# Livraison en vrac et grand contenants et réduction des produits dangereux dans le Garage du Centre

## Garage du Centre

10, rue du Général de Gaulle
60180 Nogent sur Oise
Voir le site internet

Auteur : Daniel Silva
contact@legarageducentre.com

Consulter la fiche sur OPTIGEDE

## CONTEXTE

Dans un garage automobile, les salariés sont amenés à manipuler de **nombreux produits dangereux** aussi bien pour leur santé que pour l'environnement.

De plus, la gestion des déchets dangereux (chiffons et bidons souillés par exemple) représente **un poste de dépense important**.
Face à ce constat, le garage du centre a très tôt décidé d'agir sur toute la chaîne des déchets, en réduisant la dangerosité de ses déchets (prévention qualitative), la quantité des déchets (prévention quantitative) et en s'assurant d'une bonne gestion des déchets produits. Le garage a notamment décidé de se faire livrer son huile en vrac (passage de bidons de 5 l à une cuve de 600 l), de remplacer le liquide lave-glace au méthanol (produit dangereux) par du liquide sans méthanol et de passer de bidons de 5 l à des fûts de 220 l. De plus, une grande partie des essuie-mains (souvent souillés d'huile) ont été remplacé par des chiffons lavables en location.

## OBJECTIFS ET RESULTATS

### Objectifs généraux

Les actions relèvent d'un triple objectif :

- veiller à la sécurité et à la santé des salariés en limitant au maximum leur exposition ou la manipulation de produits dangereux ;
- réduire les coûts liés à la collecte et au traitement des déchets ;
- réduire l'impact de l'activité du garage sur l'environnement.

### Résultats quantitatifs

L'utilisation du vrac évite l'achat (et donc le rejet) de près de 1 000 bidons d'huile.
Grâce aux chiffons lavables loués, l'entreprise n'achète plus que 6 rouleaux par an contre 20 environ avant. Elle loue et fait laver environ 40 chiffons par mois. L'opération n'a pas d'impact économique : le coût de la location venant à peu près compenser les économies réalisées.
Le coût d'achat au litre de l'huile et du lave-glace est inférieur et permet de réaliser quelques économies à l'année. De plus, il n'y a presque plus de bidons souillés (déchets dangereux) à faire collecter et qui étaient autrefois facturés (économie financière non mesurée).

### Résultats qualitatifs

Un environnement de travail plus sain pour les salariés, moins amenés à être en contact ou à respirer des produits dangereux.
Une dynamique dans l'équipe et une image positive du cadre de travail par les salariés qui facilite également le respect des consignes de sécurité et de tri et qui participe à leur sensibilisation.
Des manipulations facilitées (utilisation d'un pistolet distributeur pour l'huile ou le lave-glace plutôt que la

manipulation de bidons).
Aujourd'hui, le constructeur pour lequel travail le garage intègre des clauses environnementales et de respect de la gestion des déchets. Le garage du centre respectait déjà ces clauses avant qu'elles existent et il est identifié comme un garage très impliqué et avancé en la matière.

# MISE EN OEUVRE

## Planning

Le passage au lave-glace sans méthanol se fait facilement, la seule différence étant le coût supérieur (plus de 2 fois le prix).
Dans le catalogue des fournisseurs d'huile et de lave-glace, des fûts de 200 l d'huile et de 220 l de lave-glace sont proposées en mettant en avant un prix au litre inférieur. Le Garage du Centre abandonne les anciens formats (bidons de 5 l) pour ces nouveaux formats.
Le fût de 200 l d'huile implique de nouvelles manipulation et l'installation d'un système de pompage. Après des essais, l'entreprise décide de passer sur de la livraison en vrac de 600 l. Après estimation des quantités commandées à l'année (4 à 5 000 l), le fournisseur équipe gratuitement le garage d'un bac avec pompe pneumatique et bac de rétention. Le bac de 600 l permet d'utiliser un pistolet distributeur, plus pratique à manipuler que les bidons.
De plus, le garage passe également de bidons de 1 l à des bidons de 5 l pour le liquide de freins.
En parallèle, des sociétés viennent proposer de la location de chiffons lavables pour remplacer les essuie-mains. Après des recherches, le garage trouve une entreprise capable de ne fournir que la quantité souhaitée (40 chiffons par semaine). Les chiffons sont repris et lavés toutes les semaines.

## Moyens humains

Aucun

## Moyens financiers

Besoin de trésorerie notamment pour l'achat d'huile en grand conditionnement.
L'impact sur les coûts est maitrisé entre d'une part un prix d'achat moins important sur le litre d'huile, des économies sur la collecte des bidons souillés et d'autre part un prix d'achat du lave-glace sans méthanol plus élevé (près de deux fois plus cher).

## Moyens techniques

Installation d'un bac pour l'huile (prêté pour le fournisseur) et de petites pompes.

## Partenaires mobilisés

Fournisseurs qui proposent à la fois les grands conditionnements mais installent également certains équipements gratuitement (bac de 600 l pour l'huile, pompe et bac de rétention...).

# VALORISATION DE CETTE EXPERIENCE

## Facteurs de réussites

Le format de la livraison (200 l, 600 l, 1 000 l...) et la faisabilité dépendent en grande partie de la quantité d'huile consommée dans l'année. De plus, même si la livraison en vrac est économiquement rentable, elle peut créer des problèmes de trésorerie.
Pour les chiffons lavables, si les quantités ne sont pas suffisantes, il peut être difficile de trouver un prestataire qui s'adapte aux quantités souhaitées.

## Difficultés rencontrées

Si de plus en plus de garages s'équipent pour être livrés en vrac, l'utilisation de chiffons lavables est encore assez peu répandue et très peu de garage choisissent du lave-glace sans méthanol. De plus, lorsque le garage a choisi de se faire livrer en vrac, la démarche était encore assez novatrice.

## Recommandations éventuelles

Beaucoup d'actions sur les déchets font appel à du « bon sens » et ne nécessitent pas de démarche particulièrement innovante ou risquée.
Bien communiquer et sensibiliser ses salariés. L'aspect « santé », lorsqu'il est mis en avant, peut être plus fédérateur que l'aspect environnemental ou réglementaire.
La sensibilisation des clients est aussi importante, en affichant clairement l'implication du garage, car il s'agit d'un métier souffrant d'une image très négative sur le domaine. Démontrer que le garage est exemplaire permet également d'expliquer et de mieux faire accepter la facturation aux clients du coût de traitement de déchets.
Ne pas hésiter à questionner les fournisseurs sur l'approvisionnement en produits non dangereux car ceux-ci restent encore rares.

## Mots clés

PREVENTION DES DECHETS | ENTREPRISE | ARTISANAT | EMBALLAGE | DECHET DANGEREUX

## Dernière actualisation

Octobre 2019

Fiche réalisée sur le site optigede.ademe.fr

sous la responsabilité de son auteur

## Contact ADEME

Administrateur OPTIGEDE

administrateur.optigede@ademe.fr

Direction régionale toutes les régions