

Semaine 1 – 4. Zoom – les retours sur investissement – Témoignage de Samuel Mayer (Pôle eco-conception)

Bonjour à tous, cette première semaine nous permet de découvrir : ce que sont les impacts environnementaux d'un produit et leur mode d'utilisation associé, et comment l'éco-conception peut en partie répondre à réduire ces impacts. Mais aujourd'hui dans l'entreprise très souvent l'environnement est considéré comme un centre de coût. Est-ce que c'est vraiment le cas ? Nous allons essayer de répondre à cette question en discutant avec Samuel Mayer, que j'ai le plaisir d'accueillir. Samuel est le directeur du Pôle éco-conception de Saint-Etienne. Alors Samuel, **l'éco-conception, c'est vraiment un coût ou c'est une opportunité pour l'entreprise ?**

Oui, alors c'est vraiment une question de base, qui nous est posée souvent. Au pôle éco-conception, notre métier, c'est accompagner les entreprises pour les sensibiliser à l'éco-conception. Et les premières questions qui nous sont posées par les chefs d'entreprises ou les responsables projet c'est « Combien ça coûte ? Et combien ça rapporte ? » Et c'est vrai que jusqu'à peu, on avait peu d'éléments chiffrés à donner pour répondre à cette question-là.

On avait fait une étude en 2008 sur les retours économiques de l'éco-conception, avec notre partenaire canadien de l'institut du développement de produit de Montréal. Cette étude montrait qu'il y avait un vrai intérêt à rentrer dans une démarche d'éco-conception, grâce aux réductions des coûts qu'on pouvait avoir, et puis à la gestion de la fin de vie des produits. Et c'était à une époque où, avec la crise des matériaux, ça coûtait extrêmement d'acheter de la matière que ce soit des aciers, des plastiques etc.

Je pense qu'aujourd'hui avec la crise économique qu'on connaît, ça valait le coup de se reposer la question une nouvelle fois. C'est pour ça qu'on a fait une nouvelle étude un peu plus globale puisqu'on est resté sur des entreprises d'Amérique du nord, via le Canada et l'institut de développement de produit qui est notre partenaire. Mais on a aussi interrogé des entreprises d'Espagne, de Belgique de France bien entendu, de Grande Bretagne et d'Allemagne sur ces questions-là. Et donc, sur un panel de 150 entreprises qu'on a pu questionner, et bien, dans 95% des cas, on s'est rendu compte que l'éco-conception était rentable pour l'entreprise. Ça permet d'être plus compétitif.

Et dans 45% des cas, dans ces entreprises qui intègrent l'environnement dans leur processus de développement de produit ou de service, on voit une augmentation de la marge sur les produits. Donc, un vrai intérêt économique à rentrer dans la démarche d'éco-conception. Je pense qu'aujourd'hui, c'est quelque chose qui est de plus en plus connu par les entreprises, de plus en plus mis en œuvre. On a pu mesurer qu'il y avait vraiment un gain économique pour ces entreprises-là.

Et ça, c'est une excellente nouvelle. **Alors ces gains économiques, ils sont associés à des étapes particulières du cycle de vie du produit ou on peut les trouver de façon très répartis ?**

Quand on fait un focus sur les entreprises qui sont les plus rentables c'est vrai que c'est celles qui travaillent majoritairement sur la phase d'usage. C'est-à-dire qu'ils mettent l'utilisateur, le service rendu au centre de la démarche d'éco-conception. Ces entreprises sont capables de ramener de

la valeur ajoutée pour le client, l'utilisateur final ce qui va permettre de se différencier et d'amener un avantage concurrentiel sur leur produit.

Alors si on revient précisément sur les étapes du cycle de vie, c'est vrai que sur la première étude de 2008, les entreprises travaillaient principalement « matière première » et « fin de vie » ce qui était logique à l'époque, avec les problèmes sur les matériaux. Aujourd'hui, on voit que les projets d'éco-conception dans les entreprises qui ont été questionnées sont plus globaux, c'est-à-dire que toutes les étapes du cycle de vie sont prises en compte que ce soit la matière première, la fabrication, la transformation, la chaîne logistique, l'entreposage, l'utilisation et bien entendu la gestion de la fin de vie. Donc à mon avis, enfin l'analyse qu'on en fait, c'est que les principes, les méthodes d'éco-conception sont mieux déployés, mieux compris par les entreprises.

D'accord, donc des gains un petit peu partout ! Ces gains économiques, c'est les seuls qui apparaissent ou pour l'entreprise, on peut trouver d'autres avantages à mettre en place cette démarche ?

C'est vrai que sur cette étude, on a fait effectivement un partenariat avec l'ADEME,. Parce que l'on ne voulait pas seulement réfléchir aux retours purement financiers. Il y a ce qu'on appelle les retours intangibles de l'éco-conception. Et on se rend compte qu'il y a plein de gains. Alors déjà première chose, c'est : pourquoi des entreprises rentrent dans une démarche d'éco-conception ? D'après l'étude, c'est d'abord du fait du chef d'entreprise, du responsable produit avant même des attentes client ou de la réglementation. Après sur les autres valeurs qu'apportent les méthodes d'éco-conception ? C'est que ça mène en fait à un intérêt, une notoriété, une valeur d'image pour l'entreprise. Toutes les entreprises qu'on a questionné nous disent que les acheteurs auxquels ils sont confrontés, quand on leur explique la démarche d'écoconception, ils écoutent. Alors je ne suis pas en mesure de savoir en quoi c'est un vecteur d'achat ou pas l'éco-conception, mais ils sont écoutés, il y a un intérêt, et ça consolide l'image de l'entreprise.

D'autre part on voit quelque chose d'important sur les ressources humaines, c'est-à-dire un intérêt, une motivation des collaborateurs à travailler sur des projets d'éco-conception. Et puis, tout un tas d'autres critères qui peuvent être une meilleure discussion interservices puisqu'on est obligé de travailler avec l'ensemble des fonctions de l'entreprise pour développer des cas d'entreprise, une meilleure possibilité pour, embaucher des gens. Il y a de plus en plus de demandes sur des politiques environnementales des entreprises, dans lesquelles, les personnes veulent avoir des embauches, questionnent l'entreprise ou les ressources humaines, etc, etc. Donc il y a tout un tas d'autres vecteurs qui permettent d'amener de la performance à l'entreprise autre que des vecteurs purement rentabilité.

D'accord, et parmi toutes les entreprises que vous accompagnez c'est quelque chose que vous vérifiez régulièrement sur le terrain ?

Alors, nous au pôle éco-conception, on intervient dans un premier rideau. Notre premier objectif c'est que les entreprises identifient que l'éco-conception ça peut être un enjeu pour elle et de travailler avec elles pour voir quels sont leurs propres enjeux afin de les orienter vers les bons programmes dans les différentes régions que ce soit en Rhône-Alpes, Paris, etc.

Donc nous on travaille plutôt avec des centres relai. Aujourd'hui on anime un réseau de 56 centres relai à travers la France et un petit peu à l'international. Principalement des chambres consulaires, pas seulement, ça peut être des pôles de compétitivité, des CRITT, des clusters. Donc l'objectif c'est d'intervenir en premier rideau d'informations pour aider les entreprises à s'orienter, à mieux

comprendre les concepts de l'éco-conception et puis leur dire : voilà vous pourriez déjà dans une première étape faire un peu plus d'études sur vos marchés, peut-être faire une analyse des impacts environnementaux de votre produit, de votre offre et puis d'identifier les fronts. Donc on est vraiment ce premier rideau. Charge après aux bureaux d'études ou aux autres experts d'accompagner les entreprises dans leur développement de produits et d'offre. Donc on est vraiment sur cette partie-là et nous on travaille au développement de guides, d'ouvrages ou d'études comme celle sur les retours économiques pour promouvoir et pousser la démarche auprès des décideurs d'entreprise.

Merci Samuel. On voit bien que sur beaucoup de créneaux on a des avantages à développer cette approche éco-conception. Vous retrouverez d'ailleurs des éléments complémentaires dans les ressources du MOOC, des précisions sur l'étude qui a été évoquée par Samuel et puis des informations sur les possibilités d'accompagnement.

Mais gardez bien en tête ce premier point : on peut effectivement gagner de l'argent d'une certaine façon en faisant de l'éco-conception et en tout cas ce n'est pas un élément de coût, bien au contraire !