

# PROPOSITION DE SERVICES

ACCOMPAGNEMENT ET MISE EN PLACE DU  
TRI ET DU RECYCLAGE DES DÉCHETS  
FEB

*Janvier 2021*



**Servipac-Salazie**

Spécialiste de la gestion des déchets



**Take a waste**

# Sommaire

1

PROPOSITION DE  
VALEUR

2

MÉTHODOLOGIE  
PROPOSÉE

3

CALENDRIER  
PREVISIONNEL

1



# PROPOSITION DE VALEUR



« Honorer le Contrat d'engagement signé par les enseignes adhérentes de la FEB auprès de la Secrétaire d'État à la Transition écologique et solidaire. »

## LES ATTENTES DE LA FEB

I. Mise en conformité avec les textes réglementaires en matière de gestion des déchets.



**Cartographie détaillée et audit in-situ** pour recenser les volumes par qualité de gisements, identifier les pratiques actuelles au sein différentes enseignes adhérentes et **définir les ensembles les plus pertinents.**

II. Optimisation du tri des déchets in situ et réduction des tonnages et volumes de DIB.



**Mise en place de dispositifs de tri performants et de schéma de collecte optimum. Responsabiliser les parties prenantes, clarifier la signalétique** en salle et en cuisine et augmenter le niveau de formation des équipes.

III. Optimisation économique des prestations de gestion des déchets et réduction des coûts sous-jacents.



**Organisation de grappes de collectes et choix des collecteurs de proximité les plus compétitifs. Optimisation des fréquences de tournées et des niveaux de remplissage** des contenants.

IV. Assurer un meilleur suivi des tonnages et des volumes des différents gisements et consolider le registre des déchets au niveau de l'enseigne.



A chaque site et enseigne **son reporting et son registre des déchets Online**, tenu à jour par nos équipes., la consolidation des données au niveau de l'Enseigne et **un suivi régulier grâce à un Dashboard.**

« Honorer le Contrat d'engagement signé par les enseignes adhérentes de la FEB auprès de la Secrétaire d'État à la Transition écologique et solidaire. »

### LES ATTENTES DE LA FEB

- V. Eviter de multiplier les intervenants et assurer des prix et une qualité de prestation sur le long terme.



### L'OFFRE DE SERVIPAC / TAKE A WASTE

Servipac-Salazie assurera et pilotera quotidiennement et en direct la gestion des déchets des enseignes partenaires. Servipac mettra à disposition des enseignes des chargés de comptes uniques et dédiés afin d'assurer la réalisation et le suivi des collectes. C'est Servipac-Salazie qui portera la contrat auprès des industriels du recyclage.

## L'ÉQUIPE DE CONSULTANTS AU SERVICE DU PROJET (1/2)

Servipac-Salazie et Take A Waste s'associent sur ce projet et rassemblent une **équipe de consultants aux compétences multiples et complémentaires** avec une très forte connaissance des métiers de l'audit, du recyclage et de la valorisation des déchets.

### Arthur DI MONTAGLIARI

SVPC - Directeur Général

#### Parcours

- Directeur Général de Servipac-Salazie (Depuis 2016)
- Manager M&A - Transaction Services - Deloitte Corporate Finance (2010-2015)
- Senior Associate - Audit Grands Comptes - Deloitte & Associés (2008-2010)

#### Formation

- ESSEC
- Université de Shanghai

### Francois Legris

SVPC - Directeur Commercial

#### Parcours

- Directeur Développement & Innovation de Servipac-Salazie (Depuis 2018)
- Directeur Générale Délégué au Commerce & Innovation – XXII Group (2015-2018)
- Directeur Développement Retail et Stratégie – COYOTE (2011-2015)

#### Formation

- HEC Paris
- Ipag

## L'ÉQUIPE DE CONSULTANTS AU SERVICE DU PROJET (2/2)

Servipac-Salazie et Take A Waste s'associent sur ce projet et rassemblent une **équipe de consultants aux compétences multiples et complémentaires** avec une très forte connaissance des métiers de l'audit, du recyclage et de la valorisation des déchets.

### Mathieu LABRO

Take A Waste – Co-founder

#### Parcours

- Co-founder Take a Waste (Depuis 2018)
- Manager- Deloitte Conseil – Développement durable (2015-2018)
- Consultant Senior – BIO Intelligence Services (2013-2015)

#### Formation

- ESSEC

### Alexis LEMEILLET

Take A Waste – Co-founder

#### Parcours

- Co-founder Take a Waste (Depuis 2018)
- Manager- Deloitte Conseil – Développement durable (2015-2018)
- Consultant Senior – BIO Intelligence Services (2013-2015)

#### Formation

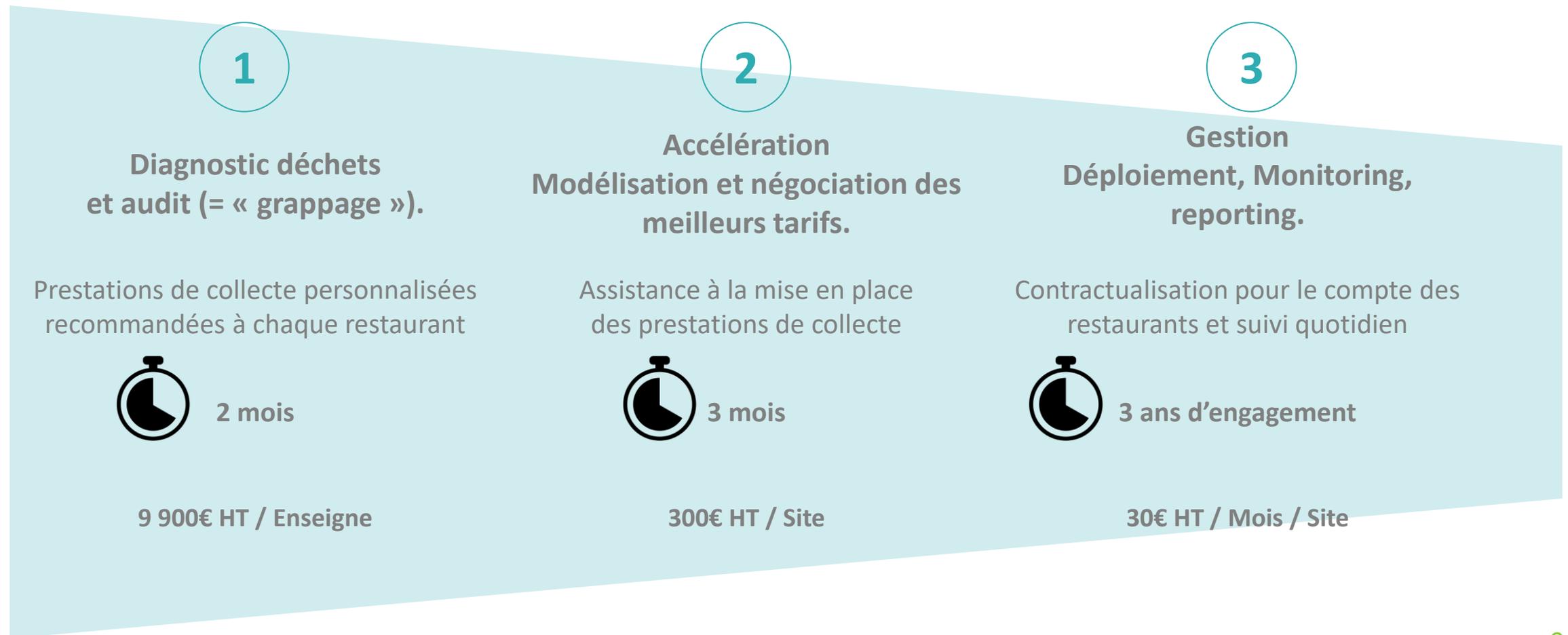
- HEC Paris

# 2



## MÉTHODOLOGIE PROPOSÉE

UNE APPROCHE MÉTHODOLOGIQUE DECLINÉE EN 3 PHASES & UN BUDGET PRÉVISIONNEL ESTIMÉ POUR CHACUNE DES PHASES DU PROJET (CALCULÉ EN FONCTION DE L'ÉTENDUE DES TRAVAUX À MENER POUR CHAQUE ENSEIGNE ET CHAQUE SITE)



## UNE APPROCHE MÉTHODOLOGIQUE DECLINÉE EN 3 PHASES (1/3)

0

### *Lancement de la mission*

#### **Objectifs :**

- Présentation de chaque partie prenante
- Présentation et validation de la méthodologie
- Approbation du calendrier et des principales échéances
- Constitution des équipes projets (une équipe par adhérent)

#### **Modalités & Parties prenantes :**

Une réunion de lancement de 3 heures avec :

- Les membres de l'Association
- Le(s) responsables de l'adhérents
- L'équipe mixte Servipac & Take A Waste

#### **Livrables :**

- Compte-rendu de réunion

1

### *Diagnostic et audit (= « grappage »)*

#### **a) Réunion de cadrage**

#### **Objectifs :**

- Compréhension des spécificités et des pratiques existantes de chaque enseigne
- Recensement des besoins pour les étapes ultérieures
- Identification des sites à auditer

#### **Modalités & Parties prenantes :**

Une réunion de cadrage par enseigne de 3 heures :

- Le(s) responsables de l'adhérents
- L'équipe mixte Servipac & Take A Waste

#### **Livrables :**

- Compte-rendu de réunion

#### **b) Cartographie**

#### **Objectifs :**

- Cartographie des points de collecte et des volumes par gisement produit in-situ et par adhérent
- Catégorisation des points de collecte : groupement des points de collecte aux caractéristiques similaires (situation géographique, type de déchets, etc.) permettant des dispositifs mutualisés

#### **Parties prenantes :**

- L'équipe mixte Servipac & Take A Waste

#### **Livrables :**

- Cartographie et catégorisation complète des points de collecte par adhérent

## UNE APPROCHE MÉTHODOLOGIQUE DECLINÉE EN 3 PHASES (2/3)

1<sub>b</sub>

### Réunion intermédiaire

#### Objectifs :

- Restitution des conclusions de l'étape 1
- Planification de l'étape suivante et validation des échéances ultérieures

#### Modalités & Parties prenants :

Une réunion de cadrage par enseigne de 3 heures :

- Le(s) responsables de l'adhérents
- L'équipe mixte Servipac & Take A Waste

#### Livrables :

- Support de présentation et compte-rendu de réunion

2

### Accélération - Modélisation et négociation des meilleurs tarifs

#### a) Dispositif de tri

#### Objectifs :

- Détermination des différents dispositifs de tri envisageables par groupement
- Proposition d'une signalétique pédagogique à destination des salles et des cuisines par groupement (Cf. option 1)

#### Modalités & Parties prenantes :

- L'équipe Servipac (Moitié EST de la France)
- L'équipe Take A Waste (Moitié OUEST de la France)
- Partage du nombre de site

#### Livrables :

- Dispositifs de tri, meubles, support de bac

#### b) Schéma de collecte

#### Objectifs :

- Proposition de schémas de collecte par groupement : quel industriel de recyclage, pour quel gisement et à quelle fréquence ?
- Approche par zones géographiques et déploiement de zones pilotes.

#### Parties prenantes :

- L'équipe Servipac (Moitié EST de la France)
- L'équipe Take A Waste (Moitié OUEST de la France)
- Partage du nombre de site

#### Livrables :

- Schéma de collecte

#### c) Budget

#### Objectifs :

- Modélisation du budget par groupement, nature de gisement et zone géographique
- Et / ou
- Modélisation par enseigne

#### Parties prenantes :

- L'équipe Servipac (Moitié EST de la France)
- L'équipe Take A Waste (Moitié OUEST de la France)
- Partage du nombre de site

#### Livrables :

- Budget Excel détaillé

## UNE APPROCHE MÉTHODOLOGIQUE DECLINÉE EN 3 PHASES (3/3)

2<sub>b</sub>

### Réunion intermédiaire

#### Objectifs :

- Restitution des conclusions de l'étape 2
- GO/NOGO de mise en œuvre de la phase de déploiement
- Validation des plans de modalisation et des budgets associés

#### Modalités & Parties prenantes :

Une réunion étape de 3 heures avec :

- Les membres de l'Association
- Le(s) responsables de l'adhérents
- L'équipe mixte Servipac & Take A Waste

#### Livrables :

- Support de présentation et compte-rendu de réunion

3

### Gestion - Déploiement, Monitoring, reporting

#### a) Déploiement

#### Objectifs :

- Mise en place des dispositifs de tri et des collectes sur l'ensemble des points. Le prestataire unique et dédié au projet sera SERVIPAC-SALAZIE.

#### Modalités & Parties prenantes :

- Le(s) responsables de l'adhérents
- L'équipe Servipac (Moitié EST de la France)
- L'équipe Take A Waste (Moitié OUEST de la France)
- Partage du nombre de site

#### Livrables :

- Compte-rendu de réunion

#### b) Option 1 : Sensibilisation

#### Objectifs :

- Sensibilisation des parties prenantes sur site et formation des employés
- Mise en place de la signalétique

#### Parties prenantes :

- L'équipe Servipac (Moitié EST de la France)
- L'équipe Take A Waste (Moitié OUEST de la France)
- Partage du nombre de site

#### Livrables :

- Cartographie et catégorisation complète des points de collecte par adhérent

#### c) Option 2 : Monitoring & reporting

#### Objectifs :

- Reporting *online* journalier par point de collecte et consolidé au niveau de l'enseigne
- Génération automatique des registres de déchets

#### Parties prenantes :

- L'équipe Servipac (Moitié EST de la France)
- L'équipe Take A Waste (Moitié OUEST de la France)
- Partage du nombre de site

#### Livrables :

- *Dashboard* et registres déchets automatiques

## 1 DIAGNOSTIC DECHETS ET AUDIT

A

### Remontée d'information



#### 1/ Restaurants :

- Fichier Excel des enseignes
- Enquête en ligne si nécessaire



#### 2/ Prestataires de collecte :

- Collectivités ;
- Prestataires privés ;
- Centres commerciaux :
  - A. Acceptation d'une proposition d'un dispositif complémentaire dans la zone déchets du centre ;
  - B. Acceptation d'un accès pour un prestataire externe pour l'enseigne de restauration ;
  - C. Refus du centre commercial → Lettre AR informant le résultat de l'audit et le refus du centre pour les deux solutions précédentes ;
  - D. Démarches commerciales directes des centres commerciaux / foncières commerciales.

B

### Redescente d'information

#### Réponses individualisées par site :

- Suis-je éligible à une collecte gratuite de la collectivité ?
- Sinon quel est le meilleur prestataire de collecte pour mon restaurant ?



## A DOCUMENT DE REFERENCE EXCEL AVEC QUESTIONNAIRE ET ENQUETE EN LIGNE

*Notre expérience montre que trois questions bien posées suffisent !*

### Question 1

Pourriez-vous déposer ici trois photos de votre local poubelles ?

*[Question indispensable en raison du manque de place constaté en local poubelles !]*

### Question 2

Avez-vous mis en place un tri des déchets suivants :

- Cartons ?
- Emballages ?
- Biodéchets ?

### Question 3

Quelles sont les capacités de collecte installées dans votre établissement ?

Flux de déchets	Type de contenant	Nombre de contenants	Fréquence de collecte	Type de prestataire
 Déchets résiduels				<i>Liste déroulante avec les choix suivants :</i> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 100 % public (collectivité)</li> <li>• Mixte public / privé *</li> <li>• 100 % privé *</li> </ul> <i>* En cas de collecte par un prestataire privé, il est demandé à l'établissement de joindre ses trois dernières factures</i>
 Cartons	<i>Liste déroulante avec les choix suivants :</i> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bac 1 100 L</li> <li>• Bac 660-770 L</li> <li>• Bac 240-340 L</li> </ul>	Chiffre libre : xx	<i>Chiffre libre : xx fois</i> <i>Deux périodes de temps possibles : semaine / mois</i>	
 Emballages				
 Biodéchets				

### A IDENTIFIER LA NATURE ET LES VOLUMES DES GISEMENTS À COLLECTER SELON LA RÉGLEMENTATION EN VIGUEUR : DÉCRET 5 FLUX ET TRI DES BIO DÉCHETS.

*Gisements à considérer dans le cadre de la réglementation pour les activités « Restauration »*



#### DIB

Une fois exclus les matières valorisables, les DIB constituent des volumes relativement faibles. Ils pourront, le cas échéant, être collectés par la collectivité ou par industriel privé.



#### BIO DÉCHETS ET H.A.U.<sup>(1)</sup>

En fonction de l'enseigne, la nature des déchets organiques produits et leurs volumes seront différents. En salle ou en cuisine, les enjeux et les problématiques sont différents.



#### PAPIER & CARTON

Ces trois gisements pourraient être collectés séparément ou simultanément selon les volumes produits in situ. Ils correspondent principalement aux emballages jetés par les équipiers à la réception des livraisons et à la préparation. En salle et selon l'Enseigne, il peuvent être jetés par les clients. Il conviendra d'identifier les risques de pollution lorsque ces derniers sont souillés par les aliments (ex : carton du sandwiches, cornets de frites, papiers gras...).



#### PLASTIQUES



#### CANETTE ALUMINIUM OU ACIER



#### VERRE

Le verre doit impérativement être isolé des autres emballages. En fonction des volumes produits et de la place disponible in situ, différentes solutions sont envisageables.



#### BOIS

Nous constatons une utilisation de plus en plus importante de couverts à usage unique en bois. Hormis cela, le gisement devrait être relativement faible.

*Note (1) : Huile Alimentaire Usagée*

## A IDENTIFIER LES VOLUMES DES GISEMENTS À COLLECTER ET LES CONDITIONS DE STOCKAGE ET DE COLLECTE SELON LES PROBLÉMATIQUES PROPRES À CHAQUE ENSEIGNE

**Objectif** → *Catégoriser les sites en groupe de façon à constituer des dispositifs de tri communs et identifier plus facilement les grappes à collecter en mutualisation.*

### **Client vs. Salariés, deux façons de faire** →

A la préparation en cuisine ou en salle, les problématiques et les comportements ne sont pas les mêmes. Il convient de distinguer ces flux et d'adapter la pédagogie à mettre en place.



Clients vs. Salariés

### **Espaces de stockage disponibles** →

En fonction de la surface disponible in situ, de la nature et des volumes de déchets produits, plusieurs matériels peuvent être proposés. Ces matériels ne pourront pas être collectés par le même type de véhicule.



### **Moyens de transport hétérogènes** →

Les bacs roulants, les caisses palettes, les bornes, les fûts ou même les sacs 400l à collecter en vrac sont collectés par des camions différents (ampliroll, ampliroll à grue BOM, hayon, utilitaires, véhicules légers...)



## IMPACTS DES PROBLÉMATIQUES PROPRES AU FONCTIONNEMENT ET AUX CARACTÉRISTIQUES DE CHAQUE ENSEIGNE

### **Recyclabilité des déchets et notamment des emballages très différente d'une enseigne à l'autre** →

Les emballages ainsi que leurs contenus sont différents d'une enseigne à l'autre. Il est indispensable d'identifier et de caractériser chaque déchet produit en quantité dans chaque enseigne. Ex : un emballage carton chez [A] pourra être valorisé en matière alors que chez [B] il devra être entreposé dans les DIB pour ne pas souiller la collecte mutualisée.



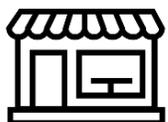
### **Fréquences de collectes et capacités des enseignes à investir dans des matériels spécifiques** →

En fonction des volumes produits sur site et des éventuels investissements que pourront faire certaines enseignes (ex : chambre froide dédiée aux bio déchets, presse à balles pour les cartons et plastiques...) les fréquences de collectes seront différentes et à ajuster.



### B DEUXIEME APPROCHE : REDESCENTE D'INFORMATION VERS LES SITES ET LES ENSEIGNES

*Une information personnalisée est redescendue par email à chaque site :*



#### Si l'établissement peut être collecté par la collectivité :

Nombre de bacs recommandés pour chaque flux de déchets et fréquence de collecte associée  
Coût de la collecte : gratuite si couverte par la TEOM  
Procédure de mise en place du tri : bonnes pratiques dans l'ordre chronologique  
Interlocuteur à contacter au sein du service déchets de la collectivité concernée

#### Si l'établissement doit être collecté par un prestataire privé :

Nombre de bacs recommandés pour chaque flux de déchets et fréquence de collecte associée  
Coût de la collecte, y compris une information sur une potentielle exonération de TEOM  
Nom et coordonnées du ou des prestataires privés recommandés  
Procédure de mise en place du tri

**B** DEUXIEME APPROCHE : REDESCENTE D'INFORMATION VERS LES SITES ET LES ENSEIGNES

Collectivités	Centres commerciaux et autoroutes	Prestataires privés
<p>445 prestataires en base de données (couvrant 73 % de la population française)</p> <p>Information sur le seuil de collecte des professionnels par flux de déchets</p> <p>Information sur le potentiel d'exonération de Taxe d'Enlèvement des Ordures Ménagères (TEOM) en cas de refus de la collectivité de collecter les professionnels</p>	<p>Prestations de collecte des déchets sur autoroute = coeur de métier de Servipac</p> <p>Une cinquantaine de centres commerciaux gérés en France par Servipac</p>	<p>400+ prestataires en base de données</p> <p>Information sur les tarifs de collecte par flux de déchets selon le type de contenant et la fréquence de collecte</p> <p>Information sur le potentiel de réduction de taxe AGEFIPH avec les prestataires employant du personnel en insertion</p>
<p>Base de données complétée au cours de la mission par des appels aux collectivités</p>		<p>Base de données complétée au cours de la mission par des demandes de devis par grappe dans les zones non couvertes par les collectivités uniquement</p>

### DIVISION GEOGRAPHIQUE POUR LA PHASE 2 & 3

Pour la phase 2 : **Accélération - Modélisation et négociation des meilleurs tarifs.**

Pour la phase 3 : **Gestion - Déploiement, Monitoring, reporting.**

**La France sera divisée en deux parties** selon un axe Est / Ouest →

- L'équipe Servipac-Salazie (Moitié Est de la France)
- L'équipe Take A Waste (Moitié Ouest de la France)

*Le découpage pourra aussi se faire en fonction des compétences et des spécificités de chaque conseil.*



**Take a waste**

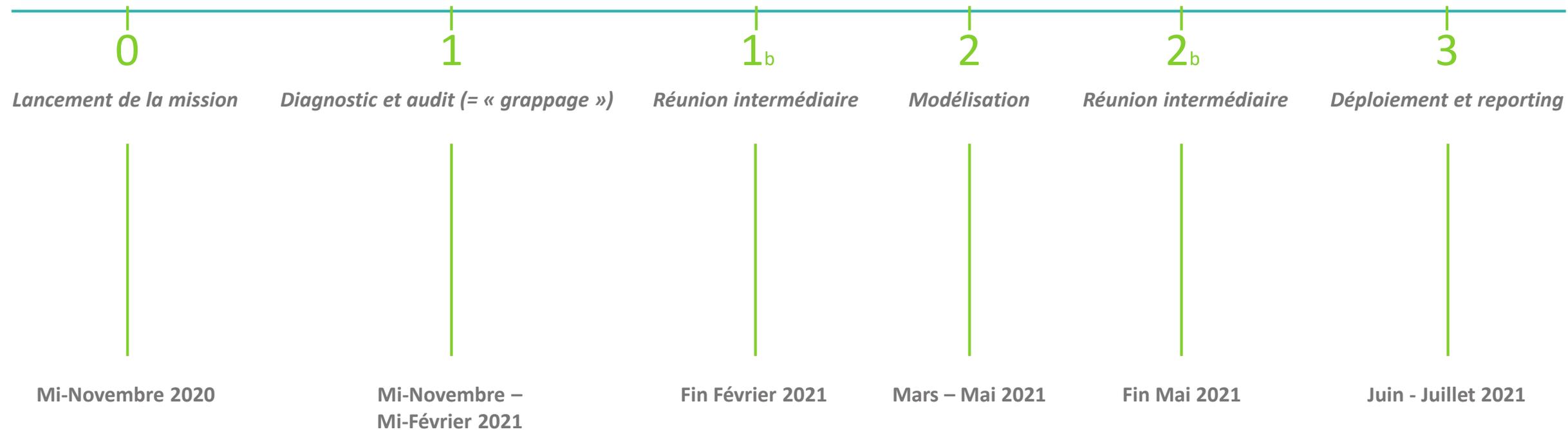




# 3

## CALENDRIER PREVISIONNEL

## CALENDRIER POUR LA MISE EN CONFORMITE



## UN BUDGET POUR CHACUNE DES PHASES DU PROJET.

BUDGET PREVISIONNEL		
<b>Phase 1</b>	Diagnostic déchets et audit (= « grappage »).	<b>Palier N°1 : De 1 à 10 sites = 2500€ HT</b> <b>Palier N°2 : De 11 à 99 sites = 5 500€ HT</b> <b>Palier N°3 : De 100 et + = 9 900€ HT</b>
<b>NB Phase 1</b>	Si le tableau est clair et correctement remplie (toutes les cases pour tous les sites des enseignes)	- 40% du prix proposé en fonction du palier
<b>Phase 2</b>	Accélération - Modélisation et négociation des meilleurs tarifs (Appel d'offres pour la collecte et le traitement des déchets)	<b>300€ HT / site</b>
<b>Phase 3</b>	<i>Déploiement des contrat, Prise en Gestion (relation avec le prestataire de collecte et de traitement), Gestion de la facturation, Registres des déchets, Monitoring, reporting</i> <i>(hors frais de collecte et de traitement des déchets)</i>	<b>30 € HT / MOIS / SITE</b>

**BON POUR ACCORD**

---

**Servipac-Salazie**

Spécialiste de la gestion des déchets

**Take a waste**

Fait à :

DATE : LE    /    /

Signataire :

Signature + tampon de l'entreprise :

# VOS INTERLOCUTEURS

---

**François LEGRIS**

**Directeur Développement & Innovation - SERVIPAC-SALAZIE**

Francois.legris@servipac-salazie.com

+33 (0)1 49 90 10 00

+33 (0)6 61 65 44 66

**Mathieu LABRO**

**Co-fondateur - TAKE A WASTE**

Mathieu@takeawaste.com

+33 (0)1 80 20 80 90

+33 (0)6 79 80 06 45



**Servipac-Salazie**

Spécialiste de la gestion des déchets



**Take a waste**