

Répondez aux nouveaux défis et besoins du marché



Agence
pour l'Entreprise
& l'Innovation

ÉCONOMIE
CIRCULAIRE


Wallonie
ENTREPRISE
INNOVATION
& NUMÉRIQUE

Comment ?

En adoptant un modèle circulaire

Cette brochure a pour ambition d'illustrer une série de pratiques d'Économie Circulaire en entreprises et de **vous inspirer** pour initier cette transition au sein de la vôtre.

- Comment augmenter vos parts de marché en adoptant un modèle plus circulaire ?
- Comment réduire vos coûts en concevant autrement ?
- Comment profiter d'un avantage compétitif en récupérant les produits chez vos clients ?
- Comment créer des relations d'échanges fructueuses avec des entreprises locales ?

Toutes ces questions et bien d'autres sont abordées dans ce livret.

Il vous permet de mesurer combien l'Économie Circulaire peut améliorer les performances de votre entreprise en optimisant l'utilisation des ressources.

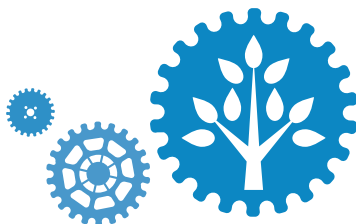
Bonne lecture.

AUGMENTEZ VOS PARTS DE MARCHÉ ET RÉDUISEZ VOS COÛTS EN CONCEVANT ET FABRIQUANT AUTREMENT



Parce qu'en limitant ou en optimisant l'usage des ressources, vous pouvez réduire vos coûts en améliorant vos produits et processus de production.

Pour répondre à une **pression du marché sur le prix de vente**, JTEKT Torsen, spécialisé en fabrication de pièces automobiles, a **reconçu**, sur son site belge, son produit en **diminuant le nombre de pièces**, en donnant **plus de fonctions** à certaines d'entre elles, en **diminuant le poids global** de 60 % et en réduisant le temps d'usinage de moitié. **Tant d'actions qui permettent, in fine, de mieux répondre aux exigences du marché.**



Parce qu'éco-concevoir vos produits vous aide à dépasser les limites de votre offre.

Lionine (TPE) **valorise directement** les branchages et résidus de bois naturel des particuliers (jardins, forêts privées, etc.) pour les transformer grâce à une **technologie unique** et brevetée. Elle les vend ensuite ou les restitue aux particuliers sous une forme adaptée à leur type d'installation de chauffage (poêles à pellets, inserts bois, ...). L'offre de Lionine inclut tant le nettoyage des parcelles forestières, l'évacuation des branchages que leur transformation en plaquettes de chauffage.



Parce que vos clients réclament de plus en plus des produits et services « responsables ».

Pour répondre à la demande, **NOTOX** (start-up) s'est spécialisée dans l'écoconception de planches de surf en résine et fibre de lin. Cet accent placé sur la durabilité des matières premières lui a permis de pénétrer un marché fortement saturé et de s'y différencier, tout en dégagant des **marges jusqu'à 30 % supérieures à celles des concurrents**.

Parce que vous n'avez plus forcément besoin de matières premières neuves.

Cherchant à endiguer la pression croissante sur les prix que la grande distribution exerce sur ses fournisseurs, l'entreprise agroalimentaire belge **SPA Monopole** a travaillé sur l'écoconception de ses bouteilles d'eau : réduction du poids de 45 % depuis 1971, ce qui représente tant un **intérêt économique qu'environnemental**.

L'entreprise a également introduit 50 % de plastique recyclé dans son processus de fabrication et atteint, via Fost Plus, un taux de recyclage des déchets d'emballages proche de 80 %.

Ce faisant, **l'entreprise entretient une image environnementale qui contribue à maintenir sa compétitivité**.



À RETENIR

Quelles sont les bonnes pratiques d'éco-conception ?

- 1 Repenser mon produit ou service en intégrant l'expertise des parties prenantes internes/externes (ex. : employés, fournisseurs) ;
- 2 Favoriser les matériaux/énergies recyclés, biosourcés et/ou renouvelables ;
- 3 Développer des produits démontables, réutilisables en fin de vie ;
- 4 Allonger la durée de vie de mes produits en y adjoignant des services complémentaires (entretien, etc.) ;
- 5 Repenser mon offre : une solution intégrée (offre de service) pourra certainement mieux répondre aux attentes précises et singulières de mes clients.



**ET SI VOUS PROFITIEZ D'UN
AVANTAGE COMPÉTITIF
EN RÉCUPÉRANT LES PRODUITS
CHEZ VOS CLIENTS ?**

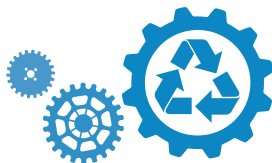


Parce que cela vous permettrait de réduire vos coûts d'approvisionnement.

Comme la peinture usagée peut être reconditionnée, **NewLifePaint**, fabricant de peinture écologique anglais, a mis en place des partenariats avec les centres d'enfouissement (pour détourner les déchets de la mise en décharge), fablabs et autres Repair Cafés (se procurer les restes de peinture des bricoleurs). Ce faisant, il récupère à coût moindre (voire nul) un maximum de matières premières pour la production de sa peinture écologique et **se crée un avantage compétitif à la fois économique, éthique et commercial.**

Parce que vous désirez mieux satisfaire vos clients.

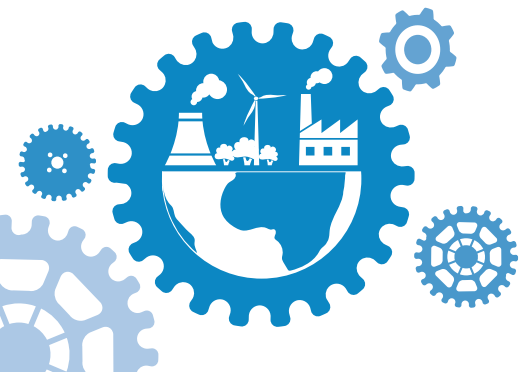
TARKETT, fabricant de revêtements de sol français, par la mise en place du programme ReUse (programme de revalorisation des PVC), a tenu à soutenir ses clients professionnels du bâtiment (installateurs, revendeurs, etc.) dans leur démarche de recyclage. TARKETT s'engage à venir récupérer les revêtements de sol usagés et les déchets de pose sur les chantiers (rénovation, construction, etc.). Ce faisant, l'entreprise soulage clients et parcs à containers de la gestion de fin de vie des produits, tout **en maximisant la réintégration de matières premières dans son processus de production.** Au niveau global, grâce à la mise en place de cette **filière de récupération**, ce ne sont pas moins de 77.000 T de matière/an qui sont retournées à l'entreprise.



Parce qu'il est capital que vous développiez votre image de marque.

L'ASBL **Ressource** fédère un ensemble d'acteurs de valorisation des produits en fin de vie (ressourceries) répartis sur le territoire wallon. Ceux-ci collectent **gratuitement** certains flux de déchets (PMC, mobilier, textile, matériaux de construction, ...) en entreprise afin de les **réintégrer dans leurs processus de production** d'articles décoratifs et de bureautique responsables. Ils s'inscrivent ainsi pleinement dans une démarche qualité.

En travaillant avec ce type d'acteurs, vous vous inscrivez dans une démarche de réutilisation des déchets. **Votre offre répond ainsi aux attentes de vos clients en matière de durabilité et de responsabilité sociétale.**



À RETENIR

Les questions clés pour mon entreprise

- ❶ Que deviennent mes produits lorsqu'ils ne sont plus utilisés sur le marché ? Puis-je les récupérer ?
- ❷ Comment ? Mes circuits de distribution peuvent-ils être utilisés à des fins de récupération ? Si non, quels partenaires pourraient m'y aider ?
- ❸ Mes clients sont-ils sensibilisés à l'intérêt et aux modalités de retour de mes produits en fin de vie ?
- ❹ Comment puis-je réintégrer mes produits et déchets dans mon processus de production (réemploi, réutilisation, recyclage, valorisation, élimination, ...) ?
- ❺ Y a-t-il des produits pour lesquels je suis soumis à une obligation de reprise (emballages, non-ventes et excès de stocks client, erreurs de commande, produits défectueux et/ou produits en fin de vie) ?



**ET SI VOUS TROUVIEZ RÉPONSE
À VOS BESOINS EN CRÉANT
DES RELATIONS D'ÉCHANGES
FRUCTUEUSES AVEC
DES ENTREPRISES LOCALES ?**



Quels sont vos besoins ? Votre écosystème local ne pourrait-il pas y répondre ?

Il n'est pas toujours aisé de comprendre les relations préexistantes entre les acteurs du territoire et de connaître les activités des entreprises et organismes locaux.

Qui sont ces acteurs ? Quelles ressources naturelles sont présentes autour de vous ? En quoi vos produits, services, flux et/ou déchets les concernent-ils ? Et inversement ?

Les organismes d'accompagnement d'entreprises soutenus par la Wallonie sont là pour vous aider à connaître votre territoire.

La symbiose industrielle pour diversifier ses revenus et réduire ses coûts.

À Engis (Liège), en utilisant les déchets de phosphate du chimiste **Prayon**, l'entreprise de matériaux **Knauf** réduit ses coûts d'importation de gypse naturel et simplifie son processus de production, économisant de l'énergie. Pour sa part, **Prayon** diversifie ses revenus en vendant un déchet tout en supprimant les coûts de traitement de celui-ci.

Quelles ont été les étapes pour mettre en œuvre cette symbiose ?

- Recherche par Knauf d'un fournisseur de matières premières secondaires (à base de gypse) afin de limiter ses coûts en matières premières et de gagner en compétitivité
- Partenariat établi avec Prayon
- Installation de Knauf à proximité de Prayon



Répondre à une conjoncture défavorable du secteur en valorisant ses infrastructures et ses déchets.

Le papetier **Norske Skog** a cherché à réduire ses coûts et à faire face à l'évolution des modes de consommation (moins de papier, plus d'activités dématérialisées). Il accueille aujourd'hui l'entreprise Pavatex (fabricant d'isolants) qui utilise les déchets de papiers et de fibres de bois du papetier dans ses produits.

Quelles ont été les étapes pour mettre en œuvre cette symbiose ?

- Conjoncture défavorable du secteur (pression sur les coûts, baisse des ventes)
- Recherche d'entreprises désireuses et capables de valoriser ses outputs (chaleur, vapeur, résidus de bois et de papier)
- Partenariat établi
- Renforcement de la symbiose avec mise à disposition de ses terrains et bâtiments
- Mutualisation de certains coûts (services généraux, énergie, eau, etc.) et nouveaux revenus grâce à la valorisation de déchets
- De plus, développement de projets de recherche communs afin de diversifier son activité papetière



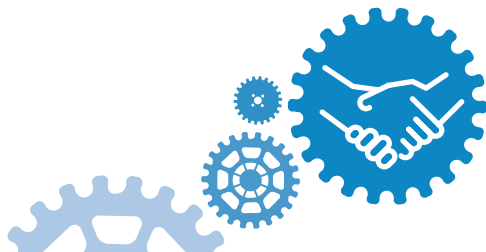
Pérenniser son activité en valorisant des ressources locales et en ancrant l'entreprise sur son territoire.

À la base spécialisée dans la production de fertilisants agricoles naturels, l'entreprise bretonne **Usine de Kervellerin**, après analyse et usage de ressources locales, possède aujourd'hui une vaste gamme de fertilisants et de produits destinés à divers secteurs (cosmétique, peinture, agroalimentaire) conçus à partir d'algues et de déchets d'huîtres (coquilles) des éleveurs locaux.

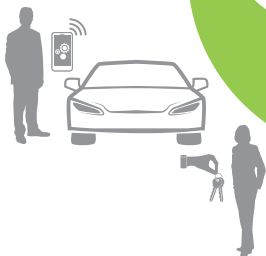
Quelles ont été les étapes pour mettre en œuvre cette symbiose ?

- Pression sur les coûts liée à la concurrence mondiale dans le secteur des fertilisants
- Volonté de se diversifier pour pérenniser ses activités
- Analyse des ressources locales en partenariat avec un centre R&D
- Décision de travailler avec les coquilles d'huîtres et de proposer une nouvelle offre
- Politique R&D assurant une politique continue d'innovation

L'industriel breton soutient l'activité et la compétitivité des artisans de son territoire tout en pérennisant un avantage compétitif basé sur l'usage de ressources locales.



ANTICIPEZ, LES ATTENTES DES CONSOMMATEURS ÉVOLUENT CONSTAMMENT



Vos clients sont toujours plus exigeants : Quels sont leurs besoins précis et spécifiques ? Une solution intégrée permet-elle de mieux répondre à leurs attentes ?

Et si vous proposiez à vos clients, en complément de votre offre de base, des services complémentaires (entretien, maintenance, audit des besoins) ?

Fidélisez vos clients en améliorant votre modèle d'affaires vers plus de fonctionnalité.

De plus en plus de consommateurs sont prêts aujourd'hui à dépenser de l'argent pour bénéficier d'un service qui répond à leur besoin sans détenir la propriété du bien.

« **L'Heureux Cyclage** » propose en Wallonie un vélo pour 10 ans. Les enfants grandissent vite et utilisent en moyenne un vélo pendant 2 ans avant qu'il ne devienne trop petit. Cette asbl propose de payer une fois pour un vélo qui, une fois trop petit, sera remis en état et échangé, et ce, pendant 10 ans. L'enfant n'est pas propriétaire de son vélo, mais pourra avoir un vélo adapté à son âge à tout moment.

Ce projet répond à une nouvelle demande observée chez les consommateurs tout en permettant d'allonger substantiellement la durée de vie des vélos.



En vous focalisant sur les besoins de vos clients, vous pourrez créer davantage de plus-value en élargissant votre offre.

Afin de pallier l'augmentation de ses besoins en ressources numériques, **Stimergy** (start-up française), spécialisée dans les services cloud, a développé une offre inédite de performance énergétique grâce à sa « chaudière numérique responsable - CNR » : Stimergy loge ses serveurs chez ses clients (sous forme de CNR) et, en échange, leur offre la chaleur dégagée.

Le client d'aujourd'hui est soucieux de contribuer au bon développement de la société dans laquelle il vit ... notamment grâce à ses choix de consommation. Répondez à ses attentes en proposant une offre socialement plus responsable.

Driiveme (entreprise française) met en location des véhicules pour 1 € symbolique par trajet (d'un point A à un point B). Comment ? En mettant à disposition des particuliers les voitures, camions et utilitaires de professionnels (concessionnaires, agences de location, etc.) dont les besoins sont de déplacer un ou plusieurs véhicules d'une ville à une autre.

Ce modèle permet aux utilisateurs de bénéficier à coût réduit d'un service de mobilité tout en évitant le transport (par camion, train, etc.) de véhicule inutilisé : moins de trafic, moins de pollution, une optimisation de l'utilisation des véhicules existants !



Beaucoup d'entreprises disposent de ressources (matérielles ou immatérielles) dont elles n'ont pas conscience.

Quelles sont les vôtres ? Comment pourraient-elles générer une plus-value pour votre entreprise ?

La chaîne de supermarchés américaine **Walmart** a décidé d'impliquer activement ses clients dans le fonctionnement de son entreprise : elle invite les clients réalisant leurs achats en magasin à effectuer des livraisons (pour les clients ayant commandé en ligne) sur leur chemin de retour contre une réduction sur leurs achats. Ce faisant, l'enseigne réduit les coûts de livraison, développe sa relation client et reste concurrentielle face aux plateformes de vente en ligne (exemples : Amazon, eBay, etc.).



PLUS D'INFOS SUR L'ÉCONOMIE CIRCULAIRE ?

En tant qu'**entreprise wallonne**, vous avez, aujourd'hui, la possibilité d'être soutenue dans votre réflexion en **Économie Circulaire** et dans la mise en œuvre de vos projets.

Au travers du **programme NEXT**, le Gouvernement wallon poursuit une démarche d'excellence et de progrès, visant à optimiser l'usage et la gestion des ressources. NEXT est mis en œuvre par la S.R.I.W. via sa filiale B.E.Fin.

L'Agence pour l'Entreprise & l'Innovation (AEI) coordonne un **dispositif de sensibilisation et d'accompagnement des TPE/PME** sur l'ensemble du territoire wallon.

Elle met à disposition des entreprises wallonnes des **incitants Économie Circulaire** d'une valeur de **10.000 €** qui ont pour objectif de démontrer aux dirigeants d'entreprise le potentiel d'une démarche en **Économie Circulaire** au sein de leur entreprise.

Plus d'infos :

www.infos-entreprises.be/economie-circulaire

info@aei.be

ÉDITEUR RESPONSABLE :

Agence pour l'Entreprise & l'Innovation

Véronique Cabiaux
Rue du Vertbois 13b
4000 Liège

