

RAISON D'ÊTRE

**ACCOMPAGNER ET QUALIFIER
DES PERSONNES ÉLOIGNÉES
DE L'EMPLOI GRÂCE À DES
ACTIVITÉS AXÉES SUR LE
DÉVELOPPEMENT DURABLE**

Destruction sécurisée de documents
par des clientèles en insertion
professionnelle

www.recyclagevanier.com/fr



Québec,
Capitale-Nationale



Mathieu
Commerçon



1984



2,5 M\$



18*

Entreprise
d'économie
sociale

* 18 employés permanents
et 16 participants en insertion
(roulement tous les six mois)



MOTIVATIONS

Soutenir la réflexion déjà présente sur l'évolution du modèle d'affaires.

Faire évoluer la stratégie de l'organisation et assurer sa pérennité en diversifiant les activités commerciales, pour mieux couvrir les besoins des clients.

Améliorer la performance environnementale des clients.



BÉNÉFICES ET ENSEIGNEMENTS

L'EFC a fourni des outils pour évaluer avec les clients, régulièrement et en profondeur, leurs besoins, incluant la prise en compte d'enjeux comme l'organisation des ressources humaines.

L'EFC a inspiré la mise en place d'une offre commerciale plus variée et a révélé notre expertise pour appuyer les organisations dans leur gestion des matières résiduelles (GMR).

Renforcement de la **sensibilisation de nos clients à la réduction à la source de leurs déchets** pour améliorer la qualité du recyclage.

Les ajustements dans l'approche commerciale engendrent une meilleure performance de valorisation des matières de Recyclage Vanier, et donc une meilleure performance environnementale des clients.

La révision des tâches a permis **d'améliorer les pratiques de santé et sécurité au travail** et d'optimiser les routes pour réduire les GES et le temps de transport.

L'EFC peut devenir **un important facteur de motivation** pour les employés comme pour les clients.

Les modalités de gestion des approvisionnements de certaines grosses organisations publiques **freinent parfois la mise en œuvre** d'une offre d'EFC.



À L'ÉTUDE

Poursuivre la sensibilisation interne pour faciliter le changement.

Maintenir l'effort de coopération et de cocréation d'offres flexibles avec les clients (petits clients vs gros clients, offre flexible, offre forfaitaire plutôt que tarification au volume).

Préparer un plan d'investissement pour appliquer le nouveau modèle à long terme, après la mise en place par l'entreprise de sa nouvelle offre de service avec des clients de confiance.



« L'EFC a contribué à notre réflexion sur la diversification de nos activités commerciales. Nous avons révisé notre organisation des tâches et notre offre de service au lieu de nous reposer exclusivement sur la rentabilité à court terme. Le fait de partager ce parcours avec d'autres entrepreneurs a été une grande source de motivation et de persévérance. »

« Le défi de Recyclage Vanier est de concilier sa mission d'insertion et de formation avec un modèle économique rentable. L'EFC est une manière de concilier la mission et les valeurs avec la vision de changement et d'adaptation aux besoins des clients. »

NOTION CLÉ APPROFONDIE

ÉCOSYSTÈME D'ACTEURS



Grâce au programme EFC Québec, nous avons réalisé notre interdépendance vis-à-vis de notre écosystème. Tout dépend en fait de nos clients et de nos partenaires. Recyclage Vanier dispose d'un très bon ancrage dans son écosystème. Grâce aux réflexions et aux activités organisées, nous réalisons que nous disposons d'un grand potentiel.

Un point important de cet écosystème touche les appels d'offres publics. Nous souhaitons contribuer à leur évolution pour qu'ils intègrent mieux des critères comme la qualité du recyclage, le service de collecte intégrale et le développement durable en général. »



MOTS CLÉS

- Coconception
- Économie sociale
- Écosystème
- Partenariat
- Offre diversifiée

