

L'entreprenariat Vert



Regional Activity Centre
for Cleaner Production

Cas de succès d'entrepreneurs verts en Méditerranée



Compostadores : Unités et services de compostage durables en Espagne

23

Name of Organization: Compostadores

Ville, pays: Castelldefells, Espagne

Nom du chef d'entreprise/fondateur: Eugeni Castejón

Description: Société qui fabrique et distribue des unités modulaires de compostage et d'autres produits associés pour les logements, les écoles, les organisations publiques et les entreprises. Les unités de compostage sont faites à 100 % de matériels recyclés, elles peuvent être adaptées à différentes capacités en fonction des besoins du client et peuvent également être utilisées comme conteneurs pour les jardins publics et les événements.

Investissement:
Capital de départ : Tout le financement initial a été apporté par l'entrepreneur et les prix décernés. En 2010, une société de capital risque a acheté 14 % des actions et la société est en 2011 à la recherche d'un second tour d'investissement international.
Taux d'amortissement de l'investissement : Aucune information fournie.
Sources de financement : Jusqu'en 2010, 80 % des recettes provenaient des clients publics, et 20 % de clients privés. Toutefois, en 2011, la société a élargi son activité dans le secteur privé et prévoit que cette dernière atteindra 50 % des recettes totales.

Parties prenantes:
Clients : Entreprises, secteur public, établissements d'enseignement, individus.
Fournisseurs : Demande de durabilité dans toute la chaîne d'approvisionnement.
Investisseurs : Activité modulable, globale et rentable avec un ligne de fond triple : les personnes, la planète et les bénéficiaires.
Institutions publiques : La société contribue à des solutions éco-efficaces en recyclant des plastiques, en réduisant les émissions de CO₂, en recyclant des matériaux organiques et en favorisant la biodiversité.
La société a reçu des prix et des reconnaissances dans plusieurs domaines commerciaux, protection de l'environnement et responsabilité sociale de l'entreprise.

Création d'emplois: 12 emplois à temps plein. Il est prévu de multiplier le personnel par deux avec de nouveaux investissements en 2012.

Chronologie:
2000 : Eugeni commence à composter chez lui.
2002 : Fondation de l'affaire par Eugeni.
2002 - 2007 : Distribution d'unités de compostage importées d'autres pays (Italie, Australie, France, Autriche et Allemagne).
2007 - 2009 : Phase de recherche et développement afin de développer une unité de compostage à fabriquer à Barcelone, début des exportations vers d'autres pays (Portugal, Bulgarie, France).
2009 : Réajustements de conception et test d'unités de compostage.
2010 : Nombre record d'unités vendues.
2011 : Potentiel d'internationalisation de l'affaire.

Étude de faisabilité: Un modèle d'affaire a été développé en recourant au modèle de plan d'affaire de la municipalité locale (Barcelona Activa). Pendant les quatre premières années, la société a réalisé tous les objectifs définis dans le plan et a multiplié ses recettes chaque année par deux. Si une analyse plus détaillée avait été réalisée, il est possible que l'affaire n'aurait jamais été lancée.

Approche géo/socio/économique:	Il existe une grande production de déchets de matières plastiques et organiques. On constate de même une méconnaissance des avantages du Combox, qui contribue à résoudre ce problème en prévenant la production de ces déchets et en transformant ces derniers en ressources.
Caractéristiques principales:	Forte éthique environnementale, minimisation des déchets par des cycles fermés permettant que les déchets puissent être gérés par des individus et organisations, ce qui évite leur dépôt en décharge. Flexibilité et praticité du produit.
Raison d'être et motivation:	En constatant chez lui les avantages pratiques du compostage, Eugeni souhaite diffuser cette culture et créer une affaire durable. La motivation environnementale consiste à réduire les dépôts de déchets en décharge. Par ailleurs, de considérables efforts de conception ont été mis en œuvre pour garantir que le produit en lui-même soit durable, en utilisant 100 % de plastique recyclé comme matière première et en s'assurant que ses dimensions soient adaptées aux palettes conformes aux normes européennes afin de garantir l'efficacité de la distribution. Créer un modèle d'affaire durable, en commençant par importer des produits afin de gagner des clients et de se faire une réputation, puis fabriquer le produit.
Forces:	Expérience cumulée de plus de 9 ans et spécialisation de la société dans un produit spécifique. Alors que d'autres organisations d'Espagne importent en ce moment des produits similaires, il n'existe actuellement aucun modèle offrant le niveau de durabilité et de personnalisation du Combox. Il existe un intérêt croissant de la part du secteur privé.
Défis et contraintes:	La conception du produit, qui a requis de nombreuses tentatives avant d'aboutir à la solution idéale, le manque de soutien et de vision des institutions publiques et des clients – les sociétés similaires d'autres pays rencontrent beaucoup plus de succès et montent l'affaire seules. Le besoin d'investissements dans des domaines clés en recrutant de nouveaux talents. Une force financière plus élevée et une meilleure capacité d'investissement sont nécessaires.
Activités et impacts directs:	<i>Sociaux</i> : Les 12 employés ont un horaire totalement flexible tout au long de l'année et travaillent en poursuivant des objectifs plutôt qu'en suivant un horaire défini. <i>Environnementaux</i> : Le produit principal est à 100 % en plastique recyclé et ainsi le dépôt en décharge. <i>Économiques</i> : La société a reçu plusieurs prix d'entrepreneuriat et d'environnement et a constamment fait l'objet d'articles dans la presse. Le fondateur a lancé un processus visant à créer une organisation commerciale d'éco-entrepreneurs en Catalogne avec d'autres sociétés.
Application de technologies innovantes:	Exclusivité de l'utilisation du plastique recyclé après consommation grâce à une technologie éco-efficace brevetée au niveau international.
Signes d'une approche holistique / vision mondiale:	Une vision de boucle fermée qui évite le dépôt des déchets en décharge en fabriquant un produit assurant un service de recyclage de déchets organiques. Une conception du « Cradle to Cradle ».
Politiques, encouragements et réglementations nécessaires:	Politiques de marchés publics écologiques, vision et ambition de la part de l'administration. Accorder aux entrepreneurs des prix leur donnant de la visibilité et de la crédibilité. Ouvrir les portes aux clients potentiels et autres parties prenantes clés. Les prix sont plus utiles que les subventions, qui n'agissent pas comme encouragements par excellence.
Leçons et recommandations:	Développer des éco-entreprises avec d'autres, choisir comme collaborateurs des personnes possédant du talent, et non pas la famille et les amis. Rechercher des partenaires capables de compléter votre marque. Fiez-vous à votre instinct.
Références :	www.compostadores.com