

• Témoignage Q10

« Adopter des emballages réutilisables suppose de repenser les boucles de livraison »

Comment réduire les emballages du côté des chargeurs ? La question suppose de travailler l'approvisionnement. Éclairage avec Shu Zhang de la société Pandobac, qui développe une alternative aux emballages jetables.



« Depuis 2020, avec l'adoption de la loi AGEC (Anti-gaspillage pour une économie circulaire), nous voyons la différence : des entreprises qui ne s'intéressaient pas à ce service ont accepté d'en discuter. Le sujet est même devenu prioritaire : pour ne pas se retrouver face au mur, certains ont décidé d'anticiper. »

Shu ZHANG



Après 4 ans dans la restauration, **Shu Zhang** a créé avec Anaïs Ryterband et Roch Feuillade, ses 2 associés, une solution alternative aux emballages jetables. **Pandobac** met des bacs réutilisables à disposition des producteurs et fournisseurs en Île-de-France. Un service qui tend à se déployer dans d'autres régions.

Comment favoriser de nouvelles pratiques plus économes ?

Identifier et comprendre les besoins

Les commerçants sont confrontés à des volumes importants d'emballages, avec des problèmes de dépôt sur la voie publique et de manque de temps pour gérer leurs déchets. Comme eux, j'ai été confrontée à cette problématique lorsque j'étais à la tête de Manguely, un restaurant d'une vingtaine de couverts à Paris où je remplissais largement 2 grands bacs de poubelles par jour. En échangeant sur le terrain avec d'autres entreprises, notamment à Rungis, j'ai compris qu'il y avait un service pertinent à créer pour répondre à cet enjeu, mais qu'il faut bien cerner le problème pour répondre aux besoins des entreprises. Dans un premier temps, avec mes associés, nous avons développé et testé **une solution adaptée au fonctionnement des grossistes**.

Créer un service facile à mettre en place

Notre idée de départ était de **remplacer les emballages jetables** des commerces et restaurateurs (les cartons, les polystyrènes) par des bacs en plastique réutilisables. À Rungis, les grossistes obtiennent un stock de bacs en fonction de leurs flux, à eux ensuite de mettre en caisse leurs produits et de les livrer. Plutôt que de revenir à vide, comme auparavant, ils récupèrent les bacs des livraisons précédentes qu'ils déposent ensuite directement au sas de lavage de Pandobac à Rungis, où ils récupèrent de nouveaux contenants. Il arrive aussi que nous récupérions directement les bacs auprès du chargeur.

Tester l'idée et la faire évoluer en fonction des secteurs

Avant de lancer notre service, il a fallu l'essayer. Dans notre cas, un entrepreneur à la recherche d'innovations a demandé à ses équipes de l'expérimenter. Ce grossiste de Rungis, à la tête d'une activité de luxe de foie gras, nous a permis de **tester le service sur un petit volume**.

Nous avons continué à travailler avec le secteur de l'alimentation, en utilisant les boucles d'approvisionnement des restaurants, pour ensuite élargir aux commerces de bouche : traiteurs, boucheries ou encore poissonneries. En parallèle, nous avons été sollicités par des secteurs non alimentaires en recherche d'une solution de remplacement de leurs cartons. L'occasion de travailler avec des entreprises en cosmétique ou habillement, qui ont vu dans cette solution une opportunité de gagner des clients avec un service un peu premium.

S'inscrire dans un écosystème de services existants

Des services similaires sont proposés à la grande distribution, concernée par d'importants volumes de marchandises. Mais il manquait **une offre spécifique à destination des commerçants**, adaptée aux particularités de chaque client, à son volume et à ses types de produits.

Chez Pandobac, nous travaillons essentiellement avec des entreprises familiales, des PME. Ce qui nous permet de nous appuyer sur des réseaux de l'économie circulaire, en particulier Consigne, qui rassemble les professionnels du réemploi et de la réutilisation des emballages en France. Nous partageons des enjeux de reverse, ou encore des contacts.

Est-ce le bon moment pour revoir la gestion de ses emballages ?

Tirer parti d'un renforcement réglementaire

Arriver au bon moment n'est pas évident. Au lancement en août 2018, le contexte était favorable, il y avait un vrai agacement des commerçants de ne pas trouver de solutions aux emballages jetables, et ils avaient fait remonter le problème aux fournisseurs. Mais Pandobac est presque arrivé trop tôt, car les chargeurs n'avaient pas réfléchi aux solutions possibles. Notre équipe a dû prendre du temps pour convaincre les premiers clients, en leur demandant à la fois d'amorcer la réflexion et de se mettre en action.

Depuis 2020, avec l'adoption de la loi AGECE (Anti-gaspillage pour une économie circulaire), nous voyons la différence : des entreprises qui ne s'intéressaient pas à ce service ont accepté d'en discuter. **Le sujet est même devenu prioritaire : pour ne pas se retrouver face au mur, certains ont décidé d'anticiper**.

Intégrer les aléas d'un changement de pratique

Tout changement de fonctionnement peut induire des difficultés. Quand cela fait plus de 10 ans que des procédures sont en place, il est nécessaire de **planifier un temps d'adaptation** pour que chacun prenne vraiment le pli. Il peut y avoir des oublis de bacs, des bacs non scannés... Ce n'est pas forcément de la résistance au changement, mais de nouvelles organisations à intégrer.

Connaître les gains obtenus

Même s'ils ne sont pas immédiatement visibles, il est indispensable pour les clients et la chaîne logistique de connaître les gains d'un nouveau service. Avec Pandobac, c'est un moyen de **se mettre en phase avec les évolutions réglementaires et les nouvelles attentes des clients**. Côté commerçant, c'est un levier pour réduire les emballages, et un gain de temps en ne se consacrant plus à gérer les déchets. Côté fournisseur, c'est une façon de réduire les retours à vide, en récupérant les bacs sans surcoût sur les boucles déjà existantes, et de proposer une solution facile à leurs clients restaurateurs, avec parfois de vraies économies. C'est le cas sur du poisson par exemple, car les bacs en polystyrène à usage unique sont onéreux. Selon les emballages, le gain est de 10 à 30 % du prix par rapport au jetable.

Que faudrait-il pour généraliser certaines bonnes pratiques ?

Inventer de nouvelles boucles

Afin de multiplier ce type de service, notamment sur des boucles plus longues, il serait nécessaire de faire évoluer les systèmes de facturation, en intégrant le flux retour dans l'offre totale de transport. Si le transporteur d'une entreprise qui travaille sur de longs trajets facture le retour des bacs comme de la marchandise, le service n'est plus concurrentiel avec l'usage d'emballages jetables.

Il y a donc nécessité **d'inventer des boucles qui fonctionnent différemment**. Les acteurs du transport vont nécessairement changer de position, parce que les sujets d'économie circulaire prennent de l'ampleur. C'est un vrai changement qui va permettre d'accroître le réemploi d'emballages, la revalorisation, et une meilleure gestion des déchets. Une étape nécessaire, qui peut se faire en collaboration avec les organisations de l'économie circulaire, et qui nécessitera à l'avenir des collaborations entre entreprises de différents secteurs, et l'évolution de certains métiers.



Cadre réglementaire

À consulter en ligne : les principaux textes réglementaires en lien avec la question traitée.

- **Loi n° 2020-105 du 10 février 2020** relative à la Lutte contre le gaspillage et à l'Économie circulaire.



Ressources clés

À consulter en ligne : des ressources pour mieux comprendre la question ou passer à l'action.

- **Réseau consigne** : plateforme d'échange d'expériences et de ressources techniques et juridiques sur le thème de la consigne pour réemploi en France.
- InTerLUD, 2022. **Webinaire Logistique inverse**. Intervention de Shu Zhang dans la table-ronde "Solutions de gestion de consignes"

Crédits

- Témoignage réalisé en mars 2022
- Conception graphique : Trait singulier
- Photo : © société Pandobac
- Correction : Relire et Corriger

InTerLUD, programme porté par :

