

Les indicateurs Eurosis/« Le Monde » de la performance environnementale et sociétale des groupes internationaux

Les entreprises contraintes de mieux gérer leurs déchets

Comment s'en débarrasser ? La question des déchets industriels a pris un tour dramatique avec l'intoxication massive, fin août, d'habitants d'Abidjan (Côte d'Ivoire), par des matériaux débarqués d'un navire déjà refoulé d'Europe. Elle prendra un tour plus souriant lorsque, le 9 octobre, plusieurs enseignes de la grande distribution française tenteront, à l'occasion de la 2^e Semaine nationale de réduction des déchets, de promouvoir les produits qui en génèrent le moins. Sous la pression de l'actualité comme de la réglementation, les entreprises se préoccupent de façon toujours plus pressante de la gestion des résidus de leur activité.

Le quatrième volet des indicateurs Eurosis/« Le Monde », publié par « Le Monde Economie » en partenariat avec l'European Social Investment Forum (Eurosis) et avec le soutien de la Commission européenne, dresse un état des lieux de cette gestion pour 24 grandes entreprises, leaders dans six secteurs industriels choisis en raison de l'importance du volume de déchets produits. Les règles et les termes de cette gestion ont été fixés par une directive européenne de 1975, et par les directives sectorielles qui en ont découlé : déchets dangereux (1991), emballages (1994), décharges (1999), incinération (2000), véhicules hors d'usage (2000), déchets d'équipements électriques et électroniques (2003). Un projet de nouvelle directive, destinée à remplacer celle de 1975, est actuellement l'objet de féroces discussions. Une première version a suscité une levée de boucliers parmi les organisations écologistes, et même chez certains Etats membres, tant elle semblait donner raison aux lobbies industriels qui souhaitent apporter une définition plus restrictive de la notion de « déchet ».

Mais les textes européens ont installé dans l'horizon économique des entreprises des objectifs de valorisation et des principes comme la prise en charge du coût par le producteur. Si ces obligations n'ont évidemment pas la même ampleur selon les secteurs d'activité, il est frappant de constater que, trente ans après la directive de 1975, la plus grande part des déchets produits par ces grandes entreprises sont valorisés, par recyclage ou par combustion.

Certes, les performances en la matière peuvent varier fortement d'une entreprise

à l'autre au sein d'un même secteur, comme dans le cas de la grande distribution. Mais Eric Duvaud, associé responsable du département environnement et développement durable chez Ernst & Young, met en garde sur de telles comparaisons. Les entreprises peinent en effet à « identifier l'exhaustivité des déchets produits et donnent parfois des interprétations différentes de ce qu'est ou n'est pas un déchet, etc. Ce qui aboutit au fait paradoxal que les bons reportings peuvent parfois afficher de moins bonnes performances que les mauvais, car ils identifient mieux les volumes réels de déchets ».

Reste que l'appareil réglementaire a poussé les entreprises à imaginer des dispositifs plus économiques, voire profitables, pour honorer leurs obligations. Prorecyclage, une association qui fédère industriels et entreprises de valorisation, a réalisé avec le concours du Bureau d'informations et de prévisions économiques (BIPE) en 2004 un rapport préconisant une organisation rationnelle des filières de valorisation, à l'échelle sectorielle et géographique, qui permettrait à la fois des économies d'échelle pour les entreprises et une meilleure rentabilité de l'activité de recyclage. Mais il s'agit encore d'un vœu pieux, tant il reste à faire pour rationaliser la valorisation entre les établissements d'un même groupe. Renault, par exemple, a mis au point une telle organisation il y a moins de deux ans et prévoit sa montée en charge sur une durée... de dix ans. ■

A. R.

DES DONNÉES PUBLIQUES

Les informations publiées dans le tableau ont été collectées et traitées par le cabinet de conseil Ernst & Young à partir de documents d'entreprises accessibles au public : rapports annuels, rapports « développement durable » ou de « responsabilité sociale », sites Web, etc. Les entreprises citées sont les plus importantes de leur secteur (en chiffre d'affaires 2004 selon le classement de *Fortune*). Cependant, neuf entreprises ont été sorties de l'échantillon de départ, en raison de l'insuffisance des informations publiées : Alcan, Arcelor, Carrefour, McDonald's, Mittal Steel, PepsiCo, Pfizer, Sodexho et Target.

La valorisation est entrée dans les mœurs des industriels

	Production totale de déchets ⁽¹⁾	dont % dangereux	% de déchets	
			valorisés ⁽²⁾	autres traitements ⁽³⁾
Agroalimentaire				
Nestlé (Suède)	1 910 000	N. C.	77	23
Unilever (Royaume-Uni)	188 400	4,41	79	21
Groupe Danone (France)	275 000	N. C.	79	21
Grande distribution				
Metro AG (Allemagne)	363 501	N. C.	89	11
Tesco (Royaume-Uni)	327 630	N. C.	61	39
PPR (France)	607 696	0,23	5	95
Pharmacie				
Johnson & Johnson (Etats-Unis)	155 700	33,85	N. C.	N. C.
Glaxo SmithKline (Royaume-Uni)	356 000	N. C.	80	20
Sanofi (France)	190 000	62,16	88	12
Novo Nordisk (Danemark)	21 855	57,89	40	60
Electronique				
Sony (Japon)	224 166	N. C.	87	13
Philips (Pays-Bas)	150 000	N. C.	72	28
Nokia (Finlande)	26 605	N. C.	N. C.	N. C.
Intel (Etats-Unis)	60 782	29,85	68	32
Alcatel (France)	26 602	8,69	67	33
Automobile				
General Motors (Etats-Unis)	4 090 000 ⁽⁴⁾	2,44	65	36
DaimlerChrysler (Allemagne)	564 176	7,14	80	20
Toyota Motor (Japon)	759 000	N. C.	100	0
Volkswagen (Allemagne)	479 368	17,83	56	44
Peugeot (France)	210 000 ⁽⁵⁾	4,76	74	26
Renault (France)	270 000	7	81	19
Métallurgie				
Nippon Steel (Japon)	18 850 000	N. C.	98	2
Norsk Hydro (Norvège)	314 120	41,31	44	56
Alcoa (Etats-Unis)	1 490 000	N. C.	74	26

(1) Déchets solides (hors effluents liquides ou gazeux)

(2) Recyclage et récupération d'énergie

(3) Mise en décharge, combustion, enfouissement, stabilisation

(4) Y compris déchets métalliques

(5) Données sur 23 sites industriels

Source : Ernst & Young, d'après les informations publiées par les entreprises

N. C. : Non connu

Marc Cheverry : « Il existe aujourd'hui une justification économique à faire le choix du tri et du recyclage »

Peut-on dire qu'aujourd'hui les grandes entreprises ont atteint un niveau de performance suffisant en matière de gestion des déchets ?



MARC CHEVERRY

Il faut tout d'abord se rendre compte que le tonnage des déchets produits par les entreprises de plus de dix salariés n'était, en France en 2004, que de 25 millions de tonnes (Mt). Alors qu'il atteignait 375 Mt pour les activités agricoles et sylvicoles, 200 Mt pour le secteur des travaux publics et les industries extractives, et 106 Mt pour toutes les autres entreprises. A l'Agence de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie (Ademe), nous nous efforçons donc de sensibiliser en priorité les PME, les commerçants et les artisans. Nous leur proposons, par exemple, de les accompagner par un diagnostic déchets, puis par du conseil dans la mise en œuvre de solutions de valorisation. Sur 100 entreprises moyennes avec lesquelles nous avons lancé l'opération « - 10 % de déchets », la moitié ont atteint cet objectif en une année, et elles ont augmenté les revenus tirés du recyclage de 20 %.

Mais ce que font les grandes entreprises demeure extrêmement important, car ce sont elles qui donnent le la et tirent l'ensemble du tissu économique vers le haut.

Comment les grandes entreprises ont-elles été amenées à modifier leurs pratiques ?

Plusieurs facteurs se sont combinés, mais le point de départ a été la transposition de la longue série des directives européennes.

Auparavant, les entreprises réglaient la question par la mise en décharge du maximum de déchets, et la combustion du reste. Les directives sur le stockage et l'incinération ont changé ce comportement : le coût d'une mise en décharge est passé de 10 à 20 euros la tonne de déchet banal il y a quinze ans à 60 euros ! Et celle des déchets dangereux peut aller de 100 à 1 000 euros. Or tout stockage contenant une parcelle de déchets dangereux est réputé dangereux ! Quant aux incinérateurs, ils s'apparentent plus à un système de filtre qu'à un simple four. Il existe donc aujourd'hui une justification économique à faire le choix du tri, de la valorisation et du recyclage.

A cette pression réglementaire s'est ajoutée, de façon plus inattendue, l'envolée des prix de l'énergie, qui a rendu le recyclage du verre et du plastique, dont la composante énergétique est élevée, intéressante. Puis la hausse des cours de l'ensemble

des matières premières ainsi que la montée des prix des matériaux de second usage sur le marché mondial ont rendu rentable le tri des déchets.

De plus, dans les années 1990, les directives sectorielles (pneus, véhicules hors d'usage, équipements électriques et électroniques, etc.) ont posé le principe de la « responsabilité élargie » du producteur sur son produit, même une fois que celui-ci est réduit à l'état de déchet. Par exemple, lorsqu'une société de recyclage de piles et accumulateurs a, récemment, fait faillite, l'administration a contraint toutes les entreprises clientes de cette société à venir récupérer leurs déchets. Ce principe a conduit les industriels à intégrer le coût du traitement des déchets dans leurs coûts de production. Cela nécessite bien sûr une gestion plus complexe, mais les entreprises ont ainsi été amenées à se préoccuper d'éco-conception, c'est-à-dire à réduire les flux de matière et d'énergie et à se préoccuper de l'organisation de filières de collecte, de tri et de recyclage – généralement sous-traitées.

De prochaines inflexions réglementaires pourraient-elles modifier à nouveau les obligations et les pratiques des entreprises ?

Il ne devrait pas y avoir de modification majeure au niveau des

principes, mais plutôt un renforcement du degré d'exigence, une plus grande segmentation des champs couverts, qui engendreront de nouvelles augmentations de coût pour les industriels. Les entreprises devront en particulier mettre en œuvre des solutions techniques, actuellement encore assez coûteuses, pour traiter de déchets spécifiques comme, par exemple, les explosifs d'amorçage de systèmes de sécurité (airbags), ou les déchets de l'industrie mécanique ou du traitement de surfaces. Le risque majeur, pour les sociétés, n'est pas l'excès de réglementation, mais la captation par les pays émergents d'une trop grande part du marché des matériaux recyclés. ■

PROPOS RECUEILLIS PAR ANTOINE REVERCHON

CV

2002 Marc Cheverry est chef du département gestion optimisée des déchets à l'Agence de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie (Ademe). **1998** Il est chef du département actions techniques déchets municipaux à l'Ademe. **1982** Il entre comme ingénieur d'affaires gestion des déchets des industries agro-alimentaires à l'Agence nationale pour la récupération et l'élimination des déchets, ancêtre de l'Ademe.

HISTOIRE ÉCONOMIQUE De Lesseps à Nasser

CHRONIQUE
JACQUES-MARIE VASLIN

IL Y A cinquante ans, la nationalisation du canal de Suez par Nasser faillit provoquer une troisième guerre mondiale. Cette opération avait un double objectif : donner à l'Égypte son indépendance économique et rompre avec son passé colonial. Officiellement, Nasser souhaitait financer le barrage d'Assouan. Les États-Unis, qui, dans un premier temps, avaient accepté de participer au financement du projet, se rétractent brusquement. D'autres créanciers les suivent. Quelques jours plus tard, le 26 juillet 1956, Nasser nationalise le canal. Son discours symbolisera l'émancipation des pays non alignés, un an après la conférence de Bandung. Le Raïs met alors fin à quatre-vingt-huit ans de domination franco-anglaise sans partage sur l'isthme de Suez.

Inauguré le 17 novembre 1869, dix ans après le premier coup de pioche, la concession du canal de Suez revient à la Compagnie universelle du canal maritime de Suez (CUCMS), dont le siège social se trouve à Paris. A l'origine, les bénéficiaires devaient se répartir, à raison de 75 % pour les actionnaires, 10 % pour les fondateurs et 15 % pour l'État égyptien. Mais son introduction à la Bourse de Paris se solde par un demi-échec : seulement 56 % du capital trouve preneur. Ferdinand de Lesseps réussit alors à convaincre le vice-roi d'Égypte d'en prendre le solde, soit 44 %. L'Égypte perçoit ainsi 48 % des bénéfices du canal. La durée de la concession étant fixée à quatre-vingt-neuf ans, le gouvernement égyptien doit ensuite se substituer à la compagnie... en novembre 1968.

Toutefois, en 1875, le souverain égyptien, alors en quasi-banqueroute, revend ses actions. L'État britannique, qui n'a pourtant jamais ménagé ses critiques à l'encontre de Lesseps, se porte acquéreur des 176 602 parts égyptiennes pour la somme de 3 976 582 livres. Cinq ans plus tard, le Crédit foncier de France rachètera pour 22 millions de francs les droits de l'Égypte sur les bénéfices. Le pays des pharaons n'a dès lors plus aucun intérêt financier dans la société.

L'affaire se révélera particulièrement juteuse pour les Européens. Pendant les quarante premières années de son exploitation, le trafic est multiplié par 46,5. Pour les économistes américains Bent Hansen et Khairy Tourk, le taux de rentabilité des actions tourne autour de 8 % à 9 % par an de 1869 à 1956. Rien qu'avec les dividendes, l'actionnaire double son investissement tous les huit ou neuf ans. La compagnie devient l'une des entreprises les plus rentables au monde.

La compagnie n'a d'universelle que le nom. Les Égyptiens se trouvent aussi à l'écart de l'encadrement de l'entreprise. Son organisation est le décalque de l'idéologie colonialiste du XIX^e siècle. Les postes de direction sont essentiellement dévolus à des Européens. Pour l'historienne Caroline Piquet, les Égyptiens ne représentent dans les années 1950 que 15 % des pilotes et 3 % des contremaîtres. La compagnie est organisée de façon à rester dans un état de dépendance vis-à-vis des empires coloniaux, français et britannique.

La réponse de la France et de la Grande-Bretagne au coup d'éclat du Raïs prend la forme d'une expédition militaire. Mais, sous la pression des Américains et des Soviétiques, les armées rebroussement chemin, laissant les Égyptiens maîtres du canal. Un échec qui marque la fin des puissances coloniales et ouvre la voie à l'émancipation des colonies, les unes après les autres.

Aujourd'hui, avec 3,564 milliards de dollars, les recettes du canal de Suez constituent la troisième source de devises de l'Égypte, derrière le tourisme et les transferts des travailleurs émigrés. Et plus personne n'ose contester la propriété du canal. ■

Jacques-Marie Vaslin est maître de conférences à l'IAE d'Amiens, chercheur au Crisea.

« L'organisation de la compagnie est le décalque de l'idéologie colonialiste du XIX^e siècle »