

Semaine 3 – 3e. Optimiser la durée et la fin de vie – témoignage d’Emmanuelle Coratti (GL Events)

Dans cette séquence, nous allons donner un exemple d’optimisation de la fin de vie d’un produit. Nous recevons pour cela Emmanuelle Coratti, responsable développement durable chez GL Events.

- Bonjour Emmanuelle.

- Bonjour

- **Alors GL Events est une entreprise un peu particulière, est-ce que vous pouvez nous présenter ses activités ?**

- Oui bien sûr. Donc le groupe GL Events est un groupe intégré sur la filière événementielle. Nous gérons trois types d’activités : la première c’est la gestion d’espaces réceptifs, des parcs d’exposition, des palais des congrès ou des salles omnisports donc un peu plus d’une trentaine de sites en France et à l’international. Nous sommes organisateurs de salons, et puis donc prestataires de services pour les événements au travers d’installations d’équipements temporaires, des structures, des tribunes, des stands et puis également des prestations intellectuelles pour les événements. Voilà.

- Merci. Alors parlons un peu des salons maintenant. **Sur ces salons, il y a des produits qui sont utilisés et qui ont du coup une durée de vie assez faible, je pense notamment aux moquettes, qu’est-ce qu’elles deviennent ensuite à la fin des salons ?**

- Alors oui effectivement nous utilisons une quantité assez considérable de moquettes, à peu près 4 millions de m² par an, sachant que ce sont donc des produits pétrolifères pour l’essentiel, qui jusqu’à présent, en fait il n’y a pas très longtemps, n’étaient pas recyclés. Donc soit effectivement ça finit en DIB¹, donc après avec des fins de vie qui peuvent être de l’incinération ou de l’enfouissement. L’idée c’est depuis quelques temps de développer le recyclage sur ces produits, avec des moquettes qui n’ont pas de sous-couche. On a dû faire évoluer le produit avec les fournisseurs. Les moquettes peuvent aujourd’hui être recyclées dans des usines gérées par des prestataires et donc deviennent après des granulés de polypropylène. Voilà.

- D’accord. **Est-ce que ça vous est arrivé déjà d’utiliser des moquettes réutilisables que vous pouvez réutiliser d’un salon à l’autre ; et si non pourquoi ?**

- Alors effectivement on a des réflexions sur des moquettes réutilisables puisque c’est vrai que je ne l’ai pas précisé juste avant mais nos moquettes sont utilisées deux ou trois jours, donc ça vous montre le problème environnemental que ça peut engendrer puisqu’on a des ressources qui mettent des millions d’années à se créer et un temps de consommation qui finalement est très faible donc on s’est interrogé sur la mise en place de moquettes réutilisables. Alors là on arrive vraiment à un changement complet de modèle économique. C’est ce qui est aussi très intéressant, mais ça veut dire qu’on passe de produits qui sont amenés directement sur les salons et des produits qu’on a en stock chez nous. Donc la gestion d’actifs qui implique du nettoyage, une pose et une dépose qui est complètement différente donc à travailler avec nos sous-traitants, des problèmes de coloris qui vont pas être les mêmes, des problèmes de poids.... Et donc finalement

¹ Déchet Industriel Banal

c'est complètement un autre modèle économique et opérationnel qu'il faut envisager. Nous avons fait des tests, il y a de ça quelques temps, sur des salons ou des foires, et là nous allons effectivement investir sur des produits, mais qui ne seront pas systématiquement utilisés puisqu'on s'est rendu compte en fait qu'il n'y avait pas de réponse uniforme en termes de solutions environnementales par rapport à nos produits. On a plutôt des solutions qui vont être applicables dans telle configuration opérationnelle ou telle autre. Il faut aussi prendre en compte l'opérationnel.

- D'accord. **Est-ce que vous avez réfléchi à des solutions alternatives aux moquettes, est-ce que vous êtes obligés de mettre des moquettes sur les salons ?**

- Alors oui, il y a des réflexions qui sont en cours sachant qu'en même temps, il faut le préciser nous on est quelque part acheteurs de ces produits. On est utilisateurs donc on n'intervient pas directement sur la conception. Donc on va être sur une logique qui n'est pas forcément une logique de conception mais de co-innovation avec des fournisseurs.

Alors, il y a eu des réflexions sur le fait de pouvoir se passer de moquettes sur certains endroits. Après sur des stands individuels, quand on n'est pas sur des grosses quantités avec des milliers de m², effectivement il va y avoir des réponses autres avec des fibres végétales. Après se pose quand même aujourd'hui, et je pense que c'est le cas dans tout un tas d'autres secteurs d'activités, la question de l'équilibre économique. C'est-à-dire qu'aujourd'hui on a des clients qui nous demandent des solutions plus respectueuses de l'environnement mais qui ne sont pas prêts à payer le surcoût lié à cela, donc ça implique d'avoir une réflexion qui ne porte pas que sur la matière, puisqu'en fait on va souvent, je ne vais pas systématiser le propos, on va souvent être sur des produits qui, en termes d'intrants, vont être un peu plus chers. Mais du coup ça nécessite d'avoir des réflexions sur des gains au niveau de la mise en œuvre. C'est pour ça que ça prend du temps, donc aujourd'hui on ne peut pas dire qu'on est au stade d'avoir des réponses systématiques.

En revanche on en est plutôt au stade d'essais et puis aussi de veille sur des produits qui aujourd'hui pourraient arriver avec un même niveau de compétitivité, une même facilité de mise en œuvre et qui pourraient se substituer, parce qu'on n'est pas bloqués sur la moquette. La question ce n'est pas la matière mais l'usage et le service qui est rendu. Donc on en est à des stades de réflexion. Et je pense que les choses évolueront de façon significative quand on aura réussi à trouver des solutions qui rentrent effectivement dans une logique de développement durable d'où mon poste, c'est-à-dire qui intègre aussi bien l'aspect économique que l'aspect environnemental et l'aspect social.

En parallèle des actions qu'on peut mener de promotion de l'éco-conception, on a tout un tas d'autres actions qu'on mène avec l'ensemble des services qui fait qu'on essaie de transformer les modèles avec tout ce que ça implique de complexité et puis finalement de temps passé à essayer de faire bouger toute la chaîne de valeur, parce qu'en fait on peut voir les choses sous un angle produit mais le produit ce n'est que la partie émergée de l'iceberg. Le produit s'intègre dans une chaîne de valeurs écologiques, économiques, opérationnelles et c'est bien en travaillant sur l'ensemble de la chaîne qu'on va arriver à pouvoir proposer des solutions qui tiennent la route. L'inconvénient, typiquement aujourd'hui sur la question par exemple du recyclage et de la fin de vie c'est qu'on a des acteurs, je ne vais pas être politiquement correcte, qui ne jouent pas le jeu. Et à partir du moment où il y a un des acteurs qui n'est pas dans une logique win-win², il y a une des parties qui va être impactée et si tout le monde n'est pas gagnant sur la chaîne et n'accepte pas de partager la valeur dans les nouveaux modèles, on est très vite bloqué. Donc on travaille aussi à

² Gagnant-gagnant

essayer de changer ces mentalités et ça implique un nouveau type de relations avec les fournisseurs.

- D'accord, merci beaucoup. **Pour finir, on va sortir un peu du cadre de cette séquence mais est-ce que vous avez fait d'autres améliorations sur les salons, sur vos produits... ?**

- Oui alors nous avons plusieurs milliers de produits en stock donc c'est difficile pour nous de vous donner une liste exhaustive des démarches qu'on a pu avoir. Après je crois qu'on en parlera dans une autre séquence mais si vous voulez nous on gère des projets, on ne gère pas des produits.

Il y a des produits qui vont être des composantes de projets, mais on aménage des espaces sur des salons, sur des événements sportifs, culturels ou autres, donc on essaye plutôt d'aborder l'espace d'une manière, on va dire, générale et complète. Donc oui il y a une démarche d'achat responsable qui a permis sur les actifs qu'on achète aujourd'hui d'avoir des filtres qu'on n'avait pas forcément auparavant au niveau des achats avec des éléments qui vont être intégrés par les acheteurs dans les cahiers des charges.

Et puis surtout on a travaillé, et on aura l'occasion de l'expliquer un peu plus précisément ultérieurement, avec les concepteurs d'espaces chez nous pour rentrer dans une démarche d'éco-conception c'est-à-dire où en fait on réfléchit même en amont sur l'usage finalement qui va être fait des produits en anticipant leur fin de vie, en réfléchissant sur leurs quantités... Et donc effectivement on a développé, alors un peu avec des allers-retours, une démarche on va dire propre à nous, à notre secteur d'activité d'éco-conception de stands et d'espaces sur laquelle on a été d'ailleurs en échange avec vous et sur lesquels on est arrivé aujourd'hui à un usage on va dire pragmatique de l'éco-conception qui va peut-être pas être systématiquement 100% valide scientifiquement mais qui va permettre de simplifier les arbitrages pour les concepteurs dans une logique de 80-20 d'être à peu près certains de ne pas faire trop de bêtises.

Typiquement on a pu développer des petits guides d'usage de l'éco-conception, avec une explication en fait sur l'ensemble du cycle de vie du produit stand, de tous les axes sur lesquels nos concepteurs pouvaient travailler, et puis après, partie par partie, étape de cycle de vie par étape de cycle de vie, voir quels étaient les leviers sur lesquels ils pouvaient donc jouer. On va dire donc que c'est une méthode fait maison. Et puis on utilise aujourd'hui aussi des outils nouveaux qui arrivent sur le marché comme Ecolizer dont je vous parlais tout à l'heure qui aide à faire des arbitrages.

Voilà, donc c'est la fois une logique d'achat, puisque nous-mêmes on n'est pas producteur en tant que tel de matériaux et de produits de base, par contre sur les projets oui on va être producteurs et là c'est plus sur la réflexion amont-aval sur le projet qu'on va impliquer à la fois nos concepteurs et nos chargés d'affaire, voilà.

- Merci Emmanuelle. Donc on vous retrouvera justement avec Alain Cornier pour développer un peu plus cette démarche d'éco-conception chez vous.

- Avec plaisir.