



Le Petit Plus, le recyclage intelligent ET solidaire des déchets

Créée en 2009 et basée au Blanc-Mesnil (93), Le Petit Plus est une Entreprise Adaptée (EA), c'est-à-dire une entreprise dans laquelle au moins 80% des collaborateurs sont en situation de handicap. Cette structure est spécialisée dans la collecte et le recyclage multi déchets de bureau dans les entreprises et les administrations : gobelets, canettes, bouteilles, papiers, cartons, documents confidentiels, piles, cartouches, ampoules... L'entreprise conseille ses clients publics et privés dans la mise en place de programmes de tri sélectif ; elle a accompagné pendant 2 ans la Fédération des Entreprises de Propreté à la rédaction d'un guide méthodologique sur la mise en place du tri sélectif, qui a donné naissance récemment à l'outil SMART TRI.

Le Petit Plus est arrivée en tête de la sélection des structures retenues pour pitcher le 16 novembre devant les acheteurs publics et l'ensemble des participants. L'occasion pour le GIP Maximilien d'interroger son Fondateur et Président Mathieu BOULLENGER sur l'histoire de l'entreprise, son métier et l'importance des marchés publics pour le développement de ses activités.

En savoir plus : www.lepetitplus.fr et contact@lepetitplus.fr

Quelle est l'histoire de l'entreprise Le Petit Plus ? Pourquoi le choix d'une entreprise adaptée et combien de salariés en situation de handicap employez-vous aujourd'hui ? Quelles prévisions d'embauches avez-vous à moyen terme ?

Le Petit Plus a été créée en 2009 en tant que filiale d'une première structure appelée Résilience que j'ai créée en 2005 et qui est une entreprise d'insertion par l'activité économique (EI). J'ai choisi le statut d'entreprise adaptée parce que l'utilité sociale m'anime du fait de mon histoire personnelle : d'une part, j'étais un enfant handicapé, d'autre part, ma mère était pionnière dans le domaine de la réduction des risques liés à l'usage de drogues. Nous employons à ce jour 60 collaborateurs et notre objectif est de recruter en CDI chaque année entre 10 et 15 personnes en situation de handicap.

En quoi est-ce important pour vous de participer à cette rencontre Openmap ESS ? Qu'attendez-vous plus particulièrement de la séance des pitches ? Allez-vous participer aux rencontres bilatérales (networking) avec les acheteurs publics ?

Participer à un tel évènement est une formidable opportunité pour Le Petit Plus. Nous avons récemment agrandi notre usine de valorisation et nous démarrons un déploiement national sous forme de franchise. Nous poursuivons notre développement et cet Openmap ESS est pour nous l'occasion de rencontrer nos futurs clients. Je souhaite que mon intervention suscite l'intérêt des acheteurs participant à cette matinée, lors de la séance des pitches mais également durant les rendez-vous de networking qui nous donneront l'occasion de proposer nos services.

Quelles prestations proposez-vous aux acheteurs publics ? Quels sont les marchés publics que vous avez récemment remportés ? Quelle est la part (en %) des marchés publics dans votre chiffre d'affaires ? Celle-ci a-t-elle progressé depuis la création de l'entreprise ?

Nous permettons aux acheteurs publics d'acheter plus qu'une prestation de collecte des déchets. Nous nous occupons de la phase amont : space planning, mobilier de tri, affichage, conduite du changement...

Par ailleurs, en optimisant la qualité du tri à la source, nous obtenons un bilan économique très positif : en effet, nos clients, en plus de mieux trier leurs déchets, contribuent à la création d'emplois solidaires et renforcent leur démarche d'achats solidaires, ils réalisent aussi de vraies économies. Enfin, nous animons la démarche en permanence en fournissant des reportings très détaillés sur tous les déchets collectés et en proposant des outils de communication pour faire connaître aux collaborateurs l'impact positif de leurs gestes de tri sur l'environnement.

Nous avons récemment remporté des marchés pour la RATP, Plaine Commune, la Caisse des Dépôts et Consignations, la CAF Essonne. En nette augmentation depuis 2016, les marchés publics représentent environ 35% de notre CA. Nous avons aujourd'hui accès à des marchés plus volumineux qu'au démarrage de notre activité et nous avons développé un savoir-faire dans la réponse en groupement momentané d'entreprises (avec des structures de l'ESS partenaires) pour certains marchés.

Votre entreprise est attributaire d'un marché public de gestion des déchets avec la SNCF. Que pouvez-vous nous dire à ce sujet ?

Nous gérons aujourd'hui les déchets de 30 sites soit un périmètre de plus de 20.000 collaborateurs de la SNCF. Dans ces différents bâtiments où nous avons organisé le tri sélectif nous collectons environ 100 tonnes de papiers, cartons et documents confidentiels. Nous avons installé plusieurs centaines de bornes de tri, effectué des réunions de sensibilisation du personnel et créé des plans d'affichage ainsi que des guides de tri pour l'ensemble du personnel. Lors de la consultation, nous étions en concurrence avec l'ensemble des acteurs du recyclage y compris les leaders du secteur. Nous sommes ravis d'avoir démontré notre capacité à traiter des volumes si conséquents, dans les règles de l'art, tout en étant compétitifs d'un point de vue économique.

Notre expérience au sein du Petit Plus démontre le potentiel des entreprises adaptées et des ESAT. Nous mettons en avant la qualité de nos prestations, le respect des exigences de nos clients et notre efficacité. Avoir plus de 80% de collaborateurs en situation de handicap est pour nous une opportunité plus qu'une contrainte et nous sommes tous fiers de mettre en avant, en premier lieu, le professionnalisme et le sens du service.

De manière globale, que pensez-vous de l'insertion de dispositions sociales dans les marchés publics ? Cela peut-il concourir à une meilleure et plus grande insertion des publics en situation d'handicap ?

L'insertion de dispositions sociales dans les marchés publics doit être l'occasion pour les acheteurs de s'intéresser aux EA et ESAT (ou aux SIAE). Lancer un appel d'offres réservé ou insérer des dispositions sociales dans un dossier de consultation est selon moi l'opportunité d'effectuer un travail de sourcing et d'entrer dans l'univers passionnant de l'ESS. Il ne s'agit pas d'être complaisant, bien au contraire, l'exigence des donneurs d'ordres tire tout le monde vers le haut, tant les structures que les salariés en situation de handicap qui y travaillent.

Nombre de nos clients ont visité notre usine de valorisation des déchets, parfois plus d'un an avant le lancement de leurs consultations. Dans la plupart des cas nous avons eu des retours positifs des acheteurs qui ne s'attendaient pas à trouver autant de technicité, de matériels industriels et de process. Ils ont également apprécié les compétences de nos collaborateurs, la viabilité de notre modèle économique et la compétitivité de notre offre. Il est important pour nous de mettre en confiance les donneurs d'ordre. Un cercle vertueux émerge de tout cela : les acheteurs publics renforcent leurs démarches d'achats responsables et les EA et ESAT créent des emplois durables et de qualité pour les publics en situation de handicap.