

Quelles solutions envisager en termes de gestion de déchets professionnels ?

Par Monsieur HOWARD Directeur général adjoint de la société GEODIS VALEND A*

E mail christopher.howard@geodis.com

Sommaire

Rappel de la réglementation

1 Quelles sont les solutions pour les producteurs de DEEE professionnels au niveau européen ?

2 Les spécificités du B2B au niveau collecte*

3 quelles sont les qualités pour sélectionner les partenaires fournisseurs de solutions DEEE B2B

Rappel de la réglementation française issue de la directive DEEE concernant les déchets professionnels

La directive DEEE distingue des déchets ménagers des déchets professionnels.

Concernant les déchets professionnels il y a deux types de déchets

Les déchets historiques mis en vente sur le marché avant le 1^{er} août 2005

Les déchets mis sur le marché après le 13 août 2005

Concernant les déchets 'historiques' l'utilisateur de l'équipement est responsable de son enlèvement et de son traitement. Chaque entreprise a donc l'obligation de gérer elle-même ses DEEE historiques en faisant appel à un prestataire compétent pour en réaliser son élimination.

Toutefois les utilisateurs des équipements professionnels peuvent convenir d'une autre solution avec les producteurs d'EEE et leur transférer leur responsabilité.

Concernant les produits mis sur le marché après le 13 août 2005 le producteur est responsable de son élimination sauf disposition contractuelle contraire avec son client.

Le producteur peut s'acquitter de ses obligations

Soit en mettant en place un système individuel

Soit en adhérant à un éco organisme agréé

Au niveau contractuel la responsabilité peut être modifiée. Dans ce cadre il est convenu que ce soit le détenteur utilisateur qui gère lui-même la fin de vie de ses équipements sans faire appel au producteur.

Le décret n° 2005- 839 du 20 juillet 2005 ne prévoit aucune règle spécifique de financement pour les DEEE professionnels. Qui devra financer la fin de vie d'un équipement professionnel.

D'autres modalités de financement peuvent être prévues au contrat de vente de l'équipement.

- La mission de GEODIS VALEND A est de concevoir, mettre en œuvre et piloter des solutions de collecte et de traitement des déchets des clients au niveau européen qui soient complètes, simples et économiques

1 Quelles sont les solutions pour les producteurs de DEEE professionnels au niveau européen ?

Cette directive DEEE a indiqué aux Etats membres de l'Union un certain nombre de règles et d'objectifs mais le reste des dispositions est du ressort des états membres avec le principe de subsidiarité. Dans cette perspective il y a beaucoup de solutions différentes au niveau européen.

Par ailleurs il n'y a aucune règle spécifique de financement des DEEE professionnels en France. Ce sont les acteurs de marché, les clients, les professionnels qui décident cela entre eux.

- Le système individuel

Dans la plupart des pays il s'agit de mettre en place un système individuel. Ceci est prévu dans le cadre des directives et des décrets.

Le système individuel peut se faire par le biais de regroupement des entreprises par exemple un GIE (groupement d'intérêt économique).

Il y a beaucoup de sociétés de la même profession qui ont une problématique identique. Ces entreprises décident de déléguer la recherche d'une solution à ce GIE. Il permet d'avoir la synergie sur la recherche, le prix, les contrôles.

- L'Adhésion à un Eco organisme professionnel

Dans certains pays de l'Union cette solution est obligatoire par exemple le Portugal. Le décret portugais a été pensé pour les DEEE ménagers et appliqué à tous les déchets professionnels. Une contribution environnementale est appliquée à tous les déchets professionnels y compris les déchets médicaux.

En Espagne l'adhésion à un éco organisme est une solution préférable Le coût est de 1000 € à 2000 € avec les frais d'avocat en plus. Sinon il faut créer un système individuel. Il y a provinces autonomes et donc faire 19 fois la même démarche.

En Angleterre il n'y a pas d'éco organisme professionnel mais il y a obligation pour les producteurs d'adhérer à un éco organisme pour le reporting c'est-à-dire la déclaration des DEEE mis collectés.

- Le problème de l'interprétation du concept Responsabilité élargie du producteur (R.E.P)

Il y a des divergences sur l'interprétation de la REP. Certains producteurs limitent leurs responsabilités au traitement. La collecte est du ressort des utilisateurs.

A contrario les sociétés étrangères telles que les sociétés américaines et japonaises conçoivent la REP de manière rigoureuse. Celle-ci va de la collecte jusqu'au traitement.

2 Les spécificités du B 2 B au niveau collecte

Les déchets professionnels sont vraiment différents des déchets ménagers

- Le point de collecte est un client du producteur

Dans le cas d'un DEEE historique le détenteur a demandé à un producteur de venir chercher son déchet c'est un service. Le producteur vend le service de collecte, de traitement et de reporting au détenteur.

Dans le cas d'un DEEE mis récemment sur le marché dans le contrat il est demandé au producteur d'assurer la collecte et le traitement lors de la fin de vie du produit.

- Les points de collecte des DEEE professionnels ne sont pas connus à l'avance

Ce sont des produits qui ont une durée de vie de 3,4 ou 10 ans On ne sait jamais quand on va collecter un produit et où il se trouve. Il est impossible de définir un réseau de collecte par avance. De ce fait les synergies entre DEEE professionnels et ménagers ne sont pas envisageables.

- Lors de la collecte il faut être réactif

Un client qui a un déchet ne va pas attendre deux mois qu'on vienne le chercher. Il faut aussi savoir mettre en place l'organisation nécessaire pour la collecte du déchet par exemple accessibilité du camion au lieu de collecte.

- Les services souhaités sont nombreux et spécifiques au client

Concernant le diagnostic il y a nécessité d'être réactif. Il faut savoir poser les bonnes questions pour mettre en place rapidement la logistique. ;Les solutions sont souvent spécifiques.

Si ce sont des produits qui sont dans son actif il faut savoir relever les numéros de série pour qu'il puisse sortir de son actif afin d'éviter la taxe professionnelle.

Si les produits sont en vrac il faut les trier par familles, les emballer et les palletiser.

Une demande de devis est nécessaire dans le cas d'une collecte complexe par exemple une déinstallation. dans ce cas il faudra aller sur place voir le site (ascenseur, escalier, déconnexion électrique à faire, déconnexion des fluides à faire.

Le client pourra demander à ce que les produits ne soient pas détruits mais reconditionnés pour une revente. A contrario il y a des clients qui ne veulent pas de revente. Par exemple au regard de l'actualité certains clients ne veulent pas que leurs produits se retrouvent en Afrique et demandent la destruction avec un certificat. A ce moment nous devons s'assurer que les recycleurs ont vraiment appliqué ce qui a été demandé.

- Comment se passe la validation du cahier des charges et son application sur le terrain ?

(présentation du schéma)

Propositions de solutions au client et mise en place d'un contrat *

Le bureau d'étude va analyser le projet et proposer des solutions logistiques

Des solutions de contenants ,une optimisation des distances de collecte, des regroupements de transport en fonction des types de recycleurs trouvés.

Une fois qu'on a mis au point le projet avec le client une équipe d'acheteurs qui connaît le réseau de fournisseurs de collecte et de traitement va les identifier.

L'offre économique est présentée au client et elle fera l'objet d'un contrat avec toutes les dispositions (délais, prix, qualité de service).par la suite le client valide le cahier des charges.

Déploiement des dossiers

Une fois le cahier des charges validé une équipe spécialisée dans la mise en place des dossiers va rencontrer les différents acteurs

Déterminer les points de collecter et les diagnostiquer

Trouver des solutions avec les transporteurs et les points de collecte

Connaissance du réseau à mettre en place

Intervention de l'équipe de pilotage

Elle est une tour de contrôle responsable du déploiement de projet de reporting de la mesure de qualité de service et des améliorations à faire.

Exemple Si aujourd'hui la ville de Dublin veut collecter quelque chose à Dublin ils appellent le call center qui est à Lyon en France. Il va actionner les fournisseurs qui ont

été qualifiés depuis Dublin jusqu'au centre de traitement situé en France s'il s'agit d'un recycleur pour les piles par exemple.

3 Quelles sont les qualités pour sélectionner un partenaire fournisseurs de solutions de DEEE professionnels ?

- La connaissance des produits à collecter

Pour les DEEE ménagers il y a 4 flux petit électro ménager, gros électroménager, le gros électro ménager froid et les écrans et lampes *

Pour les DEEE professionnels chaque producteur pense que son produit est unique donc il faut apporter une solution unique.

Par ailleurs les DEEE professionnels sont très diversifiés. Le partenaire doit fournir rapidement au producteur les solutions spécifiques à son produit (médical, reprographie, distribution automatique, climatisation etc)

- La garantie de conformité de la solution technique

Il faut rechercher la qualité de la prestation. Le choix doit se porter sur une entreprise qui a l'expérience de B 2 B c'est-à-dire de puiser dans un réseau de spécialistes fournisseurs de solutions spécifiques.

Le choix ne peut se faire qu'après un audit et qualification préalable des partenaires retenus.

Le partenaire doit avoir une bonne connaissance de la réglementation des produits

- Le partenaire agit chez le client du producteur et assure une qualité

Il doit assurer une série adaptée aux contraintes exprimées par le client.sa réactivité agira en fonction des évolutions de la demande du client ou du producteur.

- Le prix

Le prix de la prestation sera négocié en fonction de l'organisation du producteur.

Si vous collectez des produits dans des entrepôts et que le client a déjà regroupé ce n'est pas le même prix. Le prix est proportionnel aux volumes collectés.

La création d'un groupement d'intérêt économique (G.I.E) est intéressant car il y a plus de volume et le prix est moins cher.

L'éco contribution (visible fee) n'est pas adapté aux DEEE professionnels on ne sait pas combien coûte la collecte, ou sera le produit et combien coutera le traitement dans 3,4 ou 10 ans .

