

Plus de 110 Associations Départementales des Restos du Coeur, présentes sur tout le territoire et autonomes juridiquement, sont liées à l'Association Nationale par un contrat d'agrément qui définit leurs droits et obligations. Elles gèrent, animent et coordonnent sur le terrain les multiples activités d'aide à la personne proposées par l'Association dont l'aide alimentaire est l'action la plus connue du grand public.



## PROSPECTEUR DONS ALIMENTAIRES

### MISSIONS

Le prospecteur développe, favorise et accompagne les dons en nature auprès des plateformes logistiques et industries agroalimentaires afin de répondre aux besoins des différentes activités des Restaurants du Cœur.

- Il est membre de l'AD et agit sous la responsabilité du Responsable Départemental.
- Il est le contact du coordinateur de prospection de sa zone et le tient informé des démarches menées.
- Il est en lien et travaille en coordination avec les prospecteurs des AD de la zone et les prospecteurs spécialisés sur les mêmes types de dons (plateformes GMS, dons agricoles, industries ...).

### ACTIVITÉS PRINCIPALES

#### Initier la démarche commerciale

- Il recense les besoins des différentes activités et structures des Restos.
- Il se renseigne sur l'historique du prospect (relations avec les Restos, politique de mécénat etc).
- Il démarcher les donateurs potentiels (plateformes logistiques et industries agroalimentaires) : il présente l'action des Restos et met en évidence les avantages du don en nature aux Restos (Cf argumentaire)

#### Assurer le suivi du don, du donateur à l'entrepôt

Il analyse le don :

- Opportunité du don : est-ce que le don répond bien à un besoin des Restos ?
- Orientation du don : en fonction du produit et de la quantité, le don peut être orienté vers une/plusieurs AD ou un entrepôt d'opportunité.

Il transmet la proposition de don au bénéficiaire présumé du don. Le bénéficiaire du don est en charge de la gestion du don (planifier l'enlèvement ou la livraison, délivrer les justificatifs...).

- Il rappelle le donateur pour proposer son soutien en cas de problème et s'assurer de la satisfaction du donateur.
- Il met à jour le fichier de suivi (données obligatoires et facultatives).

#### Capitaliser sur les expériences de prospection et favoriser le retour d'expérience

Il participe aux réunions physiques et/ou téléphoniques sur la zone.

- Il rend compte des évolutions (contacts, dons...) à son coordinateur prospection.
- Il fait remonter les doutes, les questions à son coordinateur régional.
- Il partage les bonnes pratiques avec les autres prospecteurs.

### SAVOIR-ÊTRE & SAVOIR-FAIRE

- Maîtrise de l'argumentaire des Restos et de l'environnement du don (fiscalité, chaîne logistique, etc.)
- Qualités relationnelles : capacité à nouer un contact et à argumenter
- Enthousiasme, sens de l'écoute et du dialogue
- Bonne capacité de travail en réseau
- Méthode, rigueur, organisation

#### Autres informations à adapter

selon les besoins locaux :  
disponibilités souhaitées, lieux de missions, horaires...

### PARCOURS DE FORMATION RESTOS



#### FORMATIONS SOCLES (POUR TOUS)

- *Mieux Connaître les Restos* (dans les 3 premiers mois)
- *Echanges et réflexion sur l'engagement* (après 3 ans de bénévolat)