



Valdelia
GARANTIR LA SECONDE VIE DES PRODUITS

Développement d'une activité de Réemploi et Réutilisation de mobilier professionnel au sein d'un ACI :

Développement opérationnel collecte, vente et communication, reporting, retours d'expérience

LIVRABLE 2

Table des matières

Introduction	3
Retours sur le développement des collectes de mobiliers professionnels par l'ACI – La Glanerie	5
1. <i>Premières collectes</i>	5
2. <i>Structuration des collectes</i>	8
a. <i>Avec Valdelia</i>	8
b. <i>Sans Valdelia</i>	10
3. <i>Procédure de préparation des collectes</i>	11
4. <i>Modalités de stockage</i>	12
5. <i>Développement et organisation des ventes</i>	13
6. <i>Mise en œuvre de la traçabilité</i>	14
Communication / Réseaux	15
1. <i>Etudes préalables – Résultats du sondage</i>	15
2. <i>Développement Réseau</i>	16
3. <i>Perspectives</i>	17
Réponse aux potentiels risques identifiés	18
CONCLUSION	21

Introduction

Après la réalisation d'un premier Livrable sur le projet de développement de La Glanerie et le démarrage de la nouvelle activité de Réemploi de Mobilier Professionnel, ce deuxième chapitre a pour objectif de donner une vision plus opérationnelle de ce qu'implique ce développement d'activité pour l'ACI de La Glanerie. Il abordera également un axe important exploré en parallèle des différentes missions : le développement du réseau et des débouchés du réemploi. Un point sera fait ensuite sur les différents risques identifiés au démarrage du projet.

Retours d'expérience terrain - Collecte / Stockage / Vente / Traçabilité

La Glanerie est une association à but non lucratif qui souhaite répondre à deux principaux enjeux : la réduction des déchets par le réemploi et l'inclusion sociale des individus par un travail salarié en parcours d'insertion. Chaque interlocuteur, qu'il soit détenteur ou client, doit en être informé. Dans l'activité de réemploi de mobilier professionnel, La Glanerie se base uniquement sur ce qu'elle sait faire à ce jour dans le développement de son activité : la collecte en pied d'immeuble de biens directement réemployables.

Les détenteurs professionnels en privilégiant le don solidaire agissent en faveur de la réduction des déchets avant tout ; ils ne rendent pas simplement un service à une association. Le réemploi solidaire a un coût et les structures associatives ont également pour objectif de développer des activités viables au service de l'inclusion. Le fait de mobiliser une masse salariale et des moyens logistiques a un impact financier pour la structure associative. L'engagement du détenteur professionnel est double : responsabilité au niveau des achats en tant que consommateur et responsabilité pour la fin de vie de ses biens notamment mobiliers. Une gestion adaptée et des moyens doivent être alloués. Cela implique de réemployer le réemployable, recycler le recyclable, jeter le déchet ultime.

Une organisation spécifique de leur part, la sollicitation des filières agréées dont VALDELIA et mobiliser le savoir-faire des professionnels du réemploi comme La Glanerie sont indispensables.

Le parti-pris de La Glanerie est pour l'heure de ne pas développer des activités complémentaires au réemploi sur devis telles que des prestations de débarras ou curage de bâtiment ou de réparation de mobilier. L'objectif est de se concentrer sur la collecte en pied de bâtiment et le réemploi du mobilier par la vente, le don ou l'utilisation.

Tri à la source et potentiel de réemploi/réutilisation

Pour caractériser les meubles à collecter et les débouchés, La Glanerie peut s'appuyer sur une expérience d'un an et sur un premier réseau de clients constitué. Les produits, même en bon état, qui n'ont pas de potentiels débouchés, sont par exemple refusés. Idem pour les mobiliers nécessitant une réparation ou stockés en grande quantité, le but étant ici de diversifier notre offre et d'optimiser notre espace de stockage.

L'objectif, partagé également par VALDELIA et appuyé par les CGU du service (Conditions Générales d'Utilisation), est de collecter les mobiliers qu'il sera possible de réemployer de manière quasiment certaine, en pied de bâtiment et non pas de les faire transiter inutilement pour ensuite les envoyer vers le recyclage alors que la logistique recyclage peut être organisée directement depuis le chantier.

Le stockage représente également un coût important pour cette activité. Le local physique que La Glanerie possède ne doit pas être considéré comme un lieu de stockage ou comme un magasin de vente mais bien comme une zone tampon dans laquelle les biens transitent le moins de temps possible.

Une bonne traçabilité et gestion des stocks permet enfin de gagner un temps précieux : il est possible de connaître, sans aller dans le local, le stock disponible et ainsi répondre aux clients en temps réel en plus de maintenir à jour le catalogue en ligne. Une bonne gestion de la traçabilité permet de connaître le tonnage réemployé et répondre aux besoins de VALDELIA concernant le suivi des collectes et du réemploi. Concernant le développement des débouchés dont les ventes, une sensibilisation des acheteurs doit être menée. Avec l'achat de mobiliers de réemploi, le potentiel client doit adapter ses modes de consommation en partant du stock disponible et non pas d'un mobilier « préalablement désiré » qu'il pourrait trouver en magasin. Partir des produits en stock pour imaginer son aménagement et pas l'inverse. Les tarifs solidaires sont, en complément, attractifs.

Développement Communication / Réseaux

Dans le but de pérenniser cette activité, un des principaux enjeux à ce jour est le développement du réseau de vente de ce mobilier collecté.

Un retour sur les résultats du questionnaire concernant les attentes des professionnels vis-à-vis du réemploi de mobilier et sur les actions mises en place par la Glanerie pour développer sa communication et son réseau sera réalisé dans ce livrable. Les prochaines actions et stratégie de communication seront également explicitées.

Réponses aux potentiels risques identifiés

Pour donner suite aux différents risques identifiés dans le premier livrable, une mise à jour avec les actions correctives à date sera effectuée.

Retours sur le développement des collectes de mobiliers professionnels par l'ACI - La Glanerie

1. Premières collectes

Au démarrage de l'activité, avant même d'être conventionné et de travailler avec Valdelia, La Glanerie avait réalisé quelques expériences de collecte de mobilier professionnel. Le conventionnement a vite été mis en place pour compter sur l'appui de la filière.

1^{ere} expérimentation avant conventionnement VALDELIA : collecte auprès du détenteur IOT Valley

- Détenteur professionnel connu des encadrants techniques de La Glanerie - proposition de mobiliers administratifs en fin de vie.
- Prises de photos et des dimensions des éléments disponibles. La Glanerie réalise un inventaire du mobilier.
- Identification de potentiels acquéreurs au sein du réseau de l'association (partenaires de l'insertion, partenaires institutionnels, réseau des ressourceries)
- Diffusion des photos aux potentiels acquéreurs avec un prix très peu élevé.
- Délai d'une semaine laissé aux acquéreurs pour se positionner.
- Collecte des produits identifiés et choisis par un acquéreur.
- Vente sur un créneau fixe à la Glanerie et pas de livraison proposée.

POINTS POSITIFS	MARGE DE PROGRESSION
Base de données d'acheteurs potentiels créée	Temps de coordination trop important.
Des professionnels semblent prêts à acheter du mobilier réemployé.	Pas de capacité à stocker les mobiliers même à court terme.
ACI en capacité de collecter des mobiliers.	Travail réalisé uniquement par les encadrants techniques. Non-inclusion des salariés en insertion dans l'opération.
Mobiliers aussitôt collectés, aussitôt vendus.	Temps de réflexion pour les acheteurs trop court.
	Peu de matériel réemployé sur l'ensemble de l'opération

Bilan tiré par la Glanerie et actions correctives :

- ✓ Des structures sont à la recherche de mobiliers professionnels d'occasion pour s'équiper → Argument pour poursuivre l'expérimentation
- ✓ La problématique de l'espace de stockage limité = une très faible quantité pourra être réemployé → **Location d'un local de stockage indispensable.**

2^{ème} expérimentation : entreprise NEXEYA

- La personne en charge du déménagement des locaux de NEXEYA a pris contact avec La Glanerie afin de proposer beaucoup de mobiliers désuets.
- Collecte sous 15 jours avant mise en benne.
- Collecte possible sur une seule journée, un samedi.
- Visite du détenteur, prise de photos et diffusion des photos aux potentiels acquéreurs en les invitant à venir chercher eux-mêmes le mobilier.

Points positifs	Points négatifs
Pas de collecte à réaliser donc pas de mobilisation de camion.	Temps de coordination trop important, heures supplémentaires des Encadrants Techniques et travail sur le weekend.
Des acquéreurs sont prêts à se déplacer pour récupérer du réemploi.	Travail réalisé uniquement par les encadrants techniques. Non-inclusion des salariés en insertion dans l'opération.
Réemploi de plus de 50 bureaux sur une journée.	Coordination réalisée par le détenteur sur place - Difficulté de gestion des imprévus.

Ce que la Glanerie a retenu et mis en place :

- ✓ Le besoin en mobilier d'occasion existe.
- ✓ Beaucoup de temps consacré et aucune rentrée d'argent sur cette mission → Convention avec Valdelia nécessaire pour la déclaration du tonnage et la coordination.

Ces deux expériences ont apporté de la confiance pour aller plus loin dans la démarche et pour travailler avec Valdelia. La Glanerie a pu identifier l'organisation à mettre en œuvre mais aussi les nouveaux besoins induits par ce démarrage d'activité auxquels il faudra apporter des solutions. Il ressort principalement la nécessité d'un espace de stockage supplémentaire.

Après ces deux premières expériences, une convention a été signée avec Valdelia. Les collectes se sont succédé et les ventes de mobilier ont démarré.

Les deux retours d'expérience de collecte suivants concernent maintenant des opérations réalisées avec l'appui de Valdelia.

Expérience avec Valdelia n°1 : Banque en centre-ville

- Visite d'une banque en vue de récupérer des biens pour les porter au local de mobilier professionnel nouvellement mis à disposition pour cette nouvelle activité.

Points positifs	Points négatifs
Récupération de biens facilement réemployables (en bon état et pouvant trouver preneur rapidement).	Le jour de l'enlèvement les biens n'étaient pas en rez-de-chaussée : cela demande donc un temps de chargement plus long et représente une activité physique complexe (accidentogène)
Bon accueil de la démarche de réemploi par l'entreprise	Diffusion des biens acquis par mail : peu de visibilité et travail chronophage.
	Tensions entre le temps dédié à cette action et le temps nécessaire aux autres activités du chantier d'insertion : mauvaise anticipation de la durée de l'action.

Ce que la Glanerie a retenu et mis en place :

- ✓ Cette collecte a permis de prendre conscience que La Glanerie manquait de visibilité à propos de cette nouvelle activité : une page de vente de mobilier professionnel a donc été ajoutée sur le site internet de la Glanerie.
- ✓ De plus, la collecte des biens ne se fera désormais qu'en pied d'immeuble, cela souligne l'importance d'une négociation en amont avec les détenteurs et une bonne articulation avec le conseiller technique VALDELIA.

Expérience avec Valdelia n°2 : Banque dans ville de banlieue

- Réception des photos du mobilier qui semble être en bon état.
- Négociation sans visite préalable des biens souhaités
- Collecte effectuée en pied d'immeuble après le passage des déménageurs.

Points positifs	Points négatifs
Négociation de la récupération en pied d'immeuble possible.	Le jour de l'enlèvement, des biens ne correspondaient pas aux photos, clefs d'armoires manquantes. Les biens ont quand même été récupérés puis jetés car les déménageurs étaient déjà partis.

Ce que la Glanerie a retenu et mis en place :

- ✓ Les collectes se feront dorénavant avec une visite préalable et impérative pour bien cadrer l'inventaire et les accès et ainsi limiter les mauvaises surprises.
 - ✓ Importance de communiquer avec l'ensemble des acteurs (notamment les déménageurs et conseiller technique VALDELIA) en amont
- **Positionnement de La Glanerie sur les prestations complémentaires au réemploi des mobiliers professionnels.**

La Glanerie ne récupère pas de mobilier directement à l'étage des bâtiments lors d'un don de professionnel ; ce sont ces professionnels qui doivent prendre en charge cette manutention et mettre leurs dons à disposition en bas d'immeuble. La Glanerie ne dispose pas des moyens humains nécessaires pour proposer des prestations de manutention et les salariés ne sont pas formés à ce type d'opération.

La Glanerie n'effectue pas de curage, bien que cela soit souvent demandé par ses partenaires. Cette activité est éloignée des activités initiales de la Glanerie. Les moyens humains et techniques nécessaires sont de toute façon insuffisants.

Il n'est effectué aucune réparation sur le mobilier collecté. Il n'y a en effet pas l'espace disponible dans les ateliers et les encadrants ne sont pas prédisposés à cette nouvelle activité. En conséquence, il est uniquement collecté du mobilier en état d'usage.

2. Structuration des collectes

a. Avec l'appui de Valdelia

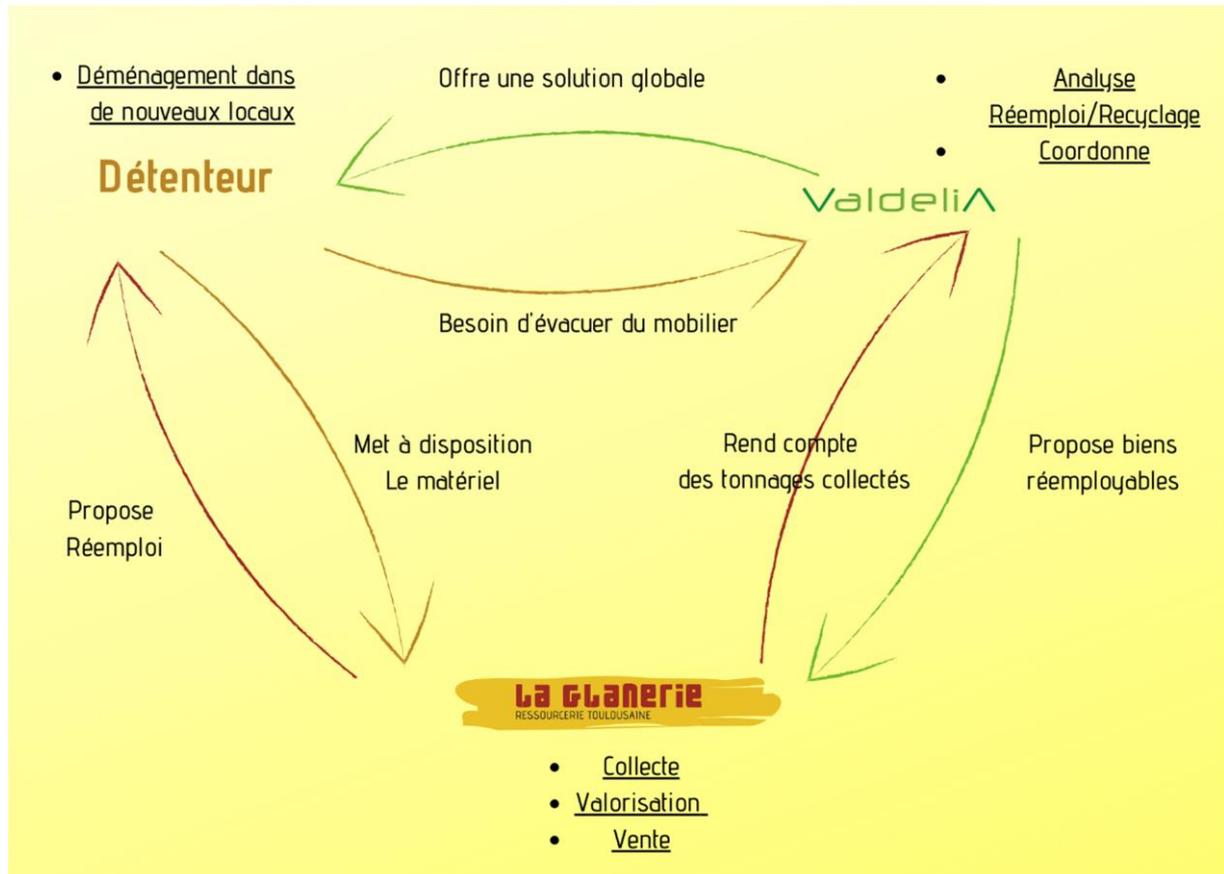
Les différentes étapes de la procédure à respecter pour une collecte optimale avec la participation de Valdelia sont :

- Le Conseiller Technique de Valdelia propose du mobilier à la Glanerie avec un maximum d'informations
- Organisation d'une visite chez le détenteur, si possible avec l'équipe de manutentionnaires
- Identification et réservation du mobilier
- Prise de rendez-vous pour venir collecter le mobilier

C'est le conseiller technique qui propose le cadre de l'intervention au détenteur avec notamment la mise à disposition du mobilier en pied d'immeuble. Valdelia se pose en garant du cadre de l'intervention.

Le risque zéro n'existe pas et les aléas des chantiers professionnels sont nombreux, une opération la plus organisée en amont possible permet de travailler à réduire les risques.

Besoins, Services et Compétences des différents intervenants lors d'une opération de réemploi de mobilier professionnel



Expérience avec Valdelia n°3 : Entreprise dans zone d'activité (ADP)

- Le Conseiller Technique Valdelia prend contact avec la Glanerie pour proposer du mobilier que l'entreprise ADP souhaite donner.
- Organisation d'une visite avec le Conseiller Technique, la personne référente de l'entreprise, le déménageur et La Glanerie
- Identification du mobilier qui intéresse la Glanerie
- Le déménageur suit la visite pour pouvoir regrouper tout le mobilier souhaité dans une pièce en rez-de-chaussée.
- Prévion d'une date d'enlèvement par la Glanerie

Points positifs	Points négatifs
Très bonne coordination entre les différents acteurs	
Récupération en rez-de-chaussée	
Planning et évaluation des quantités faciles à mettre en place	

Ce que la Glanerie a retenu et validé dans sa procédure :

- ✓ Visiter les locaux lorsque beaucoup de matériel est disponible
- ✓ Travailler en collaboration avec les déménageurs

Cette expérience est l'exemple d'une opération efficace et réalisée avec succès. La sensibilisation et l'implication de tous les acteurs en amont à la démarche de réemploi ne prend pas un temps trop important et s'avère très efficace pour la réussite de l'opération. Le réemploi est maximisé.

b. Sans l'appui de Valdelia

Les différentes étapes de la procédure à respecter pour une collecte optimale sans la participation de Valdelia sont :

- Prise de contact préalable avec le détenteur
- Réception des photos, des quantités et de l'état du mobilier en question
- Définition du cadre de l'intervention (collecte en pied d'immeuble, délai minimal pour organisation, pas d'obligation de tout collecter, prestation sur devis en cas de manutention)
- Visite sur place pour identifier et réserver le mobilier
- Prise de rendez-vous pour venir collecter le mobilier

Expérience sans Valdelia et sans visite : Agence Immobilière

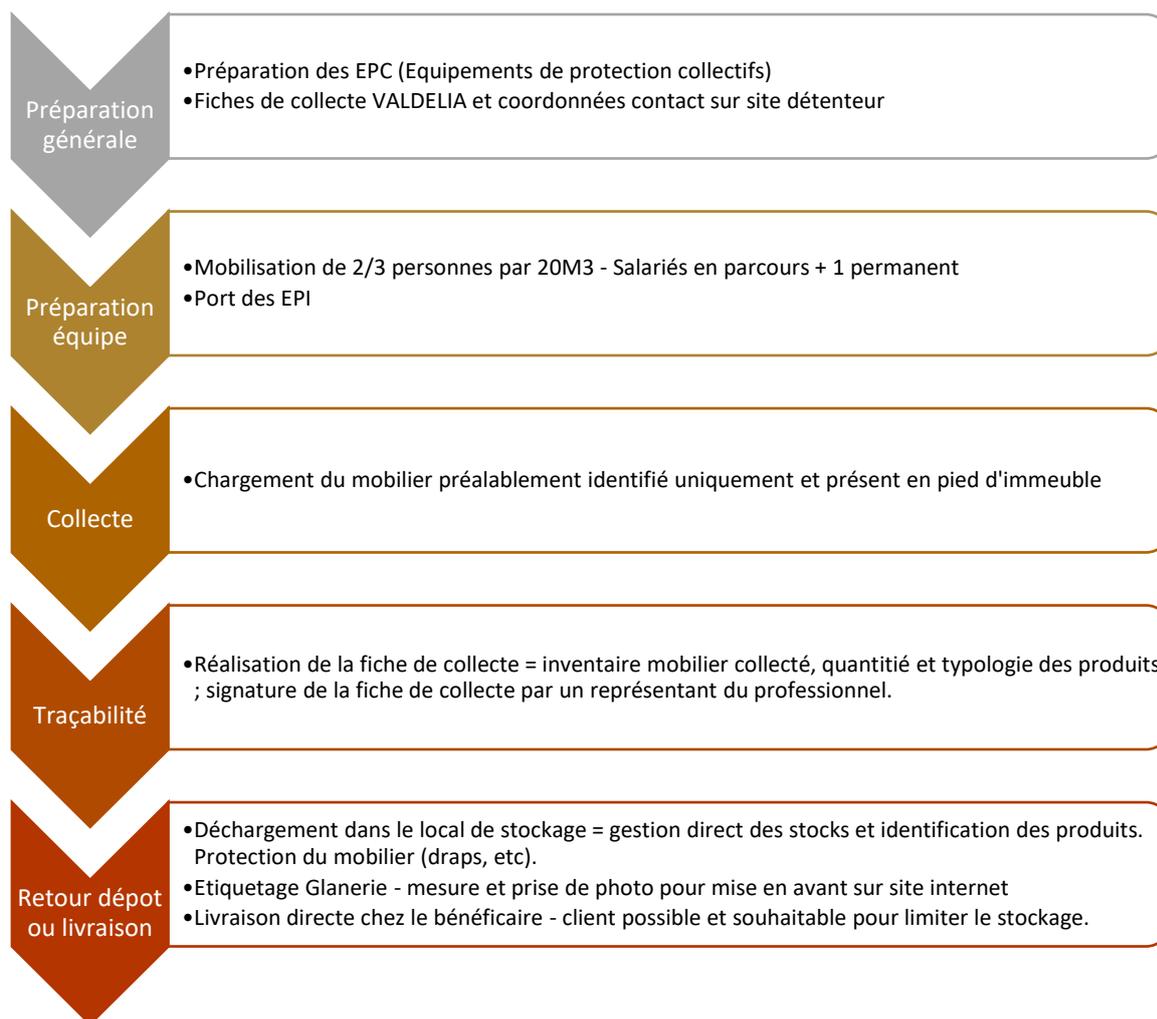
- Le détenteur contacte la Glanerie par téléphone afin de proposer une petite quantité de mobilier
- La Glanerie expose les conditions de récupération du mobilier
- Le détenteur étant d'accord, il envoie ensuite des photos et un listing précis des quantités
- Une fois le matériel validé par la Glanerie, une date de collecte est convenue.

Points positifs	Points négatifs
Petite quantité bien présentée par le détenteur	Pas de rencontre du détenteur → Difficile de sensibiliser sur la partie Chantier d'Insertion de la Glanerie.
Récupération en rez-de-chaussée	
L'ensemble du matériel sur la liste était présent lors de l'enlèvement.	

Ce que la Glanerie a retenu et validé dans sa procédure :

- ✓ Il est possible de fonctionner sans visite préalable lorsque la quantité n'est pas trop importante et que le détenteur a bien compris le fonctionnement de la Ressourcerie.
- ✓ Un listing précis de la part du détenteur est nécessaire afin de valider le matériel à collecter

3. Procédure collectes

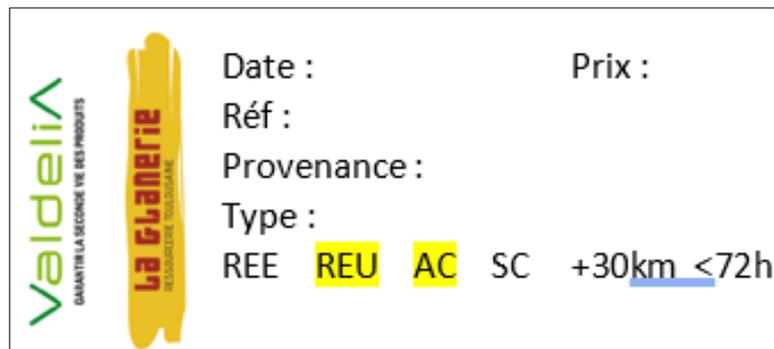


4. Modalités de stockage

Pour permettre à l'activité de réemploi de mobilier professionnel de se développer sans impacter l'activité de Ressourcerie pour particulier, la Glanerie loue un local de 160m2 où le mobilier est entreposé. Ce local sert aussi de Showroom pour les potentiels clients, c'est pourquoi il est important de le maintenir propre et organisé.

La procédure pour le stockage du mobilier est la suivante :

- Nettoyage du mobilier et vérification de l'étiquetage de chaque meuble avec son prix et les informations nécessaires à la traçabilité (voir étiquette et légende ci-dessous) :



Légende de l'étiquette :

Date : Date de la collecte

Prix : Prix de vente

Réf : Référence interne pour chaque type de mobilier Valdelia

Provenance : Nom du détenteur ;

Type : Nom donné en interne au meuble

REE : Collecte Réemploi (Aans Valdelia) ;

REU : Collecte Réutilisation (Avec Valdelia) ;

AC : Avec Collecte = prise en charge par La Glanerie des frais de collecte en propre ou non

SC : Sans Collecte = pas prise en charge par La Glanerie des frais de collecte.

+30km : Collecte réalisée à + de 30 kms de la Ressourcerie ;

72h : Collecte réalisée en moins de 72h après premier contact Valdelia = A valider avec le Conseiller Technique VALDELIA en amont.

- Regroupement dans le local par type de mobilier



Lot de caissons

- Dans la mesure du possible, mise en évidence d'un exemple de chaque produit dans la zone « showroom » du local et les exemplaires similaires entreposés dans le fond du local
- Mise en place de draps et couverture sur le mobilier afin de le protéger.
- Nettoyage et tri du mobilier régulièrement afin d'éviter que du matériel hors d'usage ou qui ne se vend pas stagne dans le local.

5. Développement et organisation des ventes

La mise en place du stock disponible sur le site internet de la Glanerie a permis de réduire les allers-retours au local de stockage et d'être plus réactif aux demandes de potentiels clients.

La procédure de vente est donc la suivante :

- Prise de contact avec l'acheteur potentiel.
- Redirection de la personne vers le site internet pour qu'il puisse voir le stock disponible.
- Prise de rendez-vous au local de mobilier professionnel si nécessaire et/ou réalisation d'un devis auprès de l'acheteur potentiel
- Vente réalisée directement à l'entrepôt ou éventuellement en livraison

Nos prix de livraison (par camion) sont :

- 40 € livraison en pied de bâtiment « sur trottoir »
 - 60 € livraison intérieur rez-de-chaussée
 - 80 € livraison étage

Estimation spécifique pour les livraisons professionnelles avec tarif supérieur que pour les particuliers compte tenu des volumes plus importants.

- Une facture est envoyée à l'acheteur une fois l'enlèvement ou la livraison effectuée.

6. Mise en œuvre de la traçabilité

La traçabilité est un élément important tant pour la Glanerie que pour Valdelia. Il est donc nécessaire de mettre en place des outils et une procédure afin d'être le plus précis possible :

- Enregistrement de la collecte dans le logiciel de pesée
- Scan de la fiche de collecte et enregistrement dans le dossier créé pour l'opération
- Enregistrement de l'opération de collecte et du matériel mis en stock dans les dossiers Excel correspondants
- Enregistrement des ventes dans le fichier Excel qui permet également la gestion du stock.

Date Col	REU ou RE	AC ou SC	Donateur	Réf Glanerie	Produit	Poids	Date Vent	Acheteur	Prix
22/09/2021	REE	AC	Ecole Emilie de Rodat	S4	Bureau écolier 2pl	40			
22/09/2021	REE	AC	Ecole Emilie de Rodat	S4	Bureau écolier 2pl	40			
22/09/2021	REE	AC	Ecole Emilie de Rodat	S4	Bureau écolier 2pl	40			
22/09/2021	REE	AC	Ecole Emilie de Rodat	S4	Bureau écolier 2pl	40			
22/09/2021	REE	AC	Ecole Emilie de Rodat	S4	Bureau écolier 2pl	40			
22/09/2021	REE	AC	Ecole Emilie de Rodat	S4	Bureau écolier 2pl	40			
22/09/2021	REE	AC	Ecole Emilie de Rodat	S4	Bureau écolier 2pl	40			
13/10/21	REU	AC	TGW	B8	Caisson haut à code	30	nov.-21	FAS	20 €
13/10/21	REU	AC	TGW	B8	Caisson haut à code	30	nov.-21	FAS	20 €
13/10/21	REU	AC	TGW	B8	Caisson haut à code	30	nov.-21	FAS	20 €
13/10/21	REU	AC	TGW	B19	Siège direction	22	mars-22	Réemploi Interne	0 €
13/10/21	REU	AC	TGW	B19	Siège direction	22	mars-22	Réemploi Interne	0 €
13/10/21	REU	AC	TGW	B6	Grand Bureau	40	janv.-22	100ème singe	40 €
13/10/21	REU	AC	TGW	B6	Grand Bureau	40	janv.-22	100ème singe	40 €
13/10/21	REU	AC	TGW	B6	Grand Bureau	40	janv.-22	100ème singe	40 €
13/10/21	REU	AC	TGW	B6	Grand Bureau réglable marron	40	févr.-22	SITES	50 €
13/10/21	REU	AC	TGW	B6	Grand Bureau réglable marron	40	févr.-22	SITES	50 €
13/10/21	REU	AC	TGW	B6	Grand Bureau réglable marron	40	févr.-22	SITES	50 €

Tableau de gestion du stock et des sorties de Mobiliers Professionnels

En 2023, la traçabilité demandée par VALDELIA (fiche de collecte et déclarations trimestrielles) évoluera vers une intégration dans l'outil LEO (déclaration de chaque collecte en ligne, déclarations des sorties et facturation mensuelle des soutiens).

Communication / Réseaux

1. Etudes préalables - Résultats du sondage

Un sondage auprès de diverses structures (associations / entreprises) a été réalisé afin d'en savoir plus sur la demande de mobilier professionnel d'occasion. Il en ressort les résultats suivants :

- Sur les 37 structures qui ont répondu au questionnaire, **2/3 sont des associations. Ce sont pour la plupart des petites structures** de moins de 10 salariés.
- **Lorsqu'elles acquièrent du mobilier, cela porte généralement sur de petites quantités** (1 ou 2 meubles) et cela ne s'effectue pas à une fréquence régulière mais selon leurs besoins courants.
- Seules les grosses structures peuvent faire appel à des entreprises spécialisées en ameublement. Parmi celles qui ont déjà procédé de la sorte, il leur a été proposé à seulement 30% d'entre elles du mobilier d'occasion. **Cela montre que ces entreprises spécialisées ne se sont pas encore totalement adaptées à la nouvelle législation**, notamment la Loi AGECE qui oblige les structures publiques à intégrer dans leurs commandes 20% de mobilier en réemploi. Les entreprises spécialisées n'intègrent encore que peu de mobilier de réemploi dans leurs offres. **Une opportunité pour La Glanerie pour nouer des partenariats sur cette part de réemploi ?**
- Dans le cas où les structures interrogées achètent du mobilier d'occasion, elles le font soit via des ressourceries soit directement entre structures, dans des proportions similaires. Ces structures le font à majorité par conscience écologique mais aussi dans le but de faire fonctionner l'économie locale. **Le manque de moyens financiers n'apparaît qu'en 3^e position dans les listes des motivations les plus citées.** Cela montre donc que le mobilier peut être vendu à un prix juste et permettant de rendre le circuit viable.
- Lorsque ces structures acquièrent du mobilier d'occasion, **elles attendent généralement que le mobilier soit directement livré** dans leurs locaux. Elles veulent aussi que l'offre de biens soit visible à distance, dans le but de se déplacer le moins possible.
- Enfin, seulement 50% des structures qui connaissent la Glanerie savent qu'elle propose du mobilier professionnel de seconde main. Cela montre qu'il y a un **réel travail de communication à effectuer pour faire connaître cette nouvelle activité.**

Cette étude a ainsi permis de prendre conscience de la nécessité d'avoir un catalogue en ligne disponible et mis à jour en permanence. La Glanerie sait désormais que les prix solidaires qui sont pratiqués sont attractifs, mais que cela ne représente pas le premier atout. Aussi, le travail en communication doit être approfondi afin de mieux faire connaître l'activité.

2. Développement réseau

La Glanerie a embauché un stagiaire pendant une période de 4 mois dont une des missions principales est de développer le réseau et les débouchés de vente pour l'activité de réemploi de mobilier pro.

Initialement, la communication de la Glanerie consistait à publier des posts sur les réseaux sociaux dans lesquels étaient énoncés les nouveaux arrivages. Cette méthode a permis de trouver quelques débouchés mais d'autres actions peuvent être mises en place conjointement.

Lorsque la Glanerie a une importante collecte de prévue, elle essaye désormais de faire une première communication en amont afin d'identifier préalablement des débouchés de réemploi.

En mars 2022, Valdelia a contacté la Glanerie en vue de la collecte de 95 lits à l'hôtel Ibis Matabiau. Cela représente une collecte qu'il est impossible de stocker au vu de l'espace disponible au local professionnel. La Glanerie a donc contacté la FAS Occitanie (Fédération des Acteurs de la Solidarité) qui a ensuite fait suivre un email prévenant de ce potentiel arrivage à une vingtaine de destinataires. Dans ce premier élément de communication, été bien spécifié qu'il s'agissait d'un « possible arrivage ». Il est important ici de s'exprimer au conditionnel et de manière prudente pour ne pas perdre en crédibilité auprès de nos futurs clients au cas où l'opération ne se déroule finalement dans les conditions initiales (quantité de mobilier différente ou nulle).

Le fait de communiquer via une tête de réseau, en l'occurrence la FAS, a permis de trouver préalablement des débouchés de vente et donc d'éviter un stockage délicat, voire impossible.

La Glanerie a tenté dans la même idée de communiquer avec des incubateurs afin de faire savoir aux porteurs de projets l'existence de notre activité de réemploi de mobilier professionnel. Cela a permis d'apporter quelques débouchés notamment grâce au Parcours Adress qui a redirigé des entrepreneurs vers la Glanerie.

Le stagiaire de la Glanerie a participé au séminaire Rencontre Emploi & ESS dans le but de rencontrer des porteurs de projet potentiellement intéressés par du mobilier de bureau réemployé et à prix solidaire. Cela a permis de créer quelques contacts et surtout d'obtenir le contact de la responsable des achats de structures publiques à Toulouse.

Une formation en communication organisée par Valdelia sera suivie pour développer des outils de communication auprès de professionnels afin de développer les débouchés ainsi que les collectes.

Afin de sauvegarder les données des structures contactées et de s'assurer qu'elles ne soient pas démarchées plusieurs fois, une base de données a été créée avec le nom de chaque structure ainsi que leurs activités respectives.

3. Perspectives

Une des autres missions du stagiaire en réemploi de mobilier professionnel de la Glanerie est d'organiser un évènement dans les locaux de la Glanerie à la Glacière. Cet évènement a pour but de développer le réseau d'acteurs de réemploi de mobilier professionnel dans la région toulousaine.

En ce qui concerne le développement de l'activité, un groupe de projet est en place au sein du Conseil d'Administration de la Glanerie afin d'étudier différentes possibilités d'évolution.

L'objectif est de définir les impacts que pourrait avoir chaque scénario sur la structure actuelle. Les différents scénarios envisagés sont :

- Stopper l'activité après cette phase expérimentale.
- Maintenir l'activité sur les bases actuelles notamment en termes de quantité et de travail sur le mobilier.
- Conserver ce qui se fait aujourd'hui mais en cherchant à augmenter les tonnages.
- Développer le travail sur les meubles afin de répondre à des nouveaux types de demandes

Le groupe de travail va chercher à répondre aux questions suivantes :

- Quel impact sur le chantier d'insertion ?
- Quel coût financier ?
- Quelle organisation est nécessaire ?
- Y a-t-il un impact sur le statut associatif de la Glanerie ?
- Quels gains peuvent-être espérés ?

Réponse aux potentiels risques identifiés

Dans le premier livrable, il avait été identifié des risques lors du démarrage de cette nouvelle activité. Voici le tableau mis à jour avec les actions qui ont été réellement mises en place pour se prévenir au maximum de ces risques :

Type de risque	Description	Actions pour gérer, atténuer ou éviter le risque (souhaités dans 1 ^{er} livrable)	Actions réellement mises en place
Ressources humaines insuffisantes	Tension dans l'équipe - Choix à faire entre les différentes activités	Souhait d'arrêter les collectes textiles. Maitrise du temps à y consacrer ETP en insertion supplémentaires si possible	Arrêt de l'activité de collecte textile : dégagement de temps de travail des encadrants techniques, déplacement des activités de conduite des salariés en insertion de la collecte textile vers la collecte de mobilier pro. Camions davantage disponibles pour la collecte mobilier pro. Pas d'ETP supplémentaires.
Formation - manques	Mise en difficulté des salariés. Démarrage lent et approximatif	S'appuyer sur des expériences similaires d'autres structures et sur nos compétences internes. S'appuyer sur l'expérience de Valdela et partenaires. Demander un atelier/formation Valdela spécifique sur le sujet.	Amélioration grâce à l'expérience acquise : meilleure communication des missions à nos salariés. Meilleure gestion du temps des collectes. Limite : turn-over important des salariés en chantier d'insertion.

Statut ACI / associatif incompatible	Vigilance augmentation taux d'autofinancement. Régime fiscal non adapté	S'appuyer sur Le Réseau National des Ressourceries, les têtes de réseau de l'IAE (FAS, Coorace) et notre cabinet d'expertise comptable pour des conseils juridique	Toujours en étude, la vente n'a pas encore atteint des seuils problématiques. Les prix des biens ne sont pas affichés sur notre site internet pour ne pas être dans une démarche de publicité et de concurrence déloyale avec d'autres entreprises commerciales.
Implantation paysage professionnel insuffisante	Pas reconnu par les professionnels	S'appuyer sur Valdelia pour entrer en contact avec des professionnels septiques. Maitriser les interventions. Intégrer les réseaux de professionnels. Mettre en place une stratégie de communication et organiser des rencontres professionnelles. Participer à des salons de rencontres entre professionnels. Réalisation d'un évènement à la Glanerie sur la thématique avec de potentiels acheteurs.	Appui de Valdelia efficace, notamment avec le référent régional. Participation à des journées événementielles (acheteurs solidaires...) Distribution à chaque rencontre de cartes professionnelles spécifiques au réemploi mobilier pro. Mise en place d'une stratégie de communication (newsletter, signature mail, organisation événementiel...) Evènement prévu pour le mois d'octobre 2022.
Maladies pro et TMS	Accident de travail. TMS	Savoir dire non lorsque la mission est trop complexe. Former les personnes à porter des meubles lourds (gestes et postures)	Achat d'EPC (diables 3 roues, rouleurs...) Formation certifiante PRAP réalisée en interne pour les nouveaux salariés (gestes et postures).

			Importance de la négociation de récupération en pieds d'immeuble.
Manque de débouchés particuliers / pro	Ne pas pouvoir vendre les objets	Intégrer les réseaux. Pouvoir montrer physiquement et sur internet le mobilier. Incrémenter notre base de contact. Bien évaluer les prix de vente	Débouchés en hausse constante : visibilité du mobilier sur site internet correspond aux attentes des clients. Prix solidaires attractifs. Visite au local pro sur demande des clients. Sourcing et démarchage en ligne commence à porter ses fruits Embauche d'un stagiaire pendant 4 mois pour démarcher et développer le réseau de vente.

CONCLUSION

Le développement de l'activité de réemploi de mobilier professionnel est possible avec un statut ACI. Cela implique d'être vigilant quant à la part d'autofinancement de l'activité afin de respecter le principe de non-concurrence ou concurrence déloyale entre les entreprises commerciales et le secteur associatif. Cette activité devient néanmoins une source de revenu avec le temps.

L'enjeu principal est de développer les débouchés de vente car la collecte est plus évidente. Toutefois, il faut cadrer cette activité de collecte pour éviter d'être considéré comme une solution gratuite de déménagement ou de débarrassage. Il faut aussi cadrer les interventions pour ne pas mettre à défaut les autres activités de la ressourcerie. De plus, il faut savoir refuser des collectes ou des biens de qualité moyenne, du moins dans un premier temps.

Le mobilier professionnel nécessite un espace de stockage qui au démarrage de l'activité représente l'investissement le plus important. Il est nécessaire d'utiliser les outils numériques pour proposer le mobilier à vendre car un espace physique seul ne suffit pas. Une fois cette action mise en place, le prochain questionnement portera sur la possibilité de développer le surcyclage (upcycling) de mobilier en mauvais état.

Aussi, il est primordial de sensibiliser le public aux valeurs de la structure à savoir la visée environnementale par la réduction de déchets, la plus-value sociale par l'accompagnement de salariés en parcours d'insertion et la création d'emplois locaux.

Pour finir, le réemploi de mobilier professionnel a d'ores et déjà un impact significatif sur la transition écologique au niveau local avec 31 tonnes de mobilier collecté pour la première année expérimentale et un taux de réemploi de 88%.

Un bilan quantitatif et qualitatif ainsi que les perspectives pour pérenniser et développer l'action sera effectué dans le prochain livrable.