

Partenariat gagnant pour réduire la dangerosité des déchets :

Jebam &

| | |
|---|---|
| <p>Client : Jebam Culture de la canne à sucre CA 2011 : 0,5 M€, Effectifs : 7 En cours de certification ISO 14001 Localisation : Ile de la Réunion</p> | <p>Fournisseur : Eller Fabricant de lubrifiants industriels CA 2011 : 2M€, Effectifs : 16 Certifié et labellisé Localisation : Ile de la Réunion</p> |
|---|---|

Jebam réduit ses déchets dangereux grâce au fûts réutilisables avec sache plastique fournis par Eller.

Eller propose un service innovant



Pour réduire à la source les déchets dangereux

Jebam est spécialisée dans la culture de cannes à sucre sur l'île de la Réunion. Elle utilise des lubrifiants pour ses machines. Son fournisseur est Eller, une société qui fabrique ses lubrifiants à La Réunion.

Les fûts ayant contenu directement des lubrifiants sont des déchets dangereux avec un coût de gestion très élevés. Seule une entreprise de gestion des déchets peut alors les récupérer.

Eller a créé des fûts réutilisables de 200L avec sache plastique. Les fûts ne sont pas en contact avec les lubrifiants et ne sont donc plus des déchets dangereux.

Jebam a accepté de réaliser des tests sur ces fûts dans un environnement industriel. Les résultats ont été concluants et ont permis de leur faire économiser le coût de traitement des déchets obligatoire.

- ✓ Déchets dangereux évités et fûts réutilisés
- ✓ Une économie de 80€ par fût



Motivation des partenaires

Les chefs d'entreprise doivent faire face à une réglementation stricte en terme de gestion de déchets dangereux. Dans ce contexte Eller a développé des fûts consignés avec sache plastique permettant ainsi à Jebam d'économiser les coûts de gestion des déchets.

Eller, initiateur de la démarche : Jebam payait des coûts élevés de traitement des fûts à l'export. Eller a cherché une solution pour supprimer ces coûts.

Une innovation locale : Eller souhaitait contrer ses concurrents importateurs en développant une solution exploitable au niveau local. Eller avait ainsi un second objectif : gagner des parts de marchés face à ses concurrents exportateurs.

Une responsabilisation des partenaires : Une convention est signée à la livraison du fût, cette convention engage Jebam à conserver le fût dans des conditions visant à la non-dégradation de celui-ci. Eller est ainsi assuré de pouvoir réutiliser ces fûts consignés.

La solution retenue

La solution retenue avec sache plastique permet de répondre à l'ensemble des besoins des utilisateurs tout en réduisant les coûts de traitement des fûts.

Un circuit logistique simple : Eller récupère le fût vide lorsqu'il livre un nouveau fût plein à Jebam. Eller récupère ensuite la sache plastique qu'il confie à une société d'élimination du déchet. Eller utilise une nouvelle sache et remplit le fût pour une nouvelle utilisation.

Jebam n'a plus à payer le coût élevé de traitement des fûts à l'export (80€ par fût).

La collaboration

Une année de recherche et de tests a été nécessaire à l'élaboration du système de fût réutilisable avec sache plastique. Il était en effet important de conserver l'ensemble des fonctionnalités du fût en introduisant une sache qui séparerait le contenu du contenant.

Elaboration de la sache plastique : Eller a effectué de nombreux tests afin d'élaborer la formulation du plastique pour que la sache soit flexible mais également assez résistante au contenu.

Étanchéité du contenant : Eller a étudié les dispositions des fûts chez ses clients afin de s'assurer de l'étanchéité du fût dans différentes positions : le fût devait pouvoir être rempli/vidé en position couchée ou debout.



Système d'accroche de la sache au couvercle du fût par vissage

Un exemple à suivre

Cet exemple est transposable à de nombreuses entreprises consommatrices de lubrifiant telles que les entreprises du secteur automobile.

Ce système développé par Eller pourrait également être appliqué à d'autres produits chimiques liquides livrés en fûts. Ce concept aurait un impact direct sur la réduction des DIS dans d'autres secteurs d'activités industrielles.

Les résultats pour Jebam

- ✓ **Suppression du coût de traitement du fût** en tant que déchet dangereux (80€ par fût pour un traitement à l'export)
- ✓ **Réduction des déchets** (10 fûts par an) : les fûts de lubrifiant (pour les machines agricoles) sont consignés

Les résultats pour Eller

- ✓ **Surcoût** de la création du système et de sa mise en place **compensé** par la réutilisation des fûts (**ROI calculé sur 3 utilisations**)
- ✓ **Réduction de la quantité de fûts achetés** et achat des saches plastiques
- ✓ Qualité du lubrifiant accrue car protégé par la sache
- ✓ Augmentation possible des parts de marché grâce à une innovation qui permet de se démarquer des importateurs

Actions connexes / Déploiement

Eller proposent d'autres services tels que la livraison d'huile en vrac ou la mise en place de seaux de 20L réutilisables après emploi. Jebam utilise par exemple la livraison en vrac proposée par Eller : remplissage des citernes de ses clients afin de supprimer la manutention des emballages et minimiser ainsi les risques d'accident.

“ *Un des objectifs majeur de JEBAM est la prévention des pollutions et la garantie de la pérennisation écologique, économique et sociale de l'entreprise. Par la mise en place de ce fût réutilisable nous y répondons tout en diminuant nos coûts d'élimination des déchets.*

Jean-Marie Barau
Directeur de Jebam



Cette fiche a été réalisée avec le concours de M. Jean-Marie Barau, et M. Dominique Rio,.

“ *La mise en place de ce fût réutilisable a permis de réduire nos importations de fûts métalliques ; pour nos clients, nous avons pu résoudre un problème d'élimination de déchets industriels spéciaux particulièrement compliqué dans un environnement ilien et éloigné de la métropole. Ce fût réutilisable a aussi été l'occasion d'orienter toute l'entreprise vers une politique de développement durable : réduction générale des emballages perdus par des emballages réutilisables de 20 litres ou des livraisons en vrac, lutte contre l'illettrisme avec des codes couleur affectés aux huiles, stages de formation technique, élargissement de la gamme avec des cuvettes de rétention, des huiles biodégradables ; ainsi, nous avons pu projeter une image valorisante de l'entreprise sur le marché local.*

Dominique Rio
Gérant de la société Eller



Pour en savoir plus : 12 exemples de partenariats BtoB gagnants pour réduire les déchets

www2.ademe.fr

