

RAPPORT FINAL

PROJET D'ACTIVATION DES FILIERES DE REEMPLOI DES MATERIAUX DE CONSTRUCTION
EN REGION DE BRUXELLES-CAPITALE

opalis

—

Document réalisé par Rotor ASBL pour le compte de l'IBGE
26 Novembre 2012

Table des matières

Introduction.....	6
I. Du côté de l'offre : les visites des revendeurs.....	8
Méthodologie.....	8
Identification.....	8.
Prise de contact.....	9.
Visites.....	10
Les constats qui émergent.....	11
sur les revendeurs.....	11
Autour de Bruxelles.....	11
Typologies.....	12
Démographie.....	19
Revendications	20
Sur les matériaux.....	20
Peu de matériaux bon marché.....	20
Prix du matériau neuf et prix de la main d'œuvre.....	20
Réglementation	21
Pouvoir d'achat.....	21
Les matériaux stars.....	21
Le patrimoine	21
Exportation.....	22
État des stocks.....	22
Transformations.....	22
Artificiellement vieilli.....	22
Les marchés publics et la prescription	23
Sur les sources.....	24
Démolitions.....	24
De l'industrie.....	24
Sur la demande.....	25
Les motivations.....	25
La réactivité.....	25
Sur les secteurs absents : les éléments d'aménagement de bureau.....	25
INCOM.....	26
VDL DEMONTAGE.....	27
WANDENSERVICE / SEPAWAND.....	28
PROJET INTERFACE	28
II. Du côté des sources : mises en contact.....	31
Opérations menées.....	31
Prise de température durant les visites de revendeurs.....	31
Les transactions tests.....	33
Du côté des entrepreneurs en construction et démolition	33
Du côté des particuliers :	33
Méthodologie	33

Les constats qui émergent.....	34
Facteurs limitatifs.....	34
Limbo, ou un espace tampon.....	35
Permis.....	36
III. Qualité des produits : services connexes.....	37
Méthodologie.....	37
La piste des ETA.....	37
Group One.....	37
Visites des ETA.....	37
Observations.....	38
Les activités des revendeurs.....	39
Le test Franck/APAM.....	40
Les briques chez Franck bvba.....	40
Activités potentielles.....	42
IV. Du côté de la demande : guide et communication.....	44
Méthodologie.....	44
Opalis.be.....	45
Généralités : http://opalis.be/fr/pages/generalites	45
Matériaux : http://opalis.be/fr/materiaux	46
Revendeurs : http://www.opalis.be/fr/revendeurs	46
A propos : http://opalis.be/fr/pages/apropos	46
Un support papier comme avant-goût.....	47
Communication.....	48
V. Planning.....	49
Annexes.....	51

Introduction

L'hypothèse de base, qui a structuré ce projet, était de partir des acteurs existants pour dynamiser le secteur du réemploi des matériaux de construction. Il nous apparaissait en effet que pour certains acteurs, le réemploi était une pratique courante et bien intégrée. C'était le cas de certains entrepreneurs en construction et démolition, mais aussi et surtout d'un vaste réseau de revendeurs de matériaux d'occasion. L'ambition de ce projet était donc de chercher à mieux comprendre les potentialités de ce secteur, pour tenter d'y intégrer de nouvelles dynamiques et de nouvelles connections, notamment entre les déchets produits par les entrepreneurs bruxellois et les revendeurs potentiellement intéressés ; ainsi qu'entre ces revendeurs et un public plus spécifiquement bruxellois.

Afin de réaliser cette ambition, le dossier de soumission proposait de mener la recherche selon quatre axes parallèles. Chacun des axes a été développé. Ils constitueront la structure de ce rapport final.

I. Du côté de l'offre et de la demande

Sur base du constat qu'il n'existe aucun revendeur dans la région bruxelloise, nous avons proposé de visiter l'ensemble des revendeurs situés dans un rayon d'une heure de trajet autour de Bruxelles. Cette distance correspond à une estimation de ce que les particuliers Bruxellois seraient prêts à parcourir pour se procurer des matériaux¹. Nous verrons que pour les professionnels du secteur, la distance vis-à-vis de Bruxelles ne pose pas vraiment de problème, et ce pour la Belgique entière.

Les visites de tous ces revendeurs ont eu pour but d'effectuer un état des lieux très précis du secteur. Qui sont ces revendeurs ? Quels sont les matériaux disponibles sur le marché ? Quels sont les manques ou les réclamations ? Quels sont les services proposés ?

Toute cette information a été récoltée sous forme de rapports de visites (textes et photos), et a servi de base à la production du guide en ligne opalis.be, qui constitue la principale production de ce projet.

En attendant la mise en ligne du site, nous avons servi d'intermédiaire à toute une série de demandes en matériaux de récupération, venant d'architectes ou de particuliers.

II. Du côté des sources

Ce point s'intéressait aux endroits où se libèrent de potentiels matériaux récupérables, c'est-à-dire principalement les chantiers. Il s'agissait de comprendre les problématiques auxquelles se confrontaient les entrepreneurs en démolition et les raisons pour lesquelles certains matériaux peinaient à aboutir dans les filières existantes de réemploi.

Sur base de ces constats, il a été possible de réfléchir à des protocoles pour remédier à la situation.

Une de ces initiatives a été de proposer un service de "facilitateur" entre des personnes (maîtres d'ouvrages, entrepreneurs, particuliers) souhaitant se débarrasser de matériaux et le réseau de revendeurs existants. Nous évoquerons au fil du document certaines de ces expériences qui auront été riches en apprentissages.

III. Qualité des produits

¹ référence "Pré-étude en vue de la création d'une filière de matériaux de construction en économie sociale", Rotor, 2008

Pouvoir proposer un matériau de réemploi directement prêt à l'utilisation à un professionnel de la construction nous paraissait un élément essentiel à la professionnalisation et au développement des pratiques existantes. Cela passe par toute une série de manipulations qui ajoutent de la valeur aux matériaux. Nous avons donc proposé dans notre dossier de porter une attention toute particulière à ces activités de nettoyage, de tri et de reconditionnement qui s'effectuent dans le secteur pour certains matériaux. Le but était d'identifier les manques et les opportunités.

Parallèlement, une rencontre devait être organisée avec le réseau des Entreprises de Travail Adapté (ETA) et la Febrap, afin d'imaginer une potentielle implication des ETA dans le secteur du réemploi. Nous disposions également du soutien de Groupe One, prêt à mettre en avant leur leur expérience quant à la faisabilité d'une telle entreprise.

Finalement, le test s'est concentré sur une activité de tri, de nettoyage et de reconditionnement de briques, entre l'ETA de l'APAM et l'entreprise Franck.

IV. Communication

L'outil principal de communication que nous avons développé est le guide opalis.be. Il a été pensé comme une plate-forme d'information sur le secteur. Il a été prévu comme un projet qui puisse évoluer afin de suivre les mouvements du secteur et les nouvelles initiatives - indépendamment de Rotor si nécessaire.

Une attention toute particulière devait être portée sur la communication de ce projet, et plus particulièrement du guide, dans les secteurs d'activité concernés (architectes, entrepreneurs, etc.).

Nous ferons ici l'état des lieux des différents efforts de communications qu'il y a eu autour du projet, et des éléments prévus dans un futur proche.

I. Du côté de l'offre : les visites des revendeurs

La visite des revendeurs est une activité riche en enseignements. La multiplication des visites et des rencontres aide à nuancer l'idée d'un secteur homogène. Ce sont en effet des profils d'entrepreneurs très différents qui apparaissent, donnant à voir des facettes souvent très variables et parfois très étonnantes du secteur.

Méthodologie

Identification

Nous avons dressé un inventaire de tous les revendeurs situés dans un rayon de 120km autour de Bruxelles. Cet inventaire se base sur des sources différentes, de façon à être le plus complet possible : pages d'or (rubrique matériaux de construction rustiques), recherches via le moteur google (mots clefs : matériaux de récupération, matériaux rustiques, « type de matériaux » de récupération, (exemple : briques de récupération), « type de matériaux » de réemploi), boutiques Kapaza.be, Ziememain.be, contacts rencontrés dans le cadre d'études antérieures. Au fur et à mesure des visites, cet inventaire a été complété par les acteurs eux-mêmes, qui ont porté à notre connaissance des revendeurs qui avaient échappés à nos recherches.

Notre recherche s'est étendue à ce moment à toute la Belgique de manière à avoir un aperçu complet de la densité du secteur sur tout le territoire, ce qui peut s'avérer intéressant pour comprendre des questions de flux de matériaux.



Carte des revendeurs répertoriés.

Nous avons également considérés certains revendeurs situés dans des pays voisins lorsque leurs activités étaient absentes du marché belge. C'est notamment le cas des revendeurs de matériaux d'aménagement de bureaux de seconde main (cf. point suivant : les constats qui émergent / les secteurs absents).

L'ensemble de ces données sont compilées dans un tableau reprenant les informations générales disponibles directement depuis les sources (adresse, numéro de téléphone, site internet, adresse électronique, horaires d'ouvertures, numéro de TVA), bien que celles-ci s'avèrent souvent incomplètes et ont du être complétées lors des étapes suivantes.

Nom	Aremat
Adresse	Rue de Libersart, 1
Code postal	1457
Ville	Walhain
Téléphone fixe	010 68 03 53
Fax	
Site web	http://www.aremata.be/
email general	aremata@skynet.be
personne de contact	
Téléphone mobile	
horaires d'ouverture	Lun au sam 9h-17h
Numéro de TVA	BE 0424 605 622
pages d'or ?	x
inventaire mailinglist ?	x
mise en oeuvre ?	-
Achat ?	x
Stock ?	x
Transport ?	x
Atelier ?	x
Conception ?	-
Entrepreneur ?	x
brique de parement	-
tuiles et ardoises	-
Pierre naturelle	x
Bois ancien (menuiserie/charpente), planchers	xx
carrelages	x
Antiquités architecturales (ferroserie, vitraux, lampes design)	-
Bois de construction (poutres, ossatures)	xx
Eléments intérieurs de bureaux (cloisons amovibles, sols surélevés, dalles de tapis)	-
Portes modernes	-
chassis de fenestres	-
Quincaillerie	x
Sanitaires	x
Appareils électriques et de chauffage	x
voirie, jardin, pavés, bordures etc	x
Métaux de construction	
spécialité	portes anciennes

tableau récapitulatif des données du revendeur Aremat, à titre d'exemple.

Prise de contact

Dans un second temps, nous téléphonons aux revendeurs.

Nous leur demandons tout d'abord de confirmer leurs activités. Plusieurs erreurs ont été trouvées, dans les pages d'or notamment. Quelques revendeurs ont indiqués qu'ils étaient en cessation ou diminution d'activités et qu'en conséquent ils ne souhaitaient plus être actifs ni être visités.

Ensuite nous leur demandons de confirmer les informations générales que nous avons à leur propos et, si nécessaire, de les compléter.

Très vite, nous leur demandons également si leur entreprise est active à Bruxelles ou si elle souhaite l'être. Enfin, dans le cas d'un intérêt pour l'activité bruxelloise, une prise de rendez-vous est faite.

Visites

La nécessité de visiter en personne les entreprises s'est rapidement imposée. D'une part, le contact par téléphone tend à laisser nos interlocuteurs perplexes quant à l'intérêt de notre requête - ils craignent un contact publicitaire. D'autre part, il s'avère également que les discussions in situ, au cœur même des stocks, sont beaucoup plus riches en informations.

Lors des visites, il s'agit tout d'abord de mieux comprendre le fonctionnement général de l'entreprise. Pour cela une discussion est menée à partir d'une grille de questions préparées au préalable. Ces questions sont les suivantes :

- *Quels sont les produits vendus ?*
- *Le vendeur a-t-il une spécialité ?*
- *Quelles sont les caractéristiques de l'espace de vente (taille, caractère, ...) ?*
- *Quelles sont les caractéristiques de l'espaces de stockage (m2, caractère, ...) ?*
- *Le vendeur propose-t-il des transformations sur les produits (avant - après la vente)?*
- *Le vendeur propose-t-il des services à côté de la vente de produits? (mise en œuvre, démolition, livraison, ...)*
- *Quels sont les moyens logistiques dont dispose l'entreprise?*
- *Quel est le type de public qui se rend chez ce vendeur? (proportion de particuliers, d'entrepreneurs et de marchands) Est-ce que Bruxelles est un influant important sur votre activité?*
- *Quelle est la politique de prix ?*
- *Comment se fait l'acquisition des produits vendus? A quelle fréquence? Via des entrepreneurs? Quelles sont les sources? Comment se fait la sélection?*

Des questions plus spécifiques sont également abordées :

- *Le vendeur souhaite-t-il recevoir des informations sur des chantiers libérant des matériaux potentiellement réutilisables en région bruxelloise? Si oui, sous quelles conditions (tout ou seulement dans un domaine d'activité ? à partir d'une certaine quantité ? pré-démantelés ou pas?) ?*
- *Le vendeur est-il intéressé par des opérations de transformations préalables telles que du nettoyage et du reconditionnement, réalisées par une ETA par exemple ? Si oui, à quelle hauteur du prix ?*

Il est important de noter que cette trame de questions nous permet d'obtenir des informations cohérentes pour les différents revendeurs visités, mais que la discussion porte à la fois sur des considérations générales au secteur et sur des aspects spécifiques au revendeur et à son secteur d'activité. Ces informations ne rentrent pas dans un format préétabli. Elles sont toutefois conservées sous forme d'un résumé et constituent une source importante d'informations pour le contenu du guide.

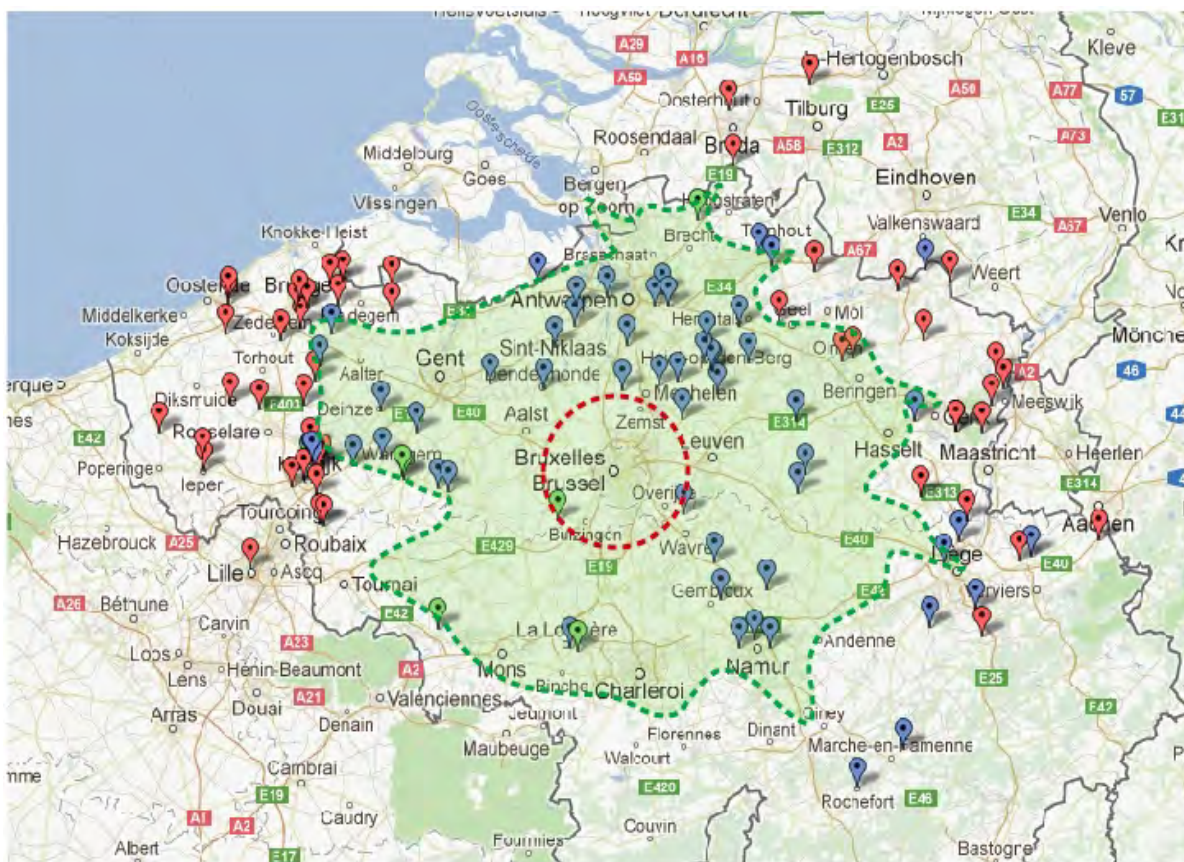
Enfin, nous parcourons avec les vendeurs des inventaires types de matériaux disponibles dans deux typologies de bâtiments: un complexe de maisons et de hangars de la première partie du 20e siècle et un aménagement de bureaux contemporain. (voir plus bas).

Chaque visite abouti donc à une "fiche revendeur" et à des photos dont l'exemple pour l'entreprise Aremat est disponible en annexes.

Les constats qui émergent

Plusieurs constats émergent des visites. Ceux-ci portent respectivement sur la situation des revendeurs eux-mêmes, sur les matériaux qu'on y trouve, sur les sources de matériaux ainsi que sur l'absence de certaines activités.

sur les revendeurs



La zone verte indique la zone accessible (théoriquement) en une heure de route de Bruxelles. C'est la zone que nous avons couverte avec nos visites. Les pointeur bleus indiquent les revendeurs visités ; les pointeurs rouges représentent les revendeurs hors de la zone couverte ; les pointeurs verts désignent les vendeurs que l'on a tenté de contacter ou visiter en vain. Le cercle rouge indique un rayon de 20km autour de Bruxelles.

Au final, sur 146 revendeurs répertoriés, 10 étaient des erreurs de catégories dans les pages d'or, 85 ont été contactés, 20 ont cessé ou vont cesser leur activité, 61 ont été visités et 60 apparaissent dans le guide.

Autour de Bruxelles

Un premier constat important à faire concerne l'absence d'acteurs implantés à moins de 20km autour de Bruxelles. Ceci s'explique largement par le prix élevé des terrains alors que les activités de reventes nécessitent de grandes surfaces de stockage.

Une autre constatation qui émerge, c'est que le marché de la récupération en Belgique est essentiellement dominé par des matériaux de constructions rurales (actuelles). Il est dès lors légitime de s'interroger sur l'influence, dans un cadre urbain, du marché de la récupération. Quel est le volume de briques de récupérations qui servent à construire des bâtiments dans Bruxelles, en comparaison avec le nombre de villas "récup" en Flandre.

Pour rester sur l'exemple de la brique, il y a assurément plus de briques qui sortent actuellement de Bruxelles, qu'il n'en rentre pour la construction ou rénovations de bâtiment. L'exemple de la rénovation des brasseries Bellevue, en plein centre-ville, est éclairant : la chance que ces briques retrouvent une utilisation en ville est infime.

Ce facteur explique peut-être également le peu d'activité du secteur en région bruxelloise. De plus, comme expliqué plus bas, des marchés connectés aux matériaux plus spécifiques au milieu urbain (comme les éléments d'aménagements de bureaux par exemple) sont tout simplement absents du marché belge.

Néanmoins, hormis quelques exceptions isolées, tous les acteurs sont prêt à travailler (ou le font déjà) en région bruxelloise. A cet égard, les quantités attendues pour rentabiliser le transport varient largement en fonction du type de matériaux. A titre d'exemple pour *De Mey-Fassaert*, situé dans la province d'Anvers, "tout ce qui est démoli à Bruxelles vaut l'effort de se déplacer, certainement s'il s'agit de la bonne brique 'Brusselse Bak'!" On pourrait encore citer l'entreprise *Trading together* (implantée à Herveld, aux Pays-Bas) qui accepterait de se déplacer pour des dalles de moquettes, si la surface est d'au moins 1000m².

Dans certains cas, nous avons pu constater que Bruxelles effraie en raison des embarras de circulation. C'est un facteur souvent cité par les revendeurs. Nous avons pu le constater par nous-mêmes, par exemple dans le cas du chantier de n° 22 de la Rue des Éperonniers, à 1000 Bruxelles, que nous avons suivi. Il s'agissait d'une démolition intérieure. Nous avons été contacté par le maître d'ouvrage qui voulait revendre un abreuvoir en pierre bleue ainsi que environ 30 m² de carrelages en ciment. Nous avons alors pris contact avec l'entreprise Gouthier, qui s'occupe précisément de ces deux types de matériaux et se trouve parmi les plus proches de Bruxelles. Gouthier était d'accord de faire la transaction mais souhaitait combiner celle-ci avec d'autres affaires à régler à Bruxelles, afin de rentabiliser ses trajets. Finalement, n'ayant pas trouvé d'autre opportunité sur Bruxelles, la transaction a été annulée.

Typologies

"Montre moi ton stock et je te dirai qui tu es."

Un autre constat qui émerge, c'est celui de la grande diversité des typologies des revendeurs. On pourrait s'essayer à classifier les revendeurs selon qu'ils soient nostalgiques, professionnels, artistes ou encore frisant la syllogomanie¹ ! Cet état de fait pose la question de la définition du secteur dans sa globalité et des critères permettant de définir le degré de professionnalisme. De même, la diversité des produits et des activités est

¹ La syllogomanie se définit comme un trouble obsessionnel compulsif caractérisé par le fait de tout conserver, y compris des choses inutiles, sans valeur, dangereuses ou insalubres.

interpellante. Il semble en effet peu évident de prime abord de placer dans la même case un revendeur qui va chercher des pierres anciennes en Bourgogne pour en faire de nouvelles cheminées à des fins purement décoratives et un revendeur de profilés en acier dont les fonctions sont structurelles.

Par ailleurs, un revendeur peut porter plusieurs casquettes ou mener d'autres activités à côté de la revente proprement dite. La combinaison de ces fonctions influence considérablement l'organisation interne des entreprises.

Parmi ces fonctions, on peut énumérer:

- Entrepreneur en démolition
- Entrepreneur en construction
- Architecte / concepteur
- Paysagiste
- Artisan/restaurateur
- Transporteur
- Location de container
- Location d'outillage et de machines
- Revendeur de matériaux neufs
- Tenancier de brasserie

Néanmoins, il est également apparu qu'aujourd'hui, un certain nombre de démolisseurs/revendeurs de taille moyenne tendent à se recentrer vers une activité principale. Ils se concentrent alors généralement sur des travaux de démolition, qu'ils maîtrisent assez bien (souvent depuis plusieurs générations) et sur les filières de traitement des déchets. Les raisons invoquées sont l'augmentation du coût de la main d'œuvre et de coût du stockage. Ils ressentent par ailleurs la concurrence des matériaux neufs produits très bon marché ainsi que l'épuisement des stocks de matériaux de réemploi.

Nous allons maintenant rentrer dans le détail de fonctionnement de plusieurs entreprises de manière à présenter un panel de ces typologies :

QUEEN OF THE SOUTH



Extrait de opalis.be :

“Madame s’occupe de la revente des matériaux ; Monsieur est architecte et les remet en œuvre. C’est d’ailleurs dans une de leur réalisation que se situe leur brasserie et leur magasin de matériaux. Attention, il s’agit ici de matériaux rares et précieux, allant de la porte art-déco aux colonnades taillées en pierre bleue. Le charme de l’endroit justifie presque à lui seul le déplacement...”

Ils proposent également un service de travail de la pierre (du marbre en particulier) sur des pièces neuves ou récupérées.”

Il s’agit donc ici de personnes qui travaillent surtout avec des matériaux précieux de par l’histoire qu’ils transportent. Ils mettent en œuvre eux-mêmes leurs matériaux dans des projets de constructions uniques et se situent plutôt dans un registre de luxe et décoratif plutôt que de récupération d’ordre pragmatique. Leur stock, bien que d’une taille déjà importante, est limité dans le sens où chaque élément qui y rentre est sélectionné de manière rigoureuse et doit correspondre à l’identité du magasin. L’appréciation des matériaux joue ici un rôle considérable dans la fixation de la valeur des matériaux.

GOUTHIER



Extrait de opalis.be :

“Gouthier se visite comme un marché aux puces. Il faut un peu fouiller pour trouver son bonheur parmi une grande quantité et une grande diversité de matériaux mais il est possible d’y faire d’excellentes affaires. Vous y trouverez, entre autres, une belle diversité de carrelages en céramique, dans des quantités rarement rencontrées ailleurs. Cette entreprise familiale possède deux vastes terrains situés à quelques centaines de mètres l’un de l’autre. Ils sont recouverts de matériaux en tout genre et abritent également des ateliers de découpe et de taille de la pierre. L’entreprise Gouthier effectue aussi des démolitions. Elle pourra vous aider à faire des devis de démolitions ou même travailler en sous-traitance dans le cadre d’un chantier pour démanteler soigneusement les éléments destinés à la réutilisation.”

Gouthier, lui, fait partie des ces revendeurs plutôt rares de matériaux bon marchés. Son modèle est basé sur une grosse fréquentation des clients. Il accepte à peu près tous les types de matériaux et les revend à des prix raisonnables, nettement en dessous de leurs prix neufs. Son stock est gigantesque, ce qui lui permet d’offrir un choix assez vaste. Si on cherche un matériau bon marché et en petite quantité, c’est clairement ce type de revendeur qui répondra à la demande.

A côté de ça, ils se sont spécialisés dans les carrelages, qu’ils exportent abondamment vers les Pays-Bas. Cette activité leur offre une certaine stabilité dans leur *business model*.

Enfin, leurs activités en démolition jouent un rôle important dans le fonctionnement interne. Alors qu’une personne reçoit les clients et traite les commandes au niveau du magasin, plusieurs équipes sont toujours sur chantier et gèrent aussi les transports.

DOEHETZELF 2DEHANDS BOUWMARKT



Extrait de opalis.be :

“Passé d’une activité de l’ordre du hobby à une activité professionnelle bien établie, Doehetzelf 2dehands utilise la plate-forme Kapaza qu’il met à jour régulièrement comme “salle de vente” principale.

L’entreprise possède plus de 500 châssis en stock -- pour la plupart du double-vitrage -- ainsi que des portes, de l’outillage et des échafaudages. Les matériaux proviennent principalement de stocks d’entrepreneurs, mais également de particuliers.

Doehetzelf 2dehands bouwmarkt nettoient et réparent leurs marchandises, offrent une garantie sur leurs produits et livrent gratuitement. Le mot d’ordre de cette entreprise est la réactivité.”

Dohetzelf 2dehands fonctionne dans un tout autre registre. Son modèle économique réside dans une infrastructure très légère, une vente en ligne bien orchestrée et une réactivité importante. Il s’agit du seul cas que l’on ait rencontré qui fonctionne exclusivement par la vente en ligne et qui ne possède aucun magasin à proprement parler. C’est avant tout d’une perspective de vente qu’est née cette jeune entreprise mono-salariée, qui n’avait à priori pas d’expérience dans le domaine de la construction. Sa spécialisation autour d’un matériau bien précis joue sans doute pour quelque chose dans le bon fonctionnement de ce modèle.

FRANCK



Extrait de opalis.be :

“L’entreprise Franck est issue du secteur de la démolition. Forte d’une expérience de plus de 40 ans, elle s’est progressivement spécialisée dans la récupération et la revente de briques. Celles-ci sont triées, nettoyées et mises sur palettes. Toutes ces opérations lui permettent de toucher une clientèle professionnelle, constituée d’architectes, d’entrepreneurs ou de constructeurs de villas, avec lesquels elle apprécie de collaborer.

Bien que la brique soit la spécialité de Franck, ils sont également intéressés par le rachat et la revente d’éléments plus diversifiés, tels que des châssis de fenêtres, des tuiles ou des couvre-murs. Leur stock fluctue en fonction des démolitions qu’ils effectuent.”

Chez Franck, on sent tout de suite une connexion très forte avec le monde de la construction tel qu’on le connaît aujourd’hui. Tout est orchestré de manière très limpide au niveau de la gestion des flux de matériaux. La clientèle doit pouvoir savoir à quoi s’attendre quand elle vient chez Franck. L’aspect général du magasin est donc très proche d’un magasin de matériaux neufs et de l’image de standardisation qui y est associée. C’est également un revendeur qui s’est spécialisé dans un type de matériau bien précis.

INCOM / VDL DEMONTAGE



Extrait de opalis.be :

“Incom est une société spécialisée dans le démantèlement soigné de plateaux de bureaux et dans la revente des matériaux ainsi récupérés. Vous y trouverez des faux plafonds, des planchers techniques, des portes coupe feu, des cloisons amovibles, de l’isolation, etc.

Incom restaure les matériaux qu’ils récupèrent. Les faux plafonds sont repeints, les faux planchers nettoyés, etc. Situé en région parisienne, ils méritent toutefois leur place dans ce guide en raison de leur spécialité, inexistante en Belgique. Ils constituent une alternative intéressante pour des aménagements de moyenne ou de grande envergure. Leurs prix étant environ deux fois moins cher que le neuf, les coûts de transport sont rapidement amortis.”

“Jeune entreprise spécialisée dans le secteur des intérieurs de bureaux, VDL emploie 4 personnes à temps plein et une série d’ouvriers indépendants. Leur métier consiste à démanteler les intérieurs de bureaux pour un prix compétitif, le tout en essayant de revendre le plus possible de matériaux issus de cette démolition.

Comme précisé dans la fiche “intérieurs de bureaux”, il n’existe pas d’activité de ce type en Belgique. Ici cette entreprise est située à l’ouest (Den Haag) et à l’est (Enschede) des Pays-bas, mais n’hésite pas à venir travailler en Belgique et en région bruxelloise.”

Situées dans deux pays voisins, ce type d’entreprise est introuvable en Belgique. En fait, même à l’échelle européenne, elles font plutôt figure d’exception. Leur profil est très professionnel et elles se spécialisent dans un matériau spécifique: les éléments d’aménagement de bureaux. Ces deux entreprises fonctionnent avec un réseau de client plutôt fidélisé.

DE KRINGWINKEL



Extrait de opalis.be :

“De Kringwinkel est une organisation subsidiée qui associe 115 magasins de récupération en Flandre, réunis en une trentaine de centres. Leurs motivations sont l'emploi social et l'environnement (limitation des déchets). Leurs activités principales se situent autour de la vente de mobilier.

Néanmoins, à l'instar de De Kringwinkel Zuider-Kempen qui est certainement le plus important, certains de ces centres revendent des matériaux de construction. Ceux-ci peuvent être issus de démolitions, mais également de surplus de stock ou de dépôts par des particuliers.

Le dépôt peut se faire directement sur place, mais ils peuvent également offrir un service d'enlèvement.”

C'est avant tout le rôle social et écologique qui détermine l'activité des Kringwinkel. Bien sûr, leur activité doit être viable, mais leurs subsides leur permettent un modèle plus “souple” qu'une entreprise indépendante.

La dynamique d'une fédération permet aussi dans ce cas-ci une certaine solidarité et une mise en commun d'expériences entre les diverses entreprises. Ils disposent également d'un poids politique non négligeable.

Démographie

Une autre observation qui émerge des visites de terrain porte sur la démographie du secteur. Il apparaît en effet que le corps de métier est relativement vieillissant, la majorité des gérants étant âgée entre 50 et 65 ans. Cette constatation n'est pas anodine pour le marché auquel nous nous adressons. Elle pose des questions quant à l'avenir même d'un tel secteur et à la probabilité que des candidats reprennent ces commerces. De même, il n'est pas inutile de s'interroger sur le devenir de ces stocks une fois leurs propriétaires retirés des affaires ?

Il apparaît aussi que certains revendeurs sont nostalgiques d'un temps passé. Beaucoup évoquent la situation d'il y a une vingtaine d'années, où le coût de la main d'œuvre et la concurrence des produits neufs bon marché était moins élevée, où les démolitions étaient plus lentes et les bâtiments plus aisés à démanteler. À cette époque, le nettoyage de briques était un job d'étudiant (ou de pensionné) bien connu, alors que c'est aujourd'hui considéré comme un travail trop difficile ou pas assez valorisant. Chez certains de ces revendeurs, on peut ressentir une certaine démotivation et une forme de désespoir quant à l'avenir du secteur. D'autres s'adaptent, comme dans chaque secteur, en engageant une main d'œuvre plus précarisée ou en préférant les filières de recyclage aux

contraintes de la récupération, ou encore en important des nouveaux matériaux bon marché, mais non récupérés.

Revendications

Enfin, il est intéressant de souligner qu'aucun revendeur ne se prête au jeu des revendications écologiques. C'est un discours complètement absent des discussions que nous avons menées. Les raisons le plus souvent invoquées par les revendeurs pour justifier leurs activités portent sur une forme de nostalgie ou sur des revendications pour sauver de la décharge des matériaux nobles ou « qui peuvent toujours servir ». Cette observation est peut-être à combiner avec le fait qu'il n'existe à ce jour aucune fédération pour le secteur. Nous comprenons la quasi impossibilité de réunir des acteurs tellement différents et, comme précisé plus haut, la grande difficulté de caractériser et de cerner les limites de ce secteur. Néanmoins, nous trouvons intrigant le fait que peu d'informations remontent aux oreilles des pouvoirs publics. Il en résulte une sorte de méconnaissance générale de ce secteur. On peut pourtant imaginer qu'une organisation telle qu'une fédération pourrait avoir une influence positive. La question du paiement en éco-chèque auprès de ces revendeurs, par exemple, pourrait être une idée portée par une telle organisation.

Sur les matériaux

Peu de matériaux bon marché

Il n'existe plus ou peu de marché pour les matériaux de moyenne et de basse qualité alors que ce n'était pas le cas il y a encore une dizaine d'années. Plusieurs raisons ont été avancées par les revendeurs pour expliquer cet état de fait.

Prix du matériau neuf et prix de la main d'œuvre

L'une des principales causes soulevée par les revendeurs pour expliquer cette raréfaction est le prix neuf de certains matériaux ou éléments (portes, sanitaires) qui a considérablement chuté en comparaison au prix de la main d'œuvre en Belgique qui a, lui, connu une faible augmentation. Le démantèlement est la première étape qui va déterminer la "réutilisabilité" d'un matériau. Prenons l'exemple d'un lavabo. Théoriquement, il s'agit d'un élément réutilisable à condition que son démantèlement soit fait soigneusement. Le démanteler ne demande pas trop de travail, et la céramique garde un aspect correct même après des années d'utilisation. Mais aujourd'hui cela n'en vaut simplement plus la peine puisque, neuf, il est possible de trouver ce produit pour une vingtaine d'euros. Sachant que pour être concurrentiel, le prix de la récupération (pour les produits non-rustiques) doit se trouver à environ 50% du prix neuf, il apparaît impossible pour un revendeur de couvrir ses frais sur de tels éléments.

Lave-mains de face 35 x 28 cm

Lave-mains de face 35 x 28 cm

- Lave-main céramique blanche avec trou de robinetterie
- Livré sans robinetterie ni vidage.
- Dimensions : 35x28x16cm.

Livraison **72 H** Max.

Marque : **DOMOSANIT**

Zoom

Zoom

Délai **Maximum** de livraison : 1 semaine(s)

Produit Références	Caractéristiques	Fiche technique	Prix-publique Notre prix C HT	Prix-publique Notre prix € TTC TVA 19,6%	Quantité	Ajouter au caddie
Lave-mains de face 35 x 28 cm 9194		Voir la fiche	23,75 17,81 +0,00 (écotaxe)	28,41 21,30 +0,00 (écotaxe)	1	

prix de lave-main en vente sur internet

Réglementation

Une autre raison pour expliquer le même phénomène peut être trouvée dans l'importance croissante des outils réglementaires fixant les critères de consommation énergétique des bâtiments. Les standards passifs et basse consommation, notamment, nécessitent, pour être atteints, des matériaux dont on connaît précisément le comportement technique. Comme la plupart du temps, il est impossible de connaître le coefficient de transmission thermique d'un vitrage de seconde main, ceux-ci sont assez naturellement écartés du marché.

A titre de comparaison, on pourrait également évoquer l'exemple du faux plafonds, qui théoriquement est un matériau au potentiel de réutilisation important (facile à démanteler, balance de prix vis-à-vis du neuf valable, facile à reconditionner). Suivant les réglementations des marchés, il est nécessaire d'avoir une garantie de résistance au feu pour ces matériaux (30min, 60min ou plus).

Dans le cas de faux plafonds neuf, cette garantie est délivrée par le fournisseur, qui a dû faire passer toute une série de tests à un échantillon de faux plafond. L'entrepreneur qui met en œuvre ce matériau ne prend donc aucune responsabilité en ce qui concerne cette problématique.

Dans le cas de faux-plafonds de réemploi, "l'étiquette" de garantie ne fait plus partie du matériau, bien que les qualités techniques de celui-ci n'aient pas été modifiées. Il faut donc, pour qu'il soit prescrit, que le revendeur repasse par un test de certification s'il veut que son matériau réponde aux normes en vigueur. Et ce, pour chacun des types de faux-plafonds qu'il est possible de récupérer. Autant dire que cela n'a jamais lieu pour le moment (certains revendeurs y pensent (ex: INCOM) mais, d'après eux, les coûts restent trop élevés) et que cela freine considérablement l'entrée de ces matériaux dans le secteur.

Pour compliquer encore un peu plus les choses, dans le cas des faux plafonds, la certification est donnée en fonction du type de dalle, du type d'ossature et du type de matériau qui se trouve derrière le faux plafond...

Il faut évidemment prendre aussi en compte, pour justifier la quasi absence de ce type de matériau sur le marché, les critères d'appréciation et d'image négative véhiculée par un matériau de récupération dans ce secteur où l'amour du neuf règne en maître...

Dans d'autres registres, on peut citer les magasins du réseau De Kringwinkel, qui ont la possibilité d'émettre des certificats de qualité "Revisie" pour les appareils électriques et les vélos ou encore Restoric aux Pays-bas qui propose du mobilier, fait à partir de bois de récupération, sous une marque déposée.

Pouvoir d'achat

Enfin, beaucoup soulignent la baisse du pouvoir d'achat des clients qui trouvaient dans le réemploi une alternative meilleure marché que les produits neufs. L'entreprise Gouthier explique qu'il y a dix ans, ils écoulaient de grandes quantités de châssis de fenêtre de moyenne qualité (pvc ou aluminium), à double vitrage. Ceux-ci étaient vendus à environ 40 % du prix neuf. Les clients qu'ils avaient étaient des bricoleurs sans beaucoup de moyens et intéressés par ces prix bas. Aujourd'hui, l'entreprise Gouthier croise de moins en moins ce profil de clients.

Les matériaux stars

Le patrimoine

Certains matériaux sont très répandus sur l'ensemble du territoire belge. Ce sont essentiellement les “valeurs sûres” du patrimoine bâti typique : pierre bleue, carrelage en céramique, briques, pavés etc. Leur omniprésence dans le paysage architectural les place relativement à l'abri des fluctuations de la mode. C'est moins le cas pour des matériaux plus récents, qui tendent à se démoder plus vite et qui doivent faire face à une offre croissante de matériaux similaires bon marché. Ce facteur prend tout son importance lorsque l'on sait que le stockage est l'un des points essentiels dans la gestion d'une entreprise de vente de matériaux. Étant donné que certains matériaux y restent pour de longues durées, il s'agit d'éviter les situations où ils deviennent impossible à écouler. Pour minimiser la prise de risque liée à ce pari sur l'avenir, la plupart des revendeurs décident de s'en tenir à ces quelques matériaux incontournables.

Exportation

Le succès de ces matériaux dépasse d'ailleurs les frontières belges. Il n'est pas rare de rencontrer des revendeurs qui travaillent de manière régulière avec les Pays-Bas, la France, ou encore les États-Unis ou la Chine pour l'exportation de ces matériaux « typiques ».

Dans le sens inverse, il existe aussi des flux de matériaux vers la Belgique, notamment en provenance de la France pour des poutres en chêne, de la pierre de Bourgogne, ou encore de la brique¹.

État des stocks

Nous constatons que de manière générale les stocks sont bien remplis, voire saturés. Certains revendeurs ne choisissent maintenant plus que la “crème de la crème” dans les offres qui arrivent. Cela peut néanmoins varier d'une période à une autre. À titre d'exemple, l'entreprise Liégeois expliquait qu'ils avaient fait beaucoup d'achats l'année passée et qu'ils vivaient donc sur leur stock pour l'année qui arrive. Mais rien ne dit qu'ils n'allaient pas racheter beaucoup l'année d'après. Il peut donc se créer des cycles longs entre les flux entrants et sortants.

Transformations

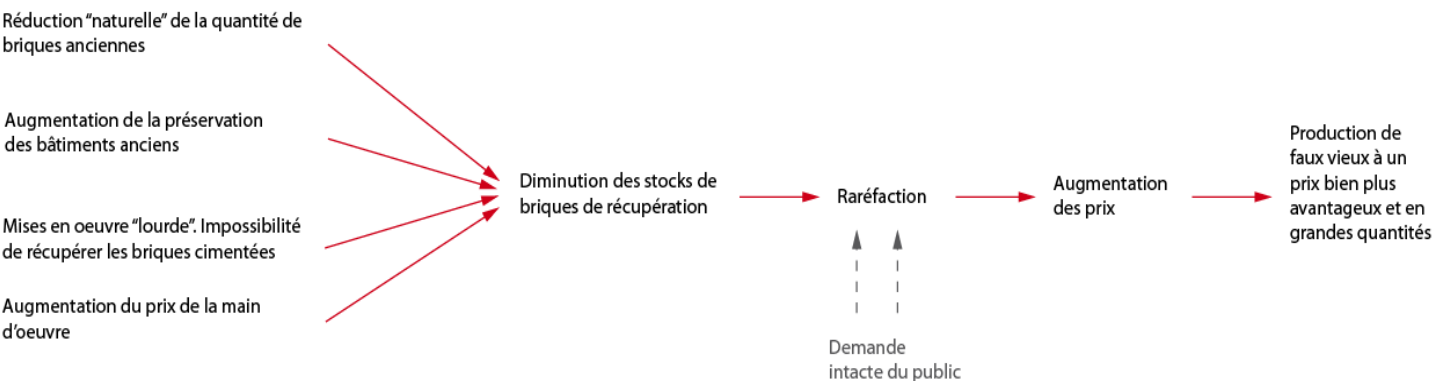
Parmi les matériaux rencontrés, nous avons constaté avec une certaine surprise la présence non négligeable de tout un secteur de transformation des matériaux. On peut par exemple trouver des entreprises actives dans la transformation de poutres en chêne en planchers ou en portes, de bordures de pierre bleue clivées en moellons ou encore de pierres anciennes transformées en cheminées.

Artificiellement vieilli

Dans le même ordre d'idée, nous avons également constaté la présence massive de matériaux faussement vieillis. Ces matériaux se retrouvent chez des revendeurs de matériaux rustiques. Ils permettent au client d'opérer un choix entre un matériau « authentiquement » usé, souvent plus cher, et un matériau neuf « artificiellement » usé.

Ce phénomène de “boom” du faux vieux nous a été expliqué selon ce schéma de réactions de causes à effets :

¹ Cf. le guide “déconstruire les bâtiments”, publié par l'Ademe, au chapitre 4.1 : « sous réserve d'être en quantité suffisante pour justifier le transport et de remplir les conditions d'acceptabilité (forme et densité), les briques peuvent être exportées en Belgique pour réemploi. »



Les marchés publics et la prescription

De tous les matériaux de récupération, le pavé est l'élément le plus prescrit dans le cadre de marchés publics. Les fournisseurs importants fournissent une fiche technique qu'il est très facile d'intégrer dans un cahier de charge :

Type	Roche Endogène
Provenance	Belgique, région du Condroz & Entre-Sambre-et-Meuse
Couleurs	Vert au gris bleu
Mass volumique	2620
Porosité	<0,5
Résistance à la compression	260
Comportement à l'usure	2,82
Gélivité	Nulle
Forme commerciale	Pavés taillés à la main

Fiche technique pour la prescription de pavé en grès. La simple mention "pavé de réemploi" suffit pour spécifier la demande.

Il est accepté à peu près unanimement qu'un pavé récupéré possède les mêmes qualités techniques qu'un pavé neuf. Le temps a prouvé qu'il n'y avait aucun risque et aucune complication au fait de remettre en œuvre un pavé de réemploi. "Un bloc de pierre reste un bloc de pierre".

De plus, son omniprésence dans le paysage national représente une garantie de disponibilité dans la durée, ce qui est primordial pour envisager d'intégrer un matériau dans un cahier de charges écrit parfois plusieurs mois avant le chantier.

À cette échelle, il s'agit toutefois d'un cas unique parmi tous les matériaux disponibles. Mais on pourrait imaginer que cela s'étende à d'autres matériaux présents en masse, comme la brique, le carrelage, ou encore la tuile. C'est clairement la spécification du cahier des charges qui permet de faire rentrer ces matériaux dans les circuits "standards" de la construction. En ce sens, il nous semble nécessaire de réfléchir à la rédaction de fiches techniques et de textes de prescription similaires à ceux des pavés.

Sur les sources

Au niveau des sources actuelles alimentant le réseau des revendeurs, plusieurs constatations émergent.

Démolitions

Tout d'abord, il s'avère que la plupart des matériaux proviennent d'opérations de démolition. Très peu sont issus de travaux de construction. D'après les acteurs du secteur, la construction produit des chutes en relativement petites quantités, offrant peu de potentiel de réutilisation. De plus une partie des matériaux sont réutilisés directement par les entrepreneurs, comme par exemple les chutes de gîtes qui peuvent ensuite servir comme cales.



*Chutes de bois provenant de chantier de construction.
Entreprise Mobius Green.*

Par ailleurs, il apparaît que chaque revendeur possède déjà son réseau d'entrepreneurs auprès duquel ils se fournissent en matériaux. Il est intéressant de noter que les négociations entre ces acteurs font intervenir des conditions implicites, partagées à peu près unanimement. Par exemple, le prix d'une surface de 20m² de carrelage sera calculé à la pièce, entendue comme démantelée et intacte ; ou bien le prix de 50m² de brique sera calculé en tenant compte du fait qu'il y aura 20% de perte lors du démantèlement.

De manière générale, l'apport des particuliers est encore très important. Il s'agit souvent de petites quantités, mais celles-ci ont généralement été démontées soigneusement.

De l'industrie

Certains revendeurs récupèrent auprès d'entreprises de fabrication de matériaux des invendus, des fins de stocks voire même des déchets de production. C'est par exemple le cas des châssis chez Croisade Pauvreté. Ces derniers sont en contact avec de nombreuses entreprises de fabrication sur mesure de châssis de fenêtres et portes, auxquelles ils ont la possibilité d'acheter les invendus à 15-20% du prix neuf. Ou encore Kempische Bouwmaterialen qui est fournit régulièrement en anciens planchers de wagons. Ces planchers leurs arrivent rabotés et mis à mesure.

Malgré la présence de ces sources bien établies, les revendeurs sont unanimement intéressés à recevoir des informations sur les matériaux disponibles, y compris à venir chercher ou à démanteler. Il y a donc une véritable demande de leur part d'élargir leurs sources.

Ceci confirme par ailleurs l'hypothèse de départ d'un manque d'information entre l'offre et la demande. Néanmoins, la prudence nous invite à nous questionner sur les raisons de cette relative absence de liens. Pourquoi les démolisseurs ne contactent pas ou plus les revendeurs ? Pourquoi certains matériaux sont présents à la fois dans les containers et sur le marché des matériaux de réemploi ? Les tests de transactions qui ont été menés répondent en partie à ces questions. (Voir plus bas).

Sur la demande

Suite à la communication faite sur le projet, nous avons reçu quelques demandes de matériaux de récupérations, venant à la fois d'architectes et à la fois de particuliers. Nous proposons alors un accompagnement dans leur recherche. Il s'agissait de faire un travail d'analyse de leurs besoins et de les rediriger vers les revendeurs appropriés, selon des critères de moyens, de variétés de matériaux recherchés et d'emplacement géographique. Nous envoyions alors une liste des revendeurs appropriés avec une série d'informations complémentaires. (voir annexes)

Nous avons envisagé ce travail comme un test pour le guide, puisqu'il s'agissait sensiblement des mêmes informations que nous communiquions, mais simplement déjà filtrées et ciblées.

Suites à ces expériences (voir détails en annexes), nous pouvons faire plusieurs constats.

Les motivations

Parmi les contacts reçus, nous avons établi trois catégories de motivations au fait de travailler avec des matériaux de récupération :

- Économique. A partir de l'idée reçue qu'un matériau de récupération est d'office moins cher.
- Écologique. Dans le cadre de projet prêtant une attention particulière aux moyens et matériaux mis en œuvre
- Rénovation. A la recherche de l'authenticité.

Il y a certainement d'autres motivations parmi les clients potentiels, par exemple les personnes à la recherche d'antiquités architecturales, pour qui on devine que la motivation peut être plutôt d'ordre esthétique ou de l'"originalité", mais nous n'en avons pas directement rencontrés.

La réactivité

Suite aux réponses qu'ont reçus nos interlocuteurs, il s'est avéré qu'il y avait des niveaux de réactivités assez importantes chez les revendeurs. Il est difficile de donner la ou les raisons à cela, mais nous pouvons néanmoins faire le constat assez simple qu'une entreprise qui a un département de gestion des demandes (vendeur, secrétaire,...) est de manière générale plus réactive qu'une entreprise dont le vendeur est aussi, par exemple, l'artisan et le transporteur.

Sur les secteurs absents : les éléments d'aménagement de bureau

Alors que certains matériaux sont omniprésents sur le marché de la seconde main, d'autres en sont étonnamment absents. C'est le cas pour les éléments d'aménagement de bureaux tels que les faux-planchers, les faux plafonds, les parois amovibles, etc. Cette absence est d'autant plus étonnante que, d'une part, ces matériaux sont conçus selon une certaine modularité, ce qui devrait faciliter leur démantèlement et, d'autre part, il existe un secteur de la réutilisation de ces éléments chez nos voisins, en France et aux Pays-Bas. Cette absence représente un potentiel important pour l'implantation d'activités futures, en particulier pour la Région bruxelloise où les rénovations de bureaux sont régulières et nombreuses.

Dans la mesure où semble se dessiner une voie potentielle d'action, nous avons amorcé une enquête plus approfondie sur les potentialités de ce secteur. Pour ce faire, nous avons effectué plusieurs visites d'entreprises actives dans ce secteur:

- INCOM, située en région parisienne, active depuis quelques années dans le démantèlement, la remise en état et la revente d'éléments de bureaux.
- VDL Demontage, située dans la région de La Haye et active depuis quelques années dans le démantèlement et la revente d'éléments de bureaux.
- Wandenservice, l'entreprise sœur de Sepawand, située à Berkel en Rodenrijs, dans la région de Delft. Active depuis une trentaine d'années dans la fabrication et le (re)placement des parois amovibles, cette entreprise offre à ses clients la possibilité de stocker ces parois démontées dans un dépôt, en dehors du bâtiment mère, et ce jusqu'à plusieurs années.

Parallèlement, dans la volonté de créer de l'activité autour de Bruxelles, une rencontre a été organisée avec la filiale belge de la société Interface, l'une des plus grosses entreprises mondiales actives sur le marché de la production des dalles de tapis. Cette rencontre portait sur la possibilité de créer une filière de récupération à l'image de ce qu'ils ont amorcé en France via le programme Re-Entry. Celui-ci propose aux entrepreneurs en construction et en démolition, et aux maîtres d'ouvrages un service de collecte des dalles de tapis. Actuellement, en Belgique, la totalité de ces flux part vers des filières de recyclage internes à l'entreprise, ou en incinération, mais il serait envisageable de dévier les fractions les plus propres vers des filières de revente, comme il se fait déjà en France. Après la visite de la ressourcerie AIR (nord de la France), une rencontre entre Oxfam Solidarité et Interface a été organisée afin de discuter sur les possibilités d'un tel fonctionnement à Bruxelles.

INCOM

Incom est une entreprise de démolition spécialisée dans les aménagements de bureaux. Située dans la périphérie de la région parisienne, elle travaille souvent en sous-traitance pour des démolitions complètes, où elle se charge de gérer tous les matériaux d'aménagement. Depuis 1996, Incom a étendu son activité de simple entrepreneur en démolition à la revente des matériaux qu'ils démantèlent. Après toutes ces années, l'entreprise jouit d'une grande expertise et peut reconnaître aujourd'hui les matériaux qui valent la peine d'être démantelés et stockés de ceux qui ne trouvent pas de débouchées. La variété des matériaux qu'ils stockent est assez importante : dalles de tapis, faux plafonds, portes coupe-feu, planchers techniques, isolant, panneaux de plâtres, cloisons amovibles, quincaillerie, luminaires, etc. À côté de la vente, ils offrent également un service de remise en état de ces matériaux comme la repeinte des faux plafonds ou encore le nettoyage des faux planchers et des dalles de tapis. La somme de ces opérations leur permet d'atteindre un prix de revente qui, selon le directeur général de l'entreprise, ne peut pas excéder 50% du prix neuf pour avoir une chance d'intéresser de potentiels clients.

Aujourd'hui, Incom est en cours de réflexion sur la possibilité de faire certifier ou d'obtenir un marquage CE pour les matériaux qu'ils rénovent, afin de pouvoir fournir les mêmes garanties qu'un produit neuf. Ce processus suit son cours.

La majorité de leur clientèle est constituée de petites et moyennes entreprises. Ils ont également effectué beaucoup d'exportation, notamment vers la Pologne. Cette activité a été rendue pleinement possible après l'entrée de la Pologne dans l'Union Européenne, puisque avant cela, l'importation de déchets étaient interdite - les éléments démantelés étaient considérés comme tels.

Dans ce *business-model*, l'activité de revente est inséparable de l'activité de déconstruction. Selon les responsables de l'entreprise, il serait inconcevable d'un point de vue économique de n'être actif que dans le rachat, le conditionnement et la revente de matériaux démantelés.

Le fait que l'activité d'Incom soit viable en région parisienne semble indiquer que les questions d'espace ne constituent pas un obstacle insurmontable. Le prix des terrains en périphérie parisienne étant en effet plus élevé qu'à Bruxelles. Dès lors, il faudrait conclure que cette absence dans notre région relève plutôt d'un manque d'intérêt de la part des acteurs concernés.



Entreprise Incom. Spécialisé dans la revente d'aménagement de bureau. Ici faux plafonds et montants de portes coupe-feux.

VDL DEMONTAGE

VDL Demontage est une jeune entreprise (3 ans) active dans le démontage d'aménagements de bureaux (parois amovibles, luminaires, mobilier, etc.).

L'entreprise est très active dans la recherche de projets et de clients. Le directeur assure qu'il a déjà pu vendre 4/5 de tout qu'il a démonté. Leurs acheteurs sont moins exigeants que les clients chez qui ils démontent. Ils s'agit de petits bureaux, de petites entreprises, ou d'indépendants. Une partie de leur clientèle se trouve à l'étranger. VDL ne propose pas des prix tellement en dessous des démolisseurs traditionnels. Mais il tente de prôner l'impact environnemental de sa solution en comparaison à une gestion de déchets classique. Il préfère à l'heure actuelle fidéliser sa clientèle plutôt que de continuer à croître.

Elle possède une bonne expérience de terrain, et une bonne expertise. Par exemple, pour ce qui est des parois, l'entreprise reconnaît sur un chantier les parois facilement démontable sur place et dont elle peut récupérer tout, y compris le matériau d'isolation, ce qui facilite la revente. Le réemploi des parois amovibles monobloc et les parois faits en métal stud et plaques de plâtres, par contre, est presque inexistant.

Tout ce qui est démonté est conditionné sur chantier puis amené vers les stocks qui sont en fait de simples containers soigneusement inventoriés et numérotés. Le produit est proposé à la revente à environ 25% du prix neuf.

En-dehors du démontage et de la revente, VDL ne propose pas d'autres services. Concernant l'obtention de certificats CE, ils ne montrent pas d'intérêts particulier. Pour eux, cela ne freine pas véritablement la majorité de leurs clients.

WANDENSERVICE / SEPAWAND



Parois amovibles démontées

Wandenservice est une entreprise de (re)placement et de fabrication de parois amovibles. L'entreprise se distingue des autres fabricants par leur grande expertise en maintenance et en remplacement, y compris des parois qu'ils n'ont pas posé eux-mêmes. En plus des contrats de location à longue durée, elle propose à ses clients un service de stockage de parois de leur marque dans un dépôt situé à l'est des Pays-bas. Parmi leur clients, il y a l'aéroport de Schiphol et ex-Fortis.

La visite de l'atelier a permis de se rendre compte que la réutilisation de leur produits en dehors des bâtiments pour lesquels ils étaient conçus n'est pas une véritable source de profit. Ces parois demandent en effet un travail d'adaptation des éléments au nouveau lieu (hauteur, connections, etc.). Leurs parois, quoique modulaires, s'adaptent aux conditions de chaque espace. La standardisation et la flexibilité s'arrêtent là. Par ailleurs, d'autres obstacles comme le transport, les traces d'usure et le stockage sont à signaler également.

Ces constatations sont confirmées par Sepawand, l'entreprise hollandaise qui a repris Wandenservice et qui s'est plutôt spécialisée dans la fabrication. Pour le moment, ils ne mettent pas de priorité au développement de la réutilisation de leurs produits. Ils préfèrent maintenir leurs activités de production et de vente.

Suite à la rencontre avec ces entreprises, il est apparu que l'idée de lancer un test autour du réemploi d'éléments de bureaux plus complexes que les dalles de moquette était sans doute prématurée. Néanmoins l'entreprise Sepawand se montre très consciente de la demande croissante des gouvernements pour minimiser les déchets. L'entreprise reconnaît pouvoir répondre à cette attente grâce à l'expertise en remplacement et en stockage accumulée par Wandenservice. De leur côté, les responsables de Wandenservice sont fortement intéressés par la rencontre avec un acteur susceptible de racheter leurs parois démontées.

PROJET INTERFACE

Interface fait partie des leaders mondiaux dans la production de dalles de moquettes. Nous les avons contactés, ainsi que leurs concurrents qui n'ont jamais répondu, dans le but de connaître leur avis sur le potentiel de réutilisation de leurs dalles. Il s'est vite avéré qu'ils avaient un intérêt certain pour la question et que dans d'autres filiales (France, Pays-Bas notamment), ils avaient déjà développé un programme autour de cette question.

En France, c'est via le service Re-entry qu'Interface propose à sa clientèle la reprise des anciennes dalles de tapis. Trois options sont possibles pour les dalles usagées, en fonction de leur nature, de leur provenance et de leur marque (Re-intry récupère en effet des dalles de toutes les marques) : incinération, recyclage ou réemploi. L'option réemploi existe depuis quatre à cinq ans en France. Ils travaillaient jusqu'alors en partenariat avec trois ressourceries situées dans le Pas de Calais et en Franche Comté. Aujourd'hui le partenariat s'est étendu à toutes les ressourceries de France, soit quatre-vingt centres répartis sur le territoire.

Les critères qui décident du réemploi d'une dalle sont les suivants : l'état général des dalles doit être excellent, il doit s'agir de dalles Interface et une ressourcerie proche doit avoir la capacité de réceptionner ces dalles. Si tous les critères sont remplis, les dalles sont envoyées vers la ressourcerie en question, où elles sont triées plus finement et dépoussiérées.

L'état des dalles est crucial : à la moindre tâche ou décoloration, ou même si une dalle est trop poussiéreuse, elle est écartée. Les dalles qui ne peuvent être revendues sont récupérées par Interface lors du prochain transport et sont redirigées vers les autres filiales. Un contrat stipule que les ressourceries ne peuvent pas revendre les dalles aux professionnels de la pose, aux collectivités, ni à tout autre client potentiel d'Interface. La clientèle cible de ces ressourceries est donc constituée de particuliers, de petites associations ou encore de petits projets d'aménagement (pour des écoles par exemple). Un moyen trouvé pour ne pas toucher aux clients d'Interface a été de développer également une communication spécifique autour des possibilités d'utilisation des dalles de tapis. Cette campagne a été menée en partenariat avec Interface. Les exemples présentés vont de l'isolation d'une toiture à la protection d'un coffre de voiture.

Pour la ressourcerie AIR, les volumes reçus s'élevaient en 2011 à 46 000 t, soit environ 38 000m², en considérant que 50% environ sont proposés à la vente (l'autre 50% étant repris par Interface pour le recyclage), cela représente environ 19 000m² de dalles effectivement réutilisées.



panneau de communication sur les possibilités d'utilisation des dalles de tapis

Suite à la récolte de toutes ces informations, et à un travail très proche avec Interface Belgique, nous avons estimé que le réseau de magasins d'Oxfam Solidarité pourrait être le pendant des ressourceries en France pour la région bruxelloise. D'une part ils possèdent déjà un accord avec la Commission européenne pour la récupération de leur mobilier de bureaux. D'autre part, ils ont l'infrastructure en place pour l'écoulement de ces matériaux (via Internet mais aussi via leur réseau de magasins) et ont déjà leur clientèle (petites structures, beaucoup d'ASBL et d'acteurs du milieu culturel).

Une rencontre a donc été organisée par Rotor, entre Interface Belgique et Oxfam Solidarité pour explorer cette possibilité. Elle a résulté sur un accord entre les différents partis pour effectuer un test. Interface se chargerait de fournir les dalles et Oxfam de les trier et de les vendre via leurs différents moyens de distribution.

Cette rencontre a eu lieu début août et, pour l'instant, aucune dalle n'a encore été acheminée vers Oxfam. Il semblerait que l'activité d'Interface Belgique soit en fait un peu faible en comparaison avec l'équivalent français (Interface est premier distributeur en France mais n'est que le troisième en Belgique). La taille du pays joue aussi un rôle important pour la disponibilité de dalles de qualité.

Interface a envisagé de faire transiter du tapis depuis le nord de la France, mais pour des questions de réglementation sur le déchets, les coûts de transport devenaient trop importants.

Aux dernières nouvelles, notre contact chez Interface Belgique nous a fait savoir qu'il gardait les yeux ouverts, mais qu'il n'écartait pas l'éventualité de devoir repousser le test à l'année 2013.

Conclusions sur le marché des éléments de bureaux

Plusieurs cas de figures sont donc envisageable si l'on devrait mettre sur pied une nouvelle activité dans la récupération de matériaux issus du secteur tertiaire. On retrouve exactement les mêmes possibilités en terme de combinaisons, que pour le secteur existant. Nous proposons, comme base de réflexion de dégager deux de ces combinaisons:

- **Démolisseur/revendeur/diversifié.** Selon le modèle Incom, il s'agirait d'une entreprise qui fonctionne économiquement sur la possibilité de délivrer la même prestation qu'un démolisseur classique mais en ayant la possibilité de fournir des prix avantageux, de part la plus-value possible sur la revente des matériaux.
- **Acheteur/revendeur/spécialisé.** Si, à la suite d'une étude de marché plus poussée, il apparaît qu'un type de matériau, dont les flux sont stables, puisse fournir des garanties de reventes après modifications légères, on pourrait imaginer qu'un acteur puisse s'intercaler entre le secteur de la démolition existante et la mise en décharge. Il faudrait alors que les avantages économiques pour les démolisseurs (coût du déchet), en comparaison aux changements occasionnés dans la méthodologie de travail (tri plus fin, démantèlement soigné), puisse être avantageux. Dans ce cas là, cela concernerait plutôt un acteur purement « commercial » (achat/revente).

Dans les 2 cas nous pensons que la clientèle recherchée doit se situer dans le domaine tertiaire (bureau à bureau) plutôt que dans le domaine privé (bureau à particulier). Si certaines déviations sont envisageables, comme l'utilisation de dalles de tapis en petites quantités pour des utilisations privées (dans la voiture ou comme paillason), nous pensons que pour réfléchir en terme de flux stables et conséquents, il est nécessaire de trouver le type de client (PME, ASBL, lieux de travaux temporaires,...) qui serait amené à acheter en quantités conséquentes.

II. Du côté des sources : mises en contact

Le travail sur les sources d'approvisionnement des revendeurs se développe principalement autour de la mise en contact des revendeurs avec des entrepreneurs bruxellois actifs dans la démolition ou la rénovation. D'une part, il s'agit d'évaluer auprès des revendeurs s'il sont prêts à prendre en charge des éléments provenant des chantiers bruxellois. D'autre part, il s'agit également de travailler du côté des entrepreneurs, pour leur suggérer d'écouler une partie des éléments qu'ils rencontrent sur leurs chantiers auprès de certains revendeurs. Ces ambitions ont donné lieu à une série d'opérations qui sont développées dans ce chapitre.

Opérations menées

Prise de température durant les visites de revendeurs

Lors des visites auprès des revendeurs, nous avons systématiquement présenté des exemples très concrets de matériaux présents sur des chantiers de la région bruxelloise. Ces exemples portaient aussi bien sur des matériaux à caractère rustique que sur des matériaux plus contemporains. Chaque matériau donnait lieu à une fiche de synthèse, reprenant une photo détaillée, une estimation de la quantité et des conditions d'enlèvement. L'objectif de ces présentations était de susciter des réactions auprès des revendeurs, de façon à nous permettre d'évaluer l'intérêt qu'ils pouvaient avoir pour ce type de filons.

Les résultats sont plutôt encourageants puisque de manière quasi unanime les revendeurs se sont montrés fortement intéressés par des informations de ce type. Il apparaît également que, pour une majorité d'acteurs, la façon la plus simple de diffuser ces informations est l'usage de mails.

Suite à cette première prise de température, nous avons entrepris le travail symétrique, c'est-à-dire la sensibilisation auprès des entrepreneurs.

Carrelage en grès "Hautrage"

décriptif: carrelage en grès, produit à Hautrage, dans la province du Hainaut. Un produit similaire est toujours produit par l'entreprise Lebailly (<http://www.lebailly.com/fr/fabrication.htm>) à un prix d'usine approximatif de 45€/m2 HTVA. Il est probable que les caractéristiques du carrelage présent soient similaires à celles de la production contemporaine c'est-à-dire:

Résistance à l'absorption d'eau : Moyenne (<12% [NBN 789]) 6.59%

Résistance à l'usure : Moyenne (<2mm/500m [NBN 789]) 1.52mm/500m

Résistance aux chocs: Aucune altération

Résistance au gel: Aucune altération au gel

Résistance aux acides (Perte en gr)

CHLORHYDRIQUE (< 0.5gr [NBN 789]): 0.104

NITRIQUE (< 0.5gr [NBN 789]): 0.036

SULFURIQUE (< 0.5gr [NBN 789]): 0.094

mesures: 24 x 14 x 2,8 cm

quantité disponible: environ 300 m2

état actuel: posé en plein bain de mortier au ciment sur sable jaune

disponible: à partir +- mai 2012, à confirmer

photos:



Exemple de fiche matériau présentée lors des visites. Ici un carrelage en grès d'Hautrage.

Les transactions tests

Que ce soit de manière pro-active, ou via la communication qui a été faite sur le site de l'IBGE (voir en annexes) , nous avons pu participer à une série de transactions-tests riches en apprentissages.

Du côté des entrepreneurs en construction et démolition

Tout d'abord, un premier contact a été établi avec des gros entrepreneurs en démolition, tels que De Meuter et JLemaire. Nous avons évoqué avec eux la possibilité de mettre en place un système visant à faciliter l'écoulement des matériaux disponibles sur des chantiers futurs ou des matériaux déjà démantelés qu'ils posséderaient dans leurs stocks. Dans l'absolu, ce type de système les intéresse grandement mais pose une série de questions logistiques. Concrètement, il leur a été difficile, pour des questions de temps, mais aussi probablement pour des questions d'automatismes dans leurs manières de fonctionner (concassage, filières de recyclage), de fournir aisément les informations en question.

Nous avons également travaillé avec de plus petits entrepreneurs, qui souhaitent écouler des matériaux depuis leurs chantiers ou depuis leur stock.

Du côté des particuliers :

La proposition d'accompagnement ayant pour simple contrainte la délimitation géographique de la Région de Bruxelles Capitale, nous avons aussi travaillé avec des demandes de particuliers. L'approche est sensiblement différente. Il s'agit souvent de personnes cherchant plutôt une solution pour la gestion de leurs déchets, ou de matériaux en faibles quantités ayant rarement rencontrés une offre du côté des revendeurs. Les intentions de ces personnes sont clairement motivées par des enjeux écologiques ou économiques, mais sont souvent un petit peu désespérées. Il nous apparaît également assez clairement qu'il existe encore aujourd'hui un amalgame entre les notions de recyclages et de réemploi. Ainsi, nous avons dû faire face à des demandes de gestion de déchets pour des demandes de particuliers qui opéraient des travaux de construction ou de rénovations pour lesquels ils devaient gérer des débris d'inertes par exemple.

Une conclusion que l'on pourrait tirer de ces expériences de mise en contact particuliers/revendeurs, est qu'il existe souvent un certain décalage dans les besoins de ces 2 protagonistes. D'un côté il s'agit pour le particulier de trouver une solution à la fois facile et à la fois « responsable » pour la gestion de leurs déchets ou pour des petites quantités de matériaux potentiellement récupérables, et de l'autre côté les revendeurs sont à la recherche de matériaux d'une certaine valeur/rareté et en quantité conséquente (si ils doivent se déplacer).

Méthodologie

La mise en contact entre entrepreneurs/particuliers et potentiels acheteurs se passe selon une méthodologie très simple : nous centralisons les informations issues des entrepreneurs, que nous diffusons ensuite auprès des revendeurs susceptibles d'être intéressés. La négociation et la résolution de la transaction proprement dite se déroulent entre les acteurs mis en contact.

Nous avons fait de la communication à ce sujet via plusieurs canaux : lors d'une conférence de la Confédération de la Construction, mais aussi via le magazine de la Confédération et sur le site de Bruxelles-Environnement.

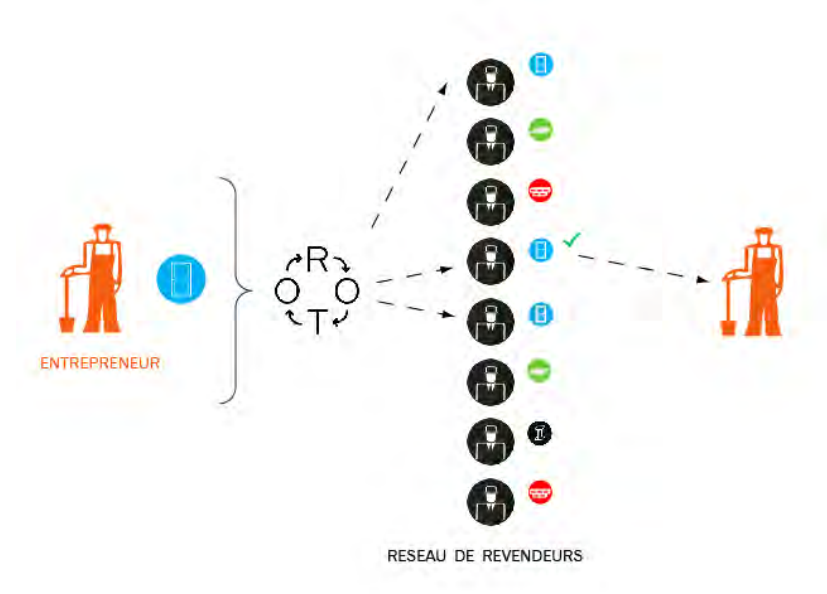


Schéma récapitulatif du service de mise en contact entre entrepreneurs et revendeurs : l'information est centralisée auprès de Rotor ; elle est ensuite diffusée auprès des revendeurs susceptibles d'être intéressés. Ceux-ci entrent en contact avec les propriétaires pour régler les modalités de la transaction.

De manière générale, et de même que pour les accompagnements aux demandes, nous avons été confronté à un manque de réactivité de la part des revendeurs. Chaque test a été détaillé en annexes.

Les constats qui émergent

Facteurs limitatifs

Ces transactions font émerger une série de facteurs qui influencent fortement la prise de décision et la faisabilité de la récupération d'un matériau par un entrepreneur en construction ou en démolition. Pendant la préparation d'un chantier, l'entrepreneur tente d'optimiser au mieux la gestion du temps et des ressources humaines, mais aussi des capitaux et des ressources logistiques (en particulier l'espace disponible). Introduire des opérations liées au réemploi dans cet ensemble tend à compliquer la situation : cela prend plus de temps, demande plus de main d'œuvre (sans compter qu'il faut parfois de la main d'œuvre plus qualifiée pour démonter proprement certains éléments), cela demande de l'espace de stockage sur chantier, etc. À cela vient s'ajouter le fait que le réemploi implique une série d'inconnues, qui sont autant de prises de risque, portant notamment sur la réactivité du réseau, l'existence d'une demande, le travail de démontage, etc.

Face à la complexité de l'équation, les acteurs qui réussissent à rendre possible la réutilisation de matériaux sont ceux qui parviennent à annuler certaines variables par leur organisation ou par la diversité des fonctions qu'ils proposent. Plusieurs profils émergent de nos rencontres :

- ceux qui font tout eux-mêmes et/ou qui ont beaucoup de temps ;
- ceux qui ont une société de transport et qui peuvent donc facilement transporter ce que les autres laissent de côté pour des raisons logistiques ;
- ceux qui ont beaucoup d'espace de stockage et qui peuvent se permettre d'accumuler sans véritables prévisions ;

- ceux qui ont un bon réseau, et donc minimisent les risques liés à l'accumulation ;
- ceux qui se spécialisent dans un champ restreint de matériau et qui se font connaître pour cette spécialité ;
- etc.

Le service que nous proposons permet d'optimiser deux de ces variables. D'une part, nous permettons à l'entrepreneur de gagner du temps ; d'autre part, nous le mettons en contact avec des vendeurs connaissant bien le secteur et qui sont donc susceptibles de limiter les inconnues liées à l'écoulement des éléments. Cependant, nous nous rendons compte de l'influence considérable des autres facteurs.

In fine, l'objectif premier des entrepreneurs reste la rentabilité des opérations qu'ils mènent. La décision d'opter pour le démantèlement en vue du réemploi ne peut donc pas excéder la différence de temps que demanderait une démolition classique par rapport au prix de revient de ce matériau. Or, le prix d'un ouvrier en démolition se situe aux alentours de 35€/h. Dès lors, il reste très difficile d'atteindre une balance économique pour de nombreux matériaux lents à démanteler.

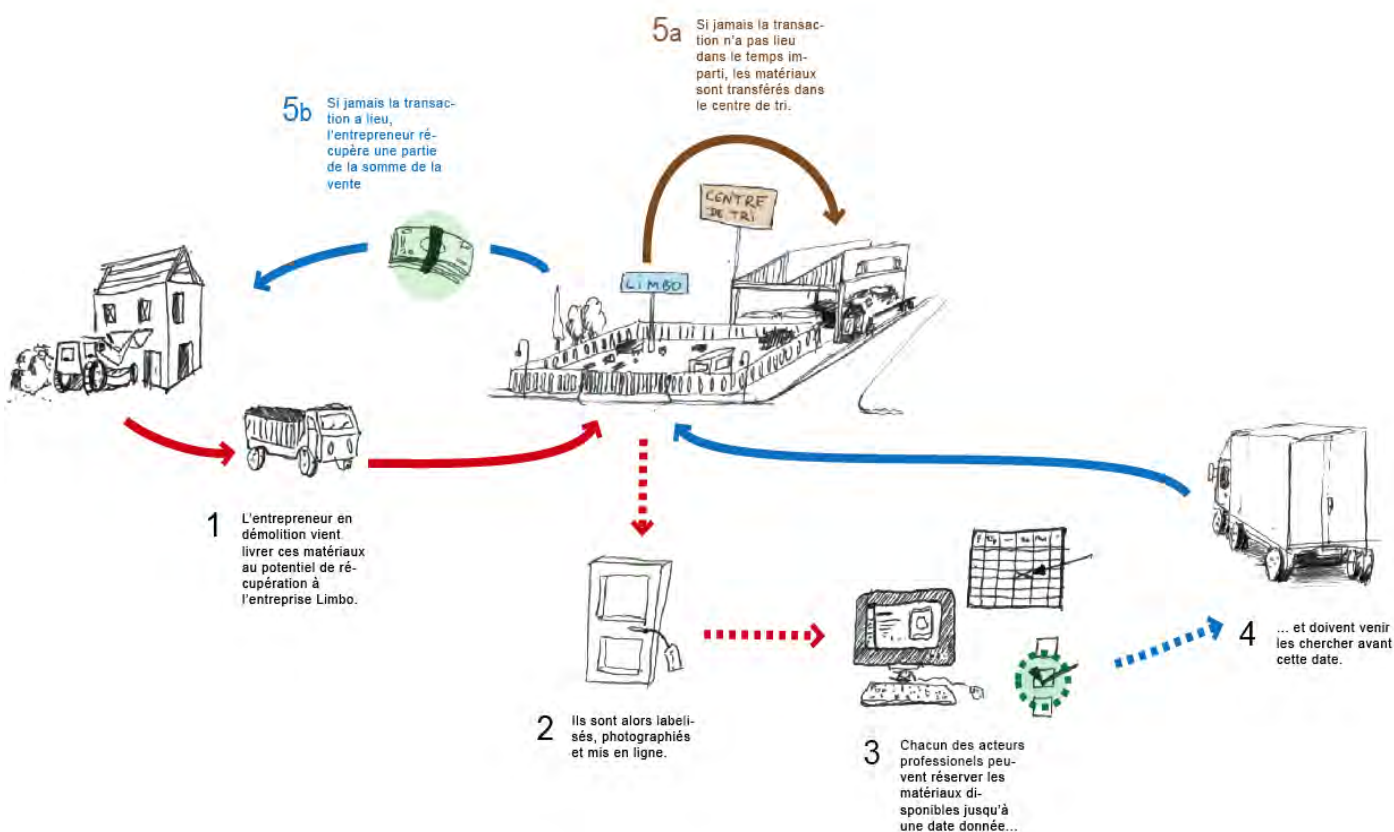
Limbo, ou un espace tampon

L'une des limites importantes au réemploi, et certainement pour la région bruxelloise, est la gestion du délai imparti sur un chantier. C'est un facteur qui est apparu pleinement dans l'échec de la transaction entre Gouthier et le chantier du n°22 de la Rue des Eperonniers, 1000 Bruxelles (évoqué ci-dessus). Il est extrêmement difficile de garantir la disponibilité d'un matériau sur un chantier pendant une longue période du fait de la rapidité d'exécution du chantier. De l'autre côté, les revendeurs ont généralement un agenda bien rempli et peinent à réagir directement aux sollicitations, surtout si celles-ci concernent des petites quantités de matériaux (qui ne valent pas en elles-mêmes un trajet).

La question qui émerge est donc la suivante : comment créer un cadre qui permettrait aux entrepreneurs de gérer leur chantier dans les délais qui sont les leurs (souvent très courts) tout en optimisant le déplacement des revendeurs vers Bruxelles?

Une solution pourrait être de regrouper toutes ces petites fractions en un endroit, auprès duquel se rendraient les revendeurs. En d'autres mots, il s'agit d'imaginer une sorte d'espace tampon, où les matériaux ne seraient pas encore déclarés comme "déchets", sans pour autant garantir qu'ils pourront redevenir des "produits". Il s'agirait d'une sorte d'équivalent des limbes mais pour les matériaux plutôt que pour les âmes en péril. Cet espace offrirait aux matériaux un sursis et une visibilité plus importante avant que ceux-ci ne soient éventuellement dirigés vers les filières de traitement classiques.

De manière théorique, et comme déjà évoqué d'une certaine manière dans l'étude Rotor-Ceraa sur la "gestion des déchets de construction et démolition en RBC", on pourrait imaginer un fonctionnement répondant à ce genre de schéma :



Évidemment cette hypothèse soulève beaucoup de question quant à la viabilité d'une telle entreprise (sans soutien financier de la Région en tout cas). La question de l'espace en région bruxelloise étant l'un des facteurs cruciaux. Malgré tout, ce schéma, qu'il faut considérer comme un exercice encore très théorique, semble offrir un embryon de réponse à toute une série de problématiques qui surviennent autour de la gestion des petits flux de matériaux en ville.

Permis

De manière alternative, d'autres scénarios pourraient être étudiés. D'après certains démolisseurs actifs à Bruxelles, si les délais de démolition sont souvent si serrés, c'est parce que le maître d'ouvrage, après la réception de son permis, ne souhaite pas attendre davantage avant de lancer les travaux. Bien que personne n'interdise au propriétaire de démanteler l'intérieur de son bâtiment avant le permis, il ne prendra que rarement le risque de devoir revendre un bâtiment démantelé si, d'aventure, il n'obtenait pas son permis. Pour ne pas encourager la démolition à tout-va, il reste intéressant de lier les deux permis (démolition et construction) ou d'intégrer une réflexion sur la gestion élaborée des matériaux et des déchets (sous forme d'un inventaire par exemple) lors de la demande du permis de démolition. L'objectif d'une telle réflexion serait d'identifier les matériaux pouvant être réutilisés sur place, ou pouvant être réutilisés dans d'autres circonstances et de créer un espace temps rendant possible un démantèlement soigné'. Dans ce cas-là, au lieu de créer un

espace tampon, on pourrait réfléchir à l'idée d'un 'concierge de démolition', qui serait responsable du bâtiment en chantier et s'occuperait de la bonne gestion des matériaux sur place.

III. Qualité des produits : services connexes

L'écoulement des matériaux démantelés et stockés dépend essentiellement de leur capacité à répondre aux diverses attentes du secteur de la construction. Au-delà des dimensions strictement techniques, une série de variables telles que la prévisibilité, la disponibilité, l'adaptabilité et l'attractivité jouent un rôle crucial pour rendre un matériau effectivement réutilisable. Face à ces défis, nous avons axés nos recherches selon deux grands axes. D'une part, nous avons étudié la façon dont une série d'entrepreneurs et de revendeurs répondaient à ces questions qui se posent inévitablement dès qu'ils travaillent dans une optique de réutilisation. D'autre part, nous avons mené des réflexions en compagnie de la fédération des entreprises de travail adapté (ETA) pour voir comment ce type d'acteurs pouvaient s'insérer dans les chaînes actuelles du réemploi. Ces réflexions se prolongent par un test concret, permettant de mesurer plus précisément le potentiel de telles interactions.

Méthodologie

La piste des ETA

Group One

L'un des partenaires du projet est l'association Group One, représentée par Jérôme Vériter et Pierre Buffet. Active notamment dans l'aide au lancement d'initiatives économiques dans les domaines "verts", Group One avait été identifié en début de projet comme un partenaire potentiel pour le volet touchant aux ETA. Très tôt dans le projet, une rencontre a été organisée afin de cerner les différents éléments nécessaires à la constitution d'un business plan pour une nouvelle activité des ETA. Par la suite, Groupe One a été présent lors des visites des ETA, du comité d'accompagnement et des réunions et rencontres concernant les pistes de création d'activité pour les ETA.

Visites des ETA

Afin de mesurer plus finement le potentiel des ETA, une série de visites préliminaires ont été organisées. Elles devaient permettre d'avoir une vue générale des différentes activités menées par les ETA. Michael Lans, chargé de relation à la FEBRAP (fédération Bruxelloise des Entreprises de Travail Adapté), a choisi six entreprises de la fédération. Le choix s'est porté sur des entreprises qui permettaient de découvrir le paysage des activités des ETA tout en s'orientant déjà vers des acteurs relativement proches des enjeux du secteur de la construction. C'est également Michael Lans qui a mené les visites guidées tout au long des deux jours consacrés à ce premier état des lieux.

Les ETA visitées sont les suivantes :

Manufast , une entreprise spécialisée dans l'IT et le packaging. C'est l'une des plus grandes ETA de la Région bruxelloise. A priori, les activités de Manufast ne sont pas directement compatibles avec le projet, mais l'intérêt de la visite se situait dans l'envergure de cette ETA. Il s'agissait également d'un bon cas de figure pour appréhender

les spécificités des ETA, notamment leur système de classification des travailleurs en fonction des différents degrés de handicap et donc, par extension, des différentes tâches qu'il est possible de leur attribuer.

La Ferme Nos Pilifs, une entreprise active sur plusieurs fronts, depuis le jardinage jusqu'au magasin d'alimentation bio en passant par une ferme pédagogique et des activités de mailing. À première vue, leurs activités se rapprochent quelque peu du projet, notamment dans leur organisation logistique : un espace de travail relativement important, des employés qui ont l'habitude du travail à l'extérieur, etc. À ce sujet, il apparaît que le fait de travailler à l'extérieur est tout à fait envisageable pour une ETA, mais que cela implique d'avoir un encadrant pour cinq travailleurs moins valides, ce qui augmente considérablement le coût des interventions. La Ferme Nos Pilifs est fort active la plupart du temps mais subit une baisse d'activité en hiver. Trouver une occupation pour ses travailleurs à ce moment leur serait utile.

APAM, une entreprise active dans le travail du bois. Lors de la visite, il s'est avéré que L'APAM était à la recherche de nouvelles activités et possédait une infrastructure assez adaptée au projet. En effet, l'APAM possède des locaux équipés d'un atelier pour le travail du bois et a développé une grande expérience dans le domaine de la menuiserie. Ils pourraient par exemple s'insérer dans un projet de remise en état de planchers. L'APAM possède en outre une équipe qui travaille régulièrement en dehors de ses locaux pour le démantèlement d'appareils électroménagers et d'ordinateurs.

Les jeunes jardiniers, une entreprise active exclusivement dans le jardinage. Tout comme la Ferme Nos Pilifs, ils ont une activité suffisante excepté durant les mois d'hiver, de novembre à février.

L'APRE, une entreprise active dans le conditionnement, le packaging et la manutention (ils sont notamment sous-traitant pour le service après-vente des poussettes McLaren). L'intérêt principal de cette entreprise est leur potentiel important au niveau de l'espace. Lors de la discussion avec les directeurs, il est apparu qu'ils étaient intéressés par un système où l'ETA pourrait être active dans la revente des produits, afin de ne pas dépendre uniquement de leurs fournisseurs - tout en pointant la nécessité de mener une étude plus précise sur cette question.

GROUPE FOES, une entreprise active sur divers fronts, notamment le tri. Là aussi, ils présentent un beau potentiel au niveau de l'espace disponible, avec des surfaces importantes de plein pied. Au moment de la visite, une partie de l'ETA travaillait au tri de DVD en vrac dans de grandes caisses. La date limite pour cette mission étant assez flexible, ils en font une activité « tampon » qui remplit les périodes creuses. Ce type de schéma pourrait être intéressant dans un projet de réemploi des matériaux de construction. Il est par exemple imaginable que des éléments soient stockés dans l'état en vue d'un traitement futur, à mener lors d'une période plus creuse. Fournir un espace tampon aux entrepreneurs pourrait permettre à ces derniers d'agir rapidement, ce que l'on sait être important pour eux.

Des PV plus détaillés de ces visites sont disponibles en annexe.

Observations

Plusieurs observations émergent de ces six visites.

Tout d'abord, il est assez clair que certaines ETA sont explicitement à la recherche de nouvelles activités, que ce soit pour se ré-orienter fondamentalement dans le secteur ou pour combler des périodes plus creuses. La bonne capacité de réactivité et la force de travail qu'elles représentent sont des éléments prometteurs.

Ensuite, il apparaît une grande diversité dans les cultures d'entreprises. Ce facteur est important dans la compatibilité avec de potentielles nouvelles activités. Ainsi des entreprises traitant surtout des matières « propres »

pourraient avoir du mal intégrer des activités plus "sales". De même, les possibilités de stockage varient beaucoup d'une entreprise à l'autre - ce paramètre est spécialement important pour une activité liée au retraitement des déchets de construction et démolition.

Il faut remarquer également que les activités se passant à l'extérieur de l'ETA même se développent de plus en plus et constituent une partie importante de l'économie générale des ETA.

Enfin, il faut évidemment tenir compte des spécificités de telles entreprises, notamment la nécessité de pouvoir systématiser les tâches proposées aux travailleurs moins valides.

Les activités des revendeurs

Lors des visites chez les revendeurs, nous étudions spécifiquement les services proposés et les opérations menées sur les produits.

En terme de service, à proprement parlé, il s'agit de livraison, de conseils sur le produit ou encore sur la conception (certains revendeurs travaillent sur base des plans fournis par leurs clients pour par exemple déterminer la quantité exacte de matériaux dont ils ont besoin).

En terme d'opération, on peut parler de deux types : celles qui ont lieu avant la vente (et qui sont indispensables pour que le produit soit vendable) et celles qui ont lieu au moment de la vente elle-même (et qui sont un service supplémentaire proposé au client).

Les opérations précédant la vente portent principalement sur des activités de nettoyage, de restauration ou de transformation. A titre d'exemple, voici quelques matériaux et techniques rencontrés :

- Nettoyage et reconditionnement de la brique : il s'agit d'éliminer les briques cassées, d'enlever les agglomérats de chaux encore présents sur la brique (à l'aide de hachette ou de burin pneumatique) et de les ordonner sur une palette.
- Décapage de portes : enlever la quincaillerie et envoyer les portes vers des entreprises spécialisées dans le décapage par bain d'acide.
- Pavés : passage sur une ligne semi-automatisée où ils sont nettoyés par des jets d'eau sous pression pour être ensuite triés manuellement en fonction de leur nature (porphyre, grès, pierre bleue ...). Les pavés sont alors conditionnés à l'extérieur sous forme de grands tas.
- Bordures : certaines entreprises découpent systématiquement les extrémités des bordures pour faciliter leur remise en œuvre.
- Carrelages en ciment : les carrelages sont nettoyés de façon à ôter le mortier présent sur la face arrière et sur les tranches. Plusieurs techniques existent, comme par exemple le sciage (à l'aide d'une scie radiale refroidie à l'eau) ou le ponçage.

En terme de transformation, beaucoup de matériaux de récupération servent à la composition de nouveaux éléments. C'est par exemple le cas de cheminées construites à partir de pierre ancienne ou encore des planchers découpés dans des vieilles poutres. Enfin, au niveau de la restauration, un travail est effectué avant la revente sur des pièces telles que des cheminées en marbre dont la tablette est fendue ou des entrées de porches dont il manque une pierre bleue, etc. Le but de l'opération est alors de redonner au produit son caractère entier et intact.

Les opérations effectuées avant la vente se situent donc dans le cadre du nettoyage et du reconditionnement des matériaux. L'attention portée à ces opérations est variable selon les revendeurs mais, de manière générale, nous faisons le constat que ces opérations sont prises au sérieux la plupart du temps. Bien souvent, cette activité se passe sur le lieu de stockage même (à part quelques exceptions comme Kempische Bouwmaterialen qui ne rentre, hormis la brique, que des matériaux déjà nettoyés et conditionnés), par un ou plusieurs employés de la société ou par des intervenants extérieurs qui agissent comme autant de sous-traitants.

En ce qui concerne les opérations réalisées au moment de la vente, il s'agit surtout de mise à dimension. Par exemple, Aremat propose un service de mise à mesure des portes ; Gouthier propose de découper les pierres bleues qu'ils revendent ; etc. Ces opérations nécessitent généralement une infrastructure assez importante (atelier, outillage) mais elles se justifient auprès des clients, pour qui cela représente une plus-value intéressante.

Dans certains cas, nous avons constaté que ces travaux sont réalisés par des ouvriers embauchés dans des conditions parfois précaires, souvent informelles. Une réflexion plus poussée pourrait être menée à ce sujet afin de s'assurer que la dynamisation d'un secteur n'engendre pas d'effets pervers, tels que l'augmentation de l'exploitation. De plus amples recherches mériteraient d'être menées à ce sujet.

Le test Franck/APAM

Suite à nos rencontres auprès des ETA d'un côté, et des revendeurs de l'autre, il apparaît que beaucoup de services portant sur les matériaux sont déjà pris en charge. Nous n'avons pas constaté un manque évident ou des matériaux qui auraient été "oubliés" et ne seraient pas sujets à des modifications visant à améliorer leur attractivité auprès des clients. Nous avons néanmoins relevé une piste sensiblement plus porteuse pour une potentielle collaboration avec des ETA, le nettoyage et reconditionnement de briques.

Les briques chez Franck bvba

L'entreprise Franck bvba est active dans la démolition de bâtiments et dans la revente des briques qu'ils récupèrent lors des travaux de démolition. Ils effectuent également une série d'opérations complémentaires telles que le nettoyage des restes de mortier ou le conditionnement des briques. Leur fonctionnement est bien rôdé, et ils revendent par jour l'équivalent en briques d'une petite villa. Cette entreprise compte certainement parmi les plus professionnelles du secteur que nous ayons rencontré. En outre, ils sont clairement demandeurs d'élargir leur marché, que ce soit dans l'approvisionnement ou l'écoulement de leurs produits.

Concrètement, suite à une opération de rachat d'activité d'un concurrent, ils prévoient de doubler très prochainement leur volume de vente. Par conséquent, ils prévoient d'adapter leurs installations afin d'en augmenter le rendement. Dans cette perspective, la possibilité de sous-traiter une partie de leurs activités à une ETA les intéresse fortement.

Cette information a été relayée auprès de la FEBRAP, qui l'a diffusée à chacun de ses membres. L'entreprise qui s'est avérée la plus intéressée et la plus disponible pour une série de tests est l'APAM.

Suite à cela, nous avons revisité Franck en compagnie de la Febrap et Group One début mai et fin mai, l'APAM a envoyé un moniteur, Noël Diaz-Bayon, pour examiner les opérations menées chez Franck et en particulier le nettoyage des briques. Le but de cette visite était de vérifier si ces opérations étaient compatibles avec les activités d'une ETA telle que l'APAM. Il en a conclu que c'était une piste tout à fait viable, qui méritait d'être creusée plus profondément.



Test de faisabilité du nettoyage de brique par un moniteur de l'ETA APAM

La prochaine étape du processus était de mener deux journées de test, durant laquelle les travailleurs de l'APAM se sont rendus chez Franck pour effectuer le nettoyage et reconditionnement des briques. Les enjeux étaient d'évaluer le rendement d'une telle activité et de cerner les difficultés. Ce test a eu lieu le 13 et 14 juin, sous la supervision du moniteur de l'APAM et de Rotor.

Parmi les personnes qui ont suivis le projet, on peut noter : pour l'Apam, le directeur de production, Alain Desmet, et le directeur général, Marc Willocx. Michael Lans, ainsi qu'une ergonome de la Febrap. Du côté de Franck, le père, François, et le fils, Jan, se sont montrés aussi présents et de bons conseils dans la manière de procéder.

Ludo et Deo, les 2 ouvriers choisis par l'APAM, ont suivi une formation de maçonnerie et sont parmi les ouvriers les plus capables. Ils travaillent habituellement au B.R.MET, où ils s'occupent du tri de matériaux issus d'électroménagers.

Pendant ces deux jours, cette équipe a travaillé dans des conditions réelles. Noël prenait, pour sa part, notes des évolutions et des remarques de ses ouvriers. Les manipulations ont été chronométrées sur les deux jours de manière à avoir une idée concrète de la faisabilité.

Des photos se trouvent en annexe.

Voici ci après un résumé des constats, sur base des notes du moniteur Noël, qui nous a été envoyé le 28 Juin par Alain Desmet, le directeur de la production de l'APAM.

Nettoyage de briques :

1) Instructions de travail : enlever les restes de ciment qui collent à la brique ; une des faces doit être tout à fait propre et lisse (elle sera placée en façade extérieure lors de sa réutilisation). Les coins de la brique ne peuvent pas être abîmés. Module palette à respecter : 14 couches de 71 briques (=994). Outil fourni par le client : hachette dont l'extrémité tranchante a été remplacée par une plaque métallique soudée sur la lame.

2) Problèmes liés à la sécurité : Il faut travailler 1/2 brique à la fois dans le sens de sa hauteur pour éviter de cogner sa 2ème main en frappant avec la hachette. Des camions circulent sur le site et déchargent des montagnes de briques. Risque d'avalanche de briques. Lors de ces 2 journées, l'accès aux WC et réfectoire était fort encombré; tas de briques à escalader pour s'y rendre. EPI à prévoir : gants, chaussures de sécurité, vêtements, lunettes et masques anti-poussières.

3) Résultats du test : un moniteur et 2 TH (catég.prof. C et D) ont participé aux 2 journées. La moyenne horaire réalisée par les TH varie de 155 à 170 briques par heure (palettisation incluse). La mise sur palette prend beaucoup de temps ; il faut sans doute s'organiser pour avoir 1 TH qui place sur palette la production de plusieurs TH qui ne font que nettoyer des briques. A titre comparatif, le client affirme que ses ouvriers traitent 1 palette en 3 heures. Le client paierait +/- 50 € la palette.

4) Remarques : présence indispensable d'un moniteur pour la sécurité mais aussi le contrôle de la qualité du travail (pas toujours facile pour le TH de juger ce qui est bon ou mauvais). Il peut y avoir différentes sortes de briques à traiter mais elles ne peuvent pas être mélangées sur palette (lors du test, nous avons à traiter des briques identiques). Enfin la connaissance du néerlandais (au moins pour le moniteur) serait utile.



journée de test des ouvriers de l'APAM chez Franck

Plusieurs scénarios avaient été évoqués pour envisager la faisabilité de l'entreprise:

- une équipe en apprentissage. L'APAM possède 4 équipes de ce type, constituées de 5 ouvriers et 1 moniteur. Ils s'agit de personnes bénéficiant du chômage et recevant un subside supplémentaire. C'est un projet subsidié par l'Europe qui prend fin décembre 2013. Par conséquent, il ne s'agirait que d'une année.
- une équipe surveillée par un moniteur moins qualifié: il y a 3 classes de moniteurs, avec des responsabilités et des salaires différents. Un moniteur comme Noël, qui gère tout un atelier, fait parti des moniteurs les plus chers. Les moniteurs avec moins de responsabilités et gérant de plus petites équipes sont évidemment moins chers, mais les expériences ont montrés que ce n'était pas le plus efficace non plus.
- une équipe d'ouvriers moins qualifiés: ils seront plus subsidiés, mais moins capable aussi.
- passer le tarif d'une palette finie de 50 à 70€.
- livraison des briques par Franck chez une ETA même. Franck est resté réticent quant à cette option, principalement pour des raisons de frais de transport et de gestion du contrôle qualité.

Entre-temps avons déjà été informé qu'il y aurait peu de chance pour que le projet évolue. Une première constatation à la suite des deux journées était que les ouvriers n'arrivaient qu'à un rendement d'une palette par homme par jour. Et bien que Mr François Franck est affirmé que ce soit normal pendant les premières semaines, Noël ne s'imaginait pas qu'il puisse y avoir de progression conséquentes dans l'efficacité.

Un calcul optimiste permettait de couvrir simplement les frais, mais en l'occurrence, les ouvriers que l'APAM aurait pu mettre sur ce type de travail sont déjà occupés chez BRMET, qui est un client important pour eux. Malgré que le travail, en lui même, soit tout à fait envisageable, la contrainte de travailler hors de l'ETA pesait également beaucoup dans la rentabilité de l'opération.

Pour tenter de remédier à ce facteur limitant, la distance, la Febrap a identifié les 3 entreprises les plus proches:

- La ferme nos Pilifs, qui est géographiquement la plus proche de Franck. Elle n'est pour le moment pas en recherche d'activité pour ses ouvriers. (ils sont en ce moment en train de commencer une nouvelle activité de composition et distribution de paniers bio).
- Brochage Renaître est une entreprise d'IT de pointe. Leurs ouvriers les plus qualifiés sont derrière les machines. Ce n'est pas vraiment le type de profil pour ce genre d'activité.

- La serre-outil. Pour cette entreprise, les conditions financières ne pouvaient pas être atteintes.

Malgré les difficultés rencontrées dans ce test en particulier, la Febrap en tire une expérience très positive de ce test et reste ouverte à d'autres propositions. Du côté des directeurs des ETA, de manière générale, on estime que ce genre d'activités peuvent contribuer au futur de leurs entreprises.

Finalement Jan Franck a été mis au courant de cette conclusion. Il a néanmoins maintenu son intérêt de collaborer de cette façon. La FEBRAP a émis la proposition de le mettre en contact avec une ETA géographiquement plus proche de lui.

Activités potentielles

Comme évoqué plus haut, une des activités qui nous semblerait pertinente de développer autour de la région bruxelloise, serait celle de la restauration et de la revente d'éléments d'intérieurs de bureau. Dans le cadre de cette activité, il serait envisageable selon nous d'étudier le rôle que pourrait jouer une ETA dans les activités de tri et remise en état de ces matériaux.

Mais avant tout, il est nécessaire qu'un acteur se lance dans ce secteur.

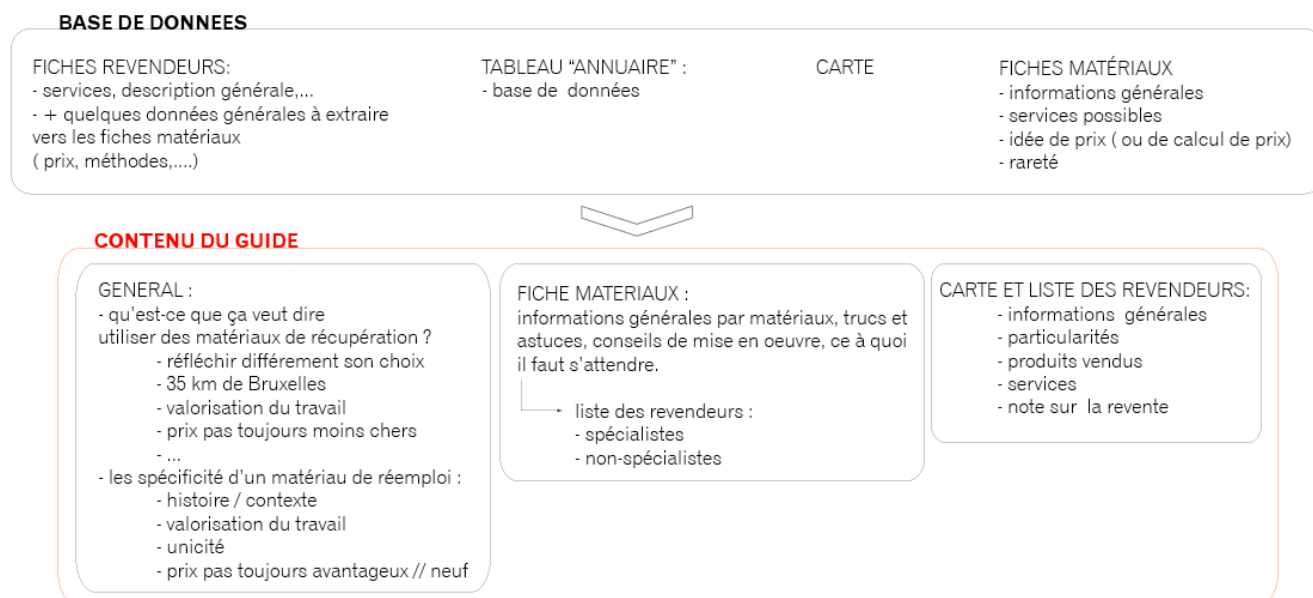
IV. Du côté de la demande : guide et communication

Le dernier volet du projet consistait en une activation de la demande pour les matériaux de réemploi. Il s'agit entre autres de stimuler l'intérêt des professionnels du secteur de la construction, mais aussi celui des particuliers habitant Bruxelles. Pour ce faire, il a été décidé dans l'offre d'élaborer un annuaire détaillé de tous les revendeurs du secteur, en reprenant leurs caractéristiques, les matériaux qu'ils proposent, leurs spécialités, etc. Nous avons choisi d'étendre le contenu de cet annuaire et d'y inclure également des constatations générales et des conseils sur le secteur.

En parallèle du guide, un travail de communication a été mené autour du projet via plusieurs canaux (conférences, articles de presse, workshop).

Méthodologie

Si l'information à inclure dans le guide s'est accumulée assez facilement lors des visites, le format précis du guide a posé plus de questions. C'est notamment le choix entre un format orienté impressions et un format orienté web qui nous a fait hésiter. Le guide papier offre l'avantage d'être un objet facile à manipuler ; de plus, il est daté (comme un annuaire traditionnel). Par contre, il est plus compliqué à produire, à diffuser et, surtout, à mettre à jour. De l'autre côté, le site web possède à peu de choses près les caractéristiques inverses : assez facile à mettre en ligne et très aisé à mettre à jour (ce qui pose tout de même la question de savoir qui va s'occuper de cette mise à jour), il offre toutefois l'inconvénient d'être plus "virtuel" qu'un élément qu'on peut garder au coin de son bureau et consulter spontanément.



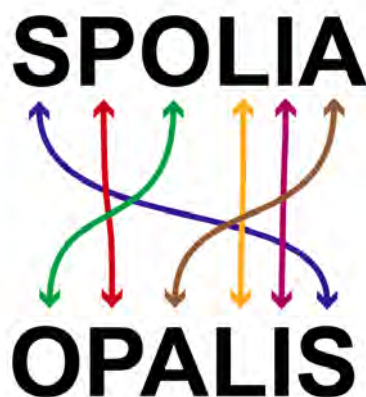
Visualisation des données et de la structure du guide

En définitive, nous avons opté pour un format web dans la mesure où celui-ci offre davantage de possibilités pour des recherches croisées en fonction de plusieurs facteurs. Si certains utilisateurs voudront connaître tous les revendeurs de tel ou tel matériau, d'autres seront peut-être plus à la recherche des revendeurs proches de chez

eux. Face à ces exigences différentes, l'outil informatique offre plus facilement plus de réponses que son homologue papier.

Opalis.be

Le choix d'opalis comme nom de projet est apparu au moment de chercher un nom de domaine pour le guide.



Opalis est un anagramme de spolia.

Les spolia (terme latin neutre pluriel, donc masculin pluriel en français) ou remplois ou réemplois, désignent la réutilisation, notamment sous l'[empire romain tardif](#), de pièces et œuvres d'art de monuments romains antérieurs comme matériaux de construction dans un nouveau monument (comme l'[arc de Janus](#), l'[arc de Constantin](#)).¹

Le sens de ce terme latin nous permettait d'évoquer les pratiques de réutilisation, avec le grand avantage de n'être ni du français ni du néerlandais. Toutefois, afin d'éviter la connotation négative du verbe "spolier" en français, nous avons opté pour un anagramme de spolia, ce qui a finalement donné Opalis.

En terme de contenu, le site synthétise les informations principales récoltées pendant les visites. Celles-ci s'organisent en quatre catégories : une introduction générale au fonctionnement du secteur, des fiches transversales consacrées aux matériaux, des fiches propres aux revendeurs et un "à propos" qui présente le site.

Généralités : <http://opalis.be/fr/pages/generalites>

La section "généralités" peut être considérée comme une introduction générale au fonctionnement du marché de la récupération en Belgique. Elle ambitionne de répondre aux questions les plus fréquemment posées sur les implications concrètes du travail avec des matériaux de réemploi.

¹ source wikipédia du terme "spolia"

Matériaux : <http://opalis.be/fr/materiaux>

L'objectif de la page matériaux est de permettre au visiteur qui cherche des matériaux en particulier d'avoir un accès rapide aux revendeurs qui les proposent (spécialistes et autres) et aux informations pratiques qui les concernent. Il est envisageable de le considérer également comme un outil pour vérifier la réutilisabilité d'un matériau.

Pour ce faire, le visiteur a la possibilité de choisir une famille de matériaux dans la liste et la carte affiche alors les revendeurs qui y sont associés. Il peut, s'il le désire, accéder directement à la fiche revendeur qui l'intéresse. Sur la même page, il peut obtenir plus d'informations sur un matériau en particulier en accédant aux fiches correspondantes.

Les fiches matériaux, au nombre de seize, reprennent chacune des grandes familles de matériaux rencontrées sur le marché belge. Il s'agit des catégories suivantes : antiquités architecturales, appareils électriques et de chauffage, châssis de fenêtres, intérieurs de bureau, métaux structurels, sanitaires, autres pierres naturelles, briques, carrelages, pavés klinkers et voirie, pierre bleue, tuiles et couvres murs, bois de construction, planchers/parquets, portes et enfin poutres en chêne. Chaque fiche résume de façon transversale les informations pertinentes que nous avons accumulées lors des visites des revendeurs et de nos rencontres avec des entrepreneurs. Leur objectif est donner un aperçu assez fidèle de ce que propose le marché pour chaque famille de matériaux. Ceci inclut des trucs et astuces, des suggestions de mises en œuvre ainsi qu'un aperçu des prix constatés, un indice de la fréquence du matériau et, bien sûr, la liste des revendeurs qui en proposent.

Revendeurs : <http://www.opalis.be/fr/revendeurs>

Chacun des revendeurs est situé sur une carte interactive, permettant de repérer les proximités et les distances approximatives entre les acteurs. Les revendeurs visités sont différenciés des revendeurs simplement inventoriés par le type de pointeur sur la carte.

Nous souhaitons que les informations reprises dans les fiches aient une réelle consistance et garantie, c'est pour cela que les informations pour les revendeurs non-visités se limitent à leurs coordonnées.

Les fiches revendeurs contiennent, pour chaque entreprise, un résumé de son fonctionnement, des informations générales (adresse, contact, etc.) et, le cas échéant, une liste des services proposés (mise à dimension, livraison, etc.).

Nous utilisons la nomenclature "spécialités" et "traite aussi" pour différencier les matériaux vendus. Spécialiste dans un type de matériau signifie que le revendeur a une stabilité dans la quantité et dans la disponibilité de ce matériau. Généralement il s'agit de son *core-business* et on peut s'attendre à un service plus important autour de ce produit. Quant au "traite aussi", il indique une certaine régularité dans la disponibilité de ce matériau, sans la garantir à 100%, ou alors pour de plus petites quantités.

A propos : <http://opalis.be/fr/pages/apropos>

L'onglet "À propos" explique la genèse et le but de ce projet. Il permet de prendre contact avec Rotor pour de plus amples informations. Il reprend également un *disclaimer* sur les informations fournies.

Un support papier comme avant-goût

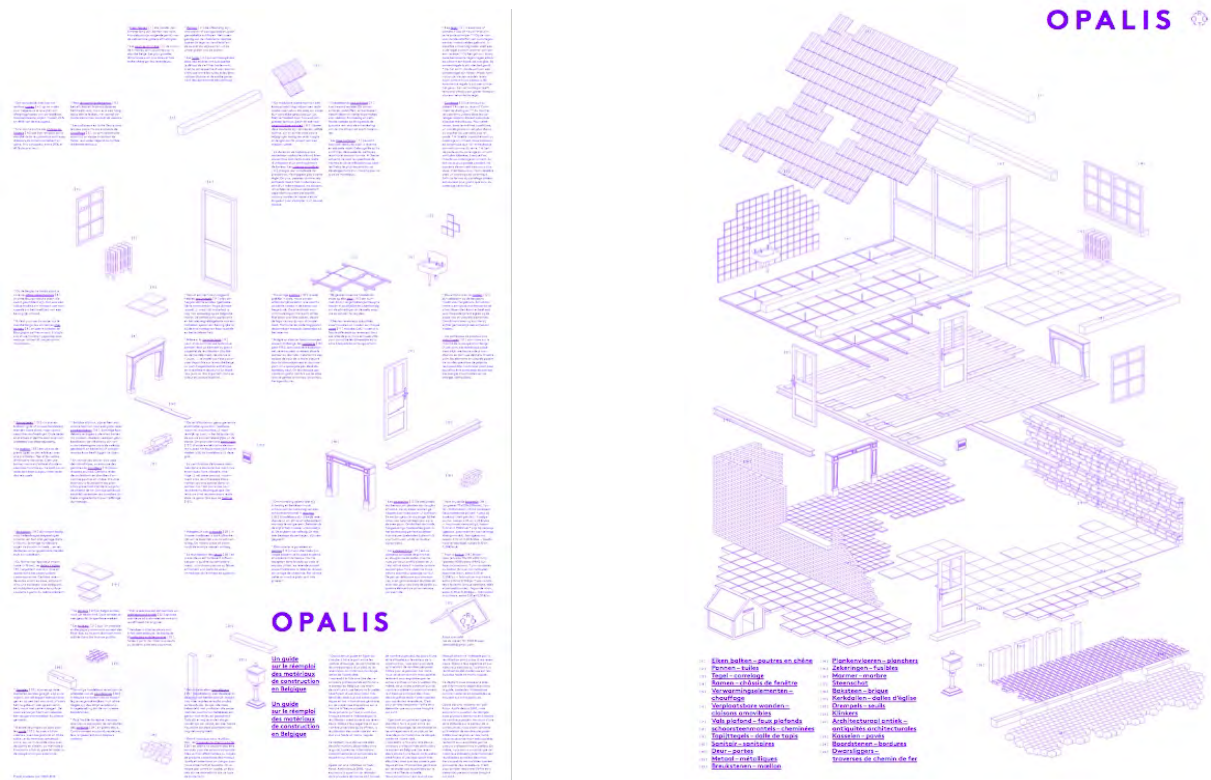
Comme support à la communication d'Opalis, il nous a semblé essentiel d'avoir un support papier de type flyer ou dépliant. Il s'agira d'un document qui devra donner un aperçu des informations disponibles sur le site. Pour ce faire, nous voulons montrer les matériaux et certaines des informations les plus pertinentes relatives à ceux-ci (extraites de ce qu'on présente sur le site). Il s'agit de rendre ce document graphiquement intéressant.

Nous ne souhaitons pas y faire apparaître une liste de revendeurs, afin d'éviter que le document ne devienne trop vite obsolète. Il y sera tout de même clairement indiqué que toutes les informations pratiques sont disponibles dans le guide.

Le projet a eu lieu en collaboration avec le studio de graphistes Harry Studio et La Villa Hermosa.

5000 exemplaires seront tirés Lundi 3 Décembre et distribués via différents canaux dont :

- Revendeurs visités
- IBGE
- Confédération de la construction
- présentations et événements
- écoles d'architecture
- ...



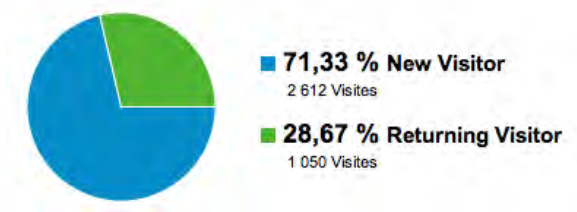
Maquette du dépliant. Le format choisi est un A2, en prévoyant une potentielle utilisation comme poster.

Communication

Au niveau de la communication sur le guide et le projet, plusieurs canaux ont été utilisés

- Nous avons proposé aux écoles d'architectures, dont La Cambre-Horta, une présentation dans l'école, devant une ou plusieurs classes, pouvant prendre la forme d'une conférence, d'une discussion approfondie ou encore d'un workshop.
La première de ces présentations a eu lieu le jeudi 11 à l'ULB, devant l'atelier de spécialisation "design". Il s'agissait d'une présentation d'une heure sur le projet suivie d'une discussion approfondie sur le sujet. Le bilan a été très positif et cela a suscité beaucoup de questions chez les étudiants.
Ont suivis deux autres conférences du même type, le 6 Novembre dans l'atelier "architecture construite" de nouveau à La Cambre-Horta et le 16 Novembre dans l'atelier de Benoit Thielmans à l'école St Luc de Bruxelles. 3 autres enseignants ont également marqué leur intérêt pour reproduire l'exercice dans les mois qui viennent.
- D'autres canaux ont également été utilisés dans le registre des présentations orales: une conférence au LNE (Departement Leefmilieu, Natuur en Energie van de Vlaamse overheid) a eu lieu le 26 Octobre et une autre dans le centre d'art Nadine à Bruxelles le 28 Octobre.
- Au niveau des publications, nous sommes en contact avec le magazine d'architecture A+ pour la rédaction d'un article sur Opalis. Nous avons été contacté également pour écrire un article dans le premier numéro du magazine d'architecture Accatone. Une interview a été écrite pour le journal weekend Knack et paraîtra dans le courant du mois de Décembre.
Un reportage par la VTM chez Franck BVBA et avec Rotor a lieu le 27 Novembre et sera diffusé lors du journal télévisé.
D'autres médias (à la fois spécialisés et plus populaires) ont été contactés mais nous n'avons pas encore reçu d'avis à ce jour.
- Enfin, un mail de lancement du site a eu lieu le 14 Novembre via la mailing liste de Rotor (2500 contacts dans le secteur de l'architecture et la construction). Cela a eu une conséquence considérable sur la fréquentation du site et a résulté dans le relai de l'information via différents blogs et website. A ce jour: stadenarchitectuur, lowtechmagazine, facebook, bouw-energie, confederationconstruction, flanderssmarthub, VAI, reseaudesarts, milieufrontomerwattez.be

Nombre d'internautes ayant visité ce site : 2 622



Suivi des visites du site au 26 Novembre 2012. Un des points très positif est la durée moyenne des visites sur le site.

V. Planning

En terme de planning, le projet tel qu'il avait été annoncé a été mené à bien.

Annexes

Liste des annexes

Annexes.....	50
Exemple de fiche revendeur:	52
Mail référence en réponse à une demande	55
Liste des demandes traitées.....	58
Transactions tests : communication via le site de l'IBGE.....	59
.....	59
Liste des offres traitées.....	60
PV des visites des ETA.....	63
Journée test chez Franck : photos.....	72
Publications et communication.....	73

Exemple de fiche revendeur:

Aremat, 07.03. visite

Entreprise familiale de 2 beaux frères. Ils travaillent tous 2 à temps plein. 1 artisan travaille de manière régulière pour taille de pierre et remise à dimensions des portes. Leurs ateliers sont sur place et suffisamment équipés pour ces opérations.

Leur spécialité, c'est les portes anciennes, rien après les années 50. Leur notoriété leur vient de cette spécialisation à un moment donné.

Ils précisent qu'ils ne récupèrent jamais les chambranles et linteaux pour des raisons de fragilités et de logistique : il est très compliqué de conserver portes et menuiseries ensemble, ce qui ne rend plus intéressant cette démarche.

Quels sont les produits vendus ?

portes, pierre bleue, poutres en chêne, escaliers, sanitaires,

Le vendeur a-t-il une spécialité?

portes

Quelles sont les caractéristiques de l'espace de vente (taille, caractère, ...) ?

700-800 m², avec des espaces extérieurs et intérieurs

Quelles sont les caractéristiques de l'espaces de stockage (m², caractère, ...) ?

idem, accueil dans le corps de ferme, bureau rénové récemment.

Le vendeur opère-t-il sur les produits (avant - après la vente)?

- découpe et taille de pierre (scie pivotante programmable)
- décapage de portes (pratiquement systématique)
- remise à dimension de portes. Pour cette opération, ils enlèvent le panneau intérieur et raccourcissent les montants, de manière à conserver les proportions.

Le vendeur propose-t-il des services à côté de la vente de produits? (mise en œuvre, démolition, livraison...)

- démolition
- travaille avec des sous-traitant pour la mise en œuvre
- livraison

Quel est le public? (rapport particulier/entrepreneur/marchands)

- 90% de particuliers
- couvre toute la Belgique, aussi France et Luxembourg
- pas d'exportation en masse (il pourrait peut-être?)

Quelle est la politique de prix ?

- les portes seules ont un prix différent des portes en série.
- différents types de portes aussi. Il faut compter entre 130 et 170 € pour une porte décapée + entre 50 et 150 € pour le redimensionnement en fonction de la taille et complexité de la porte

- ils rachètent entre 20 et 40€.

Comment se fait l'acquisition des produits vendus? Quelle fréquence? Entrepreneurs? Sources?

- beaucoup de particuliers, par bouche à oreille.

- un peu de démolisseurs.

Y aurait-il un exemple de mise en œuvre que vous trouveriez intéressant, comme exemple à présenter?

Comme ils travaillent avec des sous-traitants, ils ne font pas le suivi jusque la mise en œuvre

Le vendeur est-il intéressé de recevoir des informations sur des chantiers au potentiel de réutilisation dans la région bruxelloise? Si oui, sous quelles conditions? (tout ou seulement dans le domaine d'activité? quantité? démantelé ou pas?)

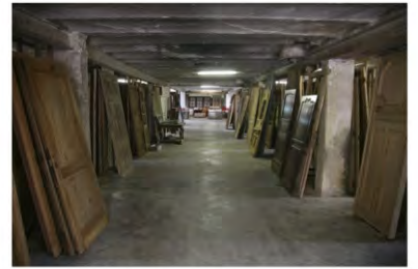
oui, pas vraiment de condition. Ils peuvent intervenir très très vite (dans la journée ça peut encore être possible) et ça fait un grand avantage.

Est-ce que vous seriez intéressé par une transformation au préalable (nettoyage et reconditionnement) , par une ETA par exemple? Si oui à quelle hauteur du prix?


Ils étaient intéressé par le principe, mais ne voyaient pas encore vraiment de produits adaptés. (NDLR: en fait peut-être que les portes peut être un business pour une ETA (APAM?). Ils ont juste besoin d'une camionnette, de stockage, peuvent faire le système d'étiquetage, et mettre à mesure dans leur atelier. C'est peut-être un peu dur pour aremat de leur piquer ce business, mais en même temps ce serait principalement pour Bruxelles dans ce cas-ci. Il faudrait aussi trouver une solution pour le décapage qui doit poser des questions de permis environnementaux. ...)

Concernant les produits disponibles sur Bruxelles présentés :

Intérêt pour les couvres murs, quantité ok, entre 5 et 10€/p



Mail référence en réponse à une demande

Benjamin Lasserre 

À : Thierry Henrard

Cc: Koen Berghmans <koenberghmans@rotordb.org>

PORTES DE RECUPERATION

Cher Monsieur Henrard,

voici comme convenu une série d'adresses pour votre recherche de portes.

En espérant que cela puisse vous être utile,

Cordialement

Pour rotor,
Benjamin Lasserre

AREMAT :

Spécialisé dans la porte. La plupart des portes sont décapées. Possèdent un atelier et ouvriers pour remettre à mesure.

Prix attendu : €€€€€

Choix: *****

Rue de Libersart, 1

1457 Walhain

010 68 03 53

<http://www.aremata.be/>

aremata@skynet.be



GOUTHIER SPRL:

Vend un peu de tout dont des portes. A priori non décapées. Pas de remise à mesure.

prix attendu : €€€€€

Choix: * * * * *

125 Rue de la déportation

7100 La louvière

064 22 88 50

<http://gouthier-materiaux.wikeo.be/>

gouthier.spri@gmail.com



STEF ANTIEK :

Vend un peu de tout mais spécialisé dans les portes. Pas d'information sur la mise à mesure, fort probable qu'ils le fassent. Déjà décapé à priori.

Prix attendu : €€€€€

Choix : * * * * *

Mechelsesteenweg 333b

2820 Bonheiden

0032 1 555 63 06

<http://www.stefantiek.com>

info@stefantiek.com



CROISADE PAUVRETE :

Spécialisé dans les châssis fenêtre et porte contemporain (châssis provenant d'erreurs de dimensionnements, vendus aux alentours de 25% du prix neuf), ils ont aussi une série de portes. Les prix sont affichés : 60€ décapé et 35€ non décapés.

Prix attendu : €€€€€

Choix : * * * * *

Chaussée de Perwez 251B
5002 Saint-Servais (Namur)
081 22 55 49

<http://www.croisadepauvreté.be/>
abraseberger@live.com



Benjamin Lasserre
Rotor ASBL
tel : 0032 473 46 87 02
rue de Laeken, 101
1000 Brussels
www.rotordb.org

Liste des demandes traitées

- Monsieur Henrard, particulier, a vu l'annonce sur le site de l'IBGE. Il était à la recherche de portes pour une rénovation. Nous lui avons envoyé une série d'adresses par email qu'il a bien réceptionné. Il n'y a pas eu de nouvelles depuis lors.
- Monsieur Collard, particulier, qui travaille à l'IBGE et qui par ailleurs nous a contacté pour une offre de matériaux, était dans ce cas dans la perspective d'utiliser des châssis de fenêtre de récupération pour sa nouvelle maison familiale. Une liste de revendeurs lui a été transmise, il a alors précisé qu'il s'en occuperait dans les semaines qui suivaient. Depuis lors, pas de nouvelles.
- Une amie de la mère de Maarten (Rotor) était à la recherche de tuiles de Boom pour une rénovation. Une liste de 3 revendeurs de sa région et spécialisés dans ce type de tuiles lui a été envoyée. Pas de nouvelles depuis lors.
- Mr Schouls était à la recherche de deux types de matériaux, des châssis de fenêtre et de l'isolant type laine de roche. Nous lui avons proposé 3 revendeurs pour les châssis de fenêtre. Pour l'isolant, nous lui avons expliqué que c'était un matériau rare sur le marché de la récupération, mais que, coïncidence, nous avons reçu une offre d'un entrepreneur quelques jours avant, qui voulait se libérer de 320m² d'isolant en laine de roche 3cm. Il nous a alors répondu qu'il était ravi de recevoir ces informations, qu'il allait faire la démarche auprès des revendeurs, et que concernant l'isolant ça aurait été effectivement une bonne coïncidence, mais que les 3cm d'épaisseur allaient lui demander trop de main d'œuvre, ce qui aurait rendu le bénéfice économique de la récupération obsolète.
- Miguel Paternostre est un architecte qui connaît Rotor via la Confédération de la Construction, différents articles et le pavillon à Venise. Depuis le mois de juin, il nous a contacté pour 2 projets différents. D'abord, pour un mur de jardin privé il cherchait 13 m³ de briques d'un même lot. Ces motivations étaient économiques, il recherchait le moins cher avec livraison comprise. La construction en briques pleines leur étant imposée par la commune, mais étant hors de leur budget en neuf. La mise en œuvre devait avoir lieu en automne 2012 et se ferait par une équipe de maçons-apprentis. Nous établissons une liste de 5 revendeurs (Vande Moortel bvba, Kempische Bouwmaterialen, Berma nv, Heumatop et Vergrabo nv) qui ont répondu dans un délai d'un mois. Le prix de la brique est plus ou moins le même, 0,25 - 0,27 € / pc, mais la grosse différence se situe dans les frais de transport, qui varie entre 60 et 100 €/h jusque 235 € pour une livraison à Bruxelles (htva). Mr Paternostre nous fait part de sa surprise quant aux tarifs exigés, mais nous spécifie qu'il reprendra contact.
Ensuite, Mr Paternostre nous a fait part d'un projet de maison unifamiliale à Ottignies, avec une attention particulière pour l'écologie, pour laquelle il cherche 2 plans de travail de cuisine blancs en pierre reconstituée et un soupirail. Ce chantier est aussi suivi par la Confédération de Construction et Ressources, dans le cadre d'un autre projet. Nous lui avons envoyé une liste de revendeurs, dont la première réaction, de Kempische Bouwmaterialen, a été retenue: un soupirail de 50x32 cm pour 44 € / pièce. Aremat ont eux fait une offre de 100 €. La recherche du plan de travail est encore en cours.
- L'architecte bruxelloise Katrien Declercq nous a conseillés aux maîtres d'ouvrages pour un projet de maison unifamiliale dans la région de Zoutleeuw. A part une première rencontre avec les maîtres d'ouvrage, rien ne s'est passé encore.

Transactions tests : communication via le site de l'IBGE

The screenshot shows the website of Bruxelles Environnement (IBGE). The header includes the logo, the name 'BRUXELLES ENVIRONNEMENT', and the subtitle 'IBGE - INSTITUT BRUXELLOIS POUR LA GESTION DE L'ENVIRONNEMENT'. Navigation links include 'QUI SOMMES-NOUS?', 'CONTACT', 'OFFRES D'EMPLOI', and 'PRESSE'. A search bar is present with the text 'Recherche sur le site' and 'OK'. The main navigation bar lists 'PARTICULIERS', 'PROFESSIONNELS', 'ECOLE', 'CENTRE DE DOCUMENTATION', and 'NL | PLAN DU SITE'. The main content area features a 'NOUVELLES' section with a sub-section 'Déchets de construction et de démolition: faites appel à l'asbl Rotor'. The article text discusses the challenges of recycling demolition waste and the role of Rotor ASBL. Contact information for Rotor ASBL is provided, including a phone number and email addresses for Benjamin Lasserre and Koen Berghmans. A sidebar on the right titled 'EN PRATIQUE' contains contact information for 'INFO-ENVIRONNEMENT' (02 / 775 75 75) and a 'Courriel' link. The footer includes a 'HAUT DE PAGE' button, the date 'Mise à jour : 29/05/2012', a search bar, and social media icons for Twitter, Facebook, and Vimeo.

BRUXELLES ENVIRONNEMENT
IBGE - INSTITUT BRUXELLOIS POUR LA GESTION DE L'ENVIRONNEMENT

QUI SOMMES-NOUS ?
CONTACT
OFFRES D'EMPLOI
PRESSE

Recherche sur le site OK ?

PARTICULIERS | PROFESSIONNELS | ECOLES

CENTRE DE DOCUMENTATION NL | PLAN DU SITE

NOUVELLES

Nouvelles • Déchets de construction et de démolition: faites appel à l'asbl Rotor

Déchets de construction et de démolition: faites appel à l'asbl Rotor

Dans un chantier, comment récupérer les éléments voués à la démolition ? Et à qui les revendre ? Même s'il existe des vendeurs susceptibles de racheter certains éléments à bon prix, on ne les connaît pas toujours, on manque de temps pour les trouver et on manque de place sur le chantier.

C'est pour surmonter ces difficultés que Bruxelles Environnement a chargé l'asbl Rotor de mettre en place une plateforme mettant en contact, d'une part, les entrepreneurs et, d'autre part, un réseau de professionnels de la revente, susceptibles d'être intéressés par ce qui sort des chantiers bruxellois.

Le principe est extrêmement simple. Un entrepreneur confronté à des éléments potentiellement intéressants se manifeste auprès de Rotor en fournissant quelques photos (que Rotor peut éventuellement venir prendre), une estimation des quantités et les spécificités du chantier. Rotor se charge ensuite d'envoyer ces données au réseau des professionnels de la revente de matériaux. Si ceux-ci marquent leur intérêt, Rotor les met alors en contact avec l'entrepreneur du départ. Les conditions définitives sont négociées entre ces deux acteurs, Rotor ne jouant ici qu'un rôle d'intermédiaire.

Pour le moment, cette action étant en phase de lancement, elle est donc offerte gratuitement jusqu'en novembre 2012.

Intéressé ? Prenez contact avec Rotor :

Rotor ASBL
rue de Laeken, 101
1000 Bruxelles

» contact (FR) Benjamin Lasserre, 0473468702, lasserrebenjamin@gmail.com
» contact (NL) Koen Berghmans, 0487905991, berghmanskoen@gmail.com

HAUT DE PAGE
Mise à jour : 29/05/2012

Qui est Bruxelles Environnement ? - Mentions légales - Offres d'emploi - Contact

Recherche sur le site... OK

Twitter Facebook Vimeo

Liste des offres traitées

- Sur un chantier de De Meuter une structure temporaire faite de poutres en acier devait être évacuée. Nous avons proposé à De Meuter de présenter ce matériau à des revendeurs d'acier structurel. La transmission de l'information vers un revendeur (nous n'avons posé la question qu'à l'un des plus importants d'entre eux) s'est d'abord passée par téléphone afin de vérifier son intérêt pour ce matériau. Ensuite, un mail accompagné de photos a été envoyé. Celui-ci a permis au revendeur de déterminer que, pour lui, les poutres en question étaient trop courtes par rapport à leur section importante pour avoir de l'intérêt. L'interaction s'est donc interrompue à ce stade, avec un investissement en temps et en énergie relativement minime. Une autre demande de De Meuter s'agissait d'un stock particulier d'une centaine 'New Jerseys', une type de barrière de trafic temporaire en béton, qui valent selon lui +/- 25€ / pc. N'ayant pas reçu plus d'info de Mr De Meuter, ce test n'a pas eu lieu.
- Nous avons participé à une séance d'information de la Confédération de la Construction où nous avons parlé des grandes lignes du projet. A cette occasion, plusieurs entrepreneurs ont marqué leur intérêt. L'un d'entre eux notamment avait dans son stock une quantité de tuiles canal qu'il avait démantelé dans le sud de la France et dont il n'avait pas d'usage. Ne possédant ni le temps ni les ressources pour trouver lui-même un acheteur, il était fort intéressé par le service que l'on proposait. Une fiche récapitulative a donc été établie, reprenant les photos, les quantités et le nom du propriétaire. Cette fiche a été envoyée à cinq revendeurs issus de l'inventaire, choisis en fonction de leur proximité du lieu d'entreposage et de leurs spécialités respectives. Le premier de la liste, qui était aussi le plus proche du lieu de stockage, s'est déclaré intéressé par ces tuiles. Le contact du propriétaire lui a été transmis et la transaction a pu se poursuivre sans nous.
- Nous avons également reçu une liste de la part de la société de démolition JLemaire, reprenant tous les matériaux démantelés qu'ils possèdent dans leur stock. Ayant repris contact plusieurs fois sans réponses, nous avons pour le moment stoppé notre pro-activité.
- Dimitri Collard est gestionnaire de projets au département « bâtiments durables » à l'IBGE. Il nous a contacté à titre personnel dans le cadre d'un démantèlement d'un chalet sur le terrain où il s'apprêtait à construire. Nous avons pris rendez-vous et sommes allés voir le site. Malheureusement, le chalet était dans un trop mauvais état pour pouvoir récupérer le bois (à part quelques gîtes intérieures que nous lui avons conseillé de garder pour les travaux de sa future nouvelle construction.
- Madame Minkue, particulière, a fait appel à nos services pour l'évacuation de briques cimentées et de carrelages cassés. Il s'agissait de déchets clairement inapte à la réutilisation. Nous l'avons redirigée vers les centres de tris de la région.
- Monsieur Alexandre, de la SDRB, nous a contacté pour l'enlèvement de :
 - > environ 5 m² de pierre bleue en « opus incertum » pour aménagement d'un dallage extérieur
 - > seuils en pierre bleues de dimensions diverses
 - > environ 4 m² de bardage en ardoise
 - > quelques tuiles vernissées, de type « mitoyen bruxellois »Nous lui avons conseillé une série de revendeurs intéressés par tous ces types de matériaux (de manière à rentabiliser le transport). Les demandes sont en cours.

- Madame Paternostre nous a contactée dans le but de « revaloriser au maximum les déchets et matériaux issus des travaux » de rénovation de sa maison. Il s'agissait de quelques portes, marches en pierre bleue, et lambris intérieur. Les quantités étaient vraiment minimes, et nous lui avons donc conseillé un revendeur très proche (Aremat), qui pouvait être intéressé par certains de ces matériaux. Ça n'a malheureusement pas été le cas. Nous lui avons donc conseillé de passer une annonce Kapaza ou, à défaut de solution, de se rediriger vers les centres de tris.
- Luc Desplenter, un maître d'ouvrage nous a contacté suite à une recherche sur l'internet qui l'a mené vers le site de l'IBGE. Il proposait un bac en pierre bleue de 3m de longueur et +/- 30 m2 de carrelage, datant de 1936, posé sur un lit de sable. Le tout était disponible gratuitement sur son chantier dans un délai de 2 à 3 semaines. Après cela, les matériaux allaient être enfouis. Ce chantier se trouvait tout près de la Grande Place, dans la Rue des Eperonniers 22 à Bruxelles, un endroit où il n'y a pas beaucoup de place. Nous avons pris nous-mêmes contact avec quelques revendeurs spécifiques, comme Gouthier, mais leur réactivité tardait. Après quelques semaines nous avons relancé ce test en reprenant contact avec quelques autres revendeurs. Rik Storms Antieke Bouwmaterialen a répondu pour remercier. Stef Antiek était intéressé par le bac en pierre bleue et allait prendre contact lui-même. Depuis ce jour-là nous avons plus eu de nouvelles, ni de réponses à nos coups de téléphone au maître d'ouvrage.
- Via email, nous avons reçu une offre de SVK (www.svk.be), grand fabricant et distributeur d'éléments en ciment et autres à Sint-Niklaas, qui nous a trouvé via google. Il s'agissait d'un lot de tuiles et plus ou moins 30 m2 de plaques de plâtres (avec et sans isolants) de la marque Knauf, dont certains avaient été endommagées (traces d'humidités, coins cassés). Nous avons questionnés la fréquence de la disponibilité de tels matériaux dans leurs stock, mais il s'est avéré qu'il s'agissait d'un cas isolé. Nous lui avons donc conseillé une liste de revendeurs potentiellement intéressés. Nous leur suggérons également de déposer une offre sur Kapaza, mais cela est pris comme une solution trop amateur. Finalement Betinna Vassalo, nous répond par téléphone qu'ils ont bien reçu notre mail et qu'ils préparent une offre centralisée de tout les matériaux disponibles pour faire écouler en un coup. Ils nous contacteront au moment voulu.
- Le maître d'ouvrage Frédéric Bertrand nous a demandé conseil par rapport à un stock de matériaux appartenant à un entrepreneur qui a cessé son activité. Cela se trouve sur un terrain lui appartenant à Hoegaarden. Il s'agit de matériaux de voiries en béton et autres (tuyaux, ...), mais aussi quelques éléments en pierre naturelle, des palettes de klinkers et, plus particulièrement, des dalles de bétons répartis sur 50 ares. Il a trouvé notre contact via une recherche internet. Sa motivation de nous contacter était le prix élevé d'évacuation par 2 démolisseurs de sa région. Parmi eux Croes (www.croesbvba.be). Il propose de reprendre les dalles de béton gratuitement, si le propriétaire les amène lui-même à l'entreprise. Sinon l'évacuation totale des matériaux lui coûterait environ 10 000 €. En parallèle, il a mis son offre sur le site 'Bouwgids': www.bouwsite.be/bouwgids Mr Bertrand a envoyé des mails à une sélection des revendeurs dans sa région et plus éloignés, que nous avons proposés, mais il n'a eu aucune réaction dans un premier temps. En le recontactant, il nous affirme qu'il va les relancer par téléphone. Il explique aussi que son architecte avait pris la décision entre-temps de réutiliser les couvres-murs sur place. Nous lui conseillons de mettre également son offre sur Kapaza.
- Un autre maître d'ouvrage, Sabine Dossogne-Everaert, nous a envoyé un mail avec une offre de châssis en aluminium encore à démontés à Destelbergen, également communiquée par ebay: http://www.benl.ebay.be/itm/170914984454?ssPageName=STRK:MESELX:IT&_trksid=p3984.m1558.l2649

Nous l'avons conseillé de prendre contact elle-même avec toute une série de revendeurs spécialisés dans ce type de matériaux et plus général, dans sa région et plus loin. Parallèlement nous lui avons conseillé de mettre son offre sur Kapaza à côté d'Ebay. Jusqu'à présent nous avons pas encore de nouvelle, ni de réactions à nos mails.

PV des visites des ETA

"L'ETAT DES ETA"

K.B. & B.L.

MANUFACT, 01/02/2012

présents:

- Manufast: Mme Anne-Marie De Herde (A.-M.D.H.) (Human Resources Director), Mr Thierry François (T.F.) (Production Director)
- Febrap: Michael Lans (M.L.)
- G1: Jérôme Vériter (J.V.)
- Rotor: Benjamin Laserre (B.L.), Koen Berghmans (K.B.) (rapporteur)

A.-M.D.H. fait une introduction en parcourant une série de documents.

Elle explique les méthodes de recrutement et d'organisation générale d'une ETA.

L'entreprise compte 2 assistantes sociales, car il ne faut pas seulement l'encadrement sur place, mais aussi guider les ouvriers un peu dans leur vie quotidienne (transport, logement, ...). Les assistantes sociales sont également présentes lors du recrutement.

Il y a différentes catégories de A à F dans le document "détermination des capacités professionnelles des travailleurs handicapés" selon lesquelles les subsides sont définies, il y a plus de subsides pour les plus faibles, mais il y a aussi un quota minimum de catégorie F que chaque entreprise doit avoir dans son personnel. Les subsides viennent de la Cocof.

L'entreprise fonctionne sur une activité principale (le mailing et traitement d'information digitales, IT).

M.L.: Le but de nos visites ces 2 jours-ci est de montrer les différentes capacités et possibilités des ETA à Bruxelles. Manufast est important au niveau de la taille, avec comme spécialité une grosse capacité IT.

A.-M.D.H.: Notre mission plus importante est l'économie sociale. Nous devons trouver les moyens pour adapter le travail. 210 travailleurs moins-valides demandent 60-70 personnes d'encadrement. Nous cherchons encore du travail. Parfois on doit mettre des ouvriers au chômage technique. Notre panel est assez large et on a besoin de plusieurs activités en même temps. On investit dans une formation constante.

M.L.: Manufast offre de la manutention légère, le type de travail qui est le plus facilement délocalisable à l'étranger et à remplacer par des machines. C'est un problème généralisé dans les ETA. Nous sommes en constante adaptation de nos activités.

A.-M.D.H.: Au niveau stratégique, nous avons choisi de vendre de la haute-technologie (il y a 2 ans). Nous offrons une imprimerie de pointe, ... , et le service derrière, par exemple: les dossiers digitaux qui entrent chaque nuit, sont imprimés dès le matin, sont mis sous enveloppe à midi, la poste vient les chercher sur place et c'est envoyé.

T.F.: On travaille sur 3 étages. On considère tous nos ouvriers de la même manière, les valides et les moins valides. Certains handicaps ne sont pas visibles, comme par exemple les sourds et muets.

A.-M.D.H.: L'année passée, on a pour la première fois envoyé une équipe encadrée, en soutien à une autre ETA.

T.F.: Il y a deux paramètres auquel il faut faire attention pour "sortir" une équipe: nombre de moins-valides par rapport au nombre de cadre, nombre de personnes par voiture. Généralement c'est 1 encadrant pour une équipe de 4 ouvriers. C'est la taille de la voiture qui détermine.

M.L.: Manufast est le deuxième plus grand ETA de Bruxelles. Il y travaille entre 100 et 150 ouvriers moins valides. Néanmoins comparé avec les autres régions de Belgique, c'est plutôt petit. Les ETA flamands sont plus grands que les ETA Wallons.

T.F. fait la visite de l'entreprise. Manufast est propriétaire du bâtiment, incl. un grand parking. Il sont toujours propriétaire de l'ancien lieu, mais ils le louent à quelqu'un d'autre. (Brico)

M.L. dit que Manufast est un des 2 ETA qui a beaucoup de problèmes avec les syndicats. Également, récemment ils ont dû réorganiser structurellement et ils ont licencié 30 (?) personnes.

Il y a un département imprimerie (e-picking), journalier, ... une menuiserie (1-2 personnes), ... Manufast a perdu quelques gros clients: Proximus (?), Input for you (en partie, le scanning), ... La plus grosse concurrence vient des prisons.

M.L.: On a pu négocier avec eux et finalement les prisons ont voulu augmenté leur prix à 5€ / h. Une ETA travaille à 8,5€ / h en moyenne. Cela dépend du travail et des degrés d'handicap des ouvriers. (et donc des subsides)

T.F. dit qu'une partie de travail a été pris par des nouveaux ETA en Wallonie. Europe finance les régions, c'est comme ça que ça se passe maintenant.

Dans la menuiserie des lits pour bateau sont produits. 2 personnes sont responsables de ce travail. C'est un client régulier, mais ce n'est pas tout le temps.

Manufast a un grand espace de stockage (env. 5000 palettes) et 2 plus petits.

La manutention est faite principalement debout.

Au niveau des déchets, le bois, ferrailles, papiers, cartons et plastique sont pris par Belfibre, les déchets dangereux par Veolia. Les cartons et les plastiques passent premièrement par une presse.

Plus d'info: <http://www.manufast.be/documents/home.xml?lang=fr>

FERME NOS PILIFS, 01/02/2012

présents:

- Ferme Nos Pilifs: Frédérique Pintus (chargée de communication)
- Febrap: Michael Lans (M.L.)
- G1: Jérôme Vêriter (J.V.)
- Rotor: Benjamin Lasserre (B.L.), Koen Berghmans (K.B.) (rapporteur)

M.L. montre une vidéo qui a été faite par la Febrap il y a 2 ans et qui développe les différentes activités proposées par les ETA. (Rotor possède cette présentation sous forme digitale).

Le bâtiment de la ferme nos Pilifs est un des premiers BatEx de l'IBGE. Les bureaux de la Febrap sont situés sur le site de la Ferme Nos Pilifs. Ils ont un magasin, un atelier et une ferme pédagogique. Ils possèdent un vaste terrain extérieur.

L'activité principale pour cette ETA est le jardinage. Ils retraitent tous leurs déchets de jardin sur place (bois à brûler, composte,...). Ils font aussi des paniers bio.

Néanmoins, l'hiver est une période délicate pour le jardinage. Ils sont en demande d'une activité pour cette période

Plus d'info: <http://www.fermenospilifs.be/>

Présentation vidéo de l'APAM. 01/02/2012

présents:

- Apam: Mr Marc ...
- Febrap: Michael Lans (M.L.)
- G1: Jérôme Vériter (J.V.)
- Rotor: Benjamin Lasserre (B.L.), Koen Berghmans (K.B.) (rapporteur)

Nous terminons la première journée de visite par une rencontre avec le directeur de l'Apam, qui nous fait une présentation du travail effectué par son ETA dans le secteur du recyclage d'électro ménagers légers. C'est un tri détaillé qui est effectué. Certains composants contiennent des métaux précieux ce qui en fait une activité rentable pour le commanditaire.

Il y travaille 20 à 30 personnes. Normalement Mr Marc aurait voulu nous faire visiter le site, mais à la dernière minute le directeur de l'entreprise a refusé. Il craint une tentative d'espionnage industriel. Cette entreprise a un contrat de 3 ans avec recupel. Le contrat pour l'APAM dépend de cet accord. Si il n'est pas renouvelé, ils perdront certainement le travail.

Il y a 1 moniteur / 15 travailleurs pour les métiers classiques, mais pour les métiers en contact public il y a 1 moniteur / 4 travailleurs. Le Cocof finance pour 1 moniteur / 10 travailleurs.

B.L.: Qu'est-ce qui se passe au niveau des assurances? Contact avec des produits dangereux?

Mr. Marc ...: Il y a peu de risques, ... on n'a eu qu' 1 accident grave (main écrasé) à cet entreprise, ...

M.L. parcourt toutes les ETA:

APRE, possible engouement pour le projet. Il faudra convaincre le management.

Foes devrait être intéressé. Une des difficultés de cette ETA est un syndicalisme important.

L'APAM et Les Jeunes Jardiniers sont très intéressés.

ONA très bonne idée, mais ils vont être repris par Ferme Nos Pilifs et d'autres idées sont déjà en cours. Ce ne sont pas les plus demandeurs..

Serre Outil fonctionne déjà très bien, mais ils ont le même profil.

Travail et Vie, fixé sur l'industriel (beaucoup d'alimentaire), beaucoup de stock, mais ils ne veulent pas mélanger les travaux de nourriture avec des travaux sales.

Travco, spécialisé dans les médicaux et le travail d'encollage, pas intéressé.

M.L.: 80% sont des handicapés mentaux. 8,5€ / h, est le prix pour une groupe mixte. Subsidés justement pour 1450 travailleurs handicapés + 400 encadrants. Chaque ETA a son quotas d'employés subsidiés. C'est un chiffre établis depuis de nombreuses années, et qui n'a jamais été indexés. C'est problématique.

ABE: <http://www.abe-bao.be/>

APAM, 02/02/2012

présents:

- Apam: Mr Marc ...
- Febrap: Michael Lans (M.L.)
- Rotor: Benjamin Lasserre (B.L.), Koen Berghmans (K.B.) (rapporteur)

Mr Marc raconte l'histoire de L'Apam. C'est la première ETA pour les handicapés mentaux. Tout a commencé par une groupe de parents qui se sont réunis pour donner du travail à leurs enfants

APAM : 139 ouvriers moins valides + 25 p encadrement

Mr Marc : On veut avoir un champs d'activités variés.

Tout a commencé par le conditionnement. Pendant les années 1980 accord avec une usine de Philips à Wavre. L'atelier est encore là, mais le matériel et les hommes ne sont plus là.

Fin des années 1990 on a ajouté le mailing. La mise à l'enveloppe est manuel, parce que le but premier est de faire travailler des gens. Nous ne sommes pas compétitif pour de gros mailings. Nous travaillons en sous-traitance pour de grandes boîtes de mailing dans le cas de travaux qui ne peuvent s'effectuer qu'à la main, par exemple ajouter un bic, ...

Puis, on est passé au jardinage, on a 2 à 3 groupes. On fait l'entretien et création (par 'Gaëtan Sautois' depuis 2009).

Un des investissements qui a été fait par l'ETA est un atelier de menuiserie (panneauteuse, toupie, égauchisseuse, outillage à main,...). Ils ont essayés de faire de la création de jouets en bois, mais économiquement ce n'est pas gérable (le prix du bois est plus cher que le jouet qui vient de Chine). Il est possible d'évoluer vers le mobilier, comme par exemple l'accord trouvé avec le logement social de Laeken (2 à 3 armoires par mois) et peut-être Woluwe. Ils peuvent effectuer du travail en atelier et du travail sur chantier. Souvent ce sont des menuisiers qui sous-traitent, mais souvent aussi des clients privés.

Depuis peu ils font de la distribution toutes-boîtes. Il y a du travail dans ce secteur, mais ça reste du travail de petites équipes et en extérieur, donc compliqué à gérer.

Pour une ETA, il est possible d'acheter un espace de stockage hors de Bruxelles ou de travailler hors de Bruxelles, mais la base doit être en Bruxelles. Sinon pas de finances de la Cocof.

Mr Marc : Il y a besoin d'une grande diversification des activités. Le tissu Bruxellois a complètement changé depuis le début de l'APAM.

Ils ont un autre bâtiment, pour du stockage principalement. Dans ce bâtiment on peut placer +/- 400 palettes. Un locataire a mis dans leur bâtiment un container fermé, qui suit toutes les règles sanitaires de l'alimentation. Il y fera de la transformation d'aliments. Il est demandé en échange qu'il engage des ouvriers de l'ETA pour des petits travaux.

Ils sont amenés à effectuer de plus en plus d'outreaching, par exemple pour BRMET (recyclage), mais aussi dans l'industrie pharmaceutique, ou encore pour une entreprise qui produit du marsepin (anecdote IKEA), ... Une des grandes forces des ETA, c'est sa capacité de force de travail. Ces entreprises ont besoin de renforts de manière ponctuelle.

Pour déterminer quels ouvriers peuvent faire le travail sur ces sites extérieurs, il faut faire une visite sur le lieu de travail, et évaluer quel type d'ouvrier est adapté. (grands costaux, petites fines, ...). Ceci demande une grande connaissance de son personnel.

Cette sorte d'activité était inimaginable il y a 30 ans. Le but d'un atelier protégé était de centraliser les personnes moins valides. Aujourd'hui, beaucoup a changé grâce à la sensibilisation des valides.

Il y a 4 à 5 ateliers fermés et plus ou moins lumineux, un frigo (ils y stockent les chocolats qu'ils conditionnent notamment), 2 stocks avec les machines de manutention appropriées, 1 menuiserie, un atelier de montage électrique. Au premier étage, il y a un stock accessible par 1 ascenseur et une grande porte qui donne dans un espace à double hauteur vers l'extérieur. Il y a de la place pour des palettes et il y a un atelier d'emballage et de conditionnement qui est vide pour le moment. Il y est tout à fait envisageable d'avoir en permanence 30 à 50 palettes en stock.

La question est posée par rotor si le nettoyage d'un plancher (enlever les clous, raboter, mettre à dimension et conditionnement) serait possible.

Réponse par l'ETA : c'est tout à fait envisageable. Les palettes c'est possible aussi. En Wallonie il y a déjà quelques ETA qui font ça.

Selon Mr Marc le plus gros problème est le stockage, mais il y a quand même beaucoup de place libre à cause des ateliers non-occupés. Ce qui fait peur ce sont les choses qui ne vont pas sur des palettes: des poutrelles, ... la taille maximale est 4 à 5 m.

Tout le travail doit se passer dans un rayon de 30 km par rapport à la situation de l'ETA.

Apam a 3 véhicules pour le jardinage et 1 camionnette pour faire des livraisons, ... dépo-posts, ... Pour la reste ils collaborent avec des transporteurs.

[Le Village Numéro 1 à Braine-l'Alleud est le plus grand ETA de Wallonie. Il y travaillent 1000 personnes.]

Plus d'info: <http://www.apam.be/>

LES JEUNES JARDINIERS, 02/02/2012

présents:

- Les Jeunes Jardiniers: Guy Lemmens (G.L.) (Directeur)
- Febrap: Michael Lans (M.L.)
- Rotor: Benjamin Lasserre (B.L.), Koen Berghmans (K.B.) (rapporteur)

G.L. : Nous avons une activité très spécialisée, mais si il y a des complémentarités, on est intéressé. A la base, on fait les jardins.

Il y a des périodes creuses, en hiver.

Le recyclage ou réutilisation ça m'intéresse. Il y a aussi quelques matériaux que nous récupérons sur nos chantiers.

Un des problèmes, c'est que nous n'avons pas beaucoup de place.

B.L.: Si vous avez un service de création de jardin, vous pourriez introduire des matériaux de récupération. Vous pourriez proposer une ligne avec des pavés de différentes couleurs/tailles par exemple. (présentation du grès d'hautrage de la rue Gallait)

G.L.: à mon avis ça doit passer par une scie et couper les côtés.

On a un stock de 50 tonnes de pavés (?). On ne prend pas le temps de faire le tri.

B.L.: Une caractéristique intéressante est que vous êtes entrepreneur et dessinateur en même temps, d'où le potentiel de proposer des choses avec des matériaux que vous récupérez et éventuellement d'autres matériaux.

G.L.: On pourrait le faire, mais cela demande une toute autre organisation et beaucoup de travail.

B.L.: exemple d'un assemblage aléatoire qui aboutit à une uniformité. C'est plutôt développer une mise en œuvre particulière qui permettrait l'intégration de matériaux de récup.

G.L.: S'il s'agit d'une ressourcerie, je ne suis pas intéressé de créer du travail pour quelques personnes.

B.L.: Quand même c'est ambitieux, il n'existe pas quelque chose comme ça en Bruxelles.

G.L.: Le démontage des bagnoles ça marche bien, mais c'est dans l'ombre. Il faut qu'il y a du choix. Il y a 2 raisons pour que ça stagne: ce n'est pas dynamique et le manque ou une mauvaise communication.

B.L.: ce qui marche bien, c'est une spécialisation et le service adapté. Si vous vendez de la pierre bleue, il faut pouvoir la découper et la traiter sur place. Il faudra faire des investissements et c'est un savoir faire très spécifique

G.L.: il n'y a plus de 'démolisseurs' comme dans le temps à Bruxelles. Avant chaque démolisseur revendait ses matériaux. Il faut faire de la publicité la récupération, par exemple par l'IBGE.

G.L.: S'il faudra faire des investissements, on aurait besoin d'un stock plus grand, mais je n'ai pas envie de faire uniquement le service logistique. Le projet doit être ambitieux ou ne doit pas être.

Plus d'info: <http://www.jeunesjardiniers.be/>

APRE. 02/02/2012

présents:

- Apre: Michel Ventura (M.V.), Mr Luc ... (ex-expert dans l'automobile)
- Febrap: Michael Lans (M.L.)
- Rotor: Benjamin Laserre (B.L.), Koen Berghmans (K.B.) (rapporteur)

M.V.: Le revendeur doit créer sa marge, est-ce qu'il voudra payer la manutention? Est-ce que le revendeur est le démolisseur?

B.L.: Parfois. .

Mr Luc: Dans le démantèlement des bagnoles, ce sont les mêmes.

M.V.: Est-ce qu'on devrait démanteler aussi?

B.L.: Non, ça c'est fait par des professionnels, pour des questions d'assurance d'une part, et cela demanderait un investissement conséquent.

M.V.: Un ouvrier, c'est 30 €/h. La marge est trop petite pour que ce soit rentable. Mais un ETA sera sous le marché, vous le savez bien. On ne peut plus accepter des boîtes qui profitent de nous laisser faire des travaux qui nous apportent rien.

M.V.: La revente doit être faite par l'ETA pour qu'il doit être un véritable intérêt. Pour les revendeurs ce sera toujours trop cher. Faire de la sous-traitance ne nous apporte rien de stable. (Exemple des poussettes MacLaren. APRE travaillait comme sous-traitant pour eux. MacLaren va mal et c'est donc APRE qui en pâti. Le travail par en Chine ou dans les pays où la main d'œuvre coûte moins chère)

M.V.: Quand je dis les chinois, je parle des chinois belges: les prisons, les immigrants, les chômeurs, ...

B.L.: Donc si je comprends bien, vous ne voulez pas faire de sous-traitance. Créer une activité comme celle dont nous parlons, de zéro, c'est très très ambitieux et aussi très casse gueule. C'est pour ça que nous pensons travailler avec l'existant. Nous ne savons pas encore si cela va marcher, c'est là dessus que nous travaillons.

M.V.: On a un showroom, un atelier derrière, on pourrait devenir un magasin.

M.V.: Comment est-ce que le businessplan va rentabiliser la sous-traitance? Le vrai rentabilité sera à la revente.

Visite : Le bâtiment est vieux et il y a beaucoup d'espace libre. En haut, il y a un étage sous le toit disponible pour faire quelque chose.

Plus d'info: <http://www.apreservices.be/connexion.php?id=9>

FOES. 02/02/2012

présents:

- Foes: Luc Poels (L.P.) (Assistant à la direction)
- Febrap: Michael Lans (M.L.)
- Rotor: Benjamin Laserre (B.L.), Koen Berghmans (K.B.) (rapporteur)

Luc Poels nous accueille.

Les activités sont le conditionnement, broderie, couture, mailing (que manuel), scanning, ...

Nouveaux travaux: lavement de voiture écologique (sans eau), distribution toutes-boîtes (journal communal d'Anderlecht), impression sur t-shirts, mugs, etc..., archivage de documents, ...

70 ouvriers moins valides / 12 moniteurs.

B.L.: Quels sont les problèmes en broderie?

L.P.: Notre grand client est parti, Bayersdorf a tout centralisé en Allemagne. Le travail peut être fait meilleur marché en Chine, malgré le transport. Il y a aussi la concurrence des prisons

L.P. nous montre un tableau sur son ordi. Le conditionnement reste l'activité le plus important. Manutention et conditionnement 80%, lavage 4%, archivage et numération 12%, activités extérieures 8%, divers 0%, textile 6%. Le main d'œuvre est polyvalente. La manutention est environ 2 fois moins rentable que le reste, mais c'est la plus grosse activité.

M.L. nous indique le grand potentiel en terme de bâtiments: grand parking + 2 bâtiments de 2 côtés, mais il y a un problème d'accessibilité et de manœuvre de camions.

Le syndicat est très présent. Il pose quelques problèmes dans la création de nouvelles dynamiques.

Répartition des ouvriers moins valides : quelques catégories B (11%), surtout D et E et quelques F (3%). 10% d'handicap sensoriel. M.L. ajoute que les ouvriers handicapés vieillissent beaucoup plus difficilement.

B.L.: Une question plus générale, est-ce que vous êtes prêt à investir 3 à 4 000 € dans du matériel?

L.P.: Oui, parce qu'on a déjà fait, par exemple imprimante, matériels pneumatiques. 2 fours, 10 scieuses, 2 véhicules utilitaires (camionnette, break), informatiques, compresseur d'air comprimé, ... Il y a un an, on a investi dans un scanner. On va acheter maintenant une voiture. On a acheté des vêtements chauds pour la distribution toutes-boîtes. Si on sent une potentialité, on achète.

Un exemple de qui ne marche pas, le recyclage des cartouches (comme font des collègues en Wallonie). Il faut le faire dans des locaux fermés hermétiques, porter des masques, ... mais on a estimé qu'il y avait un danger potentiel pour nos employés.

B.L.: (explique le projet et demande si il y a un intérêt dans ce genre d'activité)

L.P.: On est intéressé. Dépendant de la difficulté, par exemple trop d'actions différentes sont problématiques pour les handicapés. En moyenne il ne faut pas prévoir plus de 4 manœuvres différentes. Il doit y avoir une dimension systématique dans le travail.

B.L.: Enlever des clous?

L.P.: Je vois un problème si y a différentes sortes de clous à enlever, avec différentes méthodes.

L.P.: Envoyer des ouvriers pour un travail hors site de l'ETA, est un problème au niveau des moniteurs et au niveau du transport. On peut aller à l'extérieur, mais en petite équipe.

L'équipe administrative est constitué du directeur, son assistant, Luc 'Mc Gyver' Poels (main droite multi-polyvalent, administration), une assistante sociale (3/4), secrétaire (courrier)- (environ 6p)

Plus d'info: <http://www.groupefoes.be/DisplayPage.aspx?pid=1&lg=0>



Photos des visites des ETA

Journée test chez Franck : photos



Publications et communication

Cahier de tendances Un autre design belge

n.c.

Samedi 21 avril 2012

En Belgique, le design s'aborde aussi avec de nouveaux concepts. Les dimensions éthiques, sociales ou écologiques se mêlent aux préoccupations des designers, notamment ceux présentés à l'exposition « Perspectives » qui a eu lieu lors de cette édition du Salon de Milan. OpenStructures, par exemple, est un projet dont la philosophie est de partager pour évoluer. Chacun peut apporter son savoir et ses idées pour la fabrication d'un objet. Représenté par Thomas Lommée et Jesse Howard, l'objet présenté à Milan était une bouilloire issue d'un projet commun. Elle est aujourd'hui disponible en kit pour qui veut la fabriquer et, pourquoi pas, l'améliorer. Fil rouge de cette exposition, le design open source sous toutes ses formes devrait continuer à vivre au travers du site internet de l'exposition.

Dans un autre contexte, le collectif d'architectes et de designers Rotor s'intéresse de près à la gestion des déchets dans le secteur de la construction et au potentiel de leur réutilisation. *Le réemploi des matériaux de construction est quasi toujours une solution plus favorable que le recyclage*, explique Maarten Gielen. Le collectif travaille actuellement sur un projet qui liste les possibilités de marchés dans ce secteur. Contrer le gaspillage des matériaux de construction et leur donner une plus-value, l'idée est plus que séduisante ! Rotor est bien conscient que le procédé n'est pas applicable à tous les matériaux, mais le potentiel est assez grand pour y consacrer une véritable étude qui devrait être disponible prochainement sous forme d'un guide électronique adressé aux entrepreneurs, aux maîtres d'ouvrage et aux architectes.

Article dans *Le Soir*, 21 Avril 2012

Re. ar chi tec ture

EXPOSITION

RE•CYCLER, RÉ•UTILISER
RÉ•INVESTIR, RÉ•CONSTRUIRE

PAVILLON de
L'ARSENAL

ROTOR (Bruxelles)

Fondé en 2005, Rotor est un collectif bruxellois d'architectes et de designers qui partagent un intérêt pour les flux de matériaux dans notre économie. Depuis 2005, Rotor combine des activités de conception et des missions de recherche. Ils ont récemment été propulsés sur la scène internationale suite à leur participation à la Biennale d'architecture de Venise 2010. Ils ont également réalisé des expositions pour la fondation Prada et l'agence d'architecture OMA.

« Nous nous intéressons aux stratégies qui permettent de trouver des débouchés à ces produits secondaires » *Rotor*

SAINTE-LAZARE, BRUXELLES

Nous avons repéré plusieurs sources potentielles : des bordures de trottoir, des pierres tombales jetées par le cimetière municipal et d'autres déchets issus de démolitions. Les pierres de qualité secondaire provenant des carrières se sont ainsi révélées une alternative fiable et bon marché pour la construction des bancs et des murets.



Stratégie de la Pierre Bleue
© Rotor

Exposition à L'Arsenal, Paris. Du 12 Avril au 31 Août 2012

Learning from... Brussels: Rotor Waste and Reuse

Special Event

19 April 2012

[education & events](#)



Production line of polypropylene
containers © Rotor



Bricks © Rotor

[Press release](#)

[The lecture will be streamed live](#)

[Facebook event](#)

Rotor members [Michael Chyoot](#) and [Maarten Gielen](#) investigate the processes and practices of material management in Brussels and its suburbs. The concept of waste played a key role in their research and was informed by hundreds of visits to businesses, work sites, and recycling plants.

The examination of discarded, unfinished products or those considered of inferior quality helps form an opinion on what determines the success of a material on local markets. A slab of natural stone is less desirable due its irregular surface, and a series of plastic moulded objects to be sold in supermarkets is shredded due to colour inconsistency.

What is striking is the strong influence of aesthetics on these decisions. It points to the existence of a kind of consensual good taste, but also, more importantly, to how this taste is intimately linked to the practices and tools of design, distribution and production. This could bring new meaning to formal debates.

The *Learning From...* series takes its title from *Learning From Las Vegas* (1972), Robert Venturi, Denise Scott Brown and Steven Izenour's influential publication, which analysed the commercial strips and architectural symbolism of Las Vegas in order to understand urban sprawl. In this spirit, the series brings together experts to explore specific urban conditions and their relevance to the future development of cities.

Event information:

19 April 2012, 7:00 pm

Paul Desmarais Theatre

Presented in French

Free Admission

Conférence "Learning from ... Brussels : Rotor" - CCA, Montreal. 19 Avril 2012

Les déchets de construction

Séance d'information - Les déchets de construction - 10 mai 2012 à 18h

PROGRAMME

Présentation 1 : La réglementation régionale bruxelloise sur la gestion des déchets de construction (permis, tri, transport, ...).
Orateur : Céline Schaar – Bruxelles Environnement (FR)

Présentation 2 : Solutions pratiques de gestion des déchets de construction sur chantier, présentation de Valipac et Clean Site System
Orateur : Fabienne Billiard – Valipac (FR)

Présentation 3 : Le réemploi des déchets de construction et les filières actives en Belgique. Avantages du réemploi pour l'entreprise de construction.
Orateur : Michaël Ghyoot – Rotor

Présentation 4 : Le meilleur déchet est celui qu'on ne produit pas. Exemple concret : réutilisation des déchets lors d'une rénovation bruxelloise.
Orateur : Christophe Liegeois - *Entreprise Liégeois Group*

INFORMATIONS PRATIQUES

Quand? Le jeudi 10 mai de 18h à 20h30, suivi d'un cocktail dinatoire.

Où? Confédération Construction – Rue du Lombard 34-42, 1000 BRUXELLES

Infos: Céline De Schryver - Cellule Energie-Environnement - 02/545.58.32 – celine.deschryver@confederationconstruction.be

Présentation "Le réemploi des déchets de construction et les filières actives en Belgique" . Séance d'information à la confédération de la construction, Bruxelles. 10 mai 2012

Le réemploi des matériaux de construction

Un inventaire des marchands est en préparation

Réutiliser les matériaux de construction est une pratique aussi vieille que la construction elle-même. Sur certains chantiers, un démantèlement soigneux des bâtiments permettrait de récupérer des matériaux de qualité. Ceux-ci peuvent ensuite être mis en œuvre sur le chantier même ou revendus à un tiers. Un service gratuit est désormais disponible, en Région bruxelloise, pour aider les entrepreneurs à entrer en contact avec des entreprises de ces filières.

Par réutilisation, il faut entendre le fait de remettre directement en œuvre un matériau de construction sans que celui-ci ne passe par une transformation de sa matière. D'un point de vue environnemental, la réutilisation est considérée comme un mode de traitement préférentiel par rapport au recyclage car elle conserve les qualités d'un matériau et, pour cette raison, évite de devoir utiliser des matières premières.

Aujourd'hui, 120 entreprises sont actives dans le reconditionnement et la vente des matériaux de construction en Belgique. Presque tous les entrepreneurs actifs dans le secteur de la construction sont ou tard confrontés à des projets pour lesquels un démantèlement soigneux permettrait de remettre certains matériaux en œuvre sur le même chantier ou de les revendre à un tiers.

également un marché pour de grands lots de poutrelles en acier, qui peuvent pourtant être achetés jusqu'à trois fois le prix de la ferraille.

De nombreux matériaux potentiellement réutilisables ne sont pas identifiés et traités comme tels. Pour trouver un matériau actif, il faut se tourner vers les acheteurs, susceptibles d'écouler leur matériaux de construction car ceux-ci sont trop souvent considérés comme déchets.

CONTACTER LES FILIÈRES SPÉCIALISÉES
L'asbl Rotor reprend actuellement une étude sur les filières de réemploi pour Bruxelles Environnement. Un inventaire des marchands et de leurs spécialités res-

pectives a été dressé. Un service gratuit est disponible pour les entrepreneurs afin de les mettre en contact avec des entreprises et des ornements architecturaux pris de ces filières. Concrètement, la première étape consiste en la diffusion ciblée d'une sélection d'images. Celles-ci

Sur de nombreux chantiers, des matériaux potentiellement réutilisables ne sont pas identifiés et traités comme tels

suffisent en général pour que les marchands de réutilisation de matériaux marquent leur intérêt. Une fois les potentiels acheteurs identifiés, c'est aux entrepreneurs de négocier avec eux les conditions de vente et d'organiser le dé-

mantèlement.
Outre les matériaux qui se libèrent sur les chantiers, le projet concerne aussi les réserves de matériaux (parfois considérées comme déchets) que certains entrepreneurs ont accumulés au fil du temps et qui peuvent être écoulées de la même façon.

A terme, il existe un réel potentiel d'avancer pour le secteur des opérateurs spécialisés capables de fournir des produits à des

Quels avantages pour l'entrepreneur ?

- Des coûts réduits pour la gestion des déchets de construction
- Un impact positif pour l'environnement
- Une meilleure image de l'entreprise et du secteur de la construction
- Une fois les contacts pris pour un premier chantier, la procédure pourra être appliquée facilement pour les prochains chantiers

prix concurrentiels et bénéficiant d'un contrôle de qualité. La professionnalisation des pratiques existantes peut pérenniser cette activité économique et participer à la création d'emplois.

OBSTACLES A FRANCHIR

Bien sûr, les défis sont importants et il n'existe pas de réponse univoque aux obstacles qui se présentent. Ainsi le manque de place de stockage sur les chantiers ou la rapidité avec laquelle une démolition doit avoir lieu sont deux arguments souvent



Photo: M. De Maessene, UCLouvain, Université de la Région wallonne

invoqués comme des limites effectives au démantèlement. Le manque de garantie sur les matériaux explique également pourquoi de nombreux entrepreneurs hésitent à remettre en œuvre des matériaux de réemploi.

Pourtant là aussi, la professionnalisation du métier peut être une réponse partielle. Des entreprises se sont déjà organisées pour pouvoir intervenir très rapidement. Démanteler des lots de pierre naturelle dans des immeubles voués à la démolition est une question de quelques jours. De même, quelques entreprises de démantèlement et de reprise investiguent les chantiers de démolition et il est clair que cela constituerait un atout de plus pour le secteur permettant aussi que des matériaux de réemploi puissent être remis en œuvre dans les mêmes conditions que des matériaux neufs.

Un guide reprenant l'inventaire de tous les marchands de matériaux de réemploi accompagne d'une description fine de leurs spécialités et des services qu'ils proposent sera publié en 2012.



celine.deschryver@confederationconstruction.be,
02 545 58 31.

Le nouveau standard en matière de contrôle solaire hautement sélectif :
SGG COOL-LITE XTREME 60/28

TI 60%
g 28%
Ug 1.0 W/m².K



SAINT-GOBAIN
GLASS

Le nouveau sgg COOL-LITE XTREME 60/28 offre un facteur solaire excessivement faible (g : 28%) combiné à la meilleure transmission lumineuse (TI : 60%) et un coefficient Ug 1.0 W/m².K. En d'autres termes, une très haute sélectivité (TVg : 2,14). Pour le résidentiel et non résidentiel !
www.sggxtreme.com

Envoyez ce coupon réponse au F +32(0)2 556 37 29 ou à glassinfo.be@saint-gobain-glass.com ou à :
Saint-Gobain Glass, Boulevard Industriel 129,
1070 Bruxelles

Je désire recevoir la brochure sgg COOL-LITE XTREME 60/28
 Je désire la visite d'un délégué

Nom
Prénom
Société
Adresse
Ville



Actualité Qui sommes-nous ? Former Innover Accompagner Contact

L'Infolettre de l'entrepreneuriat durable

Edito n°5 - mai 2012

Actualités - mai 2012

Opportunités écosystémiques

Aquaponie

Eco-matériaux

Potagers urbains

Toitures vertes

Entrepreneurs durables

EcoTips vous conseille

Economie en transition

Green Jobs

A l'agenda

Partenariats

S'abonner à l'Infolettre

Opportunités écosystémiques

Notre Infolettre vous explicite, dans cette rubrique, des idées entrepreneuriales durables. Vous découvrirez des idées de business verts existant à l'étranger et peu développés en Belgique. Nous vous dévoilons des opportunités, à vous de jouer !

Déconstruire pour mieux construire : un concept en béton

Saviez-vous qu'en Belgique, la quantité de déchets de construction et de démolition s'élève à plus de 16 millions de tonnes, pour la fraction uniquement minérale, sur 53 millions de tonnes au total de déchets ? Quoi de plus normal dès lors que les acteurs immobiliers fassent de plus en plus appel à des méthodes qui permettent de mieux valoriser les déchets de construction. Soulageant la pression sur nos ressources naturelles, ces initiatives ouvrent également de nouvelles perspectives économiques dans un secteur qui pèse aujourd'hui plus de 16 milliards d'euros de chiffres d'affaires au niveau national (1).



Photos : Neerhof © Rotor (tuiles) // Carrières de la Hazotte © Rotor (pavés)

La déconstruction, kesako ?

La déconstruction est une méthode de démolition ayant pour défi de minimiser la production de déchets et de maximiser la valorisation des matériaux. Le principe est, au cours de la démolition, de **recupérer et conserver dans le meilleur état possible tous les matériaux de construction**. Pour optimiser la valorisation, la démolition doit être sélective et soignée. Oubliez le classique container et son amas de débris en tous genres, le déconstructeur qui soit digne de ce nom trie ses déchets sur chantier plus finement qu'à la maison ! Tout y passe : briques, poutres, métaux, plâtre, verre, bois, matières plastiques, matériaux d'isolation, installations électriques, plomberie, appareils sanitaires, revêtement de sols précieux,.... Enfin, pour boucler la boucle, on préférera réutiliser les matériaux sur le même chantier en cas de rénovation.

Recycler ou déconstruire ?

La réutilisation des matériaux se distingue du recyclage dans la mesure où le traitement consiste en un nettoyage, une remise en état de marche ou mise sur mesure des matériaux sans que leurs propriétés intrinsèques soient modifiées. **La déconstruction diffère donc du recyclage** qui implique dans la quasi majorité des cas une perte des propriétés intrinsèques des matériaux. Prenons par exemple le cas des déchets inertes qui se composent essentiellement de matériaux de construction minéraux (béton, maçonnerie) et d'enrobés bitumineux. Ceux-ci sont transformés en granulats recyclés et sont actuellement valorisés à hauteur de 90%. Toutefois, les granulats recyclés sont plutôt employés comme granulats "tout venant" ou pour la réalisation de fondations. Il faudra donc extraire de nouvelles matières premières afin de produire du béton neuf.

Chassez le naturel...

La déconstruction n'est, en réalité, pas une nouvelle pratique mais plutôt la **redécouverte de principes de récupération**. En effet, avant la mécanisation, le coût d'extraction et de transport des matériaux était extrêmement élevé. La réutilisation était donc un réflexe naturel. L'avènement des technologies d'extraction de masse associé aux nouvelles technologies de démolition rapide ainsi qu'au faible coût de la mise en décharge ont cependant entièrement changé ces pratiques.

En Europe, la déconstruction n'est encore que peu présente. Les initiatives les plus remarquables sont observables au Royaume-Uni, notamment le complexe BedZED (Beddington Zero Energy). Côté expertise, BioRegional est un acteur anglais de l'économie sociale de référence pour ce qui est de la déconstruction et du réemploi de matériaux (2).

Une filière belge en construction

Quant à la Belgique, le recyclage y fonctionne très bien (métaux, inertes, bois). Par contre, la réutilisation au sens de la démolition sélective est encore très peu développée. La valorisation des matériaux de construction est principalement illustrée par l'**offre de magasins de seconde main** proposant des éléments décoratifs de récupération, au même titre que les appareils ménagers (Recup'Tout, Aremat, Kringwinkel). Quant aux éléments de structure (briques, bois, poutrelles...), ce sont les parents pauvres de la

L'entrepreneur responsable du mois

Malting Pot

Saman Sarmad, le créateur de cette bièrothèque, a une réelle passion pour la bière artisanale, la recherche de saveurs nouvelles autour de ce produit et l'envie de le partager avec un entourage diversifié. Passez donc dans son magasin près de Flagey pour découvrir sa sélection originale !

Agenda

Groupe One est partenaire du bureau d'études EcoRes

Améliorez vos performances eco-écologiques en 2 clics !

récupération dans le secteur de la construction.

Certes, du point de vue législatif, les normes ne bougent pas encore. Au mieux, la réglementation impose aux entrepreneurs de chantier de trier leurs déchets PMC. Par ailleurs, le secteur n'affecte actuellement qu'une période de temps limitée pour la phase de démolition. Au même titre que les écomatériaux, il n'existe pas encore de système certifiant la qualité des matériaux de déconstruction.

Toutefois, le marché de la réutilisation des matériaux de démolition n'est pas inexistant et serait amené à grandir, selon l'hypothèse d'une **étude en cours menée par l'IBGE avec l'appui du bureau Rotor**. Selon ces experts, près de 120 marchands de matériaux existent mais la filière est encore peu développée pour différentes raisons (temps réduits pour le démantèlement, règles des marchés publics, demande peu sensibilisée...). L'étude doit aboutir à la création d'un guide et la réalisation d'**opérations test à Bruxelles** en collaboration avec le secteur de la démolition et de la récupération.

Après ces premiers pas, parions que la raréfaction des ressources naturelles et l'emballement du prix du pétrole stimuleront cette activité dans un avenir proche !

Emmanuel d'Ieteren et Jérôme Veriter

mai 2012

Réagir à l'article : actu@groupeone.be

(1) Source : <http://economie.fgov.be/> (pdf)

(2) Ils ont participé à des chantiers pilotes de démantèlement et publié des guides qui indiquent la marche à suivre, le type d'éléments à récupérer et les économies réalisées sur le coût du chantier grâce à la revente des matériaux.

Quelques initiatives intéressantes :

BioRegional (UK) : Entreprise d'économie sociale de référence pour ce qui est de la déconstruction et du réemploi de matériaux en Europe. Ils ont eux-mêmes participé à toute une série de chantiers de démantèlement pour en étudier et démontrer la faisabilité. Ils ont à la suite de cela publié des guides qui indiquent la marche à suivre, le type d'éléments à récupérer et les économies réalisées sur le coût du chantier grâce à la revente des matériaux. (<http://www.bioregional.com>)

BedZED (UK) : Le développement Beddington Zero Energy (fossile) (BedZED) est un complexe à usage mixte dans le sud de Londres initié par BioRegional Development Group et Bill Dunster Architects. Le complexe comprend 82 logements et 3000 m² d'espace commercial ou de travail. Les premières unités ont été complétées en Mars 2002 avec l'achèvement et l'occupation totale en Septembre 2002. Les matériaux utilisés dans la construction ont été soigneusement sélectionnés pour un faible impact environnemental, l'approvisionnement au niveau local lorsque cela est possible et l'approvisionnement des matériaux récupérés et recyclés lorsque cela est possible. (<http://www.bioregional.com>)

Green Mobius (BE) : Jeune entreprise basée à Bruxelles. Cet entrepreneur offre tri et gestion de déchet sur chantier afin de maximiser la fraction recyclable. (<http://www.mobiusgreen.be/MobiusGreenFR.pdf>)

Levanto (BE) : Confédération d'Entreprise d'économie sociale basée à Anvers. Levanto a décidé en 2008 de lancer une activité dans le domaine des DCD. Le projet est en cours de réalisation. L'objectif est de mettre en place une équipe de démantèlement qui récupérerait une large gamme de matériaux afin de les vendre en magasins. La phase de test se déroule sur 5 bâtiments, de nature différente afin de bien identifier les futures « moissons ». (<http://www.levanto.be>)

Pour aller plus loin :

- IBGE, Guide de gestion des déchets de construction et de démolition (pdf)

- CSTC, Centre Scientifique et Technique de la Construction : Guidance Technologique Eco-Construction et Développement Durable en Région bruxelloise. (<http://www.cstc.be>)

- ROTOR, collectif d'architectes basé Bruxelles ayant un intérêt très marqué pour l'utilisation rationnelle des ressources et des matériaux. (<http://rotordp.org>)

- Fédération des REcycleurs de DEchets de Construction (FEREDECO) : regroupe des entreprises qui travaillent dans le domaine du recyclage de déchets inertes. (www.feredeco.be)

- MARCO, Management des risques environnementaux dans les métiers de la construction. (www.marco-construction.be)

- www.recywall.be : recherche et développement dans le domaine du recyclage des déchets de construction et de démolition.

- www.tradecowall.be : société commerciale coopérative chargée d'assurer la gestion des déchets de construction et de démolition produits en Région wallonne

- Ademe : 'Déconstruire les bâtiments, un nouveau métier au service du développement durable' (<http://www2.ademe.fr>)

- Design for deconstruction: building with sustainability in mind
<http://www.northeastern.edu/>

Copyright © 2008 GroupeOne

