

Clিকেo, que dirige Steve Jecko à Mulhouse, est un réseau de franchise à l'échelle nationale dont la vocation est de récupérer les déchets industriels diffus, au niveau des petites entreprises, au plus près des lieux de production, sur tout le territoire.

Mettre l'accent sur la valorisation

Seize franchises ont été créées en France à ce jour, Clিকেo ayant l'ambition d'ouvrir une centaine d'agences d'ici deux ans. «Nous souhaitons mettre en avant les filières de récupération-valorisation, ce qui est possible à partir du moment où les déchets ne sont pas mélangés», explique Steve Jecko. Nous offrons à nos clients la possi-



De gauche à droite : Daniel Hager, Pierre-Etienne Bindschedler, Steve Jecko, Eric Wolff et Anne-Michèle Delange.

bilité d'accéder à des filières qui mettent l'accent sur la valorisation. Cela réduit les coûts de traitement et se révèle profitable au niveau de l'entreprise».

Pour Pierre-Etienne Bindschedler, PDG de Soprema, la première vocation d'une entreprise, c'est d'essayer de perdurer : «Notre origine est le bitume de Pechelebronn. Pour nous, l'avenir est rayonnant puisqu'il est évident que la maison la plus durable est celle qui a un toit plat, et donc la mieux à même de recevoir nos produits d'étanchéité. Donc notre avenir est assuré...», indique l'industriel avec une nuance d'humour. Son entreprise part d'une base de 100 % ressource de l'énergie fossile. L'émergence de la Chine et de l'Inde comme grands pays producteurs et consommateurs a pour effet de rencherir les matières premières d'origine fossile.

Il faut donc absolument les substituer par autre chose, amenant l'entreprise à s'inté-

resser à d'autres sources de molécule carbonée : «Nos produits contiennent déjà entre 5 % et 10 % d'huiles végétales. On n'est pas encore tout à fait dans l'éco-conception mais on y arrive», dit-il.

«En fait, nous n'avons pas le choix»

Et de multiplier les exemples : «Nous nous sommes intéressés au lin et nos armatures seront bientôt à 100 % bio-sourcées, à base de lin et de nano-particules d'huile de palme. Pour ce qui est du bitume, Soprema a lancé un programme de 20 millions d'euros sur cinq ans pour travailler en partenariat et arriver dans ce laps de temps à ce que 65 % des produits d'origine fossile soient remplacés par des ressources naturelles. En fait, nous n'avons pas le choix, mais ça va constituer des opportunités fantastiques et c'est fortement créateur d'emplois». Et de confirmer

nelle de l'emploi et des compétences pour faire évoluer les qualifications du personnel : «L'entreprise, face aux mutations du marché, a une responsabilité vis-à-vis de ses employés pour leur carrière, afin de leur donner une perspective et des possibilités d'évolution personnelle et améliorer leur employabilité».

S'orienter vers des productions locales

Eric Wolff, directeur de l'Alsacienne de Restauration, donne l'exemple d'un marché de restauration scolaire passé avec Strasbourg. Ce contrat implique une cuisine centrale produisant jusqu'à 10 000 repas par jour : «Ce marché nous a contraints à nous engager dans une réduction de nos émissions de gaz à effet de serre de 3 % par an dans la fabrication de nos repas. Il a donc fallu faire un bilan carbone. Spontanément, je pensais aux dépenses de

transport, de cuisson, aux barquettes en PVC... En fait, ce bilan permet d'identifier précisément tout ce que nous dépons. On se rend compte qu'une grande partie des gaz à effet de serre proviennent de la viande, et essentiellement le veau et le bœuf. Kilométrage et barquettes viennent très loin derrière».

D'où l'orientation vers des spécialités bio ou produites localement, ce qui n'est pas aisé pour tous les achats dans des quantités industrielles : «Cela nous a permis de relancer une production bio locale, pour l'instant surtout dans le Haut-Rhin d'ailleurs. Nous mettons dans nos menus des plats régionaux ou à base de produits locaux. Nous revenons, au fond, à quelque chose que la massification industrielle avait fait disparaître. Plus l'offre est importante en produits bio, plus les prix vont baisser». Et c'est ainsi qu'un cercle vertueux peut s'instaurer avec un effet d'entraînement sur le marché.