

Catégorie d'initiative 9 : Construire des partenariats innovants Fiche de synthèse de 4 initiatives

Descriptif :

Cette catégorie s'appuie sur 4 initiatives de développement de partenariats en faveur des politiques de réemploi et de réparation. Elles sont le fait d'institutions au profil divers : associations, entreprises publiques et privées, éco-organismes, société de logement.

Exemples analysés :

- Le toit Angevin : reconditionnement d'ordinateurs par un atelier de réinsertion au profit des locataires
- Atelier vélo BicyclAide : partenariat avec Décathlon, la Police municipale, la poste et des bailleurs sociaux afin de récupérer les vélos usagés
- Ateliers du Bocage : partenariat avec les principaux opérateurs de téléphonie mobile en vue de la collecte et le traitement de portables
- Partenariat Eco-Systèmes, Emmaüs et Envie pour la collecte et la valorisation des DEEE

L'initiative portée par Emmaüs, à travers les Ateliers du Bocage, permet d'illustrer la stratégie partenariale d'Eco-Systèmes en faveur du réemploi/réparation des DEEE.

Porteur de projet :

- Association (Terres des Sciences)
- Bailleur social
- Eco-organisme
- Conseil général
- Conseil régional
- EPCI
- Parc Naturel Régional
- Commune
- Autres

Acteurs/partenaires mobilisés :

- Association
- Bailleur social
- Conseil général
- Conseil régional
- EPCI

- Parc Naturel Régional
- Ville (Angers)
- Autre : Ateliers de réinsertion par le travail
- Autre : Union européenne
- Autre : Cyber Centre (Roseaie)
- Autre : Opérateur de la téléphonie (Numéricable)

Publics cibles :

- Administration publique
- Artisans/commerçants
- Associations
- Consommateurs
- Distribution
- Économie sociale et solidaire
- Élus
- Entreprises
- Établissements scolaires
- Jeune public en difficulté professionnelle
- Ménages/Grand public
- Locataires
- Personnel/employés
- Personnes handicapées

Catégories d'activités :

- Réparation uniquement
- Réemploi et réparation

Catégories de produits :

- Equipements électriques et électroniques (GEM froid et hors froid, PEM, écrans, audiovisuel, informatique)
- Produits textiles (vêtements, maroquinerie, linge de maison, chaussures)
- Mobilier et décoration (mobilier, décoration, luminaires, vaisselle)
- Livres, cassettes, CD, DVD (livres, revues, BD, CD, DVD, cassettes)
- Equipements de loisirs (instruments de musique, jeux et jouets, équipements de sports, vélos)
- Outillage (bricolage, jardinage)
- Autres (puériculture, paramédical, divers)

Contexte /éléments déclenchants

- **Soutien technique d'un réseau national qui transfère des connaissances méthodologiques** en matière de développement d'initiatives partenariales auprès d'acteurs qui désirent se lancer dans des activités en faveur du réemploi/réparation.
- Relative **bonne connaissance des acteurs territoriaux** susceptibles de collaborer à des dynamiques de réemploi/réparation. Personne de contact qui met à disposition son carnet d'adresses incluant un acteur de la réparation installé à proximité. Existence et utilisation des réseaux de connaissances.
- **Contexte économique favorable** : volonté d'élargir l'assise économique du projet en garantissant de nouvelles sources d'approvisionnement de produits grâce au développement de partenariats diversifiés (niche économique relativement peu exploitée, gisements importants de produits, marché de l'occasion en pleine expansion, rotation importante des produits dans le secteur du téléphone portable).
- **Contexte réglementaire favorable** : dans le cadre des filières REP (celle des DEEE notamment), les agréments octroyés aux éco-organismes participent à la structuration de la filière, la mise en place d'un dispositif de collecte et de valorisation des DEEE.
- **Bonnes pratiques** en matière de partenariats réussis entre acteurs similaires sur d'autres territoires.
- **Travailler en mode partenarial** fait partie de l'ADN de certains porteurs de projet. Cette méthode de travail basée sur la mise en commun de compétences et de moyens est ancrée dans les valeurs du porteur de projet.
- **Initiative individuelle** de personnes (particuliers) mues par un idéal de développement durable.

Objectifs et résultats potentiels

Objectifs

- Capturer un gisement de biens valorisables dans le but de lancer une activité de réparation et de réemploi
- Accroître les niveaux de collecte de produits usagés
- Améliorer les performances de collecte de produits usagés en fonction de différentes zones d'habitats (rural, semi-urbain, urbain dense) grâce au partenariat avec des acteurs bien ancrés dans ces zones spécifiques
- Répondre aux exigences de l'Europe en matière des niveaux de collecte des DEEE (de 7 à 14kg/personne/an d'ici 2019)
- Faciliter la réinsertion professionnelle de publics en difficulté
- Lutter contre la fracture numérique grâce à l'amélioration du niveau d'équipement informatisé des familles en difficulté
- Limiter le gaspillage de produits usagés en accord avec les fondements du développement durable

Résultats potentiels

- Elévation du niveau de collecte de produits usagés depuis la consolidation de partenariats avec des acteurs territoriaux. Dans certains cas, l'engagement de nouveaux partenaires (ex : Partenariat de BicyclAide avec la Police municipale, La Poste, Décathlon et les bailleurs sociaux) a permis d'accroître les volumes captés de plus de 100% et d'améliorer significativement la qualité des produits collectés.
- Amélioration du niveau du réemploi de produits usagés grâce à une augmentation de la qualité des produits collectés
- Mise en place d'une véritable dynamique territoriale en faveur du réemploi/réparation
- Développement de l'emploi local
- Réduction de la fracture numérique pour les familles défavorisées grâce à l'obtention

- d'un ordinateur reconditionné et à l'accompagnement pédagogique de personnel encadrant
- Amélioration du pouvoir d'achat des familles grâce à l'offre de produits plus économiques

Mise en œuvre et moyens

Déroulement / étapes de l'action :

- Diagnostic : analyse des forces et des faiblesses d'une démarche partenariale
- Définition des attentes et des objectifs d'une démarche partenariale
- Recherche de bonnes pratiques partenariales dans des secteurs similaires (sur internet, auprès d'un réseau de connaissances, auprès de réseaux constitués, contact avec les chambres consulaires, rencontre des élus locaux, rencontre de porteur de projet similaire...)
- Identification de partenaires potentiels sur le territoire
- Rencontre en face à face de partenaires potentiels identifiés
- Négociation des engagements individuels en faveur d'un projet collectif
- Formalisation des engagements des parties prenantes dans une convention partenariale
- Mise en œuvre des étapes successives du projet
- Evaluation continue du projet dans sa globalité et de l'apport du partenariat en particulier (difficultés rencontrées, plus-value)
- Valorisation des partenaires mobilisés
- Communication des résultats de la démarche partenariale en faveur du projet au grand public et auprès des acteurs territoriaux (élus, associations, entreprises, collectivités, fédérations, réseaux d'acteurs)

Moyens humains :

Le développement de partenariats mobilise des moyens humains très variables d'une initiative à l'autre. Le caractère informel, inhérent à la construction d'une relation partenariale, n'est pas quantifiable en tant que tel.

Ce qui importe, c'est la qualité de la personne qui entame les démarches. Certaines qualités personnelles sont en effet requises pour aboutir à finaliser des partenariats pérennes (ténacité, sens commercial, empathie, contact interpersonnel facile, curiosité...).

Moyens financiers :

Non quantifiable : le partenariat repose sur la mise en commun de moyens existants. C'est la croissance de l'activité qui pourra se traduire par l'engagement de moyens humains, techniques et financiers supplémentaires.

Moyens techniques :

Non quantifiable : le partenariat repose sur la mise en commun de moyens existants. C'est la croissance de l'activité qui pourra se traduire par l'engagement de moyens humains, techniques et financiers supplémentaires.

Valorisation de cette expérience :

Facteurs de succès :

- Présence d'acteurs territoriaux de proximité susceptibles de devenir des partenaires du projet.
- Relationnel bien établi avec des personnes de référence dans des structures locales susceptibles de devenir des partenaires.
- Personnel qualifié qui a acquis de l'expérience et des aptitudes personnelles pour

- développer des partenariats dans une logique gagnant-gagnant.
- Valeur ajoutée liée au travail en partenariat : mise en commun de moyens humains, techniques, financiers en faveur d'un projet collectif.
- Fiabilité et sérieux des partenaires.
- Partenaires ayant développé des politiques en faveur du développement durable.
- Bonne connaissance du fonctionnement interne des partenaires potentiels afin de définir des argumentaires en faveur du partenariat dans une logique gagnant-gagnant.
- Mise en place d'indicateurs de performance qui témoignent de la plus-value de s'associer à des partenaires extérieurs.
- Formalisation des engagements des parties prenantes.

Facteurs limitants et solutions proposées par les porteurs de projet :

- La démarche partenariale peut être perçue, selon les cas, par le partenaire potentiel comme une concurrence commerciale vis-à-vis de sa propre activité économique.
 - ➔ Solution :
 - Mettre en avant des avantages à coopérer dans une logique gagnant-gagnant.
- L'identification difficile du bon interlocuteur qui est en capacité de nouer les partenariats en faveur de sa structure. Ce facteur limitant est particulièrement prononcé lorsque les négociations doivent s'engager à un niveau national.
 - ➔ Solution :
 - Analyser l'organigramme des structures sollicitées afin d'identifier les personnes en charge du développement durable, de l'approvisionnement, des questions environnementales, du développement de partenariats (ex. : partenariat entre l'atelier BicyclAide (Clichy) et la Poste afin de récupérer des vélos déclassés).
- Les partenariats mobilisant différents intervenants sont compliqués à gérer.
 - ➔ Solution :
 - Identifier et sensibiliser les différentes personnes relais afin de clarifier collégalement les modalités pratiques de mise en œuvre du partenariat.
- Risque de dépendance lorsque le partenariat se repose sur une seule structure.
 - ➔ Solution :
 - Nécessité de diversifier le partenariat.

Valeur ajoutée d'une approche « multi-produits » :

Les initiatives analysées portent généralement sur une catégorie de produits.

A noter que les Ateliers du Bocage ont capitalisé sur l'expérience acquise dans le reconditionnement des cartouches d'imprimantes pour développer une activité de revalorisation des portables. Les outils de gestion développés pour les cartouches sont exploités pour les portables (d'où une rationalisation des coûts).

Valeur ajoutée d'une approche territorialisée :

L'approche territorialisée se fait à différents niveaux de territoire :

- Dans le cas de l'atelier BicyclAide, l'approche territorialisée a été déterminante dans la mise en place de partenariats permettant de garantir un approvisionnement régulier de vélos en termes de quantité et de qualité.
- Le Toit Angevin a cherché une expertise technique en s'appuyant sur des relais locaux.
- En revanche, les Ateliers du Bocage ont mis en place une dynamique partenariale qui englobe à la fois les structures locales, régionales et nationales, ce qui a eu pour conséquence de développer l'activité professionnelle.

Indicateurs d'évaluation :

Indicateurs orientés « produits » :

- Nombre de vélos/portables/ordinateurs collectés par source d’approvisionnement
- Nombre de vélos/portables/ordinateurs valorisés par la réparation ou le recyclage
- Nombre de vélos/portables/ordinateurs vendus

Indicateurs orientés « emplois » :

- Nombre de personnes en insertion requalifiées
- Nombre de personnes ayant trouvé un emploi à la sortie de la requalification

Indicateurs orientés « participation » :

- Taux de fréquentation des ateliers d’autoréparation
- Nombre d’adhérents

Reproductibilité / Recommandations éventuelles:

Reproductibilité :

- La reproductibilité de démarches partenariales est facilitée par l’existence de réseaux (ex : réseau l’Heureux-Cyclage).
- Le développement d’activités de réparation, au départ de biens usagés, est en plein essor et de nombreuses collectivités locales, ainsi que des associations visitent les ADB pour recueillir des informations pratiques sur leurs pratiques professionnelles en vue d’une éventuelle reproductibilité dans leur territoire.
- Au final, le montage d’un projet partenarial se devra de déboucher sur une activité pérenne et viable qui s’avère rentable sur le plan économique et financier.

Recommandations :

- Réaliser une carte des acteurs du territoire afin d’identifier les structures avec lesquelles un partenariat pourrait être tissé ;
- Ne pas hésiter à frapper à des portes qui semblent éloignées du contexte « réparation » mais qui sont en réalité très intéressantes à mobiliser ;
- Bien connaître le mode de fonctionnement des partenaires que l’on désire mobiliser afin d’identifier les leviers qui serviront à construire le partenariat ;
- Travailler son argumentaire en faveur du partenariat afin de trouver des axes de convergence dans une logique gagnant – gagnant ;
- Réaliser une étude de faisabilité permettant d’identifier les familles de produits à privilégier compte tenu des perspectives d’avenir du marché, des attentes des consommateurs, du positionnement des différents partenaires (acteurs de l’économie sociale et solidaire, fabricants, distributeurs, opérateurs, etc.), etc. ;
- Diversifier les sources de collecte et les partenariats afin de renforcer la viabilité du projet.
- Communiquer auprès des usagers afin de les inciter à remettre leurs biens usagés dans le circuit du réemploi : soit directement auprès des structures de l’ESS, soit auprès des points de vente (dans le cadre de la règle du 1 pour 1), soit dans les bornes de collecte prévues à cet effet.