



8 modèles d'affaires en économie sociale et circulaire

Défis rencontrés et pistes à explorer pour aider les entreprises d'économie sociale à consolider leurs activités



Introduction

Dans le cadre de ses travaux, le TIESS et ses partenaires ont échangé avec plus d'une quarantaine d'entreprises d'économie sociale (EÉS) dont le modèle d'affaires repose sur l'économie circulaire et qui sont situées partout au Québec. L'objectif : comprendre leur fonctionnement, cerner leurs défis et trouver des pistes de solutions afin de solidifier leurs projets.

L'analyse de ces échanges a fait ressortir huit types de modèles d'affaires, avec des caractéristiques et des défis parfois similaires. Ces catégories servent à comprendre les particularités de ces entreprises, mais elles ne sont pas exhaustives. Bien sûr, certaines organisations ont des réalités différentes en fonction, notamment, de leur secteur d'activité et de leur taille. Bien souvent, ces catégories cohabitent au sein d'une même organisation.

Des synergies inspirantes

Certains des défis énoncés pour chacun des modèles d'affaires ne sont pas uniques aux EÉS. Toutefois, les entreprises d'économie sociale possèdent des leviers particuliers pour répondre à ces défis. Parmi les forces des EÉS, on retrouve leur aptitude à collaborer avec d'autres acteurs de leur territoire et leur propension à se diversifier pour répondre aux besoins de leur collectivité.

En ce sens, on observe des initiatives intéressantes où plusieurs organisations aux modèles d'affaires complémentaires collaborent pour entreprendre des projets d'économie circulaire. Par exemple, à Montréal, le projet **LocoMotion** (un mutualisateur, voir la description en [page 20](#)) a organisé des ateliers de fabrication de remorques de vélo en libre-service grâce à l'expertise de plusieurs autres entreprises d'économie sociale. Les ateliers ont eu lieu dans les installations de **LESPASMAKER** (un hub artisan, [page 12](#)) à partir de bases de lits récupérées par **Recyborg** (un récupérateur, [page 24](#)) et des roues reconditionnées par **SOS VÉLO** (un réparateur, [page 28](#)). L'attache sera fabriquée avec du plastique recyclé par **Précieux plastique Montréal** (un hub artisan et transformateur, [page 12](#) et [32](#)).

D'autres vont plutôt diversifier leurs modèles d'affaires en ayant des activités complémentaires pour répondre aux besoins de la collectivité. C'est le cas de **La Patente**, à Québec, qui met à la disposition de ses membres des ateliers pour travailler le bois, le métal, le textile et la soudure (modèle hub artisan, [page 12](#)), offre une outillhèque (modèle mutualisateur, [page 20](#)) et possède un magasin de matériaux de construction de seconde main (modèle commerçant du réemploi, [page 4](#)).

Grâce à ce document, il sera possible d'avoir une vue d'ensemble de la réalité des entreprises d'économie sociale étudiées en fonction de leurs activités. Il sera aussi possible de faire des liens et de voir les possibles maillages entre les modèles d'affaires proposés.

Les 8 modèles d'affaires en bref

1. Les commerçants du réemploi

04



Les commerçants du réemploi collectent, trient et vendent des objets usagés, des produits de fin de ligne ou des surplus.

2. Les écodesigns

08

Les écodesigns conçoivent, produisent et vendent de nouveaux articles faits à base de matières récupérées.



3. Les hubs artisans

12

Les hubs artisans donnent accès à leur clientèle à des lieux de création, de prototypage et de réparation. Certains se concentrent dans un seul secteur d'activité (p. ex : la réparation de vélo) alors que d'autres couvrent plusieurs domaines (ébénisterie, électronique, couture, etc.).

4. Les logisticiens

16

Les logisticiens coordonnent différentes activités comme le transport, l'entreposage, le nettoyage de matières ou la mise en relation entre des personnes ou des entreprises qui se défont d'une matière (les donateurs) et celles qui vont la recueillir pour l'utiliser à leur tour (les receveurs).



5. Les mutualisateurs

20

Les mutualisateurs offrent des services de partage de biens entre différents utilisateurs et utilisatrices. Ces services incluent la coordination et le soutien opérationnel à la communauté.



6. Les récupérateurs

24

Les récupérateurs se spécialisent dans la collecte à domicile, en entreprise ou dans les écocentres de produits destinés au recyclage ou détournés de l'enfouissement. Ils vont ensuite trier la matière, la nettoyer, la démanteler et l'accumuler en quantité suffisante pour la revendre sur le marché du recyclage.

7. Les réparateurs

28

Les réparateurs proposent un service d'entretien et de réparation pour prolonger la durée de vie des objets.



8. Les transformateurs

32

Les transformateurs modifient une matière de manière à la rendre réutilisable sous une nouvelle forme. Une fois traitée, cette matière peut être utilisée par de nouvelles personnes ou d'autres entreprises qui lui donneront une nouvelle vocation.

1 Les commerçants du réemploi

Maillages intéressants :

Écodesigners

Récupérateurs

Réparateurs

Transformateurs

Les commerçants du réemploi, l'économie circulaire et l'économie sociale

Le système économique actuel, qui favorise la surconsommation, pousse beaucoup de personnes à se débarrasser d'objets en bon état. Mais ce n'est pas parce qu'un article ne sert plus à une personne qu'il ne peut pas faire le bonheur d'une autre.

En collectant, en triant et en vendant des objets usagés (et parfois même en les réparant), les commerçants du réemploi* prolongent la durée de vie de ces objets pour éviter la production et l'achat de neuf. Ils s'inscrivent ainsi dans les principes de l'économie circulaire.

Parmi les entreprises d'économie sociale qui s'adonnent à ces activités, on trouve les ressourceries, où se côtoient vêtements, meubles, vaisselle ou jouets au sein d'une même boutique. D'autres EÉS vont plutôt se spécialiser dans un type de produits ou d'objets particulier (un « gisement »), comme les matériauthèques, qui offrent une nouvelle vie à des matériaux de construction, ou les joujouthèques, qui se spécialisent dans la vente de jouets ayant déjà fait des heureux et heureuses.

Quelques exemples de commerçants du réemploi :

Phase 2

Baie-Comeau (Côte-Nord)

Site web

Préoccupée par la quantité et la qualité d'objets en bon état dont se débarrassent les citoyen·nes, la Régie de gestion des matières résiduelles Manicouagan a ouvert un magasin annexé à l'écocentre. En plus de détourner divers objets de l'enfouissement et de retarder leur fin de vie, le magasin propose également des créations réalisées à partir de matières récupérées. Depuis 2014, ce sont plus de 350 000 objets qui ont été détournés de l'enfouissement.

* « Commerçant de seconde main », « magasin d'occasion », « magasin d'objets usagés » sont des expressions aussi utilisées dans le langage courant. Notons que certains objets mis en vente dans ces commerces n'ont jamais servi ; il peut aussi s'agir de produits de fin de ligne ou de surplus d'inventaire.



Écochantier

Saint-Pascal et Rivière-du-Loup (Bas-Saint-Laurent)

Site web

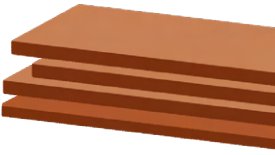
Le secteur de la construction, de la rénovation et de la démolition est l'un des plus grands émetteurs de déchets au Québec, alors que plusieurs matériaux pourraient être réemployés dans d'autres projets. Écochantier est une EÉS qui s'attaque à ce problème en récupérant les dons de matériaux, d'accessoires et de meubles usagés pour les revendre dans ses deux boutiques.



! Le principal défi des commerçants du réemploi

Développer le réflexe du réemploi

Plusieurs personnes n'ont pas l'habitude d'aller dans des magasins de réemploi lorsqu'elles souhaitent acheter des objets. D'autres considèrent encore – à tort ! – que ces boutiques sont destinées à une clientèle défavorisée ou que les articles qu'on y retrouve sont insalubres ou de piètre qualité.



D'autres défis vécus par les commerçants du réemploi

Avoir accès à beaucoup de ressources

Ces entreprises doivent disposer d'espaces importants pour entreposer, trier et vendre les articles récoltés. Elles doivent également compter sur un grand nombre d'employé·es pour faire la collecte, la sélection et la vente.

Mettre la main sur un approvisionnement constant et de qualité

L'accès à une quantité suffisante de matière de qualité est primordial. Ce défi est par ailleurs amplifié de nos jours, puisque les objets mis en marché aujourd'hui sont faits à partir de matériaux de moindre qualité qu'auparavant, ce qui réduit leur potentiel de réemploi.

Pallier la négligence de certains donateurs et donatrices

L'approvisionnement se fait souvent grâce aux dons de la collectivité. Certains donateurs et donatrices vont toutefois profiter des lieux de collecte de ces EÉS pour se débarrasser d'objets en mauvais état ou de matières dangereuses. Les commerçants du réemploi doivent donc investir temps et argent pour se départir de manière appropriée de ces matières qui auraient dû être envoyées à un écocentre.

Faire comprendre le « vrai prix » des produits

Comme les objets ont été donnés, la clientèle s'attend parfois à les obtenir gratuitement ou à un prix très bas. Les commerçants du réemploi doivent toutefois assumer d'importants coûts d'entreposage et de ressources humaines. Ces dépenses, invisibles aux yeux de la clientèle, doivent se refléter dans le prix de vente pour que les entreprises soient rentables.

Des pistes pour consolider ce modèle d'affaires

Pour mener les activités

→ Sécuriser l'approvisionnement

Les commerçants du réemploi doivent obtenir des dons en quantité suffisante. Une façon d'y arriver est de conclure des ententes avec des acteurs institutionnels ou corporatifs pour s'assurer de recevoir régulièrement et en quantité importante des articles ayant un potentiel de revente. Multiplier les lieux de collecte accessibles simplifie la vie des donateurs et donatrices, ce qui permet également d'améliorer la quantité de dons. Certains projets installent des points de collecte au sein des écocentres afin de détourner des objets ayant un potentiel de réemploi.

→ Optimiser ses opérations

Pour augmenter son efficacité, il est nécessaire de développer une chaîne logistique qui optimise les activités de collecte, de tri, de traitement et de vente de la matière, et de maximiser son espace d'entreposage et de vente.



Pour être attractif

→ Faire découvrir le potentiel du réemploi

Il est possible d'éveiller l'intérêt pour le réemploi en travaillant avec des ambassadeurs et ambassadrices qui pourront en faire la promotion dans leur milieu (p. ex. des architectes pour le secteur des matériaux de construction ou des designers dans le milieu de la mode).

→ Soigner son image

Pour attirer la clientèle et mettre en valeur les produits, les magasins du réemploi ont intérêt à offrir une expérience de magasinage agréable dans un décor soigné, avec un service à la clientèle de qualité.

→ Mettre de l'avant la qualité et l'originalité des produits

Certains articles vendus dans les magasins de réemploi sont de meilleure qualité que leur équivalent sur le marché du neuf. C'est le cas, par exemple, de certains matériaux de construction qui sont plus résistants que ceux trouvés de nos jours dans les quincailleries. Il peut être également intéressant de mettre de l'avant l'aspect original, antique ou rare de certains produits.

→ Disposer d'un inventaire en ligne

Pour certaines catégories de produits plus nichés, il peut être souhaitable de disposer d'un catalogue en ligne pour rejoindre de nouvelles clientèles. Mis à jour régulièrement ou en temps réel, un tel outil permet à la clientèle de savoir ce qui est proposé avant de se déplacer en magasin. Certaines initiatives ont également développé des plateformes transactionnelles pour faciliter l'achat.

→ Savoir remettre les objets en bon état

Certains objets récupérés arrivent chez les commerçants du réemploi en mauvais état. Pour pouvoir les revendre à meilleur prix, les entreprises gagneraient à leur redonner une cure de jeunesse en les réparant ou en les remettant au goût du jour. Certaines EÉS développent des plateaux de travail pour des personnes qui suivent un parcours d'insertion en emploi, alors que d'autres vont collaborer avec des réparateurs et réparatrices pour réaliser ces activités.

→ Mettre en valeur ses retombées sociales et environnementales

De plus en plus de consommateurs et consommatrices modifient leurs habitudes d'achat pour s'approvisionner de manière responsable. C'est pourquoi l'impact social et environnemental des commerçants du réemploi œuvrant en économie sociale gagne à être mis en valeur.

Pour avoir une bonne santé financière

→ Compter sur une main-d'œuvre bien formée

Pour optimiser les opérations de tri et être en mesure de fixer un prix de vente optimal, il est important de compter sur une équipe bien formée. Ces fonctions peuvent également être propices pour des parcours d'insertion professionnelle, à condition que les personnes en formation bénéficient d'un encadrement de qualité.

→ Réduire le nombre de dons ayant peu de potentiel de revente

Gérer les activités de collecte, de tri et de vente est coûteux. C'est pourquoi il est important que les articles qui entrent dans la chaîne logistique aient un potentiel suffisant de revente. Il faut sensibiliser les donateurs et donatrices sur l'importance d'offrir uniquement des objets de qualité. Un système de préapprobation des dons peut limiter le nombre d'objets qui n'ont pas un potentiel de revente.

→ Diversifier ses débouchés

Les objets qui trouvent difficilement preneur en boutique pourraient être valorisés différemment. Certains articles peuvent être démantelés et vendus pour les pièces ou pour le recyclage de la matière (comme le métal). Collaborer avec les récupérateurs ou les transformateurs pourrait être une avenue intéressante.



EcoRéno, photo : Sylviane Robini



2 Les écodesigners

Maillages intéressants :

Commerçants du réemploi

Hubs artisans

Récupérateurs

Les écodesigners, l'économie circulaire et l'économie sociale

Prolonger la durée de vie des matériaux déjà en circulation est l'une des stratégies préconisées en économie circulaire. C'est dans cette perspective que les écodesigners conçoivent, produisent et vendent de nouveaux articles faits à base de matières récupérées.

Certaines entreprises d'économie sociale dans ce domaine se spécialisent dans une matière en particulier, alors que d'autres vont miser sur l'utilisation d'une combinaison de matières. Elles vendent leurs produits en ligne ou en boutique.

Grâce à la créativité des écodesigners, des chutes de tissus, d'anciennes ceintures de sécurité ou de vieux cintres métalliques deviendront de nouveaux vêtements, sacs à bandoulière ou lampes suspendues.

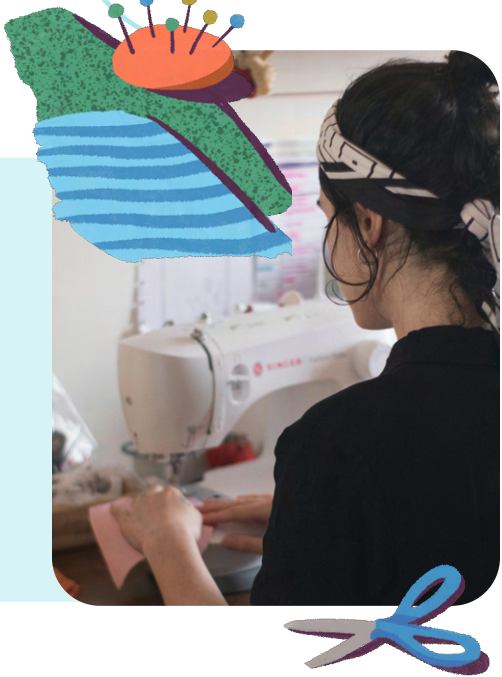
Quelques exemples d'écodesigners :

Atelier Éclipse

Saint-Jérôme (Laurentides)

Site web

Atelier Éclipse est une entreprise d'insertion qui offre des formations en couture à des personnes qui ont besoin d'un coup de pouce pour trouver leur place sur le marché du travail. L'organisation a notamment développé une expertise pour traiter la toile plastifiée d'anciennes bannières publicitaires. Cette matière est récupérée et transformée en différents objets comme des sacs ou des pots à fleurs pour des clientèles particulières ou commerciales qui souhaitent avoir un produit unique.



Les Résilientes

Paris, France

Site web

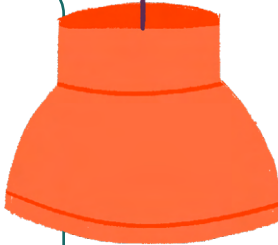
Les Résilientes est le studio de design de l'association Emmaüs Alternatives, une organisation qui récupère des dons de vêtements et d'objets au service des plus démunies. À travers un parcours d'insertion professionnelle, des personnes qui ont de la difficulté à trouver et à conserver un emploi conçoivent et fabriquent des objets et des accessoires à partir des matières issues des dons qui ne peuvent être revendus ou redistribués. Des cintres de métal ou de vieux rideaux deviendront des lampes, des coussins ou des peluches grâce à l'ingéniosité des designers et du personnel salarié en insertion.



Le principal défi des écodesigners

S'adapter à une logique artisanale

Il est rarement possible pour les écodesigners de produire des articles en série compte tenu de la variété et des petites quantités de matières utilisées. Ainsi, ces EÉS doivent souvent demeurer dans une logique artisanale où les coûts de production sont élevés. Pour réussir à être rentables, elles doivent vendre leurs produits à une clientèle de niche, ce qui réduit leur portée et leur impact.



D'autres défis vécus par les écodesigners

Faire comprendre à la clientèle le vrai coût de production

Pour arriver au produit final, les écodesigners passent par plusieurs étapes, comme la collecte, le tri, l'entreposage et le nettoyage de la matière, en plus de la conception et de la fabrication. Comme ce travail est invisible aux yeux de la clientèle, cette dernière ne saisit pas toujours pourquoi le prix d'un produit fait à partir de matière récupérée est parfois plus élevé que celui d'un produit neuf.

Trouver les perles rares

Il faut des yeux aiguisés et un sens du design bien développé pour choisir les bonnes matières qui auront le potentiel de devenir une magnifique veste ou une lampe dernier cri. Cette expertise est rare, ce qui complique le développement de nouveaux projets d'écodesigners.

Des pistes pour consolider ce modèle d'affaires

Pour mener les activités

→ Faciliter l'approvisionnement

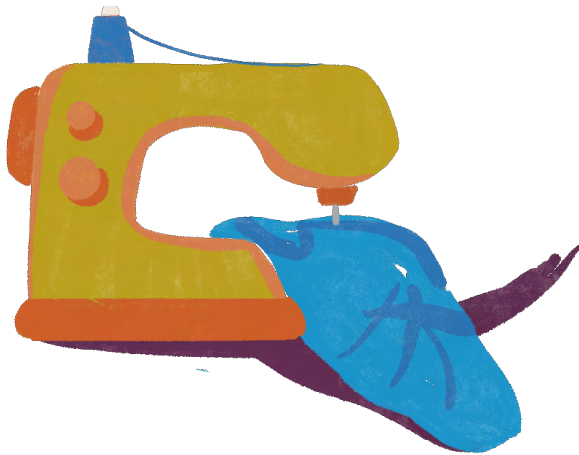
Avoir accès à une matière de qualité et en quantité suffisante est une condition essentielle pour permettre aux écodesigners de réaliser leurs activités. Créer des partenariats avec certains fournisseurs de matières usagées, notamment les commerçants du réemploi, pourrait rendre leur approvisionnement régulier et prévisible. Opter pour un mélange entre matières neuves et usagées peut également faciliter la production de produits en série.

→ Optimiser l'espace

Les écodesigners doivent disposer d'espaces pour trier, entreposer et concevoir leurs produits fabriqués à partir de matières recyclées. Pour réduire les coûts d'opération, les locaux doivent être aménagés de manière à optimiser leur usage et permettre des gains d'efficacité.

→ Collaborer avec les bonnes personnes

Pour optimiser le temps de création et de production, travailler avec des designers et une main-d'œuvre formée aux pratiques d'écoconception permet d'être plus efficace et de concevoir des produits plus intéressants.



Pour être attractif

→ Rejoindre la bonne clientèle

Puisque les prix des produits conçus par les écodesigners ne peuvent compétitionner avec ceux des objets manufacturés en masse, il est judicieux de s'adresser à une clientèle prête à déboursier davantage pour obtenir des produits écoresponsables ou originaux.

→ Diversifier son offre

Offrir des produits ou des services complémentaires, comme des formations ou des services d'écoconception, permet de rejoindre de nouveaux marchés. Le développement d'une offre pour des produits commerciaux est également une avenue intéressante pour renforcer son modèle d'affaires.

→ Communiquer sur ses retombées

En offrant une deuxième vie à des matières, les écodesigners en économie sociale ont un impact social et environnemental qui mérite d'être communiqué. Avoir de bons outils de mesure permettant, par exemple, de comptabiliser la quantité de matière détournée de l'enfouissement permet de rendre l'impact de ces EÉS tangibles.

Pour avoir une bonne santé financière

→ Contrôler ses coûts

Les entreprises doivent bien suivre leurs dépenses et optimiser leurs opérations pour conserver une bonne santé financière.

→ Avoir un atelier-boutique

Certains écodesigners possèdent un atelier-boutique qui sert de vitrine pour vendre leurs créations et d'autres produits complémentaires. Cette stratégie permet d'optimiser les coûts d'opération et d'avoir un contact privilégié avec la clientèle. Ce type d'espace pourrait être partagé avec d'autres écodesigners ou avec des commerçants du réemploi.



3 Les hubs artisans

Maillages intéressants :

Commerçants du réemploi Écodesigners Récupérateurs Réparateurs Mutualisateurs

Les hubs artisans, l'économie circulaire et l'économie sociale

Consommer moins et produire mieux sont deux idées centrales en économie circulaire. Cependant, l'accès à des biens de consommation peu dispendieux pousse les gens à remplacer les objets brisés ou usés plutôt que de les réparer ou de les remettre au goût du jour. Aussi, la majorité des consommateurs et consommatrices n'ont ni les compétences ni accès aux équipements nécessaires pour prolonger la durée de vie de leurs biens.

Les hubs artisans proposent d'inverser cette tendance en donnant accès à des lieux de création, de prototypage et de réparation. Leurs modèles d'affaires sont très variés. Certains se concentrent dans un seul secteur d'activité (p. ex : la réparation de vélo) alors que d'autres couvrent plusieurs domaines (ébénisterie, électronique, couture, etc.). Des formations et de l'accompagnement y sont souvent offerts pour rendre les utilisateurs et utilisatrices autonomes.

Grâce aux hubs artisans, il n'est plus nécessaire de jeter son grille-pain puisqu'il devient possible d'apprendre à le réparer ou à fabriquer la pièce défectueuse grâce à l'impression 3D !

Quelques exemples de hubs artisans :

La Patente

Québec (Capitale-Nationale)

Site web

La coopérative La Patente est une EÉS qui met à la disposition de ses membres plusieurs ateliers spécialisés pour fabriquer, réparer ou transformer différentes matières (bois, métal, textile et électronique). Elle offre également une variété de formations pour soutenir les apprentissages de sa communauté, de même qu'un service de location d'outils et un lieu de collecte et de revente de matériaux usagés pour favoriser le partage et le réemploi.

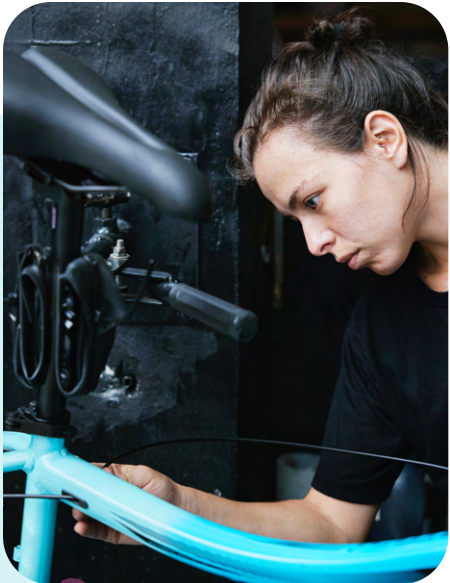
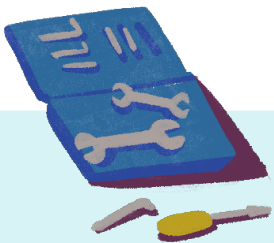


Rack à bécik

Gatineau (Outaouais)

Site web

La coopérative Rack à bécik promeut l'utilisation du vélo comme moyen de transport écologique et comme outil d'émancipation et d'équité sociale. L'autonomie et l'apprentissage collectif étant au cœur de sa mission, elle offre à la communauté des ateliers en libre-service de réparation et d'entretien de vélo ainsi que différentes formations. La coopérative vend également des pièces, des accessoires et des vélos revalorisés, en plus de collaborer avec des organismes communautaires pour distribuer des vélos remis à neuf à de nouveaux arrivants et arrivantes.



Le principal défi des hubs artisans

Trouver les bons collaborateurs et collaboratrices

Il faut une équipe bien formée pour superviser l'utilisation d'équipements spécialisés et enseigner de manière pédagogique les techniques de fabrication ou de réparation d'objets. Il peut être complexe de trouver les bonnes personnes pour occuper ces fonctions, car ces compétences sont de plus en plus rares.



D'autres défis vécus par les hubs artisans

Trouver l'emplacement idéal

Pour être en mesure d'offrir l'équipement nécessaire pour réparer ou fabriquer des objets, les hubs artisans doivent trouver de grands locaux capables d'accueillir une multitude d'équipements et d'espaces d'entreposage. L'emplacement doit également être facile d'accès pour pouvoir rejoindre une large clientèle. Les locaux répondant à ces critères sont souvent rares et dispendieux.

Financer les coûts de démarrage

Acquérir l'équipement nécessaire à la fabrication ou à la réparation d'objets coûte cher. Financer l'achat d'une découpeuse laser, d'une imprimante 3D ou d'un banc de scie peut représenter un défi pour un projet en démarrage.

Changer les habitudes

Jeter et remplacer un objet brisé ou désuet par un neuf est un réflexe tellement ancré dans les habitudes qu'il est difficile de changer ce comportement. Fabriquer ou réparer demande du temps, ce qui est une denrée de plus en plus rare dans la vie de plusieurs !

Rejoindre une large clientèle

Pour quelqu'un qui a peu de connaissances manuelles, il peut être intimidant de se rendre dans un espace pour fabriquer ou réparer un objet soi-même. Les hubs artisans doivent réussir à rejoindre une clientèle qui va au-delà des personnes initiées.

Des pistes pour consolider ce modèle d'affaires

Pour mener les activités

→ Collaborer pour s’approvisionner

Pour fabriquer ou réparer des objets, les hubs artisans doivent mettre à disposition des matériaux ou des pièces de rechange. Cela peut représenter des coûts importants. Collaborer avec d’autres EÉS aux modèles d’affaires complémentaires (les commerçants du réemploi ou les récupérateurs, par exemple) pour s’approvisionner en matières usagées offre un avantage économique et écologique.

→ Bien choisir son personnel

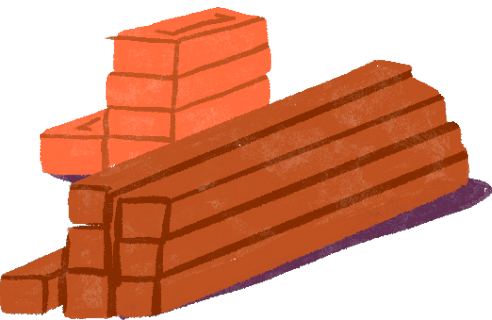
Embaucher une ou deux personnes très qualifiées qui assurent la coordination du local permet d’assurer la stabilité et le développement du projet.

→ Diversifier ses espaces

Les hubs artisans gagnent à offrir une variété d’équipements et d’espaces de travail pour permettre aux utilisateurs et utilisatrices d’avoir tout le matériel nécessaire pour réaliser leurs projets (ateliers d’ébénisterie ou de métal, espace de couture, etc.).

→ Communiquer clairement les consignes

Afin de réduire les conflits entre les personnes utilisatrices et de diminuer les risques d’accident, les hubs artisans devraient énoncer des consignes claires et développer un code de vie pour faciliter les interactions.



Pour être attractif

→ Diversifier sa clientèle et son offre

Les hubs artisans peuvent viser différentes clientèles. Par exemple, des artistes et artisan-es pourraient avoir un intérêt à louer des espaces permanents au sein du hub pour bénéficier d’un accès privilégié à certains équipements. Des entreprises pourraient utiliser les locaux pour répondre à leurs besoins ponctuels en machinerie spécialisée. Des groupes communautaires pourraient également bénéficier des espaces pour organiser des activités de socialisation. Diversifier son offre en fonction des clientèles permet aussi de maximiser l’utilisation des locaux sur différents créneaux horaires et d’augmenter ses revenus potentiels.

→ Offrir des services complémentaires

En plus d’offrir l’accès à des équipements spécialisés, les hubs artisans peuvent proposer d’autres services, comme la location d’outils, la vente de matériaux récupérés ou la location d’espaces pour des événements commerciaux. Certains hubs vont également proposer des services de fabrication d’objets sur mesure pour des clientèles commerciales ou vendre des objets réparés.

→ Multiplier les options d’accès aux lieux

Pour s’adapter aux besoins d’une clientèle diversifiée, les options d’accès au hub artisan devraient être flexibles. Location à l’heure d’une place ou d’un espace, abonnements mensuels ou accès illimité : différentes possibilités devraient être offertes pour que chacun et chacune y trouve son compte.

→ Avoir une approche qui décomplexe

Pour rejoindre un public intimidé par les activités de fabrication ou de réparation, les EÉS gagnent à s’adresser directement aux néophytes. Mettre l’emphase sur l’accompagnement offert et les formations conçues pour une clientèle débutante peut encourager ceux et celles qui hésitent à essayer.

→ Miser sur la fierté

Fabriquer un objet ou le réparer soi-même est une expérience très gratifiante dans une société où on encourage la consommation effrénée. Mettre de l’avant la fierté associée au fait d’être autonome et capable de réaliser des activités manuelles mérite d’être mis de l’avant dans les communications des hubs artisans.

Pour avoir une bonne santé financière

→ Sensibiliser sa communauté

L’achat et l’entretien des équipements sont des dépenses importantes pour les hubs artisans. Sensibiliser les utilisateurs et utilisatrices à l’importance de prendre soin du matériel pourrait réduire les coûts d’entretien ou de remplacement.

→ Contrôler ses frais d’opération

Pour demeurer rentables, les EÉS devraient réduire dans la mesure du possible leurs dépenses en trouvant des locaux à prix abordable et en contrôlant leurs coûts d’opération. Miser sur l’implication bénévole de sa communauté pour prendre en charge certaines tâches permet également de réduire la masse salariale.



4 Les logisticiens

Maillages intéressants :



Les logisticiens, l'économie circulaire et l'économie sociale

Pour développer une économie plus circulaire, il est nécessaire d'utiliser les ressources déjà en circulation à leur plein potentiel. Cette stratégie semble simple a priori, mais elle peut devenir assez complexe lorsqu'il faut synchroniser différentes étapes entre plusieurs partenaires.

Les logisticiens coordonnent différentes activités comme le transport, l'entreposage, le nettoyage de matières ou la mise en relation entre des personnes ou des entreprises qui se défont d'une matière (les donateurs et donatrices) et celles qui vont la recueillir pour l'utiliser à leur tour (les receveurs et receveuses). Cette réutilisation ou transformation d'un produit ou d'une matière permet d'en prolonger la durée de vie.

Certaines entreprises d'économie sociale réalisent elles-mêmes toutes ces étapes. D'autres agissent plutôt comme « chef d'orchestre » d'un réseau de partenaires qui accomplissent ces activités.

Quelques exemples de logisticiens :

Bois Public Montréal

Site web

Bois Public est une EÉS qui offre une deuxième vie aux arbres coupés par les villes. Elle coordonne toutes les étapes nécessaires pour transformer le bois récupéré en mobilier. Grâce à un réseau de partenaires, l'organisme à but non lucratif agit comme chef d'orchestre pour que les arbres soient transportés, transformés en planches et convertis en objets par des personnes qui apprennent le métier d'ébéniste. En 2022, Bois Public a retourné 489 billots à la communauté sous forme de mobilier urbain et a permis à 38 personnes de participer à des programmes d'insertion sociale ou de préemployabilité.



Meilleur après

Notre-Dame-du-Bon-Conseil (Centre-du-Québec)

Site web

Meilleur après est un organisme à but non lucratif qui coordonne différentes actions pour offrir une seconde vie à des aliments qui auraient été gaspillés : activités de glanage pour récolter les aliments restés au champ, coordination de collecte d'invendus pour les redistribuer à des personnes dans le besoin, transformation d'aliments en conserve pour prolonger leur vie. Cette EÉS travaille avec un réseau de bénévoles et de partenaires pour lutter contre le gaspillage alimentaire.



! Le principal défi des logisticiens

Être à l'avant-garde

Bien que les activités offertes par les logisticiens soient essentielles pour rendre l'économie plus circulaire, leur proposition de valeur est nouvelle. Il est souvent difficile pour les EÉS dans ce secteur de développer un modèle d'affaires solide puisqu'il existe peu d'exemples. La clientèle potentielle et les bailleurs de fonds ne sont pas toujours sensibilisés à l'importance de l'économie circulaire et ne comprennent pas forcément leur offre de service et leur valeur ajoutée.

D'autres défis vécus par les logisticiens

Assumer des coûts élevés de démarrage

Pour réaliser leurs activités, les logisticiens ont souvent besoin de camions et de grands espaces pour transporter et entreposer les articles récupérés. Certains ont également besoin d'équipements adaptés comme des réfrigérateurs industriels ou de la machinerie spécialisée. Puisqu'il s'agit de dépenses importantes, les EÉS qui souhaitent se lancer dans ce secteur peuvent avoir de la difficulté à trouver les capitaux nécessaires pour démarrer leurs activités.

Fixer un prix juste

Les activités des logisticiens étant difficilement comparables à ce qui est déjà offert sur le marché, il est complexe pour les porteurs et porteuses de projets de fixer les prix pour leurs services. Par ailleurs, ces EÉS doivent convaincre leurs partenaires et/ou leur clientèle potentielle de payer pour de nouvelles activités, comme le transport, l'entreposage ou la remise à neuf, qui les amèneront à minimiser leur impact environnemental. Cette mission s'avère difficile, puisqu'il est souvent plus simple d'envoyer les objets ou la matière à l'enfouissement pour une fraction du prix, ou d'acheter des articles neufs dont le prix ne reflète pas l'ensemble des coûts réels (les externalités négatives) liés à la production de ces nouveaux produits.

Faire face à l'imprévisibilité

Dans un contexte idéal, les logisticiens auraient accès à leur matière grâce à un approvisionnement régulier et dans des quantités prévisibles. La réalité est souvent tout autre ! L'accès à la matière peut varier en fonction de plusieurs facteurs, comme le rythme des activités des partenaires donateurs ou les saisons. Il est parfois complexe d'anticiper la quantité de matière qui sera disponible, ce qui provoque des fluctuations dans les activités.

Trouver les bonnes personnes

Comme les activités des logisticiens sont diverses, mener ce type de projet demande une main-d'œuvre aux compétences variées. Des connaissances en gestion de projet, en logistique de transport et d'entreposage, en tri, en design ou dans la remise à neuf doivent être maîtrisées par une ou plusieurs membres de l'équipe, et cela peut poser un défi de recrutement. Dans d'autres cas, le défi consiste à trouver de bons partenaires, qui sont capables d'assumer ces tâches au moment qui convient.

Des pistes pour consolider ce modèle d'affaires

Pour mener les activités

→ Développer des partenariats solides et diversifiés

Pour éviter d'être fragilisées si un partenaire n'est plus en mesure de fournir son approvisionnement habituel, les EÉS devraient développer un réseau solide. Dans certains contextes, officialiser le partenariat par une entente stipulant les rôles et les responsabilités de chacun permet de réduire les malentendus et de maintenir une dynamique de collaboration.

→ Externaliser certaines étapes

Pour réduire le nombre d'activités à réaliser, certaines tâches pourraient être prises en charge par d'autres acteurs. Par exemple, est-ce que le donateur est en mesure d'entreposer la matière? Est-ce que le receveur peut aller chercher directement les articles chez le donateur? Les logisticiens peuvent s'assurer de la coordination des échanges sans pour autant assumer l'ensemble des tâches, parfois coûteuses et énergivores.

→ Documenter et planifier

Garder des traces des dons reçus ou prévus grâce à un système informatisé permet d'avoir une meilleure idée des périodes de pointe. Cela est utile pour anticiper les besoins en main-d'œuvre, en entreposage et pour mieux gérer les flux de matière ainsi que leurs débouchés.

→ Miser sur l'amélioration continue

Les logisticiens proposent des activités novatrices pour lesquelles il existe peu de modèles comparables. Les EÉS de ce secteur doivent donc faire preuve d'agilité pour tester leur modèle, comprendre les besoins de leurs partenaires et/ou de leur clientèle, améliorer constamment leurs opérations et ajuster leur offre de service en fonction de l'évolution de leur écosystème.

Pour être attractif

→ Développer un argumentaire solide

L'économie circulaire n'est pas un modèle suffisamment connu. Les EÉS dans ce secteur d'activité doivent trouver une manière simple et efficace d'expliquer leur modèle d'affaires et leurs retombées positives, tant d'un point de vue social qu'environnemental. Elles augmenteront ainsi leur attractivité et la demande pour leurs services.

→ Trouver le bon segment de marché

Pour développer des activités novatrices comme le proposent les logisticiens, il est essentiel de trouver la clientèle qui sera prête à payer pour ces services. Les personnes sensibilisées aux enjeux environnementaux et les institutions cherchant à s'approvisionner de manière responsable sont les groupes les plus propices à s'intéresser à l'offre de ces EÉS.

→ Diversifier son offre

Proposer des produits ou des services complémentaires à ses activités peut permettre d'augmenter ses revenus. On peut penser à l'écoconception de produits fabriqués à partir de matières récupérées.

Pour avoir une bonne santé financière

→ Contrôler ses coûts

Bien que les projets proposés par les logisticiens demandent beaucoup de ressources humaines et matérielles, il est possible de réduire ses coûts d'opération en optimisant ses processus et en s'entourant de personnes compétentes, polyvalentes et ayant des connaissances dans plusieurs domaines.

→ Mutualiser des ressources

Collaborer avec d'autres entreprises et partager certaines ressources comme des locaux, des équipements ou des outils numériques peut réduire les coûts d'opération tout en permettant d'échanger de bonnes pratiques pour améliorer son efficacité.

→ Faire reconnaître la valeur économique de ses activités

Les logisticiens permettent de détourner de grandes quantités de matières qui seraient autrement gérées par les municipalités. Au bout du compte, ce sont des coûts que les municipalités n'ont pas à assumer (p. ex. camions à ordures, frais liés à l'enfouissement). Évaluer la valeur économique de ces services et en faire valoir la pertinence pourrait permettre d'ouvrir un dialogue avec les instances publiques afin qu'elles financent une partie de leurs activités.



La Transformerie, photo: Sylviane Robini



5 Les mutualisateurs

Maillages intéressants :

- Logisticiens
- Réparateurs

Les mutualisateurs, l'économie circulaire et l'économie sociale

Une des stratégies pour avoir une économie plus circulaire consiste à intensifier l'usage des objets déjà en circulation, c'est-à-dire d'utiliser le plus souvent possible un objet ou de le partager avec différentes personnes pour éviter que chacune d'elles en achète un neuf.

C'est dans cette optique que les mutualisateurs ont développé des services de partage de biens (incluant la coordination et le soutien opérationnel à la communauté entre différents utilisateurs et utilisatrices).

Ces entreprises d'économie sociale peuvent s'y prendre de différentes façons. Certains organismes sans but lucratif et coopératives sont propriétaires des biens et offrent à leur clientèle un service de location, tandis que d'autres vont plutôt développer des plateformes qui mettent en relation le propriétaire d'un équipement et un potentiel utilisateur ou utilisatrice. Certaines EÉS offrent leurs services à une clientèle large, alors que, dans d'autres cas, les utilisateurs et utilisatrices doivent s'enregistrer et être membres de l'entreprise pour profiter des services.

En ayant recours aux services des mutualisateurs, une personne paie pour utiliser un produit et non pour l'acheter. Cela maximise l'utilisation des objets déjà en circulation, limite la surconsommation et réduit les coûts et les ressources associés à l'achat d'objets neufs.

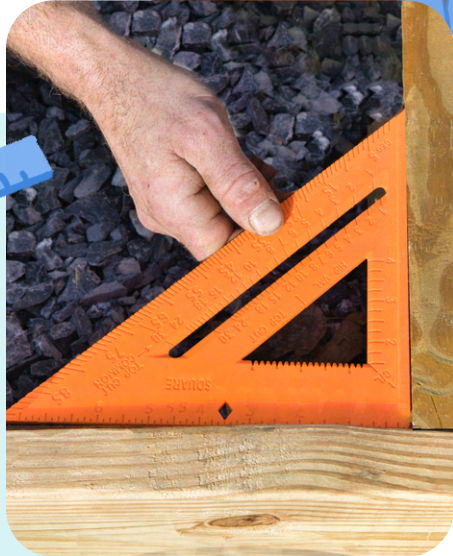
Quelques exemples de mutualisateurs :

La Remise

Montréal

Site web

Pourquoi acheter et s'encombrer quand on peut partager? Voilà la devise de la coopérative La Remise, qui donne accès à ses membres à des centaines d'objets pour construire, réparer, cuisiner ou rénover. Une fois abonné-es ou grâce à une carte prépayée, les membres peuvent emprunter l'équipement nécessaire à la réalisation d'un projet. La Remise offre également des formations et des espaces-ateliers pour des projets de menuiserie, de couture ou de réparation de vélo.



LocoMotion

Montréal, Estrie et Capitale-Nationale

Site web

Partager sa voiture ou une remorque à vélo avec ses voisins-es? C'est possible grâce à Solon, une organisation sans but lucratif qui a lancé le projet LocoMotion pour faciliter le partage de véhicules entre citoyen·nes d'un même quartier. Grâce à une application mobile, les utilisateurs et utilisatrices peuvent voir où se trouvent les véhicules et les remorques à vélo disponibles et les emprunter.



Photo : Audrey McMahon (Solon)

Le principal défi des mutualisateurs

Changer les habitudes

Le réflexe de louer un produit ou de le partager avec d'autres personnes plutôt que de le posséder est très peu ancré dans nos habitudes. Un grand travail de sensibilisation et beaucoup de ressources (financières, humaines, temporelles) sont nécessaires pour initier la clientèle à ces changements de comportements.



D'autres défis vécus par les mutualisateurs

Financer le démarrage et les activités

Démarrer ce type d'initiative coûte cher, puisqu'il faut acheter un grand stock d'articles à mettre en circulation ou investir des ressources importantes pour développer une plateforme informatisée servant à la mise en relation des personnes utilisatrices. Après le démarrage, la rentabilité de ces projets dépend du type de produit, du rythme des locations et de l'entretien nécessaire pour conserver les objets en état de fonctionnement. Plusieurs initiatives ont besoin de fonds publics pour être rentables.

Trouver l'équilibre

Pour demeurer attractifs, les coûts pour les services de location ou de partage doivent être accessibles. Toutefois, un prix trop bas ne reflète pas toujours la vraie valeur des activités, ce qui peut mettre en péril la rentabilité du projet. Le même défi se pose pour les projets où une consigne est exigée pour emprunter un objet. Un montant trop élevé pourrait décourager l'emprunt, mais un montant trop faible n'incitera pas l'utilisateur ou l'utilisatrice à retourner l'objet.

Être adéquatement couvert par des assurances

Certains assureurs, peu familiers avec les systèmes de mutualisation, sont réticents à offrir une couverture à ces EÉS. D'autres, plus ouverts à explorer des modèles d'assurance différents, sont limités par certaines lois. Aussi, le flou qui persiste au sujet de la couverture d'assurance peut décourager certains propriétaires d'objets ou d'équipements à participer à des projets de mutualisation, car ils craignent de ne pas être couverts si un événement malheureux survient pendant que leur équipement est utilisé dans un tel cadre.

Des pistes pour consolider ce modèle d'affaires

Pour mener les activités

→ Collaborer avec les acteurs publics de proximité

Les acteurs publics jouent un rôle important pour le développement de projets de mutualisation. Ils peuvent, par exemple, faire des campagnes de sensibilisation pour inciter les citoyen·nes et les commerçant·es à adopter des pratiques écoresponsables, offrir des incitatifs financiers pour favoriser la mutualisation ou adopter des lois et des règlements qui empêchent l'utilisation d'objets à usage unique. Les EÉS ont l'habitude de collaborer avec les acteurs publics.

→ Impliquer sa communauté

Puisque leur projet répond à un besoin de la collectivité, les EÉS ont souvent la chance de compter sur un réseau de membres engagés. Impliquer les utilisateurs et utilisatrices dans les activités permet de réduire les coûts tout en favorisant l'appropriation du projet. Il faut aussi s'assurer de développer de bons mécanismes d'intégration et de rétroaction avec les participant·es.

→ S'approvisionner grâce aux dons

Si le projet ne nécessite pas d'utiliser des produits standardisés, bâtir son stock grâce aux dons d'objets permet d'économiser des sommes importantes. Mais attention ! Recevoir un objet non fonctionnel ou non adapté à ses besoins devient un coût s'il faut ensuite s'en débarrasser. Certains projets ont mis en place un système où les dons doivent être préapprouvés.



Pour être attractif

→ Prioriser les besoins de la clientèle

Les utilisateurs et utilisatrices recherchent des services qui facilitent leur vie. À toutes les étapes du projet, il est utile de prioriser des approches de design orientées sur les habitudes de ces personnes afin de rendre leur expérience la plus simple et accessible possible.

→ Procéder par étape

Une mise en marché progressive permet de tester à la fois l'offre de service et le marché, ce qui permet de s'ajuster avant d'engager des dépenses trop importantes.

→ Se faire connaître

Pour que le projet fonctionne bien, il faut une masse critique d'utilisateurs et d'utilisatrices. Développer des moyens de communication efficaces et originaux permettra d'intéresser une plus large clientèle.

→ Démontrer ses retombées

Mesurer les bienfaits environnementaux et sociaux du projet est important pour convaincre les décideurs et les citoyen·nes d'adhérer à l'initiative et de changer leurs comportements.

Pour avoir une bonne santé financière

→ Surveiller ses coûts d'opération

Contrôler le plus possible les coûts d'opération liés à l'entretien, à la réparation et au remplacement des équipements et ceux liés aux frais fixes de gestion d'un local contribue à une meilleure santé financière du projet.

→ Diversifier ses activités

Offrir des formations ou des services pour les entreprises peut, par exemple, apporter de nouvelles sources de revenus qui contribuent à la santé financière du projet tout en permettant de conserver des prix accessibles pour les citoyen·nes.

Le rôle clé des acteurs publics

Les élu·es et les fonctionnaires ont un rôle particulièrement important à jouer pour le développement de projets de mutualisation au sein de leurs collectivités. Ils peuvent :

- 1 Mettre en place un cadre réglementaire favorisant le partage ou l'usage commun de ressources et lever les obstacles qui pourraient limiter l'implantation de ces initiatives dans certaines zones par des EÉS. Attention, ce cadre réglementaire doit toutefois faire en sorte d'empêcher que l'économie circulaire engendre des effets négatifs pour les collectivités, comme c'est le cas de la location de logements pour les touristes qui fait monter les prix des loyers et exacerbe la crise du logement pour les populations locales.
- 2 S'impliquer financièrement dans le développement d'initiatives qui favorisent le partage et limitent la surconsommation.
- 3 Contribuer à sensibiliser la population à changer ses habitudes de consommation en misant sur le partage et la location. La sensibilisation nécessite souvent un travail continu, et les changements d'habitudes de consommation sont des processus qui peuvent prendre des années avant d'être intégrés par la population. Actuellement, ce sont surtout les EÉS elles-mêmes qui s'occupent de ce travail. Le soutien des acteurs publics à cet égard peut permettre à la fois de multiplier les messages, de les diffuser à un plus large public et de légitimer l'importance du changement d'habitudes, ce qui, au bout du compte, offre plus de chances de succès aux EÉS.



6 Les récupérateurs

Maillages intéressants :

Commerçant du réemploi

Réparateurs

Les récupérateurs, l'économie circulaire et l'économie sociale

L'économie circulaire préconise la réutilisation de matériaux déjà en circulation plutôt que l'extraction de nouvelles ressources. Mais pour qu'une matière usagée puisse être réutilisée dans de nouveaux produits, différentes étapes doivent être réalisées.

Les récupérateurs se spécialisent dans la collecte à domicile, en entreprise ou dans les écocentres de produits destinés au recyclage ou détournés de l'enfouissement. Ils vont ensuite trier la matière, la nettoyer, la démanteler et l'accumuler en quantité suffisante pour la revendre sur le marché du recyclage.

Ce sont majoritairement de grosses entreprises d'économie sociale bien établies qui sont en mesure d'assurer ces activités de recyclage. Plusieurs entreprises offrent aussi des programmes d'insertion socioprofessionnelle ou des emplois adaptés à des personnes vivant avec des limitations physiques ou mentales.

Des exemples de récupérateurs :

Défi Polyteck

Sherbrooke, Magog, Coaticook (Estrie)

Site web

Défi Polyteck est un ambassadeur de l'économie circulaire en Estrie. Au fil des ans, cette entreprise d'économie sociale a développé une expertise reconnue à l'échelle du Québec dans le démantèlement et le recyclage de toutes sortes de produits et d'appareils en fin de vie. Elle collabore avec les milieux universitaires afin de trouver des techniques toujours plus innovantes pour valoriser la matière qu'elle détourne de l'enfouissement. En plus de son impact environnemental, Défi Polyteck a un impact social majeur en offrant un environnement de travail adapté à plus de 200 personnes aux prises avec un handicap physique, un problème de santé mentale ou une déficience intellectuelle.



Groupe Coderr

Alma, Saguenay, Dolbeau-Mistassini
(Saguenay-Lac-Saint-Jean)

Site web

Groupe Coderr est une entreprise d'économie sociale qui a une double mission : réduire la quantité de matières résiduelles et de gaz à effet de serre rejetés dans l'environnement et intégrer en emploi des personnes éloignées du marché du travail. Pour y arriver, elle propose des activités de collecte, de tri, de démantèlement et de valorisation de matières. Véritable moteur économique de sa région, Groupe Coderr emploie plus de 100 personnes et collabore avec plusieurs partenaires pour multiplier son impact social et environnemental, notamment par l'ouverture de friperies et de quincailleries du réemploi.



Photo: Pranayama - Services de photographie

Le principal défi des récupérateurs

L'attraction et la rétention de la main-d'œuvre

Malgré l'automatisation grandissante du secteur, les activités de cueillette, de tri et de démantèlement nécessitent beaucoup de main-d'œuvre. Les tâches peuvent être répétitives et l'environnement de travail bruyant. Il n'est pas facile de recruter et de retenir son personnel pour ce type de poste dans un contexte de pénurie de main-d'œuvre.



D'autres défis vécus par les récupérateurs

Les coûts de démarrage et d'opération

Collecter et traiter de la matière recyclable nécessitent l'utilisation d'équipements très coûteux, en plus de devoir compter sur une équipe de travail nombreuse. Pour démarrer et mener ce type de projet, les EÉS doivent avoir accès à des capitaux importants, ce qui peut représenter un défi pour de nouvelles venues dans le domaine.

Le contexte réglementaire et législatif

Les EÉS dans ce secteur sont très sensibles aux lois et aux règlements qui régissent la gestion des matières résiduelles. Un changement dans le système de collecte sélective, par exemple, peut compromettre la rentabilité, voire la survie de ces entreprises.

Le fonctionnement des appels d'offres

Souvent, les activités des récupérateurs répondent à des appels d'offres publics des municipalités. L'EÉS devient fragile lorsque l'entente arrive à terme, puisque ce contrat représente une importante source de revenus. Par ailleurs, dans les villes où la règle du plus bas soumissionnaire est appliquée – selon laquelle le donneur d'ouvrage doit accepter la soumission de l'entrepreneur qui offre le plus bas prix –, les EÉS sont parfois pénalisées. En effet, même si elles ont des impacts sociaux et économiques distinctifs pour leur région, elles n'arrivent pas toujours à compétitionner avec les entreprises privées.

La fluctuation du prix des matières recyclées

Les récupérateurs vendent la matière qu'ils ont récoltée et triée à des intermédiaires qui la revendent sur les marchés nationaux ou mondiaux. Comme la valeur des matières fluctue en fonction de l'offre et de la demande, l'EÉS peut être fragilisée si le prix de la matière recyclée devient trop bas.

Des pistes pour consolider ce modèle d'affaires

Pour mener les activités

→ Développer un bon réseau d'acheteurs

Afin que la matière recyclée puisse trouver preneur, développer des partenariats avec plusieurs acheteurs permet de diversifier les débouchés et de sécuriser les revenus de vente.

→ Réaménager ses espaces

Aménager des espaces de travail agréables et sécuritaires peut faciliter le recrutement et favoriser la rétention du personnel. Un espace optimisé permettra également d'augmenter la qualité du travail effectué et d'être plus efficace.

→ Automatiser certaines tâches, en diversifier d'autres

Plusieurs EÉS se tournent vers l'automatisation des tâches plus répétitives pour augmenter leur efficacité. Ce virage technologique peut être une occasion d'offrir des emplois à valeur ajoutée qui sont plus gratifiants. Former ses équipes à des tâches diversifiées peut aussi rendre les emplois plus attrayants dans un contexte de pénurie de main-d'œuvre, tout en permettant aux employé-es de développer des compétences transversales qui pourront leur permettre de s'adapter dans ce secteur en transformation.

→ Collaborer avec d'autres récupérateurs

Mutualiser des ressources clés avec d'autres EÉS du même secteur, comme des équipes de santé-sécurité ou de génie industriel, est une piste pour réduire les coûts, tout en favorisant les échanges de bonnes pratiques. Cette collaboration peut aussi donner de la force au discours des EÉS dans un contexte de changements législatifs.



Pour être attractif

→ Miser sur sa notoriété

Puisque la majorité des récupérateurs sont des EÉS bien établies, elles gagnent à mettre de l'avant leur expérience et à développer leur notoriété pour rassurer leur clientèle et attirer de nouveaux investissements.

→ Améliorer le tri

Si le travail de tri est négligé, il sera très difficile de vendre sa matière recyclée, puisque les acheteurs recherchent une matière qui n'est pas contaminée par d'autres matériaux. Optimiser la qualité du tri grâce à des machines adaptées ou en améliorant les processus de triage est essentiel pour rester attractif auprès de sa clientèle et écouler sa matière à bon prix.

→ Faire preuve de transparence

Les entreprises qui travaillent avec des partenaires municipaux gagnent à faire preuve de transparence, notamment au sujet de leur performance en tri des matières, afin de développer une dynamique de confiance et de collaboration.

→ Mettre en valeur ses retombées

Les EÉS qui travaillent dans le secteur de la récupération et du recyclage sont souvent d'importants moteurs économiques pour leur région et détournent des tonnes de matières de l'enfouissement. Ces retombées méritent d'être mieux mesurées et mieux communiquées.

Pour avoir une bonne santé financière

→ Contrôler ses coûts

Mener des activités de collecte et de tri coûte cher. Les entreprises doivent bien suivre leurs dépenses et optimiser leurs opérations pour conserver une bonne santé financière.

→ Réinvestir ses surplus

Les surplus générés par l'entreprise devraient servir de leviers pour développer de nouveaux projets et pour améliorer l'environnement et les conditions de travail du personnel.

→ Conclure des partenariats avec les municipalités

Lorsque la législation le permet, des partenariats entre des EÉS et des municipalités peuvent être avantageux pour les deux parties. Par exemple, certaines entreprises partagent les risques avec les municipalités dans le cas où le prix de la matière recyclée serait trop bas sur les marchés, mais également les profits lorsque le prix de vente est élevé.



Groupe Coder, photo: Pranayama - Services de photographie

7 Les réparateurs

Maillages intéressants :

Commerçants du réemploi — Récupérateurs

Les réparateurs, l'économie circulaire et l'économie sociale

Prolonger la durée de vie des objets est une stratégie importante en économie circulaire. En effet, trop d'articles défectueux terminent leur vie prématurément alors qu'ils n'auraient besoin que d'une intervention pour retrouver leur performance initiale.

Les réparateurs proposent un service d'entretien et de réparation pour prolonger la durée de vie des objets. Grâce à leurs activités, ils contribuent à éviter un gaspillage inutile de ressources qui ont encore du potentiel.

Plusieurs entreprises d'économie sociale ayant ce modèle d'affaires proposent d'ailleurs des parcours de formation professionnelle qui enseignent les métiers liés à la réparation.

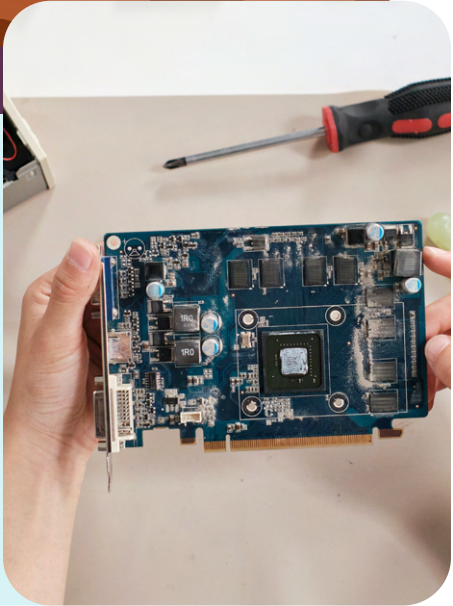
Quelques exemples de réparateurs :

Carrefour Environnement Saguenay,
CES Informatique

Chicoutimi et Jonquière (Saguenay–Lac-Saint-Jean)

Site web

Le projet CES Informatique du Carrefour Environnement Saguenay offre des services de réparation d'appareils électroniques et informatiques et d'assistance technique en entreprise par des techniciennes et techniciens certifiés. Un programme de formation en emploi permet à des personnes d'apprendre les rudiments du métier de réparateur. Aussi, CES Informatique remet à neuf des appareils électroniques qui sont ensuite vendus en ligne ou dans leurs deux boutiques.



Le Vélo Vert

Ville de Québec (Capitale-Nationale)

Site web

Pionnier dans son domaine, Le Vélo Vert propose des services de réparation et d'entretien de vélos depuis 1998, tout en permettant à des personnes vivant des difficultés socioprofessionnelles d'obtenir une formation pratique en contexte réel de travail. L'entreprise offre également une deuxième vie, chaque année, à plus de 1200 vélos qui sont récupérés, remis en état et vendus dans sa boutique.



Le principal défi des réparateurs

Être compétitif face au neuf

Les prix de plusieurs articles mis en marché aujourd'hui sont artificiellement bas, car ils sont produits avec des matériaux de mauvaise qualité par des personnes mal rémunérées. Dans ce contexte, il est difficile pour les réparateurs d'être attractifs tout en recevant une rémunération juste pour leur travail, car il peut être moins cher d'acheter un produit neuf que de faire réparer celui qui est défectueux. Il peut aussi être plus rapide – et tentant – pour les consommateurs et consommatrices d'acheter du neuf que de se priver de son bien le temps de la réparation.

D'autres défis vécus par les réparateurs

Avoir accès aux pièces de rechange

Pour certains produits, les pièces de remplacement sont difficiles à obtenir, ce qui entraîne des retards. Dans d'autres cas, le prix des pièces est tellement élevé que la réparation ne devient plus rentable pour les consommateurs et consommatrices.

Pouvoir se former ou maîtriser des expertises complexes

Réparer nécessite une expertise technique qui s'apprend par des formations ou par compagnonnage. Dans les dernières décennies, beaucoup de ces savoir-faire – pourtant très importants – ont été perdus. Aussi, les fabricants mettent en marché des objets toujours plus sophistiqués. Les réparateurs doivent maintenant maîtriser différentes expertises (p. ex. mécaniques et électroniques) qui nécessitent beaucoup de formation continue.

Gagner la confiance de la clientèle

La clientèle est parfois craintive à l'idée de faire réparer ses biens défectueux, puisqu'elle n'est pas toujours en mesure de valider l'expertise du réparateur ou de la réparatrice, ou de s'assurer que la réparation permettra de prolonger suffisamment la durée de vie de l'objet.

Être confronté à l'irréparabilité

Certains produits ne se réparent tout simplement pas, ou se réparent difficilement, car les fabricants les conçoivent volontairement pour être irréparables afin de pousser les consommateurs et consommatrices à acheter des produits neufs. En plus d'être un défi pour les personnes consommatrices bien intentionnées, l'irréparabilité nuit aux réparateurs en affectant leur rentabilité, puisqu'ils peuvent intervenir sur de moins en moins de produits.

Des pistes pour consolider ce modèle d'affaires

Pour mener les activités

→ Diversifier ses sources d'approvisionnement en pièces

Développer des partenariats avec d'autres EÉS aux modèles d'affaires complémentaires, comme les commerçants du réemploi ou les récupérateurs, pourrait faciliter l'approvisionnement en pièces usagées. Produire certaines pièces de remplacement grâce à l'impression 3D est également une avenue à explorer.

→ Développer l'expertise du personnel

Comme il est difficile de recruter des personnes formées aux métiers de la réparation, il peut être judicieux pour une EÉS d'embaucher du personnel non qualifié et de le former elle-même. De plus, organiser des rencontres d'échange (communautés de pratique) à l'interne ou avec d'autres EÉS spécialisées en réparation pourrait offrir des occasions d'échange des savoirs, pour gagner en compétences et en productivité.



Pour être attractif

→ Offrir un service rapide

Réduire le plus possible la période pendant laquelle la clientèle doit se priver de son bien peut l'inciter à opter pour la réparation plutôt que l'achat.

→ Offrir un service garanti

Une garantie sur la réparation rassure sur la qualité du service et peut inciter la clientèle à choisir cette option.

→ Diversifier son offre

Des services complémentaires, comme la vente de produits remis à neuf ou des formations pour apprendre à entretenir ou à réparer soi-même ses objets, permettent de générer des revenus supplémentaires. Une offre de service adaptée à différentes clientèles (étudiante, institutionnelle, commerciale, etc.) serait également une manière d'élargir son marché.

→ Faire connaître ses retombées

Faire le choix de prolonger la durée de vie d'un objet plutôt que d'acheter du neuf a des bénéfices environnementaux très importants (moins d'extraction de matières premières, moins de déchets, moins d'émission de GES pour fabriquer et transporter un nouveau produit, etc.). Avoir de bons outils pour mesurer son impact et le communiquer peut attirer une nouvelle clientèle et faire reconnaître la pertinence de sa mission auprès de bailleurs de fonds.

Pour avoir une bonne santé financière

→ Optimiser ses espaces et ses opérations

Pour générer des économies et gagner en productivité, il est judicieux de maximiser l'utilisation des différents espaces de réparation, d'entreposage et de vente. Travailler avec une main-d'œuvre bien formée permet également de gagner en efficacité.

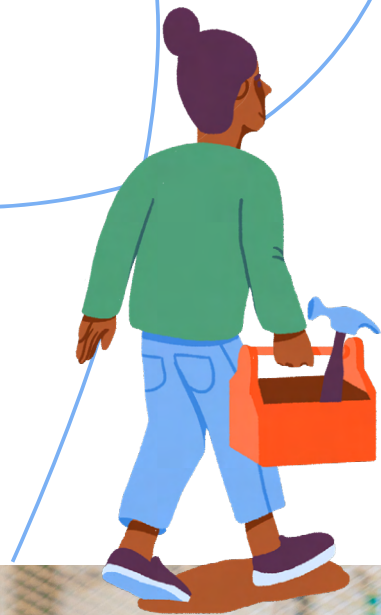
→ Faire des demandes d'aide financière

Il existe différents programmes pour subventionner les formations en emploi et l'amélioration continue. Être à l'affût de ces ressources peut permettre d'économiser des sommes importantes.

Le rôle clé des acteurs publics

La mise en place d'un cadre réglementaire qui favorise la réparation serait un levier majeur pour soutenir les EÉS dans ce secteur d'activité. Les lois ou règlements pourraient obliger les manufacturiers à concevoir des articles durables et réparables, et à offrir les pièces de rechange – neuves et usagées – à des coûts raisonnables.

D'autres initiatives pourraient soutenir ce modèle d'affaires, comme le développement d'une certification pour attester de la qualité des services de réparation par des EÉS ou le développement d'un soutien financier pour réduire les coûts de réparation, comme c'est le cas en France avec le fonds de réparation issu de la loi anti-gaspillage pour une économie circulaire.



Groupe Coderr, photo: Pranayama - Services de photographie

8 Les transformateurs

Maillage intéressant :

Logisticiens

Les transformateurs, l'économie circulaire et l'économie sociale

Utiliser au maximum les matières qui sont déjà en circulation plutôt qu'en extraire de nouvelles est une stratégie au cœur de l'économie circulaire. Mais parfois, la matière récupérée doit être transformée pour pouvoir servir de nouveau.

C'est ce que font les transformateurs : ils modifient une matière de manière à la rendre réutilisable sous une nouvelle forme. Une fois traitée, cette matière peut être utilisée par de nouvelles personnes ou d'autres entreprises qui lui donneront une nouvelle vocation.

Les entreprises d'économie sociale de ce secteur jouent parfois le rôle de « chaînon manquant » dans le processus circulaire. En effet, elles peuvent répondre aux besoins de différents acteurs sur leur territoire en transformant la matière sous une forme qui sera réellement utile. Aussi, ces EÉS possèdent souvent de l'équipement et des installations industrielles.

Quelques exemples de transformateurs :

Coop Agri-Énergie Warwick Warwick (Centre-du-Québec)

Site web

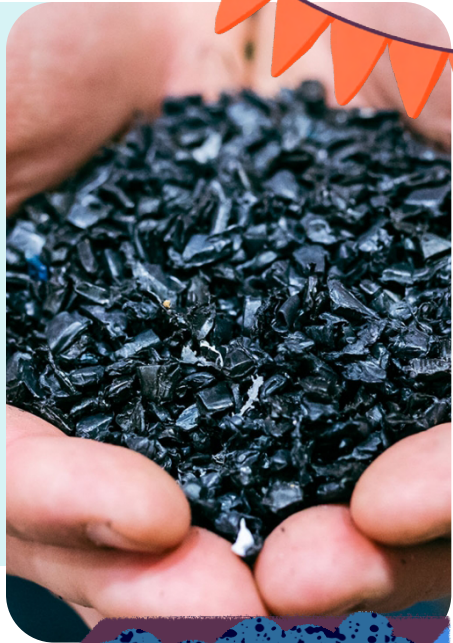
La Coop Agri-Énergie Warwick, mise sur pied par la Coop Carbone, transforme les fumiers et les lisiers d'animaux en énergie renouvelable dans le tout premier complexe de biométhanisation au Québec. Ce projet regroupe une douzaine de membres agricoles et un producteur fromager qui utilisent des lisiers et des fumiers de bovins mélangés à des matières organiques résiduelles pour générer du gaz naturel renouvelable injecté à même le réseau de distribution d'Énergir. En plus d'éviter l'émission de 6 500 tonnes de CO2 annuellement, cette solution circulaire offre des revenus additionnels pour les producteurs de la région.



Groupe APTAS – Division Environek Sainte-Marie (Chaudière-Appalaches)

Site web

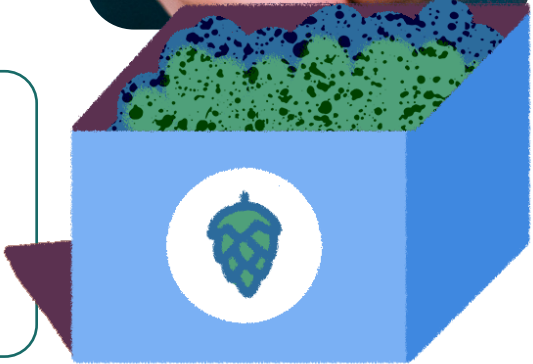
Groupe APTAS est une entreprise d'économie sociale qui offre des emplois adaptés à des personnes vivant avec des limitations fonctionnelles pour qu'elles s'épanouissent professionnellement. L'entreprise récupère notamment les tubulures d'érablières qu'elle transforme en granules de plastique qui serviront à fabriquer de nouveaux produits, comme des structures de jeux pour enfants dans les parcs. En 2022, l'entreprise a transformé 525 tonnes de tubulures. Groupe APTAS s'est également associé à un autre OBNL, Vergers d'Afrique, pour lancer le projet Irri-Blière, qui transforme les tubulures d'érablières et les plastiques agricoles en boyaux d'irrigation écoresponsables, permettant d'alimenter des systèmes d'irrigation agricole de type goutte-à-goutte.



Le principal défi des transformateurs

Financer un démarrage coûteux

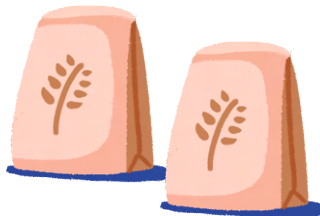
Comme d'autres EÉS en économie circulaire, les transformateurs doivent disposer d'équipements spécialisés et d'espaces importants pour mener leurs activités. Les coûts d'acquisition de ces installations sont souvent élevés, ce qui rend difficile le démarrage de ce type de projet.



D'autres défis vécus par les transformateurs

S'approvisionner

Les transformateurs doivent avoir accès à une matière de qualité, en quantité suffisante et à un rythme régulier pour réaliser leurs activités. Puisqu'ils utilisent les matières rejetées par d'autres fournisseurs, leur approvisionnement peut fluctuer en fonction des activités de ces fournisseurs. De plus, avec le développement de l'économie circulaire, certaines entreprises compétitionnent pour obtenir les mêmes matières ayant un bon potentiel de revalorisation.



Trouver l'emplacement idéal

Pour minimiser les déplacements qui sont coûteux et qui génèrent des gaz à effets de serre, les transformateurs ont intérêt à s'installer près des entreprises qui les fournissent en matière. Pour les projets en zone urbaine, ceci peut devenir un enjeu, car le prix de l'immobilier en ville est souvent élevé. Dans d'autres cas, le zonage n'autorise pas les activités industrielles de ce genre.

Composer avec la nouveauté

Les fabricants mettent en marché de nouvelles matières ou de nouveaux produits qui se retrouveront éventuellement chez les transformateurs. Ces derniers doivent constamment être à l'affût des nouveautés et des innovations techniques pour pouvoir traiter ces nouvelles matières et leur trouver des débouchés. Malheureusement, il existe peu de financement en recherche et développement adapté à la réalité des EÉS.

Des pistes pour viabiliser ce modèle d'affaires

Pour mener les activités

→ Sécuriser l'approvisionnement

Développer un réseau réduit les risques en cas de problème avec un fournisseur unique et permet d'équilibrer le rythme des approvisionnements. Créer des ententes formelles avec les fournisseurs, qui précisent les rôles et les responsabilités de chacun, est également conseillé.

→ Créer des alliances

Les EÉS ont l'habitude de travailler dans une dynamique de collaboration. Se regrouper avec d'autres EÉS similaires ou complémentaires est une stratégie à explorer pour partager des expertises et trouver des débouchés pour certaines matières difficiles à transformer ou à revendre. Collaborer avec des centres de recherche peut également être une bonne manière de rester à l'affût des nouvelles matières mises en marché et des innovations techniques ou technologiques.

→ Miser sur les nouvelles technologies

Investir dans de nouvelles technologies permet un gain d'efficacité tout en supprimant des tâches plus répétitives et moins valorisantes. Ces améliorations technologiques ne doivent toutefois pas se faire au détriment du personnel, qui doit être formé et accompagné dans ces changements pour occuper des fonctions à valeur ajoutée.

Pour être attractif

→ Offrir un service clés en main

Pour s'assurer d'un approvisionnement régulier en matière et fidéliser sa clientèle, proposer un service clé en main pour collecter, transformer et distribuer la matière est une avenue à explorer. Collaborer avec les logisticiens peut également permettre de compléter l'offre de service.

→ Savoir saisir les occasions

L'écosystème industriel évolue rapidement et il se pourrait qu'une entreprise voisine ait un nouveau rejet à proposer ou un nouveau besoin en matière transformée. Être attentif à son environnement et avoir un dialogue constant avec les entreprises de son écosystème est important pour anticiper de nouvelles occasions d'affaires. Participer à des activités de maillage d'entreprises organisées par les organisations qui font la promotion de l'économie circulaire est une bonne stratégie pour échanger avec des partenaires ou une clientèle potentielle.

→ Mesurer et communiquer ses retombées

Transformer une matière pour la rendre utilisable à nouveau permet de réduire la quantité de déchets produits annuellement. De plus, conserver les matières sur un territoire contribue au développement économique régional et réduit la dépendance à un approvisionnement étranger. Ces impacts importants devraient être mieux mesurés et communiqués par les EÉS.



Pour avoir une bonne santé financière

→ Bien choisir ses matières

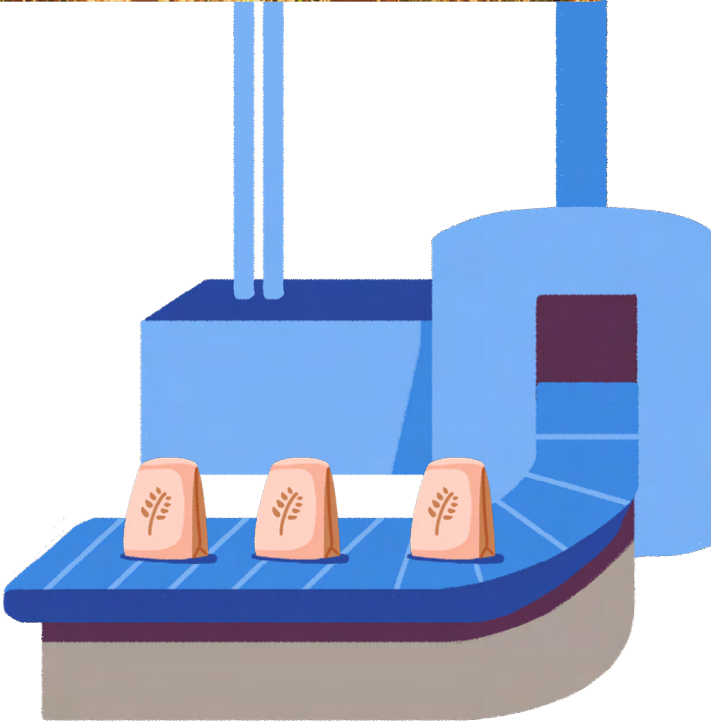
Miser sur des matières qui ont un bon potentiel de revalorisation et une valeur de revente intéressante contribue à rendre ses activités viables. La matière à traiter doit également être de qualité suffisante pour subir une transformation.

→ Contrôler ses coûts d'opération

Selon le type de matière traitée, les activités de transformation peuvent devenir très coûteuses. Pour être rentables, les EÉS doivent bien suivre leurs dépenses et optimiser leurs processus pour contrôler les coûts d'opération.

→ Trouver des débouchés stables

Certaines EÉS vont vendre directement leurs produits transformés à des consommateurs et consommatrices; d'autres vont plutôt revendre la matière récupérée à des entreprises qui vont l'utiliser pour créer de nouveaux produits. Dans tous les cas, il est important d'avoir un réseau stable de client·es et de partenaires pour trouver des débouchés pour ses produits.



Pour en savoir plus

Consultez nos autres contenus sur l'[économie sociale et circulaire](#), dont :



13 freins et des leviers pour le déploiement de l'économie sociale et circulaire
Pistes d'action pour faciliter l'émergence de projets à fort impact social et environnemental



8 modèles d'affaires en économie sociale et circulaire
Défis rencontrés et pistes à explorer pour aider les entreprises d'économie sociale à consolider leurs activités



Semer les graines du changement
L'économie sociale et circulaire en agroalimentaire



Liste de ressources en économie circulaire
pour les entreprises d'économie sociale



Une introduction à l'économie sociale et circulaire
Vidéo



7 initiatives d'économie sociale et circulaire montréalaises à découvrir



6 atouts des entreprises d'économie sociale pour l'économie circulaire

... et toutes nos autres publications disponibles sur [tiess.ca](#)

Considère
le Circulaire

Limite de responsabilité

Le TIESS, ses employé·es et ses administrateurs et administratrices ne peuvent être tenu·es responsables d'un dommage présenté comme résultant de l'utilisation de ce document. Les informations contenues dans ce document sont fournies par le TIESS à titre indicatif seulement.

Le TIESS vise l'amélioration continue. Faites-nous part de vos commentaires et de vos suggestions à propos de cette publication.

Remerciements

Le TIESS tient à remercier toutes les entreprises d'économie sociale qui ont généreusement parlé de leurs expériences et de leurs apprentissages.

Contributions à la réalisation de ce document

Le comité de pilotage du projet composé de : Daniel Normandin, Chantal Rossignol et Cynthia Poirier, du **Centre d'études et de recherches intersectorielles en économie circulaire (CERIEC)** • Evan Murray, de la **Coopérative de développement régional du Québec (CDRQ)** • Anne-Sophie Abel-Levesque et Ariane Clavet-Gaumont, du **Chantier de l'économie sociale** • Mélanie McDonald, de **Chemins de transition** • Fatao Traore, du **Conseil régional de l'environnement – région de la Capitale-Nationale** • Audrey Roberge, de la **Coop Carbone** • Julien Beaulieu et Pauline Nazaret, du **Centre de transfert technologique en écologie industrielle (CTTEI)** • Emmanuel B. Raufflet, Martine Vézina et Rafael Ziegler, de **HEC Montréal** • Marc-André Caron et Sarah St-Denis, du **Pôle d'Économie sociale Laurentides** • Émilie Dupont, de la **Société d'aide au développement (SADC) du Kamouraska**, de même que :

Rédaction : Gaëlle Gagné (TIESS) | Recherche : Marie-France Bellemare, Gaëlle Gagné et Solen Martin-Déry (TIESS) • Frédéric Plante (Laboratoire Conseil) | Édition et révision linguistique : TIESS | Graphisme : **MamboMambo**

La rédaction de ce document a été rendue possible grâce au soutien financier du ministère de l'Économie, de l'Innovation et de l'Énergie du Québec et de la Fondation Lucie et André Chagnon.

Québec

Fondation Lucie et André Chagnon



Pour citer : TIESS. (2023). *8 modèles d'affaires en économie sociale et circulaire : défis rencontrés et pistes à explorer pour aider les entreprises d'économie sociale à consolider leurs activités*.

À propos

TIESS

Territoires innovants en économie sociale et solidaire (TIESS) est un organisme de liaison et de transfert en innovation sociale reconnu par le ministère de l'Économie, de l'Innovation et de l'Énergie (MEIE). Il regroupe de nombreux acteurs et actrices de l'économie sociale et solidaire et du développement territorial, de même que des centres de recherche, des universités et des collèges. Il contribue au développement territorial en outillant les organismes d'économie sociale et solidaire afin qu'ils puissent transformer leurs pratiques et faire face aux enjeux de société de façon innovante. Pour découvrir nos autres titres : **tiess.ca**