

INTRODUCTION



Le raccourcissement des circuits de distribution alimentaire est devenu une notion communément admise, notamment depuis les recommandations du Grenelle de l'environnement. L'aide alimentaire aux personnes en situation de précarité se positionne quant à elle traditionnellement en fin de parcours du commerce des denrées alimentaires. Il s'agit souvent des invendus des circuits de commercialisation classiques.

Pour équilibrer les repas des bénéficiaires, les associations recherchent des produits d'épicerie, des produits transformés de l'industrie agro-alimentaire mais aussi des produits frais. C'est donc pour augmenter les approvisionnements de cette dernière catégorie que rapprocher les mondes agricole et caritatif est une réelle opportunité.

Calibre des produits, aspect général, dernier ramassage au champ non rentable... nombreuses sont les raisons qui mènent au gaspillage alimentaire. Les exigences des circuits de commercialisation classiques contraignent parfois à jeter des productions pourtant consommables. Encourager au don de ces produits, parfaitement propres à la consommation, est un moyen de valoriser les productions agricoles tout en répondant aux besoins de ce public.

Ce guide a pour objectif de vous informer sur le monde de l'aide alimentaire et de vous donner des clés si vous souhaitez vous engager dans une démarche de dons. Il s'adresse aussi bien à des agriculteurs à titre individuel qu'à des collectifs d'agriculteurs, des coopératives, des grossistes ou toute structure du monde agricole.

Éléments de contexte

En 2014, le Programme Européen d'Aide aux plus Démunis sera remplacé par un Fond Européen d'Aide aux plus Démunis. L'enveloppe allouée à ce Fonds pourra s'élever jusqu'à 3,5 milliards d'euros pour la période 2014-2020, ce qui sera équivalent aux 500 millions d'euros par an qui étaient précédemment consacrés au PEAD. Cependant, la somme allouée à la France pour l'aide alimentaire devrait être diminuée puisque les indicateurs de répartition du FEAD entre États membres sont différents, que le spectre du Fonds est élargi et que l'ensemble des États membres devraient participer.

Le risque de diminution des produits disponibles *via* l'aide européenne rend ainsi nécessaire la diversification des sources d'approvisionnement *via* notamment la recherche de dons supplémentaires et de dons de proximité.

C'est pour l'agriculture locale une opportunité de se rapprocher des associations afin de valoriser les invendus ou les produits non commercialisables dans les circuits classiques.



SOMMAIRE DES FICHES

FICHE 1 : Présentation des associations de l'aide alimentaire en Rhône-Alpes.....	4
1. LEURS SOURCES D'APPROVISIONNEMENTS ACTUELLES.....	4
2. LES GRANDES ASSOCIATIONS TÊTES DE RÉSEAU	5
3. LES ÉPICERIES SOCIALES ET SOLIDAIRES.....	5
4. LES AUTRES ASSOCIATIONS.....	6
FICHE 2 : Pourquoi donner aux associations caritatives ?.....	7
1. RAISON N° 1 : LUTTER CONTRE LE GASPILLAGE ALIMENTAIRE	7
2. POURQUOI LIMITER LA QUANTITÉ DE DÉCHETS COMPOSTÉS ?	8
3. RAISON N° 2 : DÉFENDRE UNE SOCIÉTÉ PLUS JUSTE.....	8
4. RAISON N° 3 : BÉNÉFICIER D'UNE DÉFISCALISATION	8
FICHE 3 : Différents exemples de partenariats de dons.....	9
1. LES DONNÉS D'ŒUFS.....	10
2. LES DONNÉS DE SURPLUS DE FRUITS ET LÉGUMES	10
3. LES DONNÉS DE FRUITS ET LÉGUMES DE SECOND CHOIX.....	11
4. LES DONNÉS DE SURPLUS VOLONTAIRE DE LÉGUMES	11
5. LES DONNÉS DE SEMENCES DE LÉGUMES	12
6. ATELIER CUEILLETTE SUR LA PARCELLE	12
7. VENDRE À UNE ÉPICERIE SOCIALE OU SOLIDAIRE À PRIX PRÉFÉRENTIEL	13
FICHE 4 : Ils témoignent de leur démarche.....	14
1. TÉMOIGNAGE N° 1 : LA COOPÉRATIVE DU TREMBLAY (SAVOIE).....	14
2. TÉMOIGNAGE N° 2 : UN EXPLOITANT AGRICOLE DU RHÔNE	15
3. TÉMOIGNAGE N° 3 : UN PRODUCTEUR/EXPÉDITEUR DE L'AIN.....	16
FICHE 5 : Des conditions de réussite des partenariats.....	18
1. S'INFORMER SUR LA RÉGLEMENTATION ET LA RESPONSABILITÉ	18
2. VÉRIFIER LES CONDITIONS D'ASSURANCE À RÉUNIR	18
3. ANTICIPER LES PARTENARIATS POSSIBLES	18
4. METTRE EN PLACE UNE ORGANISATION EFFICACE.....	19
5. SE POSER LES BONNES QUESTIONS : QUEL TYPE D'ASSOCIATION CONTACTER ?	20
FICHE 6 : Comment trouver une association proche de chez vous.....	21
1. LA BOURSE AUX DONNÉS : POUR DES DONNÉS PONCTUELS	21
2. L'OUTIL CARTOGRAPHIQUE DÉVELOPPÉ PAR LA DRAAF RHÔNE-ALPES : POUR REPÉRER DES ASSOCIATIONS LOCALES QUI RECHERCHENT DES DONNÉS.....	21
FICHE 7 : Les avantages fiscaux liés au don en nature.....	23
1. UNE RÉDUCTION D'IMPÔT DE 60 %	23
2. MODALITÉS PRATIQUES	23
2.1 Comment estimer ses dons.....	23
2.2 Comment apporter la preuve du don ?.....	24
2.3 Comment déclarer ses versements ?	24

FICHE 1

Présentation des associations de l'aide alimentaire en Rhône-Alpes

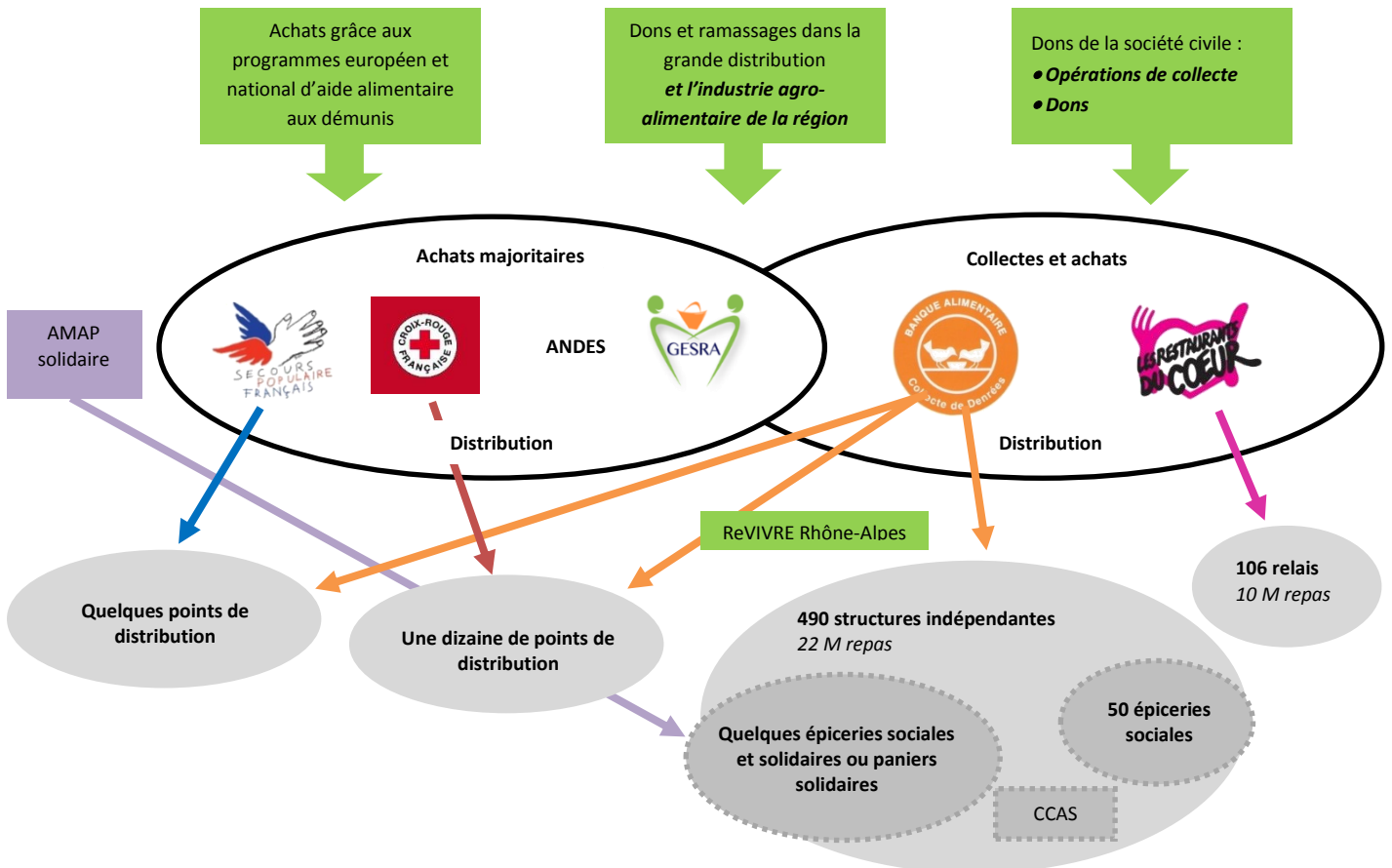


Figure 1 : Organisation de la distribution d'aide alimentaire en Rhône-Alpes.

Sources : Banque alimentaire, les Restos du cœur.

1. LEURS SOURCES D'APPROVISIONNEMENTS ACTUELLES

D'une façon générale, les grandes associations qui distribuent de l'aide alimentaire ont 3 principaux moyens d'approvisionnement en denrées alimentaires :

- ▶ **Acheter aux grossistes ou à l'industrie agro-alimentaire.** Le budget réservé à l'achat de denrées alimentaires est géré au niveau national ;
- ▶ Ramasser les invendus dans les **GMS, plates-formes logistiques ou les industries agro-alimentaires** ;
- ▶ **Collecter des denrées** lors d'opérations de dons devant les magasins.

Les proportions de ces 3 moyens d'approvisionnement varient cependant largement d'une structure à l'autre.

2. LES GRANDES ASSOCIATIONS TÊTES DE RÉSEAU

La Banque alimentaire

Le principal acteur de l'aide alimentaire en France, comme en Rhône-Alpes, est sans conteste la Banque alimentaire. Il existe 7 Banques alimentaire en Rhône-Alpes (1 par département). Ce sont les « grossistes » de l'aide alimentaire. Elles collectent, stockent puis redistribuent les denrées alimentaires données par les entreprises de l'alimentation (souvent les invendus ou invendables) à d'autres associations. Au total, ce sont 11 049 tonnes qui ont transité en 2012 par les entrepôts des Banques alimentaires présentes dans chaque département de la région Rhône-Alpes. Les Banques alimentaires ont été créées en 1984 dans deux buts précis :

- ▶ Lutter contre le gaspillage alimentaire ;
- ▶ Centraliser les moyens humains et techniques de collecte de l'aide alimentaire, notamment pour centraliser les tournées de ramassage dans les GMS.

Les Restos du cœur

Les Restos du cœur ont été créés en 1985 par Coluche. Ils ont pour but « d'aider et d'apporter une assistance bénévole aux personnes démunies, notamment dans le domaine alimentaire par l'accès à des repas gratuits, et par la participation à leur insertion sociale et économique, ainsi qu'à toute l'action contre la pauvreté sous toutes ses formes » (site internet des Restos du cœur).

Les Restos du cœur sont le seul opérateur de l'aide alimentaire qui achète et distribue des denrées alimentaires de façon conséquente en Rhône-Alpes : environ 5 156 tonnes distribuées en 2012. Leur organisation est à la fois centralisée sur le plan des achats et décentralisée pour la distribution, ce qui permet aux antennes de distribution d'aide alimentaire une grande liberté d'organisation.

3. LES ÉPICERIES SOCIALES ET SOLIDAIRES

Les grandes structures de distribution d'aide alimentaire n'offrent pas uniquement la possibilité de valoriser une production à destination des démunis.

En effet, depuis une dizaine d'années, une nouvelle idéologie de l'aide alimentaire a permis de faire émerger de nouvelles formes de distribution d'aide alimentaire. De nouvelles structures, en relais des structures traditionnelles de distribution d'aide alimentaire, tentent de rendre accessible l'alimentation de qualité à tous : il s'agit des épiceries sociales. On parle d'épicerie « sociale » quand le fonctionnement de celle-ci est assuré par des financements publics (principalement par les CCAS). On ajoute le terme « solidaire » lorsque son fonctionnement fait appel à des financements croisés publics/privés (le terme hybridation est parfois utilisé pour désigner ces structures). Il peut s'agir parfois d'Associations pour le Maintien d'une Agriculture Paysanne (AMAP), de paniers ou de marchés solidaires.

Le but des épiceries sociales et solidaires est double :

- ▶ Favoriser la mixité sociale (lorsque le terme solidaire est présent) ;
- ▶ Conforter les bénéficiaires d'aide pour briser le cycle échec, dépendance, etc. et enclencher un cycle vertueux vers l'autonomie.

Dans ce système d'épicerie sociale, les produits alimentaires sont vendus aux bénéficiaires, ils doivent donc participer financièrement. Les produits sont vendus entre 10 et 30 % de leur prix réel. De nombreuses épiceries sociales ou solidaires souhaitent dorénavant s'approvisionner en produits frais directement auprès d'un agriculteur. C'est donc pour lui une possibilité de valoriser sa production car il s'agit alors de vente et non de don. Ces choix d'approvisionnements locaux sont encouragés par le Groupement des Épiceries Sociales et Solidaires Rhône-Alpes (GESRA), qui coordonne les épiceries sociales et solidaires de la région.

Dans la plupart des cas, l'agriculteur vend ses produits au prix habituel, mais il est parfois amené à participer pour rendre accessible ces produits aux personnes en difficultés. Il doit, dans ce cas, pratiquer une légère réduction de prix ou donner un faible pourcentage de produits.



4. LES AUTRES ASSOCIATIONS

Les Banques alimentaires jouent le rôle d'intermédiaire pour de nombreuses associations caritatives. Cependant, ces associations qui viennent s'approvisionner à la Banque alimentaire peuvent également recevoir des dons directs de denrées alimentaires. On fait alors face à une extrême diversité d'associations que l'on peut présenter de la façon suivante :

- ▶ Les **associations** avec un **réseau** national ou international :
 - les **associations caritatives confessionnelles**. On retrouve principalement en Rhône-Alpes le Secours catholique, les Petites sœurs des pauvres, la confrérie Saint-Vincent-de-Paul, la fondation Armée du salut, l'Entraide protestante, l'ABEJ, le Secours islamique.
 - les associations caritatives aux actions diversifiées : principalement le **Secours populaire français** (social : les vacances pour tous par exemple), la **Croix rouge française** (médico-social) et **Emmaüs** (réinsertion). Ces associations offrent la possibilité de se vêtir ou de se meubler à moindre frais grâce au recyclage. Plusieurs antennes de ces associations ont également mis en place des points de distribution d'aide alimentaire ou des épiceries sociales. Les actions à l'international concernent une large partie des activités du Secours populaire et de la Croix rouge.
- ▶ Les **associations** ou structures **hors réseau** :
 - les **CCAS** : de nombreuses communes ont mis en place des centres d'aide pour les personnes les plus démunis. Une de leur mission fondatrice est de lutter contre l'exclusion, dont l'aide alimentaire fait partie, mais aussi le secours et l'hébergement d'urgence, des aides financières personnalisées, etc.
 - les **associations locales** : la diversité de ces associations est vaste.

FICHE 2

Pourquoi donner aux associations caritatives ?

1. RAISON N° 1 : LUTTER CONTRE LE GASPILLAGE ALIMENTAIRE

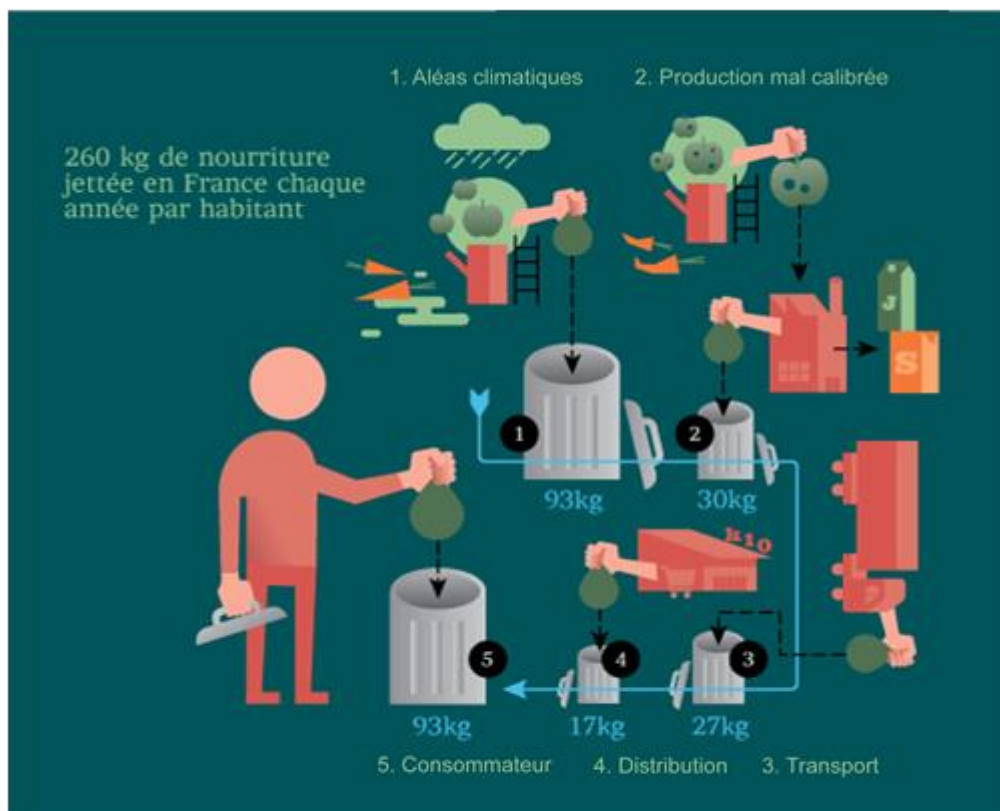


Figure 1: La chaîne du gaspillage alimentaire en France.

Source : <http://lesgarspilleurs.blogspot.fr>

Comme le montre cette figure, le gaspillage alimentaire est présent dès la source puisque l'agriculteur, victime des aléas climatiques ou de maladies sur ses cultures, jette une partie de sa production. Ces pertes inévitables de l'étape n° 1 représentent à elles seules 35 % du gaspillage alimentaire. Cependant, les 12 % de l'étape n° 2, qui ont lieu lors de la production et de la transformation, peuvent en partie être valorisées en dons.

En France, les déchets alimentaires s'élèvent à 2,4 millions de tonnes par an. Un tiers des aliments sont produits pour être jetés. En Rhône-Alpes, ce volume est évalué à 310 000 tonnes par an. En reprenant les statistiques précédentes, on peut donc estimer la quantité de denrées alimentaires gaspillées en Rhône-Alpes lors de l'étape n° 2 à environ 35 000 tonnes par an.

On distingue plusieurs motivations pour lutter contre le gaspillage :

- ▶ donner plutôt que jeter ou composter ;
- ▶ valoriser le travail agricole ;
- ▶ préserver les ressources naturelles.

2. POURQUOI LIMITER LA QUANTITÉ DE DÉCHETS COMPOSTÉS ?

En fonction des productions et de la taille de la structure, le don permet d'éviter le transport de produits à l'usine de compostage et le coût de leur recyclage.

Depuis la circulaire du 10 janvier 2012 (qui fait suite à l'entrée en vigueur de l'obligation de tri à la source des biodéchets au 1^{er} janvier 2012), les gros producteurs de biodéchets ont l'obligation de traiter leurs déchets fermentescibles engendrés par leur activité. L'obligation de tri, qui entre progressivement en vigueur entre le 1^{er} janvier 2012 et le 1^{er} janvier 2016, ne concerne pour le moment que les entreprises produisant au moins 120 tonnes de déchets fermentescibles par an. Cependant, ce seuil diminuera au fil des ans pour atteindre une production de 10 tonnes par an en 2016, ce qui impactera de nombreuses structures à ce jour non concernées.

3. RAISON N° 2 : DÉFENDRE UNE SOCIÉTÉ PLUS JUSTE

Privées de repères sociaux et alimentaires, les populations en état de précarité concentrent souvent leurs achats sur les produits saturés en mauvaises graisses et en sucres. Toutes les études portant sur l'alimentation des personnes en situation de précarité sont unanimes : les fruits et légumes frais sont sous-consommés, avec des conséquences plus ou moins rapides sur la santé. Dans les faits, les associations ont davantage de difficultés à s'approvisionner en produits frais de qualité qu'en produits industriels. Elles récupèrent essentiellement des fruits et légumes abîmés, retirés des étalages de la GMS, au bout d'un circuit commercial souvent long. Le don de produits agricoles permet ainsi de donner accès à ce public à des produits sains qui participent à l'équilibre nutritionnel de leurs repas.

Par ailleurs, pour de nombreux agriculteurs rencontrés, le geste de don est avant tout un « plaisir ». Ils sont prêts à donner un peu de leur temps pour le réaliser. Même s'ils n'évoquent pas forcément une sensibilité à la cause des démunis, tous expriment des valeurs de partage.

4. RAISON N° 3 : BÉNÉFICIER D'UNE DÉFISCALISATION

Les entreprises, comme les particuliers, peuvent bénéficier d'une réduction d'impôts pour la réalisation de dons en nature à des associations d'aide alimentaire.

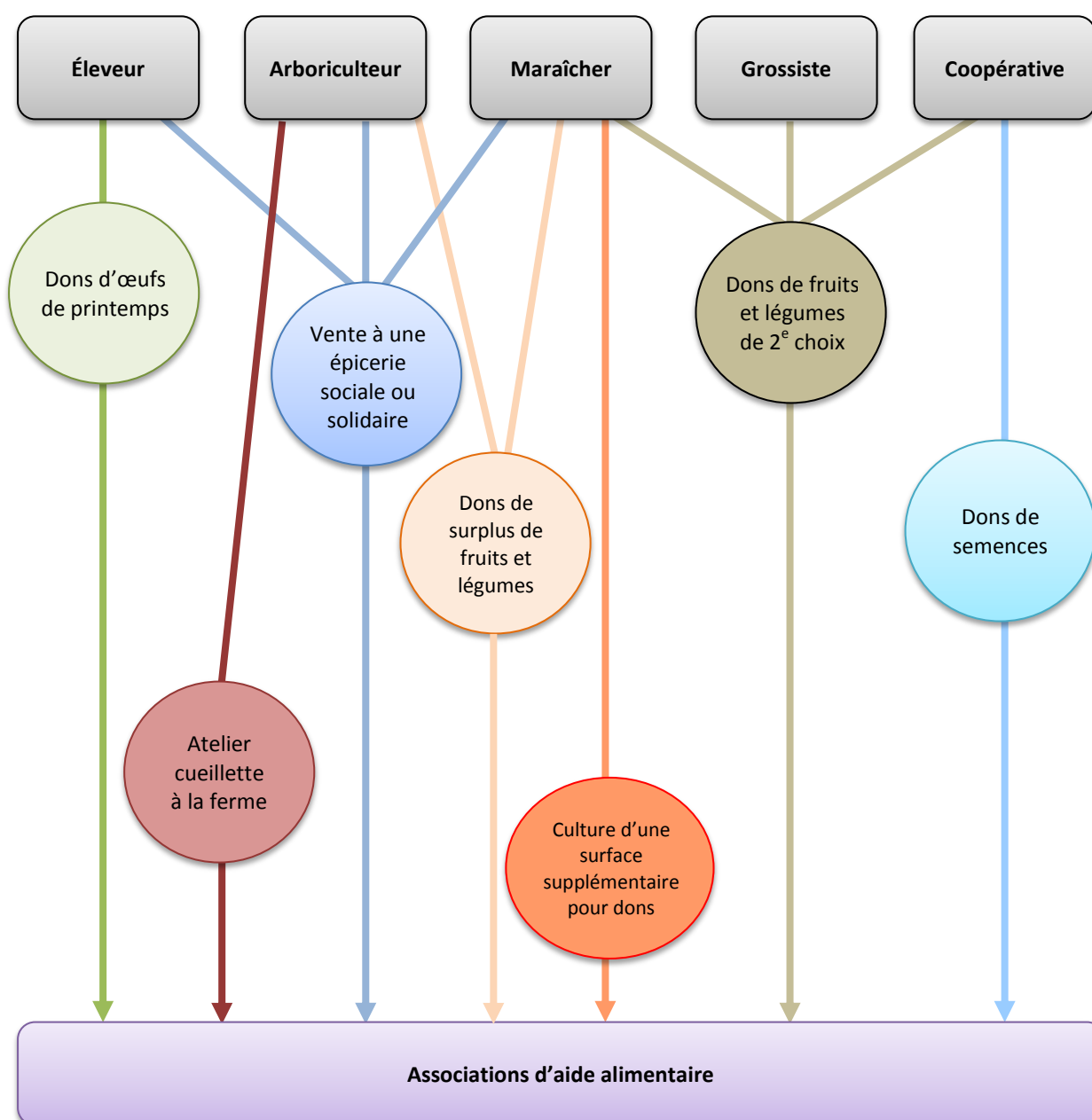
La réduction d'impôts est égale à 60 % du montant de la valeur des dons effectués, dans la limite de 0,5 % du chiffre d'affaires de l'entreprise. Les versements non pris en compte une année, du fait de cette limite de 5 pour 1000, peuvent être reportés sur les cinq exercices suivants (cf. article 238 *bis* du Code Général des Impôts).

Il est indispensable que l'association signe un document pour chaque don. Pour cela, des documents types sont disponibles sur le site de la Bourse aux dons. Si vous-même ou l'association n'avez aucun de ces documents, vous pouvez simplement utiliser une feuille vierge mentionnant la nature et la quantité des dons, la date du versement, l'identité du bénéficiaire et sa signature.

FICHE 3

Différents exemples de partenariats de dons

Le fonctionnement pérenne de dons entre acteurs du monde agricole et associations caritatives nécessite une organisation adaptée aux deux parties. La nature du produit, les quantités disponibles ou encore les contraintes logistiques, sont autant d'éléments à prendre en compte lors de la mise en place de l'action. Voici un panorama de quelques exemples d'organisations existantes en Rhône-Alpes.



1. LES DONNS D'ŒUFS

Type d'action	Don d'œufs de printemps de jeunes poules pondeuses (petits calibres).
Structures impliquées	Éleveur. Les têtes de réseau (Banque alimentaire et Restos du cœur) pour les volumes importants ou les autres associations pour les faibles volumes.
Atouts	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Agriculteur : <ul style="list-style-type: none"> - valorisation de produits non commercialisables ou d'une surproduction saisonnière. ▶ Association : <ul style="list-style-type: none"> - Permet d'améliorer l'offre alimentaire en protéines animales.
Contraintes	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Agriculteur : <ul style="list-style-type: none"> - la Banque alimentaire ne se déplace pas en-dessous d'un certain volume. Dans ce cas, il est préférable de cibler de plus petites associations locales. ▶ Association : <ul style="list-style-type: none"> - approvisionnements ponctuels uniquement.

2. LES DONNS DE SURPLUS DE FRUITS ET LÉGUMES

Type d'action	Don de surplus de fruits et légumes. Deux causes majeures peuvent être à l'origine de ces surplus : <ul style="list-style-type: none"> - Produits invendus en fin de marchés ou dans d'autres circuits de vente dus à des ventes inférieures aux prévisions - Surproduction due aux aléas climatiques.
Structures impliquées	Agriculteur, coopérative, grossiste. La Banque alimentaire pour les volumes importants ou les autres associations pour les faibles volumes. Les associations disposant d'une main d'œuvre bénévole abondante et dynamique se déplacent pour récupérer les produits, y compris pour les récolter au champ (par exemple les Restos du cœur).
Atouts	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Acteur agricole : <ul style="list-style-type: none"> - valorisation des retours de marchés, erreurs/retours de commandes pour les coopératives ou les grossistes - économie de gestion du compostage - peu chronophage car les associations viennent souvent récupérer les fruits et légumes préparés par l'agriculteur sur l'exploitation ou à la fin du marché. ▶ Association : <ul style="list-style-type: none"> - permet d'améliorer l'offre alimentaire en fruits et légumes frais.
Contraintes	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Acteur agricole : <ul style="list-style-type: none"> - denrées fragiles qui nécessitent une bonne gestion afin de les valoriser avant qu'elles ne s'abîment. - surcoût ou perte de temps pour récolter les produits encore au champ. ▶ Association : <ul style="list-style-type: none"> - denrées fragiles qui nécessitent une bonne organisation et réactivité des bénévoles pour récupérer les produits. - travail supplémentaire en cas de récolte au champ. - approvisionnements irréguliers

3. LES DONNÉS DE FRUITS ET LÉGUMES DE SECOND CHOIX

Type d'action	Don de fruits et légumes de second choix. Il s'agit de produits ayant des défauts d'aspect (calibrage, aspect esthétique) refusés par le client (grossiste, supermarché ou marché traditionnel).
Structures impliquées	Agriculteur, coopérative, grossiste. Les producteurs orientés vers la qualité ou en circuits longs sont davantage concernés.
Atouts	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Acteur agricole : <ul style="list-style-type: none"> - valorisation des produits invendables à cause de critères de sélection (imposés ou non) trop strictes. - économie de gestion du compostage - peu chronophage car les associations viennent souvent récupérer les fruits et légumes préparés par l'agriculteur sur l'exploitation ou à la fin du marché. ▶ Association : <ul style="list-style-type: none"> - approvisionnement assez régulier. - permet d'améliorer l'offre alimentaire en fruits et légumes frais.
Contraintes	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Acteur agricole : <ul style="list-style-type: none"> - denrées fragiles qui nécessitent une bonne gestion afin de les valoriser avant qu'elles ne s'abîment. - produits qui auraient pu être transformés (jus, compote...). - nécessite de la main d'œuvre pour récolter des produits invendables dans le cas de fruits et légumes abîmés par des intempéries. ▶ Association : <ul style="list-style-type: none"> - denrées très fragiles qui nécessitent une bonne organisation et réactivité des bénévoles pour récupérer les produits (vitesse de décomposition élevée). - chronophage pour des volumes souvent faibles chez les agriculteurs. Les quantités sont plus intéressantes dans une coopérative ou chez un grossiste.

4. LES DONNÉS DE SURPLUS VOLONTAIRE DE LÉGUMES

Type d'action	Don de légumes à coût de production faible (carottes ou pommes de terre), adaptés à l'aide alimentaire et semés sur une surface supplémentaire. L'agriculteur fait le choix de générer une surproduction qu'il va pouvoir offrir aux démunis. La majorité des dons sont des produits déjà ramassés et lavés. Cependant, l'agriculteur sait qu'il peut faire appel aux bénévoles pour ramasser les légumes dans les champs en cas de surcharge de travail lors de la récolte.
Structures impliquées	Agriculteur. La Banque alimentaire pour les volumes importants ou les autres associations pour les faibles volumes. Les associations disposant d'une main d'œuvre bénévole abondante et dynamique se déplacent pour récupérer les produits, y compris pour les récolter au champ (par exemple les Restos du cœur).
Atouts	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Agriculteur : <ul style="list-style-type: none"> - valorisation de son travail - répond à une idéologie militante. ▶ Association : <ul style="list-style-type: none"> - permet d'améliorer l'offre alimentaire en légumes frais - volume important et régularité d'approvisionnement.
Contraintes	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Agriculteur : <ul style="list-style-type: none"> - donne de son temps et une partie de l'investissement dans la culture réalisée ; d'où le choix de favoriser la culture de légumes les moins coûteux à produire comme la carotte. ▶ Association : <ul style="list-style-type: none"> - nécessite d'être capable d'organiser une équipe de récolte réactive et dynamique pour aller chercher les légumes au champ.

5. LES DONNÉES DE SEMENCES DE LÉGUMES

Type d'action	Don de semences de légumes d'une coopérative agricole en fin de saison. Une association donne ces semences à un agriculteur qui cultive les légumes. Ils sont ensuite récoltés avec l'aide des bénévoles.
Structures impliquées	Coopérative agricole (semencier), agriculteur. Les associations disposant d'une main d'œuvre bénévole abondante et dynamique se déplacent pour récupérer les semences, les apporter à l'agriculteur, puis pour les récolter au champ (souvent les Restos du cœur).
Atouts	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Acteur agricole : <ul style="list-style-type: none"> - effort de don réparti entre agriculteur, semencier et bénévoles. - l'agriculteur peut éventuellement récupérer une petite partie de la production en échange du temps passé. ▶ Association : <ul style="list-style-type: none"> - permet d'améliorer l'offre alimentaire en légumes frais - volumes importants - l'association est au centre de l'organisation et s'appuie sur différents acteurs agricoles locaux.
Contraintes	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Acteur agricole : <ul style="list-style-type: none"> - coût de la culture à sa charge : temps de travail, carburant, irrigation... - nécessite une bonne synchronisation du travail avec les bénévoles. ▶ Association : <ul style="list-style-type: none"> - démarche chronophage (coordination des acteurs, transport, récolte) - nécessite une équipe de bénévoles nombreuse et motivée - nécessite une bonne synchronisation du travail avec l'agriculteur.

6. ATELIER CUEILLETTE SUR LA PARCELLE

Type d'action	L'arboriculteur organisant une période de cueillette à la ferme peut en faire bénéficier une association caritative. Les bénévoles organisent un atelier cueillette pour les bénéficiaires d'aide et l'agriculteur vend ses fruits moins chers qu'à ses clients habituels. <i>L'assurance de responsabilité civile professionnelle vous couvre en cas d'accident. Renseignez-vous auprès de votre assureur.</i>
Structures impliquées	Agriculteur. Potentiellement toutes les associations caritatives en contact direct avec les bénéficiaires (ex. : Secours populaire français, etc.).
Atouts	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Agriculteur : <ul style="list-style-type: none"> - aucune modification d'organisation : pas de temps, ni surcoût, ni travail supplémentaire. ▶ Association : <ul style="list-style-type: none"> - permet d'améliorer l'offre alimentaire en fruits frais. - l'atelier permet de donner goût au travail de plein air, à la nature et au métier d'agriculteur à des personnes en difficultés.
Contraintes	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Agriculteur : <ul style="list-style-type: none"> - cette opération doit s'intégrer dans une organisation de cueillette déjà préétablie et ouverte à tous pour ne pas engendrer de modification d'organisation. - manque à gagner lié à la réduction du prix de vente pour ce public. ▶ Association : <ul style="list-style-type: none"> - organisation du transport des bénéficiaires sur la parcelle agricole - encadrement.

7. VENDRE À UNE ÉPICERIE SOCIALE OU SOLIDAIRE À PRIX PRÉFÉRENTIEL

Type d'action	Vente de produits agricoles en circuits courts à une épicerie sociale ou solidaire. L'agriculteur est cependant parfois amené à participer à l'« effort de prix » pour rendre accessible les produits aux plus démunis. Il peut s'agir d'une légère réduction du prix de vente ou du don d'une partie des produits cédés à l'épicerie. Les épiceries acceptent également les dons.
Structures impliquées	Épicerie sociale ou solidaire, agriculteur.
Atouts	<ul style="list-style-type: none">▶ Agriculteur :<ul style="list-style-type: none">- valorisation presque identique qu'en circuits courts habituels de commercialisation.- diversifier sa production.- possibilité de don de produits invendables ou invendus.▶ Association :<ul style="list-style-type: none">- permet d'améliorer l'offre alimentaire en produits frais de qualité.- soutien à l'agriculture locale : possibilité de choisir des agriculteurs en difficultés pour acheter leur produits frais (et éviter d'avoir de nouveaux bénéficiaires !).
Contraintes	<ul style="list-style-type: none">▶ Agriculteur :<ul style="list-style-type: none">- même Contraintes qu'en circuits courts : livraison assuré par l'agriculteur et parfois la distribution des paniers solidaires.▶ Association :<ul style="list-style-type: none">- aucune si ce n'est une organisation pour aller chercher les produits agricoles chez l'agriculteur s'il s'agit uniquement de dons.

Le cas particulier des dons de lait

Au 1^{er} trimestre 2013, le CNIEL, la FNPL, la PNIL et la FNCL ont signé une charte « dons de lait » à travers laquelle ils s'engagent à :

- ▶ Encourager toutes les actions favorisant tant quantitativement que qualitativement la collecte, la transformation et la distribution de lait et de produits laitiers aux associations caritatives d'aide alimentaire ;
- ▶ Mobiliser et inciter les producteurs de lait à effectuer des dons pour favoriser l'accès des plus démunis au lait et aux produits laitiers ;
- ▶ Promouvoir la mise en place des mesures nécessaires pour soutenir et favoriser les dons de lait des producteurs en permettant notamment la reconnaissance, par une disposition fiscale adaptée, de ces dons aux associations caritatives ;
- ▶ Sensibiliser et informer sur le caractère essentiel du lait et des produits laitiers dans l'équilibre nutritionnel.

Dans la foulée, le CNIEL a édité un guide des bonnes pratiques du don de lait pour informer les opérateurs de la filière des modalités pratiques d'organisation du dispositif des dons de lait. Il aborde des notions de gestion des volumes, de déclaration des dons, de modalités de rétrocession des dons, de comptabilisation et de défiscalisation des dons.

FICHE 4

Ils témoignent de leur démarche

1. TÉMOIGNAGE N° 1 : LA COOPÉRATIVE DU TREMBLAY (SAVOIE)

Présentation rapide

Créée en 1946 par des producteurs de cerise, la coopérative commercialise aujourd'hui tous fruits et légumes et regroupe 25 agriculteurs adhérents. Un magasin de coopérative a même été créé en 2000. Les principaux fruits commercialisés par la coopérative aujourd'hui sont les pommes et les poires. Les circuits de commercialisation de la coopérative sont la vente directe au magasin de coopérative et aux supermarchés locaux mais aussi la vente aux grossistes (Metro,...).

Description de sa démarche envers les démunis

À partir du mois de janvier/février, la production invendue est trop vieille et abîmée pour être transformée en jus. La coopérative donne alors ces surplus à la Banque alimentaire de Savoie. Cependant, les différentes variétés de fruits permettent de répartir les dons presque tout au long de l'année. Par exemple, la variété de poire Guyot qui parvient à maturité en été n'est pas transformable. Ces poires de 2nd choix, tachées ou abîmées sont alors données plutôt que transformées en jus ou en coulis.

Origine de sa démarche et difficultés rencontrées

Pour cela, la Banque alimentaire de Savoie vient chercher les fruits donnés à la coopérative. La coopérative les stocke dans leurs caquettes que les bénévoles leur ramènent la fois suivante. Cette organisation fonctionne depuis 5 à 6 ans environ. Avant, les produits de 2nd choix les moins abîmés étaient transformés en jus (de moins bonne qualité) et le reste était jeté. C'est un représentant de la Banque alimentaire de Savoie qui est venu démarcher M. Girardin, président de la coopérative : « *Il suffit d'appeler la Banque alimentaire pour que des bénévoles viennent chercher les produits* ». L'organisation est toujours la même aujourd'hui, il les appelle et une équipe de bénévoles passe dans les 2 jours au plus tard.

Ses motivations

La principale motivation de M. Girardin est de lutter contre le gaspillage. L'organisation actuelle ne lui apporte aucune contrainte, au contraire : cela évite de prendre du temps pour aller jeter les fruits à l'usine de compostage et de payer une participation. Donner demande donc moins de temps et de travail à condition que les associations viennent chercher les produits sur place. Par contre, la coopérative ne paye pas d'impôts et ne peut pas jouer sur la défiscalisation pour réduire ses charges.

Volume et régularité des dons

Les dons varient en fonction des années et des saisons mais le volume moyen des dons s'élève à environ 2 à 3 tonnes/an. La période de dons réguliers s'étale approximativement du mois d'octobre au mois de mars.

Des améliorations sont encore possibles en organisant des ramasses par la Banque alimentaire, plus fréquemment pour éviter des pertes journalières.



2. TÉMOIGNAGE N° 2 : UN EXPLOITANT AGRICOLE DU RHÔNE

Présentation rapide

M. F. est producteur de fruits dans le département du Rhône sur une dizaine d'hectares. Ses circuits de commercialisation sont essentiellement en vente directe : marchés, paniers fermiers et cueillette en libre-service.

“ Donner des surplus, c'est se rappeler que notre métier est de nourrir les hommes. ”

Description de sa démarche envers les démunis

Chaque semaine, en préparant les fruits (pommes) pour les paniers fermiers ou le marché, M. F. met de côté le deuxième choix (les fruits trop petits ou abîmés) qui ne sera pas vendu. Les bénévoles des Restos du Cœur viennent récupérer ces produits soit sur la ferme, soit au marché le samedi. Cela leur permet de proposer des pommes lors de la distribution des repas, alors qu'il n'y a souvent pas de produits frais. L'approvisionnement étant un souci permanent, les bénévoles des Restos du Cœur de Givors cherchaient également à produire des pommes de terre.

Ils fournissent à M. F. des plants et celui-ci gère la culture (irrigation, traitement contre les doryphores) tout au long de l'année. Les bénévoles des Restos du Cœur viennent ensuite les récolter en fin d'été.

Par ailleurs, M. F. organise chaque année une semaine de cueillette ouverte à tous dans son verger de pommiers. Le Secours Populaire Français organise à cette occasion un atelier cueillette avec ses bénéficiaires d'aide, et, à cette occasion, M. F. leur accorde une réduction de prix de 30 %.

Origine de sa démarche et difficultés rencontrées

M. F. avait commencé à donner des surplus alimentaires alors que son père était encore en activité. Il descendait alors en mars à la Banque alimentaire du Rhône des pommes et des pommes de terre issues des stocks de l'hiver. Mais ce système était trop contraignant, aussi bien en temps qu'en organisation : les emballages étaient perdus, il fallait en retrouver de nouveaux chaque année.

Avec les Restos du Cœur, l'organisation mise en place ne prend pas de temps, car ce sont les bénévoles qui chargent les produits et rapportent les emballages. Ce critère est essentiel pour M. F. car donner du temps est souvent plus difficile que de fournir de la marchandise.

Ses motivations

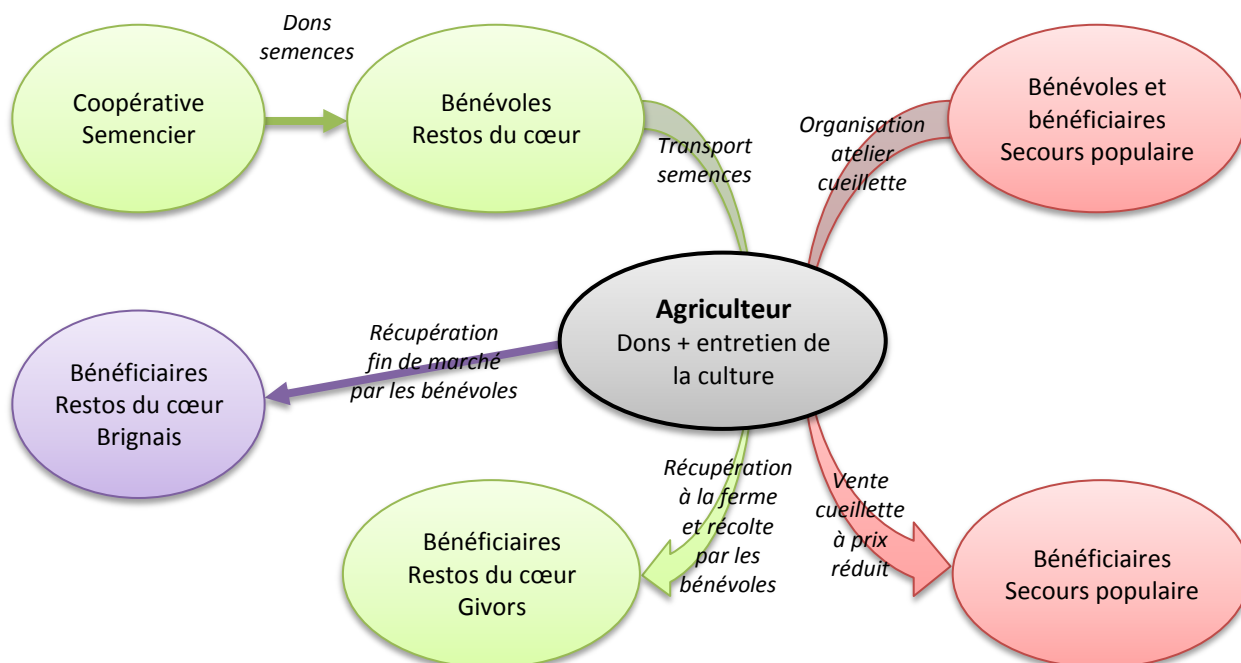
Donner du surplus, c'est d'abord lutter contre le gaspillage. M. F. rappelle que le rapport de la FAO publié en 2005 montrait que l'agriculture produit actuellement de quoi nourrir 9 milliards d'individus ; et si nous ne sommes que 6 milliards, beaucoup, pourtant, ont faim.

C'est également un geste de solidarité envers les plus démunis en ces temps de crise.

Volume et régularité des dons

Il donne environ 100 kg de fruits par semaine, et 1,5 tonnes de pommes de terre sont issues de la plantation des Restos du Cœur. Cela représente donc 4 à 5 tonnes en volume annuel de don.

L'idéal serait aussi de pouvoir organiser le don des fruits restant sur les arbres, comme par exemple, les cerises abîmées par la pluie l'année dernière. Mais cela suppose la mise en place d'une organisation difficile en période d'été, et de plus, les fruits d'été non récoltés pourrissent souvent très rapidement.



3. TÉMOIGNAGE N° 3 : UN PRODUCTEUR/EXPÉDITEUR DE L'AIN

Ce producteur/expéditeur achète et vend 42 000 tonnes de légumes chaque année dont la moitié de carottes. Les produits commercialisés proviennent de ses deux exploitations mais aussi d'autres producteurs indépendants (membres ou non d'une organisation de producteurs). Ses clients sont majoritairement des plates-formes de la grande distribution (81 %) et quelques grossistes (19 %).

Origine de sa démarche et difficultés rencontrées

La plate-forme produit 2 types de déchets (légumes non-commercialisables) :

- ▶ les légumes triés avant expédition ;
- ▶ les légumes refusés par le client après expédition.



Les causes de retours sont multiples : palette abîmée (choc), qualité des légumes non respectée (moitié des motifs de retour), légumes qui ont subi le gel ou encore un simple retard de livraison. Le transport de ces retours clients est pris en charge par l'expéditeur et représente un surcoût pour l'entreprise.

La stratégie de l'entreprise est donc d'améliorer son tri avant expédition. Ces déchets ne sont pas valorisables autrement que par le compostage, sauf pour les carottes. Ainsi, le volume de déchets verts produits en 2012 s'élevait à environ 4 000 tonnes. Les déchets verts sont recyclés dans une usine de compostage moyennant un financement à la tonne. L'amélioration du tri a permis de réduire les volumes des retours clients. Par ailleurs, il donne aujourd'hui un maximum de ces produits de retours et des carottes issues du triage avant expédition. Cela permet à l'entreprise de gaspiller un peu moins de légumes au compostage.

Description de la démarche envers les démunis

Depuis une quinzaine d'années, plusieurs associations ont contacté ce producteur/expéditeur pour récupérer des légumes : le Secours catholique de Manziat, les Restos du cœur de Bourg-en-Bresse et de Lyon et la Banque alimentaire du Rhône.

Les associations viennent directement se servir dans l'entrepôt une fois par semaine à horaire régulier. Elles prennent les produits qui sont disponibles. Les contrôles sanitaires des légumes de 1^e gamme ont déjà été effectués. Cela fonctionne bien car les trois associations viennent à des jours fixes dans la semaine.

Il s'agit de dons ou, dans certains cas, de ventes à très bas prix. Ce prix correspond aux frais de stockage. Les associations font ensuite un premier tri sur place puis un second tri avant de les présenter aux bénéficiaires.

Les motivations

Ce producteur/expéditeur de l'Ain donne ses légumes non commercialisables pour 2 raisons : lutter contre le gaspillage alimentaire et réduire par la même occasion ses frais de transport et de recyclage auprès de l'usine de compostage.

Volume et régularité des dons

Volume donné : environ 100 tonnes par an puisque, sur les 200 tonnes de retours, seule la moitié est consommable. Les 3 associations passent une fois par semaine. À titre d'exemple, les bénévoles de la Banque alimentaire du Rhône emportent parfois 1 tonne de légumes le jour de leur visite.

L'organisation actuelle convient bien à l'entreprise comme aux associations. L'entreprise n'a, à ce jour, pas exploré la piste de la défiscalisation. Les gestionnaires pensent étudier la question et la mettre en place si l'organisation n'est pas trop contraignante.

FICHE 5

Des conditions de réussite des partenariats

1. S'INFORMER SUR LA RÉGLEMENTATION ET LA RESPONSABILITÉ

Les principes habituels de la réglementation sanitaire sont applicables aux denrées alimentaires distribuées aux plus démunis.

La réglementation prévoit que chaque exploitant du secteur alimentaire est responsable de la conformité et de la sécurité des produits dans le cadre de son activité. Il doit assurer la traçabilité des denrées alimentaires qu'il produit, fabrique, transforme ou distribue.

Ainsi, l'entreprise est responsable des produits alimentaires destinés à être donnés, qui sont sous son contrôle, jusqu'au moment du transfert à l'association receveuse.

Le moyen le plus sûr d'asseoir ce transfert de propriété et la prise de responsabilité de l'association, est de le prévoir dans une convention (voir paragraphe 3) notamment par la cosignature à chaque don d'un bordereau de transfert ou de prise en charge.

2. VÉRIFIER LES CONDITIONS D'ASSURANCE À RÉUNIR

La présence de personnes extérieures à l'exploitation doit faire l'objet d'une démarche préalable auprès de votre assureur.

Deux cas de figure existent :

1- Dans le cadre d'une cueillette libre-service à la ferme, une association peut être intéressée pour réaliser un atelier cueillette avec les bénéficiaires d'aide. L'assurance responsabilité civile professionnelle souscrite auprès de votre assureur vous protège des accidents sur ces tierces personnes, y compris les groupes. Par contre, elle ne vous couvre plus si vous mettez du matériel à disposition de ce public.

2- Dans le cadre d'une récolte ramassée par les bénévoles d'une association (qui sera ensuite distribuée aux bénéficiaires d'aide), vous devez souscrire une assurance pour vous couvrir les dégâts éventuels que pourraient causer les bénévoles sur vos cultures. Pour limiter ce risque, prenez le temps de former rapidement l'équipe de bénévoles. Les bénévoles de l'association sont couverts par l'assurance responsabilité civile de l'association en cas d'accident.

3. ANTICIPER LES PARTENARIATS POSSIBLES

Les dons de produits alimentaires, qu'ils soient réguliers ou ponctuels, ne s'improvisent pas. Il est en effet préférable d'avoir identifié une ou plusieurs associations intéressées par les produits et équipées de la logistique nécessaire pour pouvoir les récupérer. C'est d'autant plus important pour les denrées périssables qui nécessitent une récupération rapide par les associations.

Cette anticipation va permettre :

- ▶ De repérer l'association à laquelle il est possible de donner : proximité, équipements en logistique adaptés, compatibilité sur le type de produits recherchés, etc. ;
- ▶ De s'entendre sur les modalités possibles et de poser les termes d'une convention de fonctionnement ;
- ▶ De tester éventuellement le partenariat sur certains produits.

4. METTRE EN PLACE UNE ORGANISATION EFFICACE

Les modalités d'organisation avec l'association peuvent être matérialisées dans une convention de fonctionnement signée par les deux parties. Vous pouvez notamment fixer les horaires et lieux de collecte ou encore les modalités de transport des produits. Voici quelques exemples :

- ▶ mardi : je dépose au local de l'association les produits de retour du marché ;
- ▶ jeudi : l'association vient récupérer les produits agricoles en début de matinée ;
- ▶ les contenants doivent être rapportés par l'association lors de la collecte suivante.

Enfin, il faut veiller à faire signer un bon de sortie à l'association. Pour chaque don, vous devez cosigner un bordereau de prise en charge en double exemplaire, indispensable pour le transfert de propriété et pour toute demande de réduction d'impôts.



5. SE POSER LES BONNES QUESTIONS : QUEL TYPE D'ASSOCIATION CONTACTER ?

Quel volume suis-je prêt à donner ?

Volume faible

Volume important

Épicerie sociale
ou solidaire

Les Restos du
cœur

Banque
alimentaire

AMAP solidaire

Autres
associations
locales

Suis-je prêt à me déplacer pour apporter mes produits à l'association ?

Non, jamais

Don | Vente

Oui

Les Restos du
cœur

Banque
alimentaire

Épicerie sociale

AMAP solidaire

Épicerie sociale
ou solidaire

Suis-je prêt à donner de mon temps dans la vie associative ?

Faible implication

Don

Vente

Forte implication

Banque
alimentaire

Épicerie
sociale

Épicerie
sociale
ou solidaire

AMAP
solidaire

Les Restos du
cœur

FICHE 6

Comment trouver une association proche de chez vous

1. LA BOURSE AUX DONNS : POUR DES DONNS PONCTUELS

La Bourse aux dons est une plate-forme internet interactive. Elle permet de faire le lien entre les professionnels de l'agriculture et de l'agroalimentaire, les artisans, les distributeurs avec les associations d'aide alimentaire ou les Centres communaux d'action sociale (CCAS).

La Bourse aux dons permet aux différents donateurs de déposer des offres de dons qui seront proposées automatiquement aux associations référencées et authentifiées par le ministère en charge de l'agriculture et de l'agroalimentaire. Les moyens logistiques des associations, en particulier en termes de respect de la chaîne du froid et des possibilités de stockage, sont identifiés.

C'est un outil idéal pour donner ponctuellement une grosse quantité, en un temps très limité, en dehors de son réseau habituel de receveurs.



S'enregistrer gratuitement comme donateur ponctuel ou comme receveur de dons sur la Bourse aux dons.

Cet enregistrement préalable, sans engagement, vous permettra de proposer par la suite et très rapidement un lot de denrées ou bien d'être destinataire d'une offre de dons.

L'inscription est gratuite pour les associations comme pour les donateurs et il n'y a aucun frais de fonctionnement prélevé en cas de don.

La Bourse aux dons permet également d'accéder à différents documents ressources en lien avec les dons alimentaires, dont ceux permettant de demander une défiscalisation de la valeur des dons.

2. L'OUTIL CARTOGRAPHIQUE DÉVELOPPÉ PAR LA DRAAF RHÔNE-ALPES : POUR REPÉRER DES ASSOCIATIONS LOCALES QUI RECHERCHENT DES DONNS

Compte tenu de la réactivité nécessaire pour donner et réutiliser des denrées alimentaires périssables, de nombreuses entreprises souhaitent accéder aux contacts d'associations se situant à proximité de leur établissement.

Pour répondre à cette demande, la DRAAF Rhône-Alpes a mis en place un outil internet qui est une cartographie interactive des structures d'aide alimentaire de la région :

<http://draaf.rhone-alpes.agriculture.gouv.fr/Mise-en-place-d-une-cartographie>

Cet outil a vocation à se généraliser sur tous les territoires intéressés par la mise en place des partenariats. Pour en savoir plus : contactez la DRAAF Rhône-Alpes.

Les banques alimentaires départementales approvisionnent de nombreuses associations sur leur territoire d'action, elles sont donc en mesure de fournir les coordonnées d'un très grand nombre d'entre elles. Vous pouvez également vous renseigner auprès de la mairie, qui vous mettra en contact avec le centre communal d'action sociale (CCAS), lui-même pouvant faire le relais avec toutes les associations d'aide alimentaire locales, dont certaines ne sont pas nécessairement affiliées à un réseau.

À noter qu'en cas de don ponctuel (par exemple un gros volume d'inventés), vous pouvez utiliser la Bourse aux dons, plate-forme internet interactive dédiée à ces situations; cf. zoom sur la bourse aux dons ci-après.

Vous trouverez ci-dessous les coordonnées des têtes de réseaux nationales qui pourront vous communiquer les coordonnées de leurs antennes locales :

- ▶ Fédération Française des Banques Alimentaires www.banquealimentaire.org/
- ▶ Restos du Cœur - www.restosducoeur.org/
- ▶ Secours Populaire Français - www.secourspopulaire.fr
- ▶ Croix-Rouge Française - www.croix-rouge.fr/
- ▶ Association Nationale de Développement des Épiceries Solidaires (ANDES) - www.epiceries-solidaires.org/
- ▶ REVIVRE dans le Monde - www.revivre-monde.org/
- ▶ GESRA, Groupement des Épiceries Solidaires en Rhône-Alpes. www.gesra.org/
- ▶ Secours catholique - www.secours-catholique.org/
- ▶ Emmaüs - www.emmaus-france.org
- ▶ Union nationale des centres communaux d'action sociale - www.unccas.org/
- ▶ Société de Saint-Vincent-de-Paul - www.ssvp.fr/
- ▶ Fédération de l'Entraide Protestante - www.fep.asso.fr/
- ▶ Fédération Nationale des Paniers de la Mer - www.panierdelamer.fr/
- ▶ Fondation de l'Armée du Salut - www.armeedusalut.fr

Les épiceries sociales ou solidaires

Si vous vous reconnaissez davantage dans l'idéologie proposée par les épiceries sociales ou solidaires, voici un lien vers l'annuaire des épiceries sociales présentes en Rhône-Alpes :

<http://www.epiceries-solidaires.org/texts/rhone-alpes> ou
<http://reseau-andes.viabloga.com/texts/geolocalisation> (incomplet)

Vous pouvez également contacter la plateforme d'approvisionnement si vous le souhaitez : ReVIVRE Rhône-Alpes, 133 Avenue Franklin Roosevelt, 69150 DECINES, tél. : 04.72.14.03.31.

FICHE 7

Les avantages fiscaux liés au don en nature

1. UNE RÉDUCTION D'IMPÔT DE 60 %

Comme pour les dons financiers, les entreprises assujetties à l'impôt sur les revenus et à l'impôt sur les sociétés, qui font des dons en nature, peuvent bénéficier d'une réduction d'impôt à hauteur de 60 % des dons et dans la limite de 5/1000 de leur chiffre d'affaires. Les versements non pris en compte une année, du fait de cette limite de 5 pour 1000, peuvent être reportés sur les cinq exercices suivants (cf. article 238 *bis* du Code Général des Impôts).

Lorsque le montant de la réduction d'impôt excède le montant de l'impôt, le solde non imputé pourra être utilisé pour le paiement de l'impôt dû au titre des 5 années.

Si votre entreprise prend le stockage ou le transport à sa charge, elle peut également obtenir une réduction d'impôt de 60 %. L'article 238 *bis* du Code général des impôts s'applique en effet également lorsque l'entreprise assure la livraison et le stockage de denrées alimentaires faisant l'objet de don, en considérant cette opération de livraison ou de stockage comme un don.

À noter : cette réduction d'impôt peut être proratisée, en appliquant au coût de transport ou de stockage, le rapport entre la quantité des denrées données et la quantité maximum que peut accueillir le camion ou l'entrepôt.



2. MODALITÉS PRATIQUES

2.1 Comment estimer ses dons

Conformément aux dispositions de l'article 238 *bis* du Code Général des Impôts, le bénéfice de la réduction d'impôt, à raison des dons effectués à des organismes d'intérêt général, n'est pas subordonné à la production par les entreprises donatrices de reçus « Cerfa » des organismes bénéficiaires des dons.

Toutefois, il appartient à l'entreprise donatrice d'apporter la preuve qu'elle a effectué un versement qui satisfait aux conditions prévues à l'article 238 *bis* du CGI : réalité des dons, montant du versement, identité du bénéficiaire des dons, nature et date du versement.

Ainsi, pour les cas de don en nature, ce n'est pas à l'association qu'il revient de valoriser le don. Cette dernière n'a à s'engager que sur la nature et la quantité (poids ou volume selon les cas) des produits donnés. C'est à vous, donateur (entreprise, enseigne), d'en estimer la valeur (montant en euros), sous la forme d'une déclaration.

Les dons en nature sont estimés :

- ▶ à leur valeur en stock pour les biens qui figurent dans un compte de stock ;
- ▶ à la valeur vénale du bien au jour du don pour les biens inscrits dans un compte d'immobilisation ;
- ▶ au prix de revient de la prestation offerte pour les prestations de service.

Les denrées alimentaires sont donc estimées à leur valeur en stock. La valeur d'inscription en stock s'entend de la valeur nette comptable, c'est-à-dire après prise en compte des provisions fiscalement déductibles.

Attention, lorsque la valeur nette comptable est nulle, du fait par exemple de la proximité de la date de péremption, aucune réduction d'impôt ne peut être pratiquée.

2.2 Comment apporter la preuve du don ?

Il est indispensable que l'association signe, pour chaque don :

- ▶ **soit un document préparé par l'entreprise donatrice** certifiant la nature des produits et la quantité remise sous forme de bon de sortie ou bordereau de transfert. Ce bon de sortie sera émis en double, l'un restant en magasin ou dans l'entreprise, l'autre suivant la marchandise. **Ce bon de sortie, qui mentionne le produit donné et la quantité, constitue le justificatif pour la défiscalisation.** Un modèle est joint ci-après ;
- ▶ **soit un reçu Cerfa** n° 11580*03 rempli par l'entreprise et le bénéficiaire, dont le modèle est joint.

Dans le cas où le bon/reçu comporterait une valorisation effectuée par l'entreprise, il peut comporter une mention du type « valeur des biens reçus – information fournie par l'entreprise donatrice ».

2.3 Comment déclarer ses versements ?

Pour bénéficier de son avantage fiscal, votre entreprise doit remplir le formulaire « mécénat » n° 2069-M-SDI. Cet imprimé constitue la seule obligation du mécène.

Vous réintègrerez le montant de vos dons au résultat comptable, sur l'imprimé 2058-A de la liasse fiscale, puis déduirez 60 % de ces dons, éventuellement plafonnés, de l'impôt, sur le relevé de solde de l'impôt sur les sociétés n° 2572, ou sur la déclaration 2044-C pour les personnes physiques.



BORDEREAU DE PRISE EN CHARGE

Partie à remplir par le donateur

L'entreprise

Raison sociale :

Adresse :

Téléphone :

Fax :

N°SIRET :

Code APE :

Représentée par : *NOM Prénom*

Fonction

Certifie avoir offert le don en nature suivant :

(indiquer pour chaque type de produit la quantité, la DLC/DLUO, la température (si frais), le n° de lot)

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Fait en 2 exemplaires àle.....

Signature

Partie à remplir par le bénéficiaire

Je soussigné *NOM Prénom* :

Fonction dans la structure :

Agissant au nom du bénéficiaire dont la forme juridique est :

une association

un fonds de dotation

autre (à préciser)

Dénomination :

Déclarée au Journal officiel dun°.....agrée le.....

Certifie avoir reçu le don en nature mentionné par le donateur ci-dessus.

Fait en 2 exemplaires àle.....

Signature

Bénéficiaire des versements

Nom ou dénomination :

Adresse :

N° Rue

Code postal Commune

Objet :

Cochez la case concernée (1) :

- Association ou fondation reconnue d'utilité publique par décret en date du/...../..... publié au Journal officiel du/...../..... ou association située dans le département de la Moselle, du Bas-Rhin ou du Haut-Rhin dont la mission a été reconnue d'utilité publique par arrêté préfectoral en date du/...../.....
- Fondation universitaire ou fondation partenariale mentionnées respectivement aux articles L. 719-12 et L. 719-13 du code de l'éducation
- Fondation d'entreprise
- Oeuvre ou organisme d'intérêt général
- Musée de France
- Établissement d'enseignement supérieur ou d'enseignement artistique public ou privé, d'intérêt général, à but non lucratif
- Organisme ayant pour objet exclusif de participer financièrement à la création d'entreprises
- Association culturelle ou de bienfaisance et établissement public des cultes reconnus d'Alsace-Moselle
- Organisme ayant pour activité principale l'organisation de festivals
- Association fournissant gratuitement une aide alimentaire ou des soins médicaux à des personnes en difficulté ou favorisant leur logement
- Fondation du patrimoine ou fondation ou association qui affecte irrévocablement les dons à la Fondation du patrimoine, en vue de subventionner les travaux prévus par les conventions conclues entre la Fondation du patrimoine et les propriétaires des immeubles (article L. 143-2-1 du code du patrimoine)
- Établissement de recherche public ou privé, d'intérêt général, à but non lucratif
- Entreprise d'insertion ou entreprise de travail temporaire d'insertion (articles L. 5132-5 et L. 5132-6 du code du travail).
- Associations intermédiaires (article L. 5132-7 du code du travail)
- Ateliers et chantiers d'insertion (article L. 5132-15 du code du travail)
- Entreprises adaptées (article L. 5213-13 du code du travail)
- Agence nationale de la recherche (ANR)
- Société ou organisme agréé de recherche scientifique ou technique (2)
- Autre organisme :

(1) ou n'indiquez que les renseignements concernant l'organisme

(2) dons effectués par les entreprises

L'ÉTUDE

Le dossier et le guide ont été rédigés grâce à une étude réalisée sur le terrain pendant 4 mois. Une cinquantaine d'acteurs de l'aide alimentaire et de l'agriculture ont été rencontrés.

RÉDACTION

Stéphanie Pernet et Josselin Patron

CONTACTS

Chambre régionale d'agriculture Rhône-Alpes
Stéphanie Pernet
AGRAPOLE
23, rue Jean Baldassini
69364 LYON cedex 07
Tel. : 04 72 72 49 10

Service régional de l'alimentation Rhône-Alpes
sral-draaf-rhone-alpes@agriculture.gouv.fr
Standard 04 78 63 25 65

CRÉDITS PHOTOS

Chambre d'agriculture de Rhône-Alpes

CONCEPTION GRAPHIQUE

La boîte à verbe
06 82 85 26 69
contact@laboiteaverbe.fr

Couverture

Mission communication
Direction régionale de l'alimentation, de l'agriculture et de la forêt de Rhône-Alpes