d'une superficie de 2000 m² avait déjà mis en place une politique de revalorisation de la casse basée sur des démarques manuelles à 5 jours de la date durant 2 heures tous les 2 jours. Cette méthode de gestion était

cependant très peu visible pour les consommateurs et représentait une perte de temps et une tâche peu motivante pour les équipes.

- Gagner du temps pour les équipes
- Améliorer l'image responsable du magasin
- Augmenter la revalorisation des produits

- Améliorer la productivité dans la gestion des dates courtes

SOLUTIONS & BÉNÉFICES



Avec une extrême facilité et fiabilité, le magasin utilise la solution Smartdetection qui permet de détecter 100% des produits en date courte et 4 fois plus rapidement. Fini les produits périmés en rayon !

Smartway a également conseillé la solution Smartdecision pour automatiser les décisions pour les produits en dates courtes.

M. Béal apprécie notamment la connaissance automatique de remises appliquées lors du passage en caisse. Pour lui, ces solutions sont très intuitives, faciles à prendre en main et à utiliser. Il s'appuie sur le suivi des équipes Smartway et les listings chiffrés mensuels pour piloter sa casse.

Le magasin a également opté pour une vitrine Zéro-Gâchis permettant de centraliser tous les produits en date courte.



RÉSULTATS

Démarque à 3 jours en 20 min pour un rayon frais par jour

Jusqu'à 94% de valorisation de la casse du magasin

Grâce à nos solutions et à l'implication des équipes dans la démarche, le temps de traitement de la casse a été diminué par 4 et la quantité de produits perdus aussi.

Le magasin a amélioré son image responsable, les équipes sont valorisées et motivées par cette tâche au quotidien et le magasin possède dorénavant une meilleure connaissance des produits « candidats » à la casse.

Smartdetection est un outil formidable, la découverte de ma carrière !

M. Léal,
Responsable Frais

J'aime les innovations et j'ai immédiatement vu l'intérêt de ces solutions. J'ai donc embarqué les équipes qui ont rapidement adhéré.

Comment Intermarché Les Epesses a baissé sa casse de 44% en 6 mois ?

CONTEXTE & OBJECTIFS

Ce magasin Contact d'une superficie de 640 m² est client Smartway depuis février 2021. L'adhérent actuel ayant repris le magasin en janvier, ce magasin est fortement impliqué dans la

démarche anti-gaspi avec un engagement sociétal et environnemental fort.

Auparavant, le magasin ne pratiquait pas de remises, les produits étaient donc jetés à date.

- Donner du sens à ses équipes : se sentir fier de moins jeter
- Capitaliser sur le budget récupéré par la revalorisation pour moderniser le magasin

et offrir plus de confort aux équipes

- Sauver un maximum de produits
- Apporter une belle image au magasin dans son effort de revalorisation

SOLUTIONS & BÉNÉFICES



Brice Levard, adhérent de l'Intermarché Les Epesses apprécie la solution Smartway mise en place, le magasin renforce son image engagée, pour le plaisir des consommateurs qui le font savoir.

tout est automatisé, moins d'erreur, plus de problème de lecture en caisse et plus de perte de temps sur des tâches chronophages.

Smartdiscount est une solution très intuitive et facile d'utilisation par les équipes en rayon :

Les informations sur les nouvelles étiquettes sont claires pour les consommateurs ; ancien prix, taux de remise et nouveau prix.



RÉSULTATS

5 fois moins de produits jetés, en valeur, en moins d'un an

44% de baisse de la casse en moins d'un an

Grâce à l'implication des équipes du magasin dans la démarche, la revalorisation des produits a été significativement améliorée en peu de temps. Les équipes en rayon gagnent du temps dans la gestion de la casse et l'étiquetage des

produits dates courtes tout comme les équipes en caisse ; le simple scan de Smartdiscount permet une grande simplicité d'utilisation et un passage en caisse plus rapide.

Moins de temps à sticker, c'est plus de temps consacré aux implantations !

Brice Levard, Adhérent

Les équipes sont investies dans la démarche anti-gaspi et sont heureuses de moins jeter.

Comment Hyper U Ecommoy a réduit sa casse de 12% en un an ?

CONTEXTE & OBJECTIFS

Cet Hypermarché d'une superficie de 7129 m² est un client Smartway depuis 2018.

Avant d'utiliser les solutions Smartdecision et Smartdiscount, Hyper U Ecommoy déposait manuellement des étiquettes de réduction sur les pro-

duits en date courte. Cette solution n'était pas entièrement satisfaisante : fastidieuse, source d'erreurs, peu efficace sans zone dédiée et génératrice de confusion et d'image dégradée pour les consommateurs dans les rayons « classiques ».

- Garantir aux consommateurs des rayons avec des produits sans dates courtes
- Permettre aux consommateurs d'augmenter leur pouvoir d'achat et de participer à la revalorisation

- Réduire la casse
- Engager les collaborateurs dans une démarche anti-gaspillage
- Moins jeter de produits

SOLUTIONS & BÉNÉFICES



Grâce à la mise en place des solutions Smartway, le magasin a davantage souligné son image engagée dans la lutte contre le gaspillage alimentaire. Ce qui est vu par les équipes et par les consommateurs.

L'installation d'une zone Zéro-Gâchis, dédiée aux produits dates courtes est aussi très attractive pour la clientèle du magasin.

Les équipes ont constaté que les deux solutions Smartdecision et Smartdiscount sont simples à mettre en place dans leur quotidien et très performantes.



RÉSULTATS

210 000 € de produits sauvés en 1 an

1 € investi pour 30 € de gain

L'engagement des équipes magasin a permis d'augmenter de 9% l'étiquetage des produits dates courtes en une seule année tout en augmentant de 7% le taux de revalorisation de la casse du magasin. Ainsi, les équipes ont gagné du temps dans la gestion des produits dates

courtes pour parvenir à sauver 55 tonnes de produits !

La zone Zéro-Gâchis connaît aussi un réel succès auprès de la clientèle du magasin car le taux de revente des produits est de 72%.

Assurer la fraîcheur de nos rayons, sauver un maximum de produits, offrir des produits date courte remisés, c'est le trio gagnant que nous avons réussi à atteindre.

M. Roussel,
Responsable Département
Métier

Les équipes utilisent avec plaisir la solution Smartway : elle est très bien pensée, efficace et rapide. Même un collaborateur non formé peut l'utiliser, tout est automatique.

Comment Intermarché Nice Saint Roch a gagné 35 000€ de revalorisation en un an et demi ?

CONTEXTE & OBJECTIFS

Ce supermarché d'une superficie de 2 000 m² est un client Smartway depuis 2018. Avant notre partenariat, le magasin était déjà engagé dans une démarche anti-gaspi. Avant d'utiliser Smartdecision et Smartdiscount, le processus de gestion de la casse était peu développé et le

magasin apposait des étiquettes classiques de remise fournies par le Groupement Intermarché. Ce système était très aléatoire, peu pratique et générateur d'erreurs, notamment pour les réapprovisionnements du magasin.

- Disposer de visibilité sur la revalorisation et l'optimiser au maximum
- Éviter les pertes sèches sur le libre-service
- Réduire la casse

- Offrir aux consommateurs des rayons sans dates courtes
- Poursuivre l'effort de la lutte contre le gaspillage alimentaire

SOLUTIONS & BÉNÉFICES



Grâce à l'installation des solutions Smartdecision et Smartdiscount, le magasin renvoie une image très positive à sa clientèle en renforçant son implication dans la lutte contre le gaspillage alimentaire.

Les bénéfices pour les équipes du magasin sont nombreux ; plus de sécurité, moins d'erreurs, un gain de temps sur le traitement des dates courtes, un terminal simple d'utilisation. Les équipes du magasin sont très satisfaites de la solution.



RÉSULTATS

35 000 € de gain net en 1 an ½

63% de taux de revalorisation de la casse du magasin

Grâce à l'implication des équipes du magasin dans l'utilisation des outils Smartway, la casse du magasin a été optimisée pour arriver à une augmentation du CA du magasin.

En un an et demi seulement, 9 tonnes de nourriture ont été sauvées dans la zone Zéro-Gâchis. Le magasin possède aussi le meilleur taux de revente des produits dates courtes de sa région ; 65% de produits étiquetés revendus.

Nous recevons de nombreux compliments de la part de nos clients : ils apprécient beaucoup les zones dédiées Zéro-Gâchis qui confèrent une belle image à notre magasin.

Charlène Guihal,
Adhérente

Les codes barre des étiquettes des produits remisés facilitent le passage en caisse et l'information est automatiquement transmise pour une gestion optimisée de nos stocks.

Comment Super U Venarey les Laumes a amélioré sa revalorisation globale de 5% en un an ?

CONTEXTE & OBJECTIFS

Super U Venarey les Laumes est un client Smartway depuis 2017. Avant d'utiliser Smartdiscount, le magasin ne vendait pas les produits en dates courtes. Afin de respecter la charte fraîcheur du magasin, le don représentait 90% de la revalorisation.

Ce Super U dispose d'outils internes de gestion de

la casse mais les solutions Smartway couplées à l'accompagnement et l'expertise viennent compléter et optimiser cette casse.

Le magasin est clairement engagé dans une démarche écoresponsable, notamment la lutte contre le gaspillage alimentaire.

- Offrir une seconde vie aux produits en dates courtes

- Éviter de trop perdre
- Donner de la fraîcheur au compte d'exploitation

SOLUTIONS & BÉNÉFICES



Les outils Smartway utilisés par le Super U Venarey les Laumes facilitent le quotidien des équipes en magasin, le terminal est simple d'utilisation et très rapide à prendre en main.

Le magasin constate un vrai intérêt des solutions Smartway dans le pilotage du rayon. L'installation d'une zone Zéro-Gâchis, dédiée à la

mise en avant des produits dates courtes est aussi très attractive pour la clientèle du magasin.

L'équipe technique Smartway, à l'écoute et réactive, apporte aux équipes magasin toute l'assistance nécessaire pour assurer une bonne gestion de la casse du magasin.



RÉSULTATS

Revalorisation globale : +5% en 1 an

80% de taux de revente de la casse du magasin

En partenariat avec Smartway, la rentabilité du Super U Venarey les Laumes a été améliorée grâce à l'utilisation de l'Intelligence Artificielle ; les taux de remises sont ajustés automatiquement.

La répartition entre les filières de revalorisation a été rééquilibrée ; 70% étiquetage des dates

courtes et 30% en don, ce qui a permis en une année seulement de sauver 38 tonnes de produits alimentaires, tout en garantissant aux équipes un gain de temps considérable sur le traitement de la casse.

M. Sandy Lemaire,
Responsable secteur alimentaire

Les équipes ont adhéré à 100%. L'outil est très pratique, très ludique : nous ne pourrions plus nous en passer ! De plus, nous avons créé un réel besoin chez certains consommateurs.

Il est très plaisant de travailler avec Smartway : une équipe très réactive composée de personnes dynamiques.

VOUS SOUHAITEZ TRAVAILLER AVEC NOUS POUR RÉDUIRE VOS PERTES ALIMENTAIRES ET MAXIMISER VOS GAINS ?

Nos experts magasins se tiennent à votre disposition pour répondre à toutes vos questions.
Contactez-nous au **02 40 75 04 95** ou par mail à contact@smartway.ai



**Votre casse vous fait perdre de l'argent !
Calculez gratuitement dès à présent votre manque-à-gagner !**

Notre simulateur est certifié par le cabinet d'experts comptables EY



Vous souhaitez mettre en place une démarche de don
dans votre magasin mais ne savez pas par où commencer ?

**Notre kit de don gratuit vous donne toutes les clés
pour former vos équipes, donner facilement et en toute légalité !**



 **smartway** *“opinionway”*

Étude exclusive OpinionWay pour Smartway
Les Français et le gaspillage alimentaire

85%

des Français
demandent davantage
de réduction sur les
produits dont la DLC
est proche.

92%

des Français
aimeraient privilégier
un magasin qui affiche
une politique
anti-gaspillage.

50%

des Français
a déjà acheté un produit
dont la DLC était
dépassée sans s'en
apercevoir.





ENSEMBLE,
CONSTRUISONS UN QUOTIDIEN
SANS GASPILLAGE