

## « *Recyclage et Commerce en Ligne* »

Il convient tout d'abord de resituer notre propos dans l'utilisation de l'informatique au sein de nos métiers.

Elle date d'environ cinquante ans mais ce n'est qu'il y a trente ans environ, que le début de cette révolution a opéré dans le secteur de la récupération.

Ce fut d'abord comme c'est souvent le cas, une démarche presque confidentielle entamée par les sociétés les plus en pointe : on est parvenu à convaincre les exploitants de gérer commercialement leur site de recyclage avec un langage commun, sur des qualités de matières et une gestion plus fiable des stocks.

A l'époque, nombreux sont les exploitants qui ont freiné la gestion informatique car ils avaient l'habitude en bons professionnels avertis, soucieux de dégager de confortables marges, de gérer leurs achats, ventes, stocks, à l'œil, à la voix, avec un crayon et une feuille de papier.

Pourtant, l'industrialisation et les investissements financiers qui en découlent ont eu raison de la pratique individuelle...

Peu à peu, les exploitants font évoluer leur culture.

Ils deviennent progressivement des gestionnaires informatisés.

Plus encore, le développement de quelques groupes de référence, notamment à l'international, n'a été possible notamment qu'avec la mise en place d'une gestion informatique en temps réel.

Désormais, l'utilisation d'Internet et le développement du commerce en ligne ne sont rien d'autre que le prolongement de ce qui a été instauré puis développé partout dans les entreprises et ce quelle que soit la taille de celles-ci.

C'est une nouvelle étape à franchir.

Ce n'est rien d'autre que l'évolution de l'informatisation des relations commerciales et industrielles. Ce sera à n'en point douter, une étape majeure qu'il faudra réussir pour continuer de progresser.



## **A/ Aujourd'hui le commerce en ligne est appelé à se développer dans les métiers du recyclage des déchets solides**

Le contexte est favorable.

1 / La croissance du e-commerce est un phénomène mondial. En France, les ventes sur Internet ont bondi de 30% au troisième trimestre 2009, sur une année (15,5 milliards d'euros sur les neuf premiers mois), tandis que le nombre de cyberacheteurs a progressé de 2%, c'est-à-dire qu'il est passé à 23 millions...

2/ En Europe, suite à des problèmes d'aboutissement de commandes entre les pays transfrontaliers, la Commission européenne est en train de mettre en place une réglementation plus simple pour les détaillants, tout en améliorant et en simplifiant les droits liés à la protection du consommateur.

S'agissant plus spécifiquement de nos métiers, nous assistons depuis une trentaine d'années à la mondialisation de cette profession et à un accroissement constant des échanges des matières à recycler ou recyclées.

Schématiquement, en 1970, un récupérateur local vendait à la fonderie du coin. Dans les années 80 ce dernier vendait au niveau national

Puis, pendant la décennie des années 90, en Europe

Aujourd'hui, il commercialise ses matières avec l'Extrême-Orient.

Dans le même temps, on a constaté un double phénomène qui continue de se développer :

→ L'implantation de nouvelles capacités de production fonctionnant à partir de matières recyclées dans les pays en développement et

→ La délocalisation de clients, voire même d'unités de recyclage, pour s'implanter dans des pays plus intéressants au niveau des coûts de production et des débouchés.

Autre facteur non négligeable qu'il est bon de considérer : l'augmentation de solutions de logistique avec un abaissement des coûts de transport, notamment via le fret maritime et le transport mondial des marchandises par conteneurs.

Cette nouvelle façon de faire est aussi bien une contribution à un peu plus de transparence et qu'à la standardisation des échanges, ce qui est à mettre en parallèle avec l'industrialisation des professions du recyclage.

Et puis, il convient d'insister sur le « *phénomène chinois* » dont on n'a pas mesuré pleinement les conséquences. En effet, la Chine représente un marché d'une dimension encore inconnue jusqu'à récemment, et notamment au niveau urbain.

A titre d'exemple, qui de vous est allé à Chongqing ?

Qui de vous en connaît seulement le nom ?

Chongqing est une municipalité comme il y en a d'autres, dont la population atteint plus de 31 millions d'habitants...

Imaginez ce que cela représente en termes de consommation, mais aussi de matières à recycler aujourd'hui et dans les années à venir.

Or, il existe aujourd'hui 20 villes de plus de 20 millions d'habitants en Chine.

Pourquoi vous dire cela ?...

Tout simplement parce que nos métiers évoluent plus vite que nos mentalités, notre culture, et nos pratiques. Or, seuls ceux qui sauront changer leur vision, leur comportement et leur organisation commerciale, survivront.

Il y a une vingtaine d'années, la question était de moderniser les chantiers, de s'équiper de machines.

Aujourd'hui, avec la mondialisation, il s'agit de prendre en compte la croissance des volumes, du nombre des acteurs, des relations commerciales, et ce, par voie de conséquence, de s'adapter à la taille et aux particularités de ces marchés.

A cet égard, je note qu'en dehors des grands groupes dédiés à la gestion des déchets, nos professions issues de la culture du recyclage ont peu d'acteurs de taille internationale.

Lorsqu'on parle de mentalité, on peut la situer aussi bien au niveau des acheteurs, qu'à celui des vendeurs :

→ On voit des acheteurs ne pas respecter leurs contrats du jour au lendemain et mettre leurs fournisseurs devant le fait accompli,

→ On voit des fournisseurs se comporter de la même sorte et tirer profit encore du flou du statut de la classification des matières recyclées.

Or, pensez-vous qu'il soit raisonnable d'investir des millions d'euros dans un site industriel et de se retrouver à la merci d'une annulation d'un client chinois ?

Pensez-vous qu'il soit concevable en ce début de XXIème siècle que certaines qualités de matières recyclées ne soient toujours pas normées à un niveau international ?

Et ce qui est vrai en aval de la chaîne, ne l'est-il pas aussi en amont avec par exemple les achats au détail, dont il semble bien difficile que la profession garantisse une traçabilité physique et financière ?

En répondant à ces défis, la profession à tout gagner car aujourd'hui le vieil adage « pour vivre heureux, vivons caché n'est plus de mise.

C'est même l'inverse qui fera l'avenir de nos métiers : désormais en effet, pour vivre heureux, exposons-nous, communiquons, rencontrons et enrichissons-nous des différences.

Les Chinois l'ont bien compris et sont à l'origine de sites Internet comme Alibaba ou Worldscrap.com. Les américains aussi. Par contre, nous autres européens, restons à la traîne. Dommage.

Il n'empêche que nous sommes encore au début du commerce en ligne dans nos métiers et que les opportunités restent considérables. D'autant plus que les freins psychologiques au partage de l'information, à la transparence des qualités mais aussi des besoins en tonnages, restent encore ancrés dans de nombreux esprits d'acheteurs et de vendeurs de matières recyclées.

Pourtant, il ne vient pas à l'esprit des producteurs d'acier, de voitures ou autres biens, de ne pas planifier leurs productions sur une année.

Ce raisonnement commercial d'un autre siècle changera rapidement tout simplement à cause de la mondialisation.

## **B/ Alors...Ou en sommes nous ?**

Progressivement, se réplique ce qui existe dans le monde physique, dans le monde dit « virtuel », en resituant les personnes morales et/ou physiques, puis en structurant leurs relations, afin de mettre en place des procédures qui apportent fiabilité et crédibilité aux relations commerciales. Cela n'est pas toujours suffisant car il faut aussi savoir créer l'envie, et cela n'est pas si évident dans nos métiers. En même temps, le sens de l'histoire est dans la dématérialisation des relations commerciales.

Déjà, nous constatons, par exemple, l'expérience de **Veolia-Propreté avec le service « Monreporting »**, qui est un espace direct de relation entre le client et son interlocuteur pour suivre les enlèvements quotidiens, la valorisation, la facturation, tec.

En clair, « Exit » le téléphone pour travailler via une application informatique.

Et puis, il y a des sites Internet qui proposent une offre adaptée aux besoins de nos métiers : nous citerons plus particulièrement :

➔ **Alibaba** : un des principaux sites mondiaux de commerce en ligne, avec des annonces d'acheteurs et de vendeurs. Les principales sources d'information sont la Chine, HongKong, les Etats-Unis.

Ses caractéristiques : il s'agit de mettre en avant le produit ou le service que l'on a à vendre.

Principal positionnement : faciliter la vente des produits chinois. On répond à des demandes de contacts et de devis. La rémunération se fait par le référencement des annonces, **la qualification et la certification du fournisseur par une agence extérieure ( Gold Supplier )**. Le site consiste en une puissante plate-forme de commerce, avec service de discussion en ligne, plate-forme de paiement (avec des solutions de paiement : Création de la carte Alipay )

> Avantage : la taille du site et le nombre des annonces qui en fait l'un des principaux sites de commerce en ligne pour les industriels comme pour les PME. On notera le véritable plus de la mise en place d'un service de vérification et d'authentification du sérieux des fournisseurs.

> Inconvénient : son caractère généraliste et la difficulté d'éviter certains problèmes de fraude et/ou disputes commerciales. Du coup, le site met en place un centre de sécurité avec conseils, statistiques sur les pratiques de ces membres.

Mais posons nous les questions de savoir : qu'est ce que nos concurrents Chinois ont à perdre ? Qu'ont-ils à gagner ?

**Worldscraptrade.com** : ce site, de langue anglaise, est une initiative chinoise, là encore, qui a débuté en 2005.

Son objectif ? Associer Internet et le commerce international pour les matières recyclées. Ses bureaux sont situés à Ningbo, dans la province du Zhejiang, en Chine. Il est gratuit et accueille pas mal d'annonces commerciales en toute transparence. C'est un bon début, même si l'offre de communications et de mises en relation reste, à notre avis, insuffisantes. Une fois encore, l'ambition et cette nouvelle approche, viennent de Chine.

**Recycle.net** : Ce site américain est l'un des plus anciens qui soit entièrement dédié au recyclage. Il fonctionne via des droits à payer sur le nombre de contacts et de mises en relation, via des annonces commerciales.

Il comprend des milliers d'annonces commerciales.

Il propose, aussi, des informations sur les cours des matières recyclées et des informations professionnelles fournies par des sites d'éditeur.

Son utilisation est simple mais reste sommaire, ce qui n'optimise pas la crédibilité des annonces.

Avantage : un bon positionnement, un service ciblé sur les métiers du recyclage, une ancienneté et une simplicité de l'annonce.

Défaut : un service insuffisant en termes de crédibilité, mais aussi de positionnement en se limitant à la vente de contacts.



## C/ Où situons-nous Dechetcom.com ?

En 2007, nous avons opté pour l'instauration d'une communauté professionnelle. En d'autres termes, il s'agit de faciliter les relations commerciales entre fournisseurs de matières à recycler et professionnels du recyclage. Ceci vaut pour tous les déchets solides.

Jusque là, rien de bien nouveau...

A ceci près que nous nous différencions des autres sites pratiquant le commerce en ligne puisque nous privilégions la personne. La personne existe avant la matière, via la diffusion de ses recherches et besoins.

Car ne n'oublions pas : point d'action ou relation commerciale, sans relation humaine. Il nous semble important de privilégier l'homme y compris dans le commerce électronique.

Point de commerce en ligne sans réunion des personnes concernées.

Aujourd'hui notre réseau est exclusivement francophone.

Il rassemble 8 700 membres et progresse de 300 personnes environ, chaque mois.

Mais nous sommes, aussi, éditeur d'un quotidien en ligne, diffuseur de cours sur les matières industrielles et recyclées, proposons également l'inscription des professionnels à notre annuaire en ligne...

Notre rémunération résulte des abonnements que les lecteurs souscrivent.

Elle provient aussi des paiements effectués par les professionnels qui choisissent de commercer en ligne et puis, d'une manière plus classique, des annonceurs qui optent pour la publicité « *moderne* », la publicité sur Internet...

Certes, l'évolution a été progressive, mais elle s'accélère, parce que c'est dans l'air du temps que de communiquer, de s'informer, d'annoncer et de commercer via Internet...

La démarche comme la progression de celle-ci est comparable à celle qu'ont connue nos parents ou grands-parents : on est peu à peu passé de la « réclame » dans les journaux, à la publicité omniprésente à la TV et au ciné.

Qui a cru en cette révolution de ce temps là? Qui eut pensé pouvoir voir les personnalités à la TV et donc dans son salon ?

A n'en point douter, une nouvelle révolution commerciale est en marche ; gageons que les professionnels français sauront attraper la balle au bond...

Il faut compter deux à trois années pour commencer à bénéficier d'un réseau suffisant pour constater des mises en relation commerciales et des échanges significatifs se réaliser. C'est chose faite aujourd'hui et on assiste à une très belle progression constante des échanges via Dechetcom.

En tête de proue, les déchets de matières plastiques, les métaux, les DEEE et leurs composants...



### Quid de l'avenir proche ?

Prochaine étape, la mise en place d'une version en langue anglaise de notre site pour constituer le réseau à un niveau international. Il faudra, là encore, deux à trois années pour devenir l'un des principaux réseaux mondiaux dédiés au recyclage des déchets solides.

En même temps, nous travaillons à la mise en place de procédures pour apporter plus de crédibilité au commerce en ligne, et ce, en qualifiant encore mieux notre base d'utilisateurs.

Cela signifie : créer une ou des sous communautés de membres sur notre site ou en partenariat avec des acteurs commerciaux afin de réunir sur notre plate-forme informatique, des personnes aux profils encore plus précis, renseignés et ceci en les hiérarchisant.

Notre fonction est simple et essentielle en même temps : il s'agit de servir de réceptacle équipé d'une sorte d'entonnoir en quelque sorte, et donc de filtrer, canaliser, classer les recherches et besoins des professionnels afin de favoriser, multiplier et développer peu à peu les mises en relation en France et à l'étranger.

Les enjeux sont d'importance : il s'agit pour nous de pouvoir apporter, à moindre coût pour vous, une force commerciale dédiée aux professionnels du recyclage et rendre possible à des petites structures la multiplication de relations commerciales jusque là impossibles ou difficiles.

Pourquoi un petit récupérateur de Clermont-Ferrand ne pourrait-il pas travailler, directement via une plate-forme informatique, avec une unité de valorisation située à Chongqing et cela avec une traçabilité des échanges garantie et une garantie financière très nettement améliorée ?

