

→ LA FRANCHISE INDUSTRIELLE



Réceptionner des déchets, les transformer en produits et vendre ces produits est aujourd'hui un vrai schéma économique.

Pour atteindre en 2020 l'objectif européen et français de recyclage des matériaux de déconstruction, il faut multiplier par 4 en région le nombre de plateformes industrielles de recyclage.

L'ordonnance du 17 décembre 2010, qui a force de loi, est la transposition d'une directive européenne de novembre 2008. Cette ordonnance peut être interprétée comme la traduction réglementaire du concept d'écologie industrielle ou économie circulaire. Elle vient valider le modèle économique développé par YPREMA tout au long des 25 dernières années.



L'objectif européen et français est de recycler 70 % des matériaux de déconstruction en 2020, ce qui représente 42 millions de tonnes. Aujourd'hui seulement 32 % de ces matériaux sont recyclés en France, soit 19 millions de tonnes. L'objectif pour les 10 ans à venir, est donc de doubler cette quantité.

Depuis 2010, YPREMA, leader dans le domaine du traitement des matériaux de déconstruction, des mâchefers d'incinération et des terres inertes, anticipe ces perspectives de développement.

Fort de sa maîtrise d'une réglementation complexe, aujourd'hui, YPREMA est en mesure de développer son concept en franchise industrielle afin de transmettre son savoir-faire à des partenaires partageant les mêmes valeurs.





Vous travaillez dans le secteur des travaux publics et disposez d'un terrain industriel :

- Vous souhaitez :
 - développer une activité complémentaire sur votre site actuel,
 - ou diversifier votre activité en créant un centre de recyclage YPREMA.
- Vous avez une très bonne connaissance :
 - du marché local des matériaux routiers,
 - des matériaux,
 - des acteurs locaux (pouvoirs publics, entreprises du TP...).
- Vous avez développé un fort relationnel sur la zone d'implantation concernée.
- Vous êtes sensibilisés au développement durable.
- Vous disposez de réserves foncières inutilisées à proximité d'un centre urbain.

YPREMA vous propose son concept en franchise industrielle à travers 2 modèles de centre de recyclage des déconstructions du BTP.

LES MODÈLES	COMPLÈMENT D'ACTIVITÉ	DIVERSIFICATION D'ACTIVITÉ
Tonnage annuel	10 à 15 000 t	30 à 50 000 t
Nombre d'emplois directs sur site	1	2 à 3
Typologie d'implantation <i>(nombre minimum d'habitants dans un rayon de 20 km)</i>	40 000	80 000
Surface du terrain	10 000 m ²	15 000 m ²
Investissement hors foncier (matériel, aménagements, études, formation, droit d'entrée)	100 000 €	500 000 €
Chiffre d'affaires annuel estimé	100 000 à 150 000€	240 000 à 400 000 €



COMMENT ÇA MARCHE ?

La franchise est une méthode de collaboration entre une entreprise (le franchiseur) et une ou plusieurs entreprises (les franchiseés).

Son objet est d'exploiter un concept mis au point par le franchiseur qui assure un développement au franchiseé.



LES ÉTAPES

Après avoir rempli un dossier de candidature, le candidat à la franchise prend connaissance du **DIP** (Document d'informations précontractuelles) rendu obligatoire par la loi Doubin du 31 décembre 1989. Ce document fournit des informations sur le franchiseur : données bancaires et administratives, historique de la société, état du marché national, état du marché local, présentation du réseau actuel, principaux éléments du contrat...

Passé un délai obligatoire de 21 jours **LE CONTRAT DE FRANCHISE** définissant les conditions de partenariat peut être signé.

Ce contrat présente :

- les signes distinctifs du réseau (marque, logo, charte graphique...),
- le savoir-faire (méthodes d'installation et d'aménagement, méthodes de production, offres commerciales en service réception et en vente de produits),
- les modalités de formation initiale et continue,
- les services d'assistance dans les travaux et l'aménagement du site, dans les démarches préalables à l'obtention du permis de construire,
- l'animation du réseau (congrès, réunions, sponsoring, lettre d'information).

Une formation est alors suivie par le franchiseé. Un **MANUEL OPÉRATOIRE** dont l'objectif est de transmettre le savoir-faire du franchiseur lui est communiqué.

Ce manuel contient l'ensemble des savoir-faire développés par le franchiseur, dans le domaine de l'aménagement des centres de recyclage, la réception de déconstructions du secteur BTP, la transformation de ces déchets en produits mais également la commercialisation de ces derniers.

À l'obtention du permis de construire, la seconde partie de la formation se met en place.





LES AVANTAGES

→ pour le franchisé

Il est propriétaire de son entreprise et est juridiquement indépendant.

Le franchisé accède à une maîtrise professionnelle supérieure à celle de l'homme de métier isolé, grâce à la formation, aux conseils, à l'assistance permanente et aux outils pédagogiques élaborés par le franchiseur.

Il bénéficie de :

- l'image de marque et de la réputation de l'enseigne par rapport au consommateur ;
- d'un système de gestion commerciale conçu et expérimenté par le franchiseur (économie de temps liée à l'utilisation d'un savoir-faire existant et réduction du risque financier) ;
- d'un avantage compétitif grâce à la synergie économique du réseau et à la capacité d'innovation du franchiseur ;
- d'une meilleure rentabilité des capitaux investis grâce aux économies d'échelle permises par la standardisation des opérations.

→ pour le franchiseur

La franchise apporte au franchiseur une combinaison de moyens commerciaux et financiers :

- moyens de financement privilégié d'un réseau commercial ;
- limitation de la capacité de réaction de la concurrence grâce à la conquête plus rapide d'un marché, aux effets financiers de la coalition économique du réseau (puissance d'achat), à l'occupation du territoire par des emplacements adaptés ;
- valorisation de la marque et fidélisation de la clientèle sur des actions publicitaires régionales et nationales ;
- contrôle de la mise en œuvre du concept ;
- construction de formations continues permettant aux franchisés et à leurs personnels de croître en performance ;
- construction de nouvelles catégories d'offres.

OBLIGATIONS DU FRANCHISÉ

- Appliquer la stratégie commerciale du franchiseur.
- Respecter les normes du concept, les standards de qualité.
- Rétribuer le franchiseur pour ses apports (par exemple sous forme de redevance forfaitaire initiale ou droit d'entrée, de royalties en contrepartie de la licence de marque, l'assistance et la formation permanente, la recherche et l'innovation...)
- Suivre l'évolution du concept et du savoir-faire.



D'après l'article 21 du projet de loi relatif à la transition énergétique pour la croissance verte, « à compter du 1^{er} janvier 2017, tout distributeur de matériaux, produits et équipements de construction à destination des professionnels s'organise pour reprendre, sur ses sites de distribution ou à proximité de ceux-ci, les déchets issus des mêmes types de matériaux, produits et équipements de construction à destination des professionnels, qu'il vend. »



Concrètement, on estime que cette mesure conduira à **la création de 600 déchetteries professionnelles dès l'horizon 2020**. Devant ces perspectives de développement, YPREMA, PME indépendante spécialisée dans le domaine du traitement des matériaux de déconstruction, des terres inertes et des services aux artisans depuis 25 ans, anticipe. Fort de sa maîtrise de la réglementation en vigueur, YPREMA est aujourd'hui en mesure de développer son concept d'**ESPACE ARTISAN en franchise industrielle** afin de transmettre son savoir-faire à des partenaires partageant les mêmes valeurs.

Un ESPACE ARTISAN, c'est quoi ?

► UNE DÉCHETTERIE PROFESSIONNELLE, MAIS PAS SEULEMENT

Tous les apports de déchets et les ventes de matériaux sont **pesés** pour une facturation au plus juste.

Un savoir-faire dans la réception permettant une optimisation dans le traitement des déchets.

- Sur les ESPACES ARTISANS, 40% des déchets réceptionnés sont recyclables, alors que dans la plupart des déchetteries, 100% des déchets inertes sont envoyés en installation de stockage à un coût très élevé.
Un partenariat entre la collectivité et l'entreprise permet donc de désengorger les déchetteries publiques.
- 50% des clients sont orientés vers nos sites par les déchetteries publiques ou les mairies.

► UNE SOLUTION POUR LES ARTISANS

Un site sur mesure

Un site créé pour les artisans, les entrepreneurs, les commerçants et les particuliers, accessible à tous types de véhicule. Il est en effet conçu pour accepter des camions ainsi que des véhicules légers munis de remorques.

Un service de qualité

Un responsable du site est présent pour accueillir, guider et conseiller les clients. Un système de pesée garantit le paiement du prix juste, pour tous les apports et les enlèvements de matériaux.

Une offre complète

En un seul voyage, les clients déposent tous types de déchets et repartent avec des matériaux de qualité, naturels ou recyclés, en vrac ou en big bag.



► UN ÉQUIPEMENT APPRÉCIÉ DES COLLECTIVITÉS

Une solution pour lutter contre l'engorgement des déchetteries publiques en offrant une vraie alternative aux artisans.

Environ **40% des déchets réceptionnés sont recyclables** (gravats propres et terres inertes) et peuvent alimenter un centre de recyclage.

Un tri adapté, notamment sur les inertes (partie la plus pondéreuse) permet de diminuer sensiblement les quantités envoyées en décharge et **génère des économies importantes** pour la collectivité.

► LE MODÈLE EN CHIFFRES

Tonnage annuel réceptionné	5 000 t
Tonnage annuel vendu	2 500 t
Nombre de clients facturés par an	700
Nombre d'emplois directs sur site	1 à 2
Surface du terrain	2 000 m ²
Investissement hors foncier	400 000 €
Chiffre d'affaires annuel estimé	350 000 €



ESPACE ARTISAN

LE PARTENARIAT EN FRANCHISE, PLUS FORTS ENSEMBLE

Une formation, des conseils, une assistance permanente et des outils pédagogiques pour accéder à une maîtrise professionnelle rapide ainsi qu'un accompagnement dans les démarches de déclaration ICPE.

Un système de gestion commerciale déjà expérimenté. C'est une **économie de temps** liée à l'utilisation d'un savoir-faire existant et une **réduction des coûts**.

Un **avantage compétitif** grâce à la synergie économique et à la capacité d'innovation du réseau.

Une **meilleure rentabilité des capitaux investis** grâce aux économies permises par la standardisation des opérations.

L'**image de marque** et la réputation de l'enseigne par rapport aux clients.



CHIFFRES CLÉS

- 25 ans d'existence
- 10 implantations sur 4 régions
- 2 millions de tonnes de matériaux réceptionnés et valorisés par an
- 3 filières d'activités : Béton concassé, Ecograve, Urbasol
- 2 services : Franchise et ESPACE ARTISAN
- + de 20 M€ de chiffres d'affaires
- 90 salariés
- Semaine de 35 heures sur 4 jours pour le personnel d'exploitation
- 1999 : Certification ISO 9001 de l'ensemble des productions
- 5% de la masse salariale consacrée à la formation
- 2008 : production d'un Rapport développement durable annuel
- 2012 : lancement de la franchise YPREMA
- 2014 : ouverture du 2^e ESPACE ARTISAN

YPREMA

7, rue Condorcet
94437 Chennevières-sur-Marne cedex
Tél. : 01 49 62 01 23
Fax : 01 45 93 25 74

Mail : siege.idf@yprema.fr
www.yprema.fr

→ Toutes les plateformes YPREMA respectent la réglementation des installations classées.
Conformes à l'ordonnance du 17-12-2010, elles permettent la transformation de déchets en produits.



SABLE
en
SEINE2

