Codice CUP : G32F12000040006 - Codice progetto: 2012-1-IT1-LEO05-02781
PROGETTO "SIFOR - SISTEMA FORMATIVO AL VALORE-LAVORO DEL RIUSO"

Programme **LÉONARDO**
Projet **SIFOR**

envie
Une autre vision sur l'emploi & l'environnement

Faisabilité économique et financière

Programme d'éducation et de formation tout au long de la vie

Ce projet a été financé avec le soutien de la Commission européenne. Cette publication (communication) n'engage que son auteur et la Comission n'est pas responsable de l'usage qui pourrait être fait des informations qui y sont contenues.

SOMMAIRE

- **Introduction**
- **Étude du gisement**
  - Analyse de la filière DEEE dans la région
  - Les points de réemploi
  - Analyse du potentiel de réemploi des D3E dans la région
- **Étude d'implantation**
  - Diagnostic territorial
  - Scénario prospectif d'installation
- **Financements**
- **Le Business Plan**

INTRODUCTION

- **Création d'un atelier de réemploi et d'un magasin ENVIE:**
  - Le projet est très souvent initié par les relations politiques entre une commune et les représentants d'ENVIE
  - Un porteur de projet est désigné pour travailler sur ce projet d'implantation
  - Une étude de faisabilité est amorcée

I. ETUDE DU GISEMENT

A. Analyse de la filière DEEE dans la région :

- **Taux de captation des DEEE**
  - Estimation du tonnage de DEEE collecté dans la région avec la répartition :
    - DEEE ménager provenant des collectivités locales
    - DEEE ménager provenant de la distribution
    - DEEE professionnels
  - Représentativité de la région par rapport au pays
  - Étude du maillage des points de collecte
  - Étude de la population : le niveau financier

I. ETUDE DU GISEMENT

- **Intensité concurrentielle de la collecte**

  - Identifier le nombre d'opérateurs de collecte actifs par rapport au tonnage estimatif de D3E présent dans la région

  - Analyse de l'allocation de tonnages / site par rapport à la moyenne nationale

  - Faut il capter un flux hors de la région identifiée ?

I. ETUDE DU GISEMENT

B. Les points de réemploi

- **Objectifs Envie:**
  - Garantir l'activité économique sur laquelle repose le projet social d'Envie
  - S'assurer que le traitement des déchets respect l'environnement

- **Objectifs Eco-Systèmes (Eco-Organisme) :**
  - Atteindre les objectifs de collecte et de valorisation fixés par le décret lié au DEEE
  - S'assurer que le traitement des DEEE respect l'environnement
  - Se positionner en tant qu'acteur du Développement Durable en prenant en compte la dimension sociale dans la gestion des DEEE

- **Accord de partenariat entre ENVIE et Eco-Systèmes pour répondre à leurs objectifs**

I. ETUDE DU GISEMENT

- Eco-Systèmes met à disposition d'Envie un gisement de DEEE via des points de collecte définis : **les points de réemploi**
- Envie collecte ces DEEE : certains appareils sont rénovés, le reste est remis à Eco-Systèmes pour son élimination
- **15% du gisement collecté sur les points de réemploi doit être revendu dans les magasins ENVIE**
- **Eco-Systèmes rémunère ENVIE sur:**

Ramassages des points de réemploi →

Volume réemployé :
Bonus de 5,50€ par appareil vendu

Volume remis à Eco-Systèmes après tri pour réemploi
Soutien au réemploi : barème entre 80 et 120€/T (sur un plafond défini annuellement

I. ETUDE DU GISEMENT

C. Analyse du potentiel de réemploi des D3E dans la région :

- **Gisement de la distribution**
  - Analyse du potentiel d'équipement pouvant être réemployés
  - Quantité et localisation des plateformes de retour distributeur

Exemple :

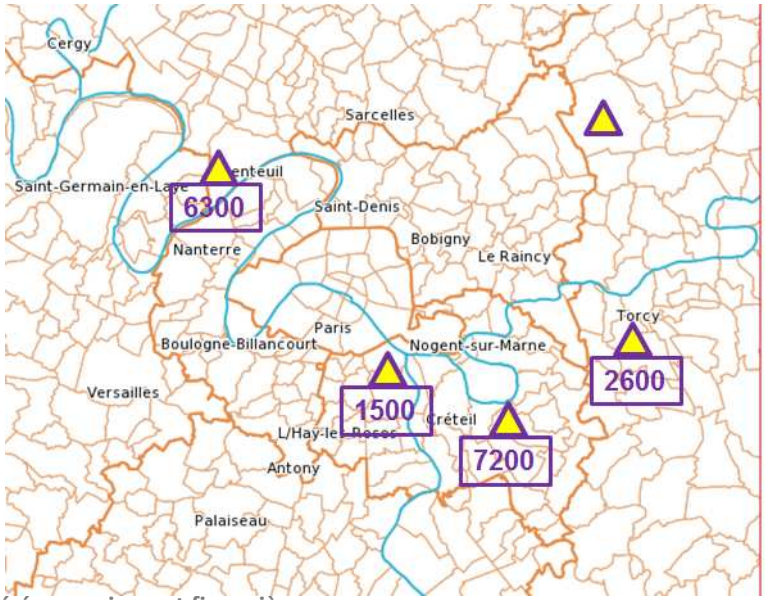


Plate forme de retour distributeur (>300T/an)

X Potentiel réemployé par plateforme(nombre de machines/an)

- **4 grandes plateformes accessibles**
- **17 000 machines à produire en en IDF**

II. ETUDE D'IMPLANTATION

A. Diagnostique du territoire:

- **Opportunités**
  - Le gisement d'appareils disponible
  - Le besoin en insertion

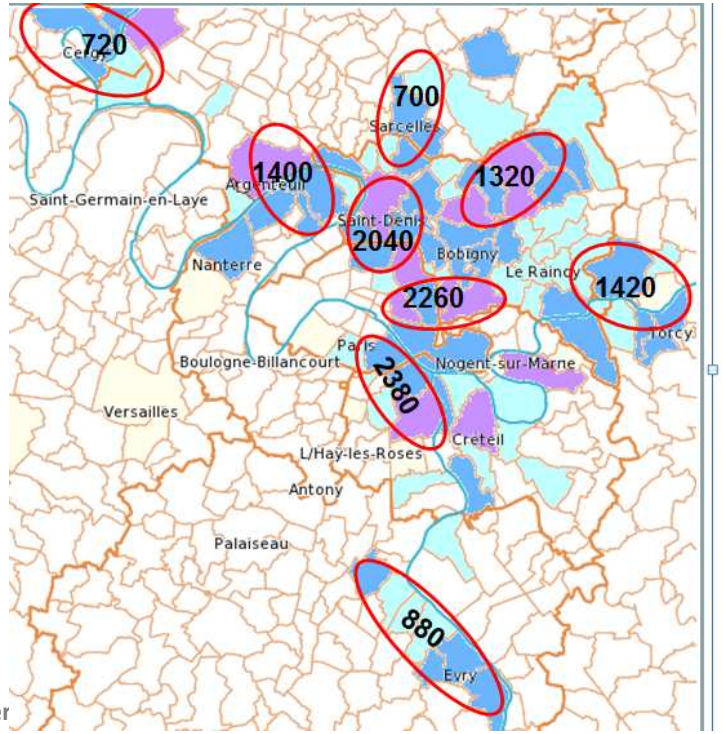
- **Contraintes**
  - Prix et disponibilité du foncier
  - Analyse des particularités du territoire (ex: territoire morcelé)
  - Intensité concurrentielle

II. ETUDE D'IMPLANTATION

- **Définition des zones de chalandises :**
  1. Nombre d'habitants (consommateurs potentiels)
  2. Revenu moyen/habitant faibles (cœur de cible)

➔ Cartographie des zones favorables d'installation en croisant ces 2 facteurs:

Exemple:



Potentiel faible à nul
Potentiel commercial moyen *
Potentiel commercial fort
Potentiel commercial très fort

X Nombre de ventes théoriques (en nombre de machines/an)

➢ **9 zones de chalandise identifiées**

➢ **Potentiel 13000 machines vendues/an en IDF**

II. ETUDE D'IMPLANTATION

B. Scénario prospectif d'installation :

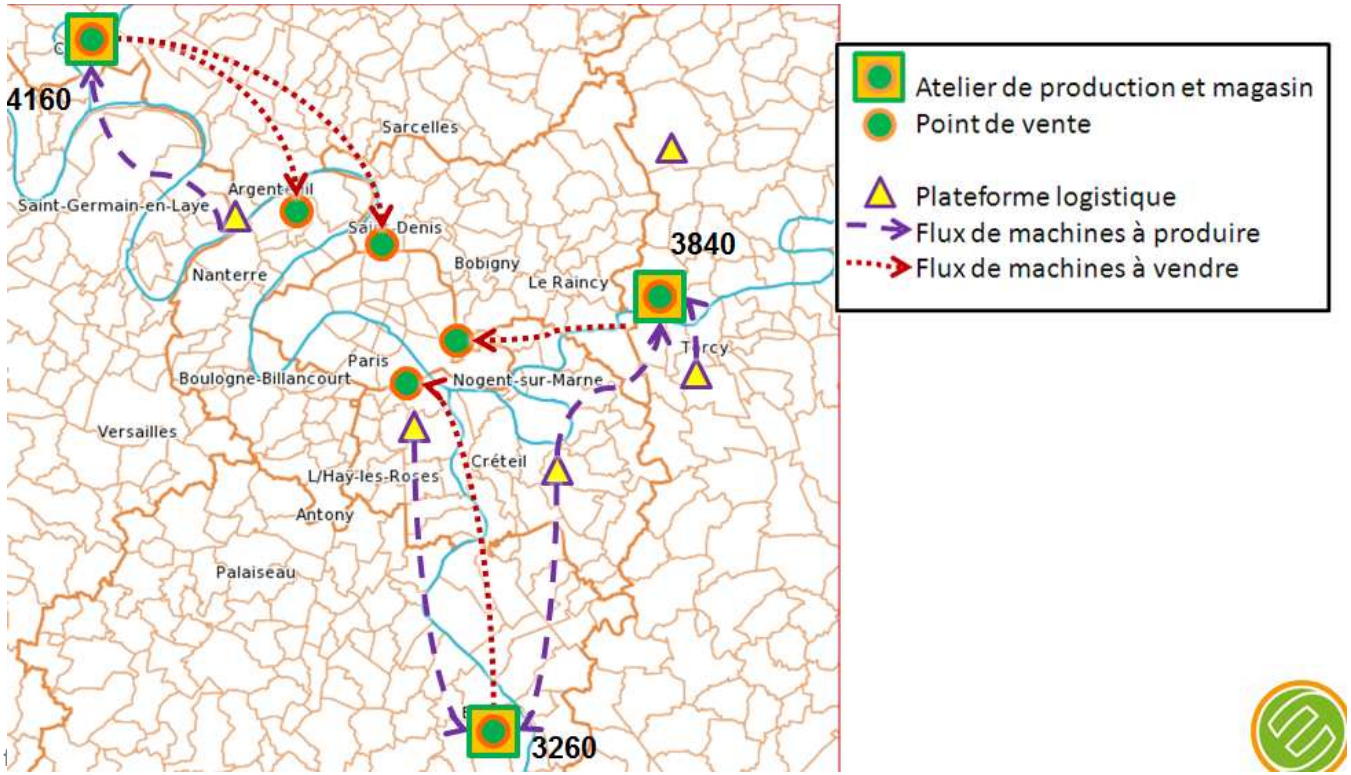
- **3 facteurs clefs à l'implantation d'un atelier réemploi :**
  1. Prix du foncier (atelier de 1200 à 1800 m2)
  2. Besoin en insertion
  3. Approvisionnement en gisement

➔ Cartographie des opportunités d'installation en croisant ces 3 facteurs

II. ETUDE D'IMPLANTATION

- **Les potentialités du territoire**
  - Opportunités d'installation d'un magasin
  - Opportunités d'installation d'un atelier

Exemple:



II. ETUDE D'IMPLANTATION

	Conditions de réussite
Volet économique	Existence de postes d'insertion
	Volume d'activité pour au moins 20 personnes par site
	Locaux dans bonnes conditions économiques
	Durabilité des flux et des implantations
	Possibilité de magasin(s) dans zone achalandée à proximité
Volet social	Existence d'un bassin d'emploi suffisant
	Accès du site par transports en commun
Volet technique	Accès véhicules correspondant aux flux
	Surfaces allouées (stocks amont et aval, ateliers, bureaux, magasins éventuels)

Potentiel de vente : détermine le dimensionnement des ateliers de production

II. ETUDE D'IMPLANTATION

- Comparaison des 3 sites d'implantation éventuels d'un atelier :

	Site 1	Site 2	Site 3
Accessibilité foncier	++	+	0
Disponibilité de postes insertion	++	++	++
Qualité de l'approvisionnement	++	+	+
Qualité zone de chalandise	+	++	+
Soutien politique	++	+	0
TOTAL	9	7	4

III. FINANCEMENTS

- Le projet économique ENVIE repose sur une répartition des ressources d'exploitation en année de pleine activité à environ:
  - **30%** de subventions d'exploitation, aides aux postes incluses
  - **70%** issus de l'activité ; Ventes, Collecte, Livraison, Activités Annexes

- Les demandes de subventions se font auprès d'organismes **privés** et **publics** :
  - Fondations privées (banques, EDF, Vinci…)
  - Commune
  - Conseil général
  - Conseil régional
  - Communauté d'agglomération
  - État

III. FINANCEMENTS

- **Les subventions d'exploitation** : elles couvrent l'insuffisance de productivité du personnel en insertion (temps de formation, absentéisme…)

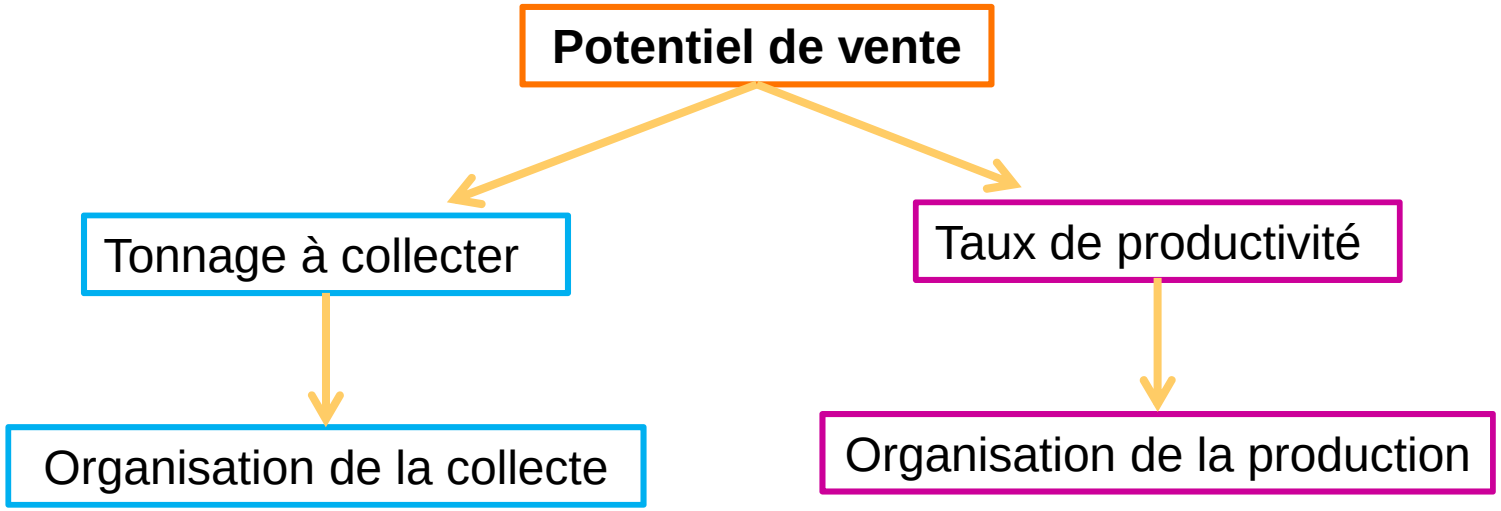
- **Les subventions d'investissement** : elles financent un investissement, des travaux, l'agencement des locaux, le matériel informatique…

- **Emprunt bancaire**

➔ La première trésorerie est difficile à avoir mais elle est essentielle pour démarrer une activité

IV. LE BUSINESS PLAN

- **Potentiel de vente : Taux de pénétration marché** (nombre d'appareil)
  - 1 appareil /100 habitants / an
  - 1 point de vente = env. 4500 appareils vendus/ an (en région parisienne)



IV. LE BUSINESS PLAN

- **Tonnage à collecter :**
  - Envie : taux de réemploi de 15% obligatoire
  - Poids moyen d'un EEE ménager: 55kg
  - $\frac{\text{Potentiel de vente X Poids moyen (55Kg)}}{\text{Taux réemploi (15\%)}}$ = tonnage à collecter

- **Quels moyens de transport peut-on utiliser pour la collecte?**
  - Camion 19T : 60 appareils par trajets
  - Permet de déterminer le nombre de tournée
  - Permet de déterminer l'organisation des collectes :
    - Nombre de chauffeur
    - Gasoil
    - Assurances …

IV. LE BUSINESS PLAN

- **Taux de productivité:**
  - En moyenne la 1ere année: 0,90 machine/jour/opérateur
  - On doit produire 10% de plus pour avoir du stock
  - Nombre de jour de production = env. 216 dans l'année
  - $\frac{\text{Taux de productivité X Nb de J de production}}{\text{Nb d'appareil à produire}}$ = Nb de personne à embaucher

- **Dimension de l'atelier:**
  - 10m2 par producteur

- **Dimensionnement de l'équipe:**
  - 1 chef d'équipe pour 8/9 personnes
  - 4500 appareils vendus : 2 agents de quai (car beaucoup plus d'appareils collectés), 1 vendeur + 1 vendeur en insertion

IV. LE BUSINESS PLAN

- **Charges :**
  - **Charges liées à la production:**
    - 17€ de pièce détachées neuves / appareil produit
    - 2€ d'électricité par appareil
    - Salaires
    - Eau, etc.
  - **Charges fixes :**
    - Loyer
    - Électricité bâtiment
    - Taxes
    - Salaires
    - Amortissement

IV. LE BUSINESS PLAN

- **Prix de vente des appareils:**
  - Étude des prix de vente des magasins concurrents
  - Étude du niveau de vie de la population

- **Prix de vente d'un produit pour ne pas être fiscalisé en France : 60 % maximum du prix neuf**

IV. LE BUSINESS PLAN

- **Éléments clés du Business Plan:**
  - **Potentiel de vente**
  - **Tonnage à collecter → Organisation de la collecte**
  - **Tonnage à produire → organisation de la production**
  - **Charges**
  - **Prix de vente**

→ Permet de déterminer les subventions à récupérer