

## **ESSAIMAGE DE SYNERGIES** D'ECOLOGIE INDUSTRIELLE ET TERRITORIALE

Facilité de mise en œuvre

## « Brocante aux matériaux »

L'action consiste à valoriser des matériaux issus du secteur du BTP principalement (invendus, déconstruction, ...) via une vente évènementielle.

Les matériaux sont exposés sur un lieu identifié et vendu à bas prix. Type de matériaux : sanitaire, peintures, carrelage, menuiseries, tôles, pinceau, classeur, ...

facile	difficile
Durée de mise en œuvre	
court	long
Coûts d'investissement	
faible	élevé
Moyens humains mobilisés	
faibles	é <mark>levés</mark>
Bénéfices environnementaux	
faibles	élevés

## **MISE EN OEUVRE**

#### **ACTEURS ESSENTIELS**

- O Porteur de projet (Association, collectivité, ...)
- O Noyau d'entreprises intéressées (au moins 5 à 10)
- O Acheteurs pour ces matériaux

# **ACTEURS A IMPLIQUER**O Associations

- O Acteurs publiques
- O Medias

5 à 10 entreprises à mobiliser pour avoir suffisamment des matériaux

## **ACTEURS-TIERS ET SON RÔLE**

Niveau d'implication

Suivi de la synergie

## Mise en place de la synergie

- Oldentifier un lieu et des ressources humaines
- O Mobilisation des entreprises
- O Diagnostic des matériaux
- O Communication

## Suivi de la synergie

- O Reporting
- O Gestion des difficultés
- O Suivi de la dynamique
- O Régularité dans l'organisation

## **ILS L'ONT FAIT!**

Synergie Pei, La Réunion

Contact: Franck Da Silva – 0261551507 – contact@synergie-pei.fr 7 brocantes organisées

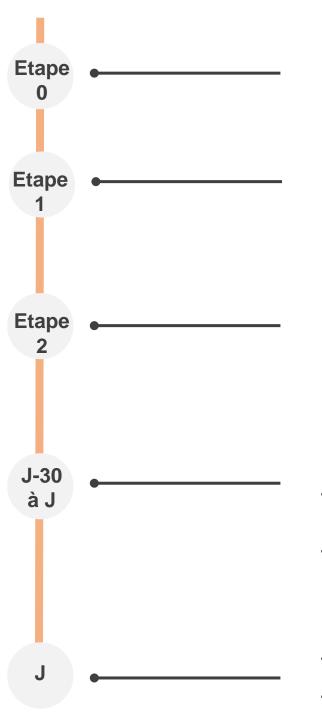
## Brest, G4dec

Contact: Virginie L'Haridon-0298376600 - coordination@g4dec.bzh



# ESSAIMAGE DE SYNERGIES D'ECOLOGIE INDUSTRIELLE ET TERRITORIALE

## LES ÉTAPES DE LA MISE EN OEUVRE



## Détection de l'opportunité

- Analyse qualitative des gisements
- · Recherche de porteur de projet

## Etude de faisabilité

- · Adhésion des entreprises
- Avoir de la visibilité sur la disponibilité des matériaux
- · Validation d'un porteur de projet
- Analyse organisationnelle
- · Modèle économique

## Préparation de l'action

- Plan d'actions
- · Se fixer un retro planning
- Engager les entreprises à préparer les matériaux
- Organisation flux / stockage matériaux
- Définir plan de communication

#### **Action**

- Communication auprès des futurs clients (J -30 puis régulier jusqu'à Jour J)
- Récupération des flux de matériaux, nettoyage et préparation

#### **Brocante**

- Préparation du lieu pour l'accueil du public
- Vérification des aspects logistiques (caisse, ...)
- Vente
- Communication (création de contenus, ...)



# ESSAIMAGE DE SYNERGIES D'ECOLOGIE INDUSTRIELLE ET TERRITORIALE

#### **CADRE JURIDIQUE**

- Connaissance du statut du déchet, pas de déchets dangereux
- Définir les relations contractuelles entre les entreprises donatrices, le porteur de projet et les clients (responsabilités, ...)
- Autorisation de la manifestation, assurance, sécurité (ex; covid, ...)

#### **MODELE ECONOMIQUE**

#### **CLIENTS CIBLES**

Particuliers, associations, artisans, entreprises.

#### **APPORTEURS DE MATIERES**

Soit dons de l'entreprise soit faire payer l'entreprise compte tenu de l'économie réalisée par la non gestion de ce »déchet », soit adhésion de l'entreprise à la synergie

#### **TARIFS**

Prix attractif pour le client

#### **REMUNERATION DES ACTEURS**

Possible rémunération du porteur de projet, de la structure EIT (cofinancement), rétrocession à l'entreprise, ...

## **POINTS DE VIGILANCE**

- Connaissance de la réglementation déchets
- Besoin indispensable d'un animateur / relais entre tous les acteurs de la synergie
- Respect du cadre réglementaire
- S'assurer de l'implication de tous les acteurs notamment apporteurs de matières

## **BENEFICES DE LA SYNERGIE**

- Mise en relation de différents acteurs locaux
- Traitement des matériaux en circuit court
- Gains économiques pour les entreprises
- Gains écologiques pour le territoire
- Economie pour les clients
- Synergie facilement déployable dans d'autres territoires