

DANS LA CUISINE DU RECYCLEUR

Rétrospective

Dernièrement, NVMP a signé un nouveau contrat pour le recyclage de matériel de congélation. Une étude intensive du marché européen et une procédure d'appel d'offres dirigée avec professionnalisme ont permis d'obtenir des conditions nettement plus favorables. Il est intéressant de noter qu'une partie de l'offre néerlandaise sera désormais recyclée en Allemagne. Le directeur d'exploitation Frits Verhulst et le directeur Jan Zanen expliquent les considérations qui ont joué un rôle décisif en la matière et les critères de sélection d'une telle procédure.

La valeur ajoutée d'un système collectif, par rapport à des intervenants séparés, réside notamment dans une couverture globale des diverses activités de la chaîne de recyclage. Comparer plusieurs fournisseurs et les suivre dans leurs prestations permet de s'assurer d'une efficacité et d'une qualité optimum du système.

C'est dans ce contexte que, dans la mesure du possible, NVMP lance depuis 2004 des appels d'offres. Dans la mesure du possible, en effet, car en ce qui concerne le recyclage du matériel de congélation, les Pays-Bas n'ont eu pendant longtemps qu'un seul fournisseur. « Dans ces conditions, les négociations sont évidemment vite terminées », explique le directeur d'exploitation, Frits Verhulst. « À l'époque, nous avons fait des recherches de l'autre côté des frontières, mais aucun recycleur étranger n'a répondu. De toute évidence, il était encore trop tôt. »

Toutefois, les temps changent et la notion de recyclage transfrontalier est entre-temps devenue banale. Autant de raisons pour NVMP de refaire une proposition de recyclage pour le matériel de congélation, cette fois sur le marché européen. Cela représente quelque 25 000 tonnes de matériel, dont une partie contient des CFC. « Nous avons donc lancé un appel d'offres international, dans le cadre duquel nous avons contacté un certain nombre de sociétés de recyclage étrangères qui nous avaient fait bonne impression lors de recherches précédentes », poursuit M. Verhulst. « Cette fois, presque toutes les entreprises sérieuses d'Europe ont répondu. »

Transparence

Jan Zanen, directeur de NVMP, explique que la société a d'emblée veillé à garder les mains libres pour faire le meilleur choix possible. Pour disposer d'une marge de manœuvre maximum dans les négociations, le transport vers le site de recyclage a été inclus comme option en plus du recyclage professionnel. « C'est là que l'on voit l'intérêt d'un travail collectif », explique M. Zanen. « Dans la mesure où nous pouvons gérer le transbordement, le transport et le recyclage indépendamment les uns des autres, nous maîtrisons tous les paramètres. »

Finalement, huit soumissionnaires ont fait une offre correcte. « Elles sont conformes à notre philosophie de la transparence, autrement dit, elles allient une parfaite transparence à une objectivité optimale », confirme M. Verhulst. Sur ce dernier point, M. Verhulst a mis toutes les chances de son côté en confiant l'évaluation de ces offres à une société de conseil belge spécialisée dans la chaîne logistique. « Elle a joué un rôle décisif », poursuit-il, « car il est très important d'éviter tout soupçon de préférence personnelle ».

Lors d'entretiens intensifs, M. Verhulst et Zanen ont effectué une analyse approfondie des offres, qui leur a permis d'avoir une bonne vue d'ensemble des possibilités offertes par les différents soumissionnaires. « Il n'est pas possible d'étudier tous les aspects dans le moindre détail mais, outre le prix, le mode de transport, la capacité prévue, la stabilité et le respect de l'environnement ont joué un rôle important », commente M. Verhulst. « Ainsi, un soumissionnaire a été éliminé parce qu'il ne pouvait offrir une garantie de recyclage que pour 25 % du volume total. C'est trop peu pour de telles quantités. »

Coûts et recettes

Selon M. Zanen, la manière dont la NVMP a évalué les offres est « relativement unique » en Europe. « J'ose affirmer que nous sommes les seuls à considérer le prix comme étant déterminé par les coûts et les recettes. Pour résumer, la société de recyclage qui travaille avec nous doit exposer clairement la structure de ses coûts et le volume de recyclage qu'elle pense effectuer du point de vue des matières premières ayant une valeur commerciale déterminée. Cela révèle toutes sortes de variables, et montre également que certaines données indiquées ne concordent pas avec les indices publics et, en conséquence, ne seront probablement pas réellement stables. Cela permet de voir concrètement ce qui se passe dans la cuisine du recycleur », conclut M. Zanen.

« Nous maîtrisons tous les paramètres. »

Enfin, MM. Verhulst et Zanen ont établi un classement des scénarii envisageables en combinant les quantités, les distances et les fournisseurs. Bien que le scénario A offre une structure de coûts idéale, leur choix s'est finalement porté sur le « plan B ». M. Verhulst s'en explique : « La continuité de la chaîne logistique est pour nous une priorité. Malheureusement, la construction de son installation de recyclage de l'un des fournisseurs du scénario n'était pas terminée. Il faut sopeser les économies potentielles par rapport aux risques éventuels liés à la mise en œuvre.

Ce scénario aurait entraîné pour nous une dépendance à 100 % de l'étranger. Cela impliquait aussi des risques logistiques certains. » Le scénario finalement retenu, à savoir que 75 % de la quantité proposée sont traités aux Pays-Bas et 25 % en Allemagne, est très attrayant. « Cet exercice nous a permis de déterminer exactement les prix du marché selon les conditions proposées et de procéder à des négociations très serrées », conclut M. Verhulst. « Autrement dit, nous sommes aujourd'hui au prix du marché pour la qualité à laquelle nous étions habitués. »