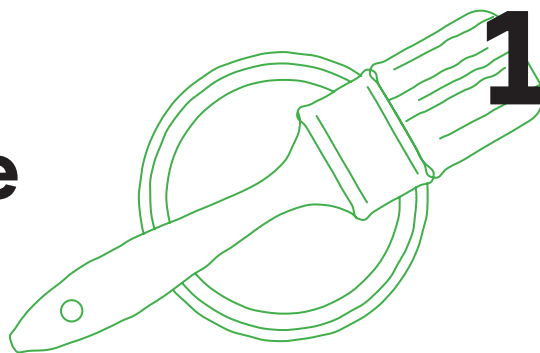


Fabrication de peinture circulaire



Description de l'activité

Contexte

Chaque nouvelle construction, chaque rénovation ou presque se termine par une mise en peinture des ouvrages... En effet, que ce soit pour simplement fixer la « poussière » du revêtement mural ou pour donner une âme à la pièce avec des couleurs, nous apprécions cet apport dans nos lieux de vie et de travail.

Le marché s'est progressivement structuré vers une offre de plus en plus particularisée, avec toutes les grandes marques qui ont développé des peintures « de base » dans lesquelles une machine injecte les pigments de couleur et secoue le tout. Livraison minute du coloris de votre choix, mais très peu de critères environnementaux et durables, hormis le respect des normes telles que celle sur les COV (seuil qui reste relativement élevé dans la législation).

Dans le marché des peintures, l'innovation « éco » est surtout venue d'Allemagne et des pays nordiques, avec les peintures et lasures naturelles, qu'elles soient pour murs traditionnels, murs en argile, placo-plâtres... Avec des marques comme Aglaia, Beeck, Biofa, Galtane..., de nouvelles initiatives voient le jour, telles que de la peinture naturelle spécifiquement pour la chambre de bébé (aspect santé) de la marque belge Conscient.

Par définition, une peinture est « une préparation fluide qui peut s'étaler en couche mince sur toute sorte de matériaux pour former après séchage, un revêtement mince, adhérent et résistant, jouant un rôle protecteur et/ou décoratif ». (Source : www.inrs.fr).

Une peinture est composée principalement de trois éléments :

- Un « liant » : une substance de base qui va lier les composants et permettre l'accroche au support;
- Un « solvant » : qui dissout les différents composants de la peinture et la rend fluide et applicable;
- Un « pigment » : poudre colorée qui donne la coloration et l'opacité ;

À cela s'ajoutent souvent les « additifs » (siccatifs, épaississants, biocides, etc.) et les charges, qui remplacent une partie des pigments, souvent chers, et donnent à la peinture un aspect et une consistance particulière. Chacun de ces composants peut ou non avoir un impact sur l'environnement et/ou la santé.

Le liant, par exemple, peut être d'origine minérale (argile, silicate, chaux, etc.) ou d'origine synthétique (acryl, vinyl, époxydes, etc.). Autre exemple, le solvant peut simplement être de l'eau. On parle alors de « diluant ». Mais il peut aussi s'agir d'éthers de glycol ou de méthanol, sources de composés organiques volatils (COV), potentiellement dommageables pour la santé.

Une peinture est dite naturelle lorsque ses matières premières proviennent le plus possible de ressources naturelles renouvelables : les liants sont à base d'huiles végétales (lin, ricin...), de cire d'abeille, de résines naturelles (pin), de caséine, de craie... ; les pigments sont de nature végétale ou minérale. Aucun solvant n'étant complètement inoffensif, les solvants naturels (essence de térébenthine balsamique, distillats d'agrumes...) peuvent aussi entraîner des troubles dermatologiques. Certaines peintures naturelles ne contiennent pas de solvant mais uniquement de l'eau. C'est le cas des peintures à la chaux et à l'argile. Les additifs chimiques sont a priori inexistantes dans les peintures naturelles.

Une peinture circulaire est, elle, une peinture dont une part majoritaire des matières premières sont issues de la récupération de matières déjà utilisées.

Activité industrielle

Une offre locale, de qualité, aussi bonne pour la santé que possible (mais il faudra toujours des solvants) et l'environnement trouverait assurément sa place. Sur le marché bruxellois d'abord, et ensuite sans doute au-delà.

À cet égard, deux initiatives locales méritent d'être étudiées plus en profondeur :

- En Irlande, Rediscover Paint a mis au point un système de recyclage de vieux fonds de pots de peinture (à l'eau exclusivement et pas forcément naturelles, pour murs et plafonds), pour créer de la nouvelle peinture dans de nouveaux pots.
- Récemment, une initiative en Bretagne a mis au point un processus pour réaliser des peintures naturelles à base d'algues : Algo Paint. Le processus est plus technologique qu'il ne pourrait paraître au premier abord et semble donner un résultat très satisfaisant.

Ces deux sources d'inspiration très différentes nous poussent à proposer la structuration d'un projet axé autour de la peinture « responsable » et qui comporterait 2 phases :

Phase 1

Démarrer une activité en peinture circulaire « à la Rediscover Paint » en Région bruxelloise pour valoriser les « fonds de pots » des secteurs B2B (et aussi B2C) tout en tentant de revaloriser également les pots de peinture eux-mêmes. S'il semble assez simple et direct de lancer une filière de peinture « à l'eau », il faudra sans doute plus de préparation et d'analyse pour établir les critères permettant une filière pour les peintures solvantées, ce qui se fera soit progressivement sur fonds propres, soit via un projet d'innovation ciblé (et potentiellement subsidié).

Phase 2

Lorsque l'équipe sera en place et la/les première(s) filière(s) lancée(s), un travail de recherche plus substantiel serait de réfléchir à la fabrication de peinture naturelle la plus écologique possible au moyen des ressources locales bruxelloises (argile des terres d'excavation, algues du canal, cire d'abeilles de Bruxelles, ou d'une plante à cultiver localement dans la périphérie immédiate...). Cette phase 2 bénéficierait du savoir-faire engrangé en phase 1, mais nécessitera assurément un projet de R&D avec l'un ou l'autre partenaire.

L'activité associée reprendrait donc les grandes étapes clés suivantes :

- Filière de récupération/collecte des anciennes peintures et fonds de pots
- Extraction des fonds de peintures des pots récupérés
- Traitement et reconditionnement des anciens pots pour les remplir avec la nouvelle peinture
- Valorisation des anciens pots non compatibles dans une filière à identifier
- Reconditionnement des anciennes peintures, création de la nouvelle peinture
- Colorisation de la nouvelle peinture
- Conditionnement : mise en pots
- Emballages primaires et secondaire : palettisation
- Distribution

Lorsque l'équipe et le métier de base seront au point, un projet de R&D pourra être lancé sur la peinture naturelle locale en vue d'aboutir à un résultat concret en 2 ou 3 ans.

Faisabilité technique

Le secteur de la peinture est très mature. De nombreuses machines et acteurs y sont présents. Il n'y a pas véritablement d'innovation technique dans ce dossier, si ce n'est pour :

- Déterminer quels types de peinture le processus de reconditionnement permet de valoriser (à l'eau d'abord et une partie des solvantées ensuite) ;
- Gérer les couleurs (Rediscover Paint ne se focalise volontairement que sur le blanc et sur une ou deux couleurs autres) et voir s'il est possible d'innover sur cet aspect.

Le projet de R&D de la phase 2 nécessitera en revanche assurément des compétences en chimie et biologie, et ce dès la sélection des meilleures ressources locales en vue de produire la peinture naturelle à l'impact le plus faible possible.

Premiers axes à analyser par l'équipe projet

- Analyser les compositions de peintures actuellement sur le marché et utilisées par les entreprises fournisseurs afin de voir les potentialités de reconditionnement, les mélanges de marques éventuels...
- Sur cette base, valider le volume de peinture à récupérer chaque mois
- Trouver 3 ou 4 fournisseurs réguliers de « fonds de pots » (idéalement une ou deux entreprises et un pouvoir public)
- Faire des tests de reconditionnement de la peinture mais aussi des pots
- Tester le produit
- Trouver une filière de revente. La priorité serait de revendre en B2B, en partie à des entreprises qui fournissent elles-mêmes systématiquement leurs fonds de pots. À cet égard, il faudra toutefois déterminer les volumes pressentis et juger (par une enquête de terrain) de l'offre de fonds de pots et du nombre d'entreprises prêtes à acquérir les peintures « circulaires » (en blanc ou en couleur). Cela permettra de juger du mix économique à trouver en l'acquisition de fonds de pot et l'offre de peinture circulaire (dont le volume sera toujours inférieur à celui ayant constitué les fonds de pot).
- Chercher également un partenariat avec le réseau de vente de produits naturels pour la construction : Carodec, Ecobati, etc.
- Valider le modèle économique

Sources d'inspiration

www.rediscoverycentre.ie/rediscover-paint/

www.peinture-algo.fr/

Potentiel de l'activité

Marché

En Europe¹, la vente de peinture et revêtements (« paints and coatings ») représente un chiffre d'affaires de plusieurs dizaines de milliards d'euros chaque année. Par règle de trois approximative entre la population européenne et la population bruxelloise, on peut donc approximer le marché local bruxellois à hauteur de 80 millions d'euros. La peinture blanche reste la plus demandée. Les acteurs dominants du marché, à tout le moins en Belgique, sont Levis et Dulux, deux marques qui appartiennent au groupe Azko Nobel, le premier acteur mondial du secteur. Viennent ensuite de grandes sociétés comme BASF, Jotun et Hempel.

Compétition – Concurrence

Le marché de la peinture circulaire est par définition local.

La peinture naturelle étant un marché international qui est essentiellement détenu par les distributeurs / revendeurs en B2C, la concurrence y est donc rude car le marché est très mature.

Le choix des cibles clients et des canaux de distribution sera primordial dans la capacité à exister. D'où l'intérêt de tenter de développer une offre en B2B totalement circulaire : vente de pots de peinture, reprise des fonds de pots pour valorisation puis revente. Et, en parallèle une offre B2C avec marge améliorée, en envisageant comme réseau de distribution les magasins locaux qui proposent déjà des produits naturels (et qui seraient sans doute ouverts à aussi vendre notre peinture « circulaire »).

¹ <https://www.statista.com/statistics/1063055/global-coatings-market-value-by-region/>: 30.7 milliards en 2018, estimé à 37.2 milliards d'ici 2024.

Compétition – Concurrence

- Réutilisation de vieilles peintures
- Réutilisation des pots de peinture
- Peinture naturelle sans composants issus de la chimie du pétrole, i.e. limitation forte de l'usage de ressources non renouvelables
- Peinture aux seuils de COV les plus bas sur le marché (impact santé des applicateurs et des utilisateurs)

Chiffres-clés

Hypothèses

À supposer qu'un litre de peinture « circulaire » ou naturelle (il faudra entrer dans les détails de chacun) coûte 20 € dans le commerce et permet de couvrir 10 m², soit 2€ TVAC par m² peint.

Les coûts pourraient se répartir comme suit :

	B2C		B2B
Prix au litre TVAC	20,00		15,00
TVA	3,47		2,60
Marge distributeur	7,53	84%	
Prix de vente au distributeur	9,00		
Marge producteur	4,00	44%	7,40
Coûts de production	1,50		
Opex	1,00		
Matières premières & CAPEX	2,50		

On constate que l'activité B2C dégage une marge suffisante de 4€ par pot, tandis que le B2B est plus rentable (7,40€) car il serait vendu en direct. Mais le prix de vente final reste à confirmer par une analyse de marché plus approfondie.

Potentiel de création d'emplois

L'équipe devrait se composer des équivalents temps-plein suivants :

- Collecte fonds de pots : 3, à moins que cela ne soit sous-traité à un opérateur existant ou à une entreprise de travail adapté
- Traitement des fonds de pots : 3
- Production de peinture : 3
- Conditionnement : 1, 5
- Ventes & marketing : 1
- Administration : 1
- Achats : 1
- Gestion & Finance : 1

Soit un total de 14 à 15 ETP pour une masse salariale annuelle de 600.000 à 700.000 €.

Pour payer cette équipe, en tenant compte du fait que l'on dégage 1,5 € par pot de peinture vendu (les coûts de production), il faut produire un minimum de $700\,000 / 1,5 = 470\,000$ litres de peinture par an soit un chiffre d'affaires de 5 M€ réparti comme suit :

CA		
B2C	35%	15,00
B2B	65%	3.760.331
TOTAL	7,53	5.230.331

Un des défis de la préparation du projet est d'être réaliste (cf. premiers axes à analyser) sur le temps nécessaire pour atteindre ce chiffre d'affaires : 3, 5 ou 7 ans ? Un des défis de la préparation du projet est d'être réaliste (cf. premiers axes à analyser) sur le temps nécessaire pour atteindre ce chiffre d'affaires : 3, 5 ou 7 ans ?

Potentiel de tonnes recyclées

À supposer que 75% des peintures produites par l'entreprise sont issues de fonds de pots recyclés, et sachant que la densité moyenne de la peinture est de 1,5 kg/litre, il convient de sourcer $75\% \times 470\,000 \times 1,5 = 529$ tonnes de peinture, soit environ 1,7 T par jour ouvrable. Les données n'étant pas disponibles en ligne, il y aura lieu de contacter Bruxelles Propreté pour déjà connaître le volume qu'ils récupèrent en peintures dans les Recyparks.

En partant du postulat qu'un fond de pot soit de l'ordre de 3 l par pot de 20 l (moyenne), soit 4,5 kg, il faut donc collecter quotidiennement 376 fonds de pots de peinture pour alimenter la chaîne de production. Il y a dès lors lieu de parvenir à établir des partenariats avec des entreprises professionnelles de peinture.

Nous estimons la consommation de peinture du secteur résidentiel bruxellois, qui constitue assurément une première cible (en B2C mais en B2B pour ceux qui font repeindre leur intérieur par un professionnel) à 5670 tonnes par an (10% des m² qui changent d'occupant par an et 5% des m² restants qui sont remis en couleurs). La production représenterait donc 7% des ventes de peinture pour les habitants bruxellois, hors secteur B2B.

Réalisation bruxelloise

Sources locales d'approvisionnement

Récupérer les fonds de pots de peinture

- Principalement en B2B auprès des professionnels de la peinture et des entreprises générales de construction (département peinture) via un service de reprise des fonds de pots de peinture blanche (et éventuellement de couleurs) dont les caractéristiques sont compatibles avec le processus de production ;
- Proposer des points de dépôts B2C dans les communes, les centres de tri, les recycleries et ressourceries.

Les résidus de peinture et de solvants sont parfois corrosifs, irritants voire dangereux pour certaines, et classés dans les petits déchets chimiques. Certaines communes organisent des collectes spécifiques. L'intercommunale pourra fournir plus de renseignements (voir la fiche-conseil 49 : « les parcs à conteneurs »). Il faudra de toute manière les contacter pour savoir ce qu'ils font actuellement des pots collectés.

Partenaires locaux

Partenaires

Réseau de collecte de pots usagés

Fournisseurs

- Fabricants de pots de peinture (pour le solde que l'on n'arrive pas à recycler)
- Valorisation des surstocks des distributeurs (peinture en fin de vie)
- Pigments
- Composants de la peinture en production propre
- Machines de production

Distributeurs

- Le choix du réseau de distribution sera primordial
- Travailler avec le réseau des distributeurs de produits écologiques
- Envisager la vente en ligne en B2C
- Proposer une revente aux professionnels de la construction pour développer une peinture réellement circulaire

Sous-traitants

- Néant à priori
- Les activités d'emballage et de palettisation peuvent être mutualisées avec d'autres entreprises

Compétiteurs

- A priori aucun sur le secteur de la peinture circulaire en Belgique
- Quelques producteurs de peinture naturelle en Belgique

Localisation

Besoin d'un espace d'environ 1000 à 2000 m² pour démarrer l'activité. Possibilité de s'installer dans un centre d'industries circulaires avec des moyens de production regroupés ?

Facteurs clés de succès

Barrières opérationnelles et commerciales

Trois obstacles majeurs sont à analyser en premier lieu :

- S'assurer que Rediscover Paint n'est pas protégé par une quelconque propriété intellectuelle au niveau de son processus, ou qu'il est possible de procéder autrement ;
- Contacter quelques grandes entreprises de service de peinture pour juger de la possibilité d'avoir un flux d'« approvisionnement » suffisant.
- Trouver des idées initiales de production naturelle locale et former un partenariat avec un laboratoire de recherche pour initier les 3 ou 4 ans de travaux de R&D nécessaires pour aboutir à un résultat.

Propriété intellectuelle

Vérifier si Rediscover Paint a protégé une quelconque propriété intellectuelle sur son processus, ou s'il est possible de procéder autrement.

Freins législatifs

Les fonds de peinture étant considérés comme des déchets (chimiques ménagers), il faudra un permis d'environnement qui prévoit la sortie du statut de déchets à l'issue du processus de production.

Autres risques

Néant

Compétences de l'équipe projet

Dès la phase 1, la présence d'un-e chimiste dans l'équipe semble incontournable.

Pour le reste, l'équipe a besoin des compétences entrepreneuriales « classiques », avec une personne en charge de la gestion et des finances, une personne avec de bonnes compétences en vente et négociations (en ce compris pour des partenariats incluant la reprise des fonds de pot), et un profil opérationnel pour orchestrer le processus de reconditionnement/production.

Action de la RBC pour en faire une réussite

- Promouvoir ce type de peinture au niveau des marchés publics
- Renfort des normes de pollution environnementale (COV et autres polluants)
- Calcul d'impact environnemental et climatique

Références et liens

- Aglaia et Beeck www.beeck.com/en/index.php
- Galtane www.galtane.com/fr
- Biofa www.biofa.be
- Conscient www.conscient.be
- Levis www.levis.info/fr
- Dulux www.dulux.be/fr
- Rediscover www.rediscoverycentre.ie/rediscover-paint
- Paint www.peinture-algo.fr
- Algo Paint www.mouvement-up.fr/articles/algo-paint-le-pari-fou-dune-start-up-qui-a-cree-une-peinture-saine-a-base-dalgues
- ARG Gan www.arp-gan.be/fr/tri/10-dchets-chimiques-mnagers.html
- Les recyparks www.ecoconso.be/Les-parcs-a-conteneurs