

# LE RÉEMPLOI SE MET À L'E-COMMERCE

Beaucoup de vendeurs et encore peu d'acheteurs : les places de marché en ligne de produits de la déconstruction ont bien du mal à décoller. Pas facile de positionner l'offre et de motiver la demande.

Depuis des années, les entreprises de démolition ou de déconstruction démontent, trient et stockent les produits et matériaux issus de leurs chantiers. Les places de marchés sur internet sont une opportunité pour les valoriser plutôt que de les mettre à la benne, d'autant que le coût de mise en décharge augmente considérablement.



**R**ecycler c'est bien, réemployer c'est mieux. Suivant le principe de l'économie circulaire, un nouveau secteur de la construction cherche à se mettre en place, à l'appui de la loi de transition énergétique pour une croissance verte (n° 2015-992 du 17 août 2015) qui stipule que 70% des déchets du BTP devront être revalorisés en 2020. Une aubaine et une incitation à réutiliser les plus de 40 millions de tonnes de déchets produits annuellement par le bâtiment. Le commerce en ligne peut-il être le moyen de faire coïncider l'offre de matériaux et de produits inemployés ou provenant des chantiers de déconstruction/démolition – et une demande encore mal identifiée, mais que certains espèrent croissante? Le processus informatique

du commerce électronique est simple, c'est là son danger. *A priori*, il suffit, comme sur Le Bon Coin, de publier les annonces des vendeurs en indiquant les produits ou les lots, leur emplacement, état et conditions de reprise, prix. Les acquéreurs potentiels n'ont alors qu'à naviguer sur le site et cliquer sur les références qui les intéressent afin d'être mis en contact et réaliser la transaction. Reste à créer et animer cette communauté. C'est le point le plus délicat, qui réclame savoir-faire, moyens et un peu de chance.

### Trop peu de transactions

C'est sur cette base que deux sites web se sont rapidement lancés : Matabase dès 2014, puis Travauxmatériaux en 2015. Avec beaucoup d'ama-

### AVIS D'EXPERT



**Nathanaël Cornet-Philippe**, délégué général du SEDDRé (Syndicat des entreprises de déconstruction, dépollution et recyclage)

« Le rôle d'un syndicat n'est pas d'animer une place de marché »

« Lancé en 2016 par le SEDDRé, le site Imaterio avait pour objectif de mettre gratuitement en relation des entreprises de démolition avec des entreprises de travaux en quête de ressources à proximité de leurs chantiers. Après un succès d'estime, le site a progressivement perdu de son attractivité. Il est aujourd'hui peu fréquenté, car le rôle d'un syndicat professionnel n'est pas d'animer une place de marché. Aujourd'hui, des sites web privés (Cycle Up, Backacia...) opèrent de la même façon. Spécialisés, ils apportent une visibilité intéressante à ce nouveau marché naissant. » ■

teurisme et peu de transparence, ils ont essayé les plâtres en contactant des cédants et réussi à mettre en ligne quelques centaines d'annonces. Mais ils se sont très rapidement heurtés à une demande insuffisante pour faire décoller le marché. Seuls quelques entrepreneurs indépendants, TPE ou artisans spécialisés, à la recherche de produits bien précis, comme du bois, du ferrailage, pavés/carrelages ou de décoration ont opéré quelques transactions. Résultat : même s'ils sont toujours en ligne et affichent des annonces, ces deux sites ne sont pratiquement plus opérationnels. Matabase, pourtant soutenu par l'Ademe, réoriente ses activités vers le diagnostic déchets et la commercialisation de sa matériauthèque, et tente de revendre sa place de marché. Travauxmatériaux a déposé le bilan en 2018 et ses deux créateurs ont embrassé d'autres activités, même si l'un d'eux maintient bénévolement le site sans réel statut juridique.

Le Syndicat des entreprises de déconstruction, dépollution et recyclage (SEDDRe) a également tenté l'aventure dès 2016, à la demande de ses adhérents, avec Imaterio. Cette fois en toute transparence. Mais, faute d'acquéreurs, le syndicat a jeté l'éponge (*lire encadré ci-dessus*).

### Évangéliser les futurs acquéreurs

Pour autant, toutes les places de marché de réemploi sont-elles vouées à être des échecs? Certainement non, mais à une condition : savoir mobiliser et rassurer les acheteurs. La réussite de quelques plateformes traditionnelles – comme Batidon, Co-Recyclage, Hesus, Orée ou plus récemment

Permac-, généralement en lien avec des entreprises de réinsertion ou des Ésat (établissement et service d'aide par le travail), montre sans doute la bonne voie. Mais à ce jour, aucune ne s'est lancée dans l'e-commerce. C'est sur leur modèle que de nouveaux acteurs sont apparus.

Le plus emblématique est Cycle Up (*lire CTB n° 374*). « Un an après sa création, le site fonctionne mieux que prévu, se félicite son directeur général Sébastien Duprat. Nous avons un plan de deux à trois ans d'évangélisation, or les premières transactions sont venues très vite. » Il concède que le marché est encore immature, voire opaque, mais œuvre avec acharnement à rendre l'offre transparente, notamment en allant convaincre les grands groupes du BTP. « Auparavant, ils devaient payer pour éliminer ces produits, le site est alors une alternative crédible et intéressante à leurs yeux. »

Côté acquéreurs, il a su convaincre le Samu Social, qui est aujourd'hui son plus gros client, pour la construction d'habitations sociales. Mais des ténors, comme l'APHP (Assistance publique hôpitaux de Paris), Foncière Gecina, Eiffage, I3F ou Klepierre, s'y intéressent, notamment pour bénéficier de produits, parfois de très bonne qualité, pour 5% à 10% du prix du neuf. En revanche, les produits plus sensibles dans le temps et nécessitant une garantie décennale, comme ceux destinés à l'isolation ou l'étanchéité sont délaissés. Voilà pourquoi Cycle Up développe aujourd'hui deux autres filières : les restes de production ou fin de série, et les surplus de chantier.

Son challenger, Backacia, cherche à proposer « le plus large choix de produits au meilleur prix », souligne Lucille Hamon, cofondatrice du site. ■■

### AVIS D'EXPERT



**Lucille Hamon**, cofondatrice de Backacia

« Un coût et un impact carbone réduits »

« Nous accompagnons notre communauté d'acheteurs à travers un service personnalisé et réactif. *A priori*, ils viennent pour le coût, mais trouver des produits disponibles et à impacts carbone réduits les intéresse aussi. C'est une démarche de bon sens : ils cherchent des produits pouvant s'intégrer dans leurs projets, avec des devis de "variante réemploi". Cet argument les distingue de la concurrence. » ■

AVIS D'EXPERT



**Célia Auzou**, architecte, fondatrice de Re.Source

« Un meilleur rapport qualité/prix »

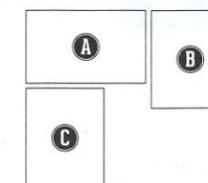
« Mon objectif est d'assurer une seconde vie à des éléments neufs ou en bon état qui sinon iraient à la benne. Et d'en faire bénéficier les particuliers ou les professionnels en quête du meilleur rapport qualité/prix. Je vérifie les stocks, réalise l'inventaire et la mise en ligne. C'est un investissement personnel essentiel pour ne pas vendre tout et n'importe quoi ! »

En effet, certaines gammes se commercialisent plus facilement que d'autres. « C'est pourquoi nous réalisons un gros travail d'accompagnement du secteur afin d'élargir le panel de composants éligibles au réemploi. » Backacia se positionne ainsi comme un facilitateur dans le transfert de propriété. « Cette pratique a de tout temps existé, mais manque toutefois de transparence et de fluidité. » C'est en répondant à ces problématiques que la start-up espère développer un marché local et durable. Moins national car centré sur la région Rhône-Alpes, Re.Source découle d'une initiative personnelle de Célia Auzou, jeune architecte dynamique. Là encore, la transparence est de mise. « Les surplus de chantier, les erreurs de commande ou les bons produits de réemploi encombrant les

Les principales plateformes en activité

	Cycle Up	Backacia (ex Batiphoenix)	RE Source
Plateforme			

Plateforme	www.cycle-up.fr	www.backacia.com	www.rs-resource.fr
<b>Création</b>	mars 2018	août 2017	juillet 2018
<b>Investisseurs/financement</b>	Egis et Icade	start-up incubée à la Station F (campus de Xavier Niel)	initiative personnelle bénéficiant d'une bourse à l'innovation
<b>Présentation</b>	classement par corps d'état, disponibilité, conditions d'enlèvement, prix, quantité, proximité (localisation)	recherche par lieu, catégorie, état, conditionnement, origine (neuf/occasion)	recherche par catégorie, état, surface (uniquement en région Rhône-Alpes, Ardèche et Drôme)
<b>Annonces en ligne</b>	90 annonces de 14 000 produits	4 000 annonces passées, 200 en cours de produits ou lots provenant de 60 chantiers	une centaine de produits ou lots, principalement des surplus ou stocks inutilisés
<b>Transactions</b>	2 500 en un an	non précisé	10 à 20 par mois
<b>Produits les plus achetés</b>	objets d'aménagement et décoration (mobilier, décors, équipements), second œuvre (gainés, canalisations, faux plafonds/plafonds), matériaux techniques (luminaires, grilles de ventilation, tableaux électriques)	tous produits rentables, déposables ou réutilisables, de type revêtement de sol, moquette, dalle de faux plancher	anciens parquets de chêne, chemins de câbles, sanitaires ou cheminées, isolants, bois déclassés, carrelage, menuiseries, tous déposés et reconditionnés
<b>Profil acheteurs</b>	architectes, maîtres d'ouvrage ou AMO, PME, TPE ou artisans du second œuvre	professionnels du bâtiment, tous corps d'état confondus, principalement des TPE et des artisans, mais aussi quelques maîtres d'ouvrage plus importants	généralement des particuliers (autoconstructeurs), des architectes ou des artisans
<b>Facturation</b>	paiement et facturation via le site, une police d'assurance garantit la transaction, la qualité et l'origine des produits	via le site, qui intègre un service de facturation avec la traçabilité du produit et paiement sécurisé	facturation et paiement sécurisé via le site
<b>Commission prise sur le vendeur</b>	5%	40%	20% à 25%



**A.** Les matériaux issus de la déconstruction (ici, des pavés de granit) sont parfois de très bonne facture et de qualité, comme des matériaux neufs.

**B.** Un inventaire des ressources est nécessaire dès le début de la déconstruction pour évaluer les matériaux éligibles au réemploi.

**C.** La récupération des dalles de plafond pour la revente sur internet est l'une des premières filières de matériaux réutilisables.



professionnels, observe-t-elle. Ils sont prêts à les écouler rapidement. » Son credo est de se montrer solidaire des vendeurs et des acheteurs. Et ça marche : les clients viennent trouver des produits économiques, authentiques et s'impliquent dans une démarche responsable et durable. Avec des économies de l'ordre de 30 % à 60 %.

Manque d'incitations du législateur

Ces trois opérateurs pratiquent l'e-commerce en toute transparence. Leur facturation est claire, directe et ne laisse pas de place aux transactions douteuses. Comme c'est parfois le cas au bénéfice d'entrepreneurs qui utilisent des matériaux de réemploi achetés sous le manteau, sans en informer leurs clients. Tout le monde s'accorde enfin à noter que le législateur manque encore de volonté et d'incitation. La loi ne favorise pas directement le réemploi et l'économie circulaire dans le bâtiment. L'État n'accorde pas d'avantage fiscal, de TVA réduite ou de subventions. La seule incitation est sans doute l'inflation actuelle du coût de mise en décharge, passé de 100 €/tonne à 200 €/tonne en un peu plus d'un an. Enfin, la commande publique peine à soutenir la filière. Peu d'appels d'offres tiennent compte de l'apport du réemploi dans les soumissionnements. Et pourtant, il contribue au développement durable, à l'activité locale et aux actions d'insertion sociale.

Jacques Rolland

AVIS D'EXPERT



**Sébastien Duprat**, directeur général de Cycle Up

« Des économies et de la qualité »

« Notre volonté est de massifier l'utilisation des produits réemployés. La valeur ainsi créée représente un fort potentiel pour le secteur de la construction en quête d'économies et de qualité. Certains de nos produits, bien qu'après une première mise en œuvre, sont parfois de meilleure facture, ont peu voyagé et sont plus durables que certains produits neufs mal conçus et fabriqués à l'autre bout du monde. »