Perifem

Fédérons un commerce plus responsable

GUIDE PRATIQUE

Durabilité des équipements professionnels des points de vente

Un guide pour prolonger la durée de vie des équipements professionnels

2026

CONTRIBUTEURS

Ce guide a été réalisé par **Perifem, la fédération technique du commerce.**
Interlocuteur reconnu des pouvoirs publics, Perifem œuvre pour embarquer l'ensemble des acteurs de la distribution afin de créer un écosystème commercial plus responsable. Depuis plus de 40 ans Perifem fédère l'ensemble des acteurs de la distribution : intégrés, indépendants, dans le secteur alimentaire et du commerce spécialisé, centres commerciaux, ainsi que leurs fournisseurs, autour des préoccupations d'environnement, d'énergie, de sécurité et d'innovation technologique.

300 Md€ de CA

35 000 magasins

400 centres commerciaux

70 M m2 de surfaces commerciales

Perifem représente aujourd'hui 80% du Top 50 des enseignes de la distribution physique et les 4 leaders des centres commerciaux soit un total de 300 milliards € de CA, 35.000 magasins, 400 centres commerciaux et 70 millions m² de surface commerciale. Tous ensemble, notre mission est de décrypter les réglementations, favoriser le développement et le déploiement de solutions technologiques dédiées, impulser et contribuer à l'élaboration des lois qui régissent ce commerce responsable.
Plus d'infos sur **www.perifem.com** et **www.doisjereprendre.com**

Nous tenons à remercier vivement les adhérents ayant contribué à sa rédaction :

- Jérôme Besneux et Céline Ratanavanh – Groupement les Mousquetaires
- Solène Fortin, Carmelo Zambito-Marsala et Adel El Mosati – Auchan Retail France
- Kevin Gautreau – Maison du Monde
- Cédric Hamard – Yves Rocher
- Nicolas Hanquez – Metro France
- Claire Carvello – Codeo
- Maxime Costa – Bernier
- Patrice Galand – Solen
- Mathieu Meheust – Vesto
- Aurianne Natoli – Areco
- Yohan Puget – Paprec
- Guillaume Rabillard – Pulse Group
- Fayçal Belaidi – Greenflex
- Jérémie Gourmelen – Leasecom
- Laure Morice – ecosystem
- Pauline Villard – Ecologic
- Denis Blanchard – Ecomaison
- Samy Chabot – Valdelia
- Anaïs Gouabault – Soren
- Ludovic Desmarchelier - TRATO

SOMMAIRE

INTRODUCTION 5

-Objectifs et périmètre
-Public cible
-Cadre réglementaire : le réemploi comme priorité
Quelques définitions et notions juridiques issues du Code de l'environnement 6

CHAPITRE 1.
COMPRENDRE LE RÉEMPLOI : ÉTAT DES LIEUX ET OPPORTUNITÉS 7

ANGLE 1 : Sortie d'équipements : les circuits disponibles 8
Repères opérationnels pour structurer une démarche de réemploi 10
ANGLE 2 : Acquisition d'équipements reconditionnés : les circuits disponibles 11
Repères opérationnels pour structurer une démarche de réemploi 13
ANGLE TRANSVERSAL : La location avec gestion de fin de vie intégrée 14

CHAPITRE 2.
PASSER À L'ACTION : OUTILS ET DISPOSITIFS OPÉRATIONNELS 18

PASSER À L'ACTION : OUTILS ET REPÈRES OPÉRATIONNELS 19
Grille d'évaluation du potentiel de réemploi 20
Exemples d'évaluation par catégorie d'équipements 21
Feuille de route réemploi : bonnes pratiques par phase de cycle de vie de l'équipement 22

FICHES ÉCO-ORGANISMES : DISPOSITIFS ET SOLUTIONS DISPONIBLES
ecosystem · Ecologic · Valdelia · Ecomaison · Soren 24

CHAPITRE 3.
PAROLES D'ENSEIGNES : COMMENT LE TERRAIN SE MOBILISE 31

ILS TÉMOIGNENT :

GROUPEMENT LES MOUSQUETAIRES 32
Une galaxie de partenaires » pour gérer la fin de vie des équipements
Reprise et transformation de points de vente : comment structurer une réponse collective aux flux d'équipementsobsolètes ?

AUCHAN 34
Le réemploi se joue dès l'achat
Critères de sélection, audit du parc, clauses contractuelles : intégrer le réemploi en amont, pas seulement en fin de vie.

YVES ROCHER 35
Du mobilier reconditionné, un gain à systématiser
20 à 30 % d'économie sur le mobilier reconditionné : retour d'expérience, limites, et outils pour passer à l'échelle.

METRO X VESTO 37
Partenariat pour organiser le marché de l'occasion
Un partenariat pour proposer des équipements reconditionnés certifiés, là où le marché de l'occasion reste aujourd'hui opaque.

CHAPITRE 4.
MODÈLES DE RECONDITIONNEMENT : DU FROID COMMERCIAL AUX AUTRES FILIÈRES 39

FOCUS SECTORIEL : FROID COMMERCIAL 40
Acteurs, contrats et réemploi
Organisation de la chaîne d'acteurs et leviers pour favoriser la Seconde vie des équipements

Greenflex 42
Mousquetaires 43
Super u 44
Vesto x picard 45

MATÉRIEL DE COMPACTAGE 46
Soren - Intermarché - Leroy Merlin

MATÉRIEL IT 49
Codeo - Carrefour

ÉCLAIRAGE 52
Signify - Trato

ÉQUIPEMENTS DE NÉBULISATION 57
ARECO

LEASING CIRCULAIRE 59
Leasecom

INTRODUCTION

OBJECTIFS ET PÉRIMÈTRE

Ce guide clarifie le « qui fait quoi » dans la chaîne du réemploi : rôle des éco-organismes, des opérateurs spécialisés, des prestataires logistiques et des enseignes. Il présente les circuits disponibles — internes, mutualisés ou externalisés — et fournit un socle commun de pratiques pour déployer le réemploi de manière fiable : familles d'équipements concernées, critères d'éligibilité, choix d'orientation et conditions opérationnelles. Des retours d'expérience illustrent concrètement la démarche.

PUBLIC CIBLE

Ce guide s'adresse en priorité aux enseignes de grande distribution souhaitant structurer ou renforcer leurs pratiques de réemploi. Il est également destiné aux entreprises spécialisées dans le reconditionnement d'équipements, dans une logique de collaboration et de montée en compétences partagée.

CADRE RÉGLEMENTAIRE : LE RÉEMPLOI COMME PRIORITÉ

La gestion des équipements professionnels en fin de vie s'inscrit dans le cadre de la **responsabilité élargie du producteur (REP)**, définie à l'article L. 541-10 du Code de l'environnement, qui impose aux producteurs et metteurs sur le marché de prendre en charge la gestion des déchets issus de leurs produits.
Hiérarchie des modes de traitement (art. L. 541-1) :

Prévention → Réemploi & réutilisation → Recyclage → Élimination

Le réemploi constitue donc une priorité réglementaire explicite, à examiner avant toute orientation vers une filière de traitement.
La loi AGEC de 2020 renforce cette exigence en intégrant des objectifs chiffrés de réemploi au sein des filières REP et en imposant aux éco-organismes le déploiement de moyens dédiés pour les atteindre.
En pratique, cela implique de qualifier systématiquement les équipements en amont afin d'identifier leur potentiel de réemploi, avant toute décision d'orientation vers le recyclage ou l'élimination.
Le présent guide se concentre sur le réemploi des équipements professionnels en surface de vente, un enjeu stratégique pour les enseignes de grande distribution : levier de réduction des coûts, d'optimisation de la durée de vie des actifs, de maîtrise des flux et de contribution aux engagements RSE.

Pour rappel : Un Guide opérationnel pour la collecte des DEEE professionnels dédié entre autre aux équipements de froid commercial , élaboré à l'initiative de Perifem et du Sneffca et présente les rôles et solutions opérationnelles des acteurs en lien avec les obligations réglementaires — consulter le guide ici.

Quelques définitions et notions juridiques issues du Code de l'environnement

FIN D'USAGE *notion pratique*
En d'autres termes : Cette notion n'est pas définie juridiquement dans le Code de l'environnement. Elle désigne en pratique un équipement qui n'est plus utilisé par son détenteur, sans préjuger de son statut juridique. Un équipement inutilisé n'est pas nécessairement un déchet.

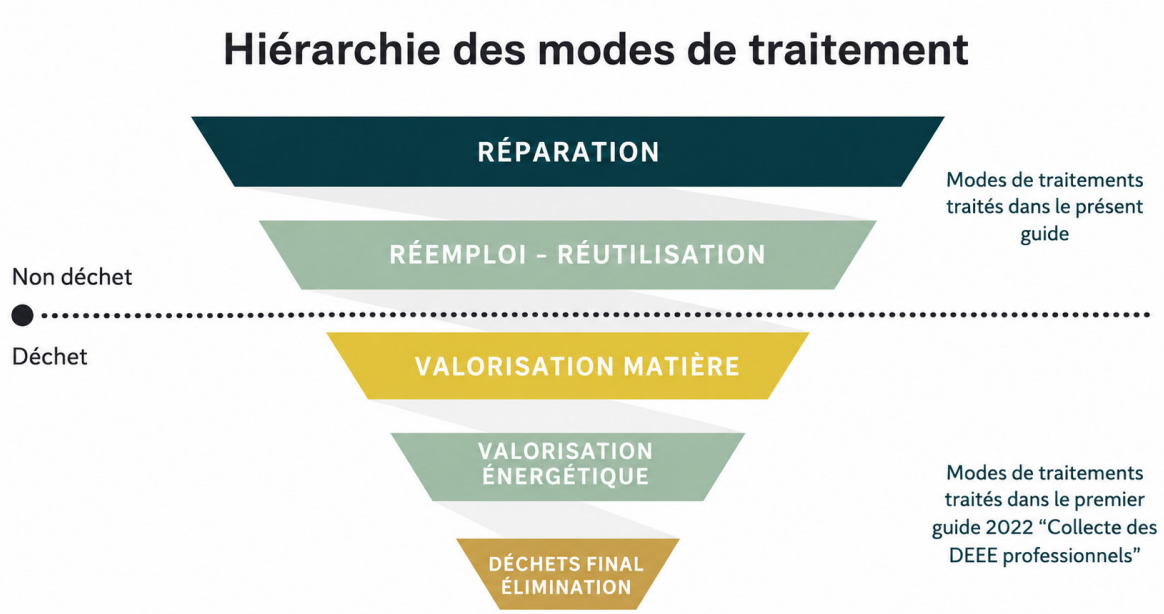
RÉEMPLOI *art. L. 541-1-1*
« Toute opération par laquelle des substances, matières ou produits qui ne sont pas des déchets sont utilisés de nouveau pour un usage identique à celui pour lequel ils avaient été conçus. » *(art. L. 541-1-1 du Code de l'environnement)*
En d'autres termes : L'équipement n'a jamais perdu son statut de produit et est directement réutilisé pour le même usage, sans passer par le statut de déchet.

RÉUTILISATION *art. L. 541-1-1*
« Toute opération par laquelle des substances, matières ou produits qui sont devenus des déchets sont utilisés de nouveau. » *(art. L. 541-1-1 du Code de l'environnement)*
→ En d'autres termes : L'équipement a acquis le statut de déchet, puis a été remis en état pour être réintroduit sur le marché.

DÉCHET *art. L. 541-1-1*
« Toute substance ou tout objet, ou plus généralement tout bien meuble, dont le détenteur se défait ou a l'intention ou l'obligation de se défaire. » *(art. L. 541-1-1 du Code de l'environnement)*
En d'autres termes : Un équipement devient un déchet dès lors que son détenteur décide de s'en séparer, indépendamment de son état physique.

À RETENIR

Le statut juridique de l'équipement est le critère déterminant. Tant qu'il n'est pas considéré comme un déchet, toute opération de remise en service — y compris le reconditionnement (contrôle, réparation, remise en état) — relève du réemploi. Dès lors qu'il a acquis le statut de déchet.
En pratique : un équipement orienté vers un reconditionneur avant toute décision de mise au rebut reste un produit (réemploi). Un équipement pour lequel le détenteur a manifesté l'intention de se défaire est un déchet, même s'il est encore fonctionnel.



CHAPITRE 01

COMPRENDRE LE RÉEMPLOI

ÉTAT DES LIEUX ET OPPORTUNITÉS

Des repères opérationnels pour structurer une démarche de réemploi

ANGLE 1 : SORTIE D'ÉQUIPEMENTS

LES CIRCUITS DISPONIBLES

Plusieurs circuits complémentaires permettent d'organiser le réemploi des équipements professionnels des points de vente. Le choix dépend du type d'équipement, de son état, de sa valeur résiduelle et du niveau de structuration de l'enseigne.

1 CIRCUIT VIA ÉCO-ORGANISME (FILIÈRE REP)

L'enseigne confie ses équipements à un éco-organisme agréé, qui oriente les flux vers des opérateurs spécialisés (réemploi, réutilisation, recyclage), notamment des acteurs de l'ESS. Cadre structuré, traçable et conforme aux obligations réglementaires, adapté aux volumes importants ou aux équipements hétérogènes. Le réemploi n'y est cependant pas systématique : il dépend de la maturité de la filière et des débouchés disponibles.

2 CIRCUIT DIRECT VIA UN RECONDITIONNEUR

L'enseigne contractualise directement avec un opérateur du réemploi, qui évalue, reprend et remet en état les équipements. Circuit plus ciblé et réactif, adapté aux équipements à fort potentiel ou à valeur résiduelle significative. Il suppose une qualification amont, une sécurisation contractuelle et une articulation avec les dispositifs REP existants pour assurer la traçabilité de l'équipement et donc la conformité réglementaire de la procédure.

3 LE DON

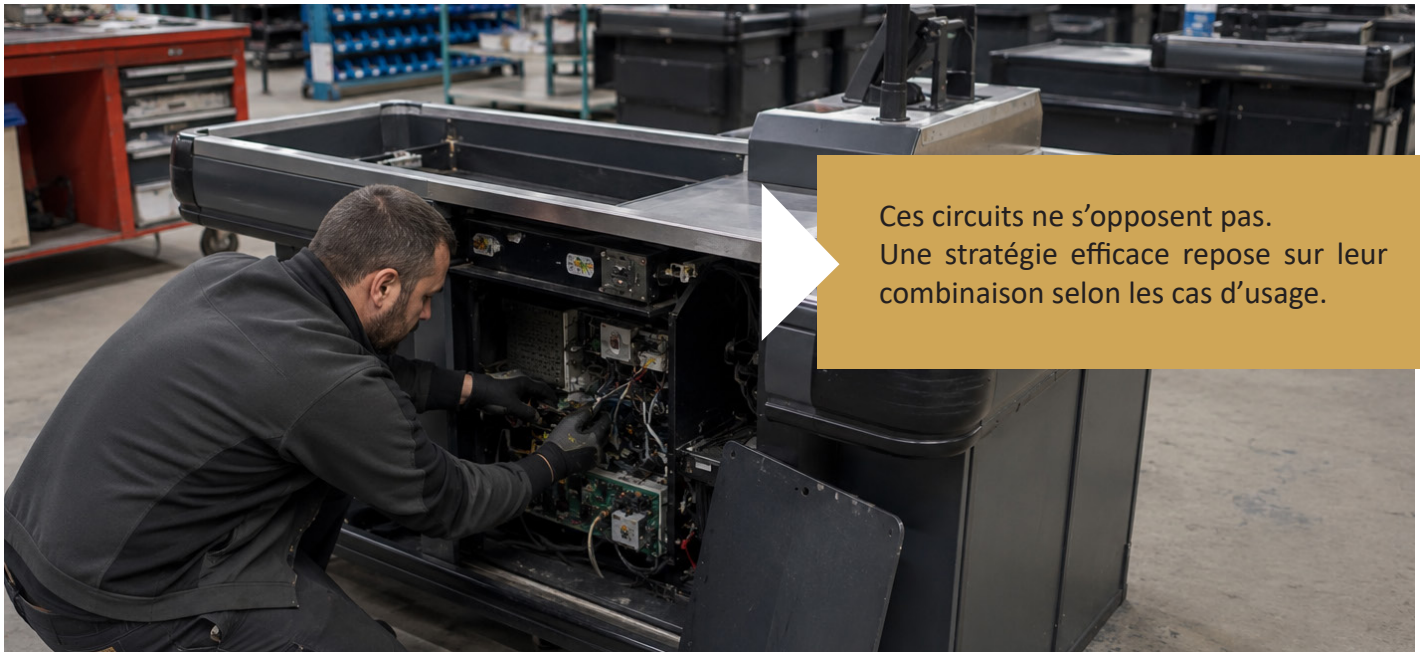
L'enseigne cède gratuitement ses équipements à des associations, structures de l'ESS ou collectivités. Pertinent pour des équipements encore fonctionnels mais à faible valeur marchande. Il requiert de formaliser le transfert et de s'assurer que les équipements n'ont pas acquis le statut de déchet — auquel cas le don relève de la réutilisation et non du réemploi.

4 RÉEMPLOI INTERNE (REDÉPLOIEMENT)

L'enseigne réaffecte des équipements entre ses propres sites ou au sein de son réseau. Circuit le plus simple à activer, sans intermédiaire, mais qui suppose une organisation interne structurée : visibilité des stocks, logistique adaptée et compatibilité technique entre sites.

NUANCES ENTRE LES CIRCUITS

	VIA ÉCO-ORGANISME (1)	CIRCUITS DIRECTS (2,3,4) (RECONDITIONNEUR, DON, REDÉPLOIEMENT)
Structuration	Cadre réglementaire strict, traçabilité et conformité assurées.	Plus de souplesse, mais l'enseigne maîtrise elle-même les aspects juridiques et contractuels.
Réactivité	Processus standardisés, adaptés aux grands volumes, moins agiles.	Gestion ciblée et rapide, particulièrement pour des équipements à valoriser rapidement.
Objectif	Conformité réglementaire et gestion globale des flux.	Valorisation économique (reconditionneur), impact social (don), optimisation interne (redéploiement).
Equipement	Volumes importants, équipements hétérogènes ou peu qualifiés.	Équipements à potentiel identifié, valeur résiduelle ou caractéristiques techniques spécifiques.



Ces circuits ne s'opposent pas.
Une stratégie efficace repose sur leur combinaison selon les cas d'usage.

REPÈRES OPÉRATIONNELS POUR STRUCTURER UNE DÉMARCHE DE RÉEMPLOI POUR L'AXE 1

Anticiper, ne pas subir

Le réemploi se joue en amont. La décision d'orienter un équipement vers une seconde vie ne peut pas être prise au moment de la dépose : elle suppose une étape de qualification préalable. Des outils simples — grilles de tri, checklists — permettent d'objectiver cette analyse au niveau des sites.

Soigner la dépose

Les conditions de démontage et de manutention sont déterminantes. Une collecte préservante — démontage soigné, manutention adaptée, conditionnement approprié — permet de conserver l'intégrité des équipements. Une dépose non maîtrisée compromet définitivement les possibilités de réemploi.

Choisir des acteurs structurés

S'appuyer sur des opérateurs capables d'assurer le diagnostic, la reprise et la remise en état avec une traçabilité garantie. Le recours à des acteurs non identifiés expose l'enseigne à une perte de maîtrise sur la destination réelle des équipements.

Assurer la traçabilité quels que soient les circuits

Conformément au Code de l'environnement, le détenteur reste responsable de ses équipements après leur cession. Il doit être en mesure de justifier leur destination, les opérations réalisées et les acteurs impliqués — notamment pour éviter des exportations non conformes.

Évaluer de manière réaliste

Tous les équipements ne sont pas éligibles au réemploi. L'état, la performance, l'âge, la compatibilité technique et l'existence de débouchés sont autant de critères à évaluer pour orienter les flux de manière efficace.

Sécuriser juridiquement les cessions

Toute sortie d'équipement doit faire l'objet d'une formalisation : transfert de propriété, clarification des responsabilités. À plus long terme, intégrer le réemploi dès la phase d'achat — en privilégiant des équipements réparables et compatibles avec des opérations de retrofit — augmente significativement les possibilités de seconde vie.

ANGLE 2 : ACQUISITION D'ÉQUIPEMENTS RECONDITIONÉS

LES CIRCUITS DISPONIBLES

L'achat d'équipements de seconde vie peut s'organiser selon plusieurs circuits, en fonction du niveau de sécurisation recherché, du type d'équipement et de la nature du besoin.

1 VIA UN RECONDITIONNEUR PROFESSIONNEL — CIRCUIT PRINCIPAL

L'enseigne s'approvisionne directement auprès d'un reconditionneur, qui propose des équipements testés, remis en état et assortis d'une garantie commerciale. Circuit le plus structuré : offre standardisée, qualité maîtrisée, cadre contractuel clair (garantie, SAV, responsabilités). À privilégier pour des besoins identifiés avec des exigences techniques ou de continuité d'exploitation.

2 VIA UN ÉCO-ORGANISME : MISE EN RELATION PRINCIPALE

L'éco-organisme ne vend pas directement mais met en relation l'enseigne avec des opérateurs du réemploi référencés. Ce circuit sécurise les pratiques vis-à-vis de la réglementation REP et donne accès à des acteurs qualifiés avec des exigences de traçabilité. L'offre dépend toutefois des gisements disponibles et peut être moins réactive.

générée par IA

1 VIA UN FABRICANT OU DISTRIBUTEUR — OFFRE INTÉGRÉE PRINCIPAL

L'enseigne s'approvisionne directement auprès d'un reconditionneur, qui propose des équipements testés, remis en état et assortis d'une garantie commerciale. Circuit le plus structuré : offre standardisée, qualité maîtrisée, cadre contractuel clair (garantie, SAV, responsabilités). À privilégier pour des besoins identifiés avec des exigences techniques ou de continuité d'exploitation.

2 VIA LE MARCHÉ DE L'OCCASION : CIRCUIT OPPORTUNISTE

Des équipements d'occasion peuvent être achetés auprès de plateformes ou acteurs moins structurés. Circuit le moins sécurisé : absence de traçabilité, état réel incertain, risque d'équipements non conformes ou issus de flux mal orientés. À réserver à des besoins ponctuels, avec une vigilance renforcée.

À RETENIR — POINTS DE VIGILANCE OPÉRATIONNELS

POINTS DE VIGILANCE OPÉRATIONNELS :

1. S'assurer que l'équipement est remis sur le marché en tant que produit et non comme déchet
2. Exiger une traçabilité minimale (origine, opérations réalisées)
3. Clarifier les engagements contractuels (garantie, responsabilité, maintenance)
4. Vérifier la compatibilité technique avec les installations existantes
5. Anticiper les contraintes logistiques (délais, livraison, installation)

REPÈRES OPÉRATIONNELS POUR STRUCTURER UNE DÉMARCHE D'ACQUISITION POUR L'AXE 2

Cadrer le besoin en amont

Avant tout achat, vérifier l'adéquation avec l'usage, les contraintes d'exploitation et la compatibilité avec les installations existantes. Le niveau de maturité varie selon les catégories d'équipements et conditionne la faisabilité et le niveau de risque.

Choisir un fournisseur structuré

S'appuyer sur un reconditionneur capable de garantir la conformité réglementaire des équipements, de documenter les opérations de remise en état et de proposer un cadre contractuel clair : qualité, garantie, maintenance.

Exiger la traçabilité

L'enseigne doit pouvoir justifier l'origine de l'équipement, les opérations réalisées et les conditions de remise sur le marché — tant pour sécuriser l'achat que pour répondre aux obligations réglementaires en cas de contrôle.

Assurer la traçabilité quels que soient les circuits

Conformément au Code de l'environnement, le détenteur reste responsable de ses équipements après leur cession. Il doit être en mesure de justifier leur destination, les opérations réalisées et les acteurs impliqués — notamment pour éviter des exportations non conformes.

Structurer une politique d'achat à l'échelle du réseau

Pour un réseau intégré, l'enjeu est de référencer des partenaires de confiance, standardiser les exigences et mutualiser les besoins pour sécuriser les volumes et les conditions économiques.

Anticiper la sécurisation contractuelle

Clarifier en amont les responsabilités entre parties, les conditions de garantie et les modalités de suivi dans le temps.

ANGLE TRANSVERSAL : LA LOCATION AVEC GESTION DE FIN DE VIE INTÉGRÉE

PRINCIPE DU MODÈLE

Ce modèle permet à une enseigne de s'équiper sans achat direct, via un contrat de location auprès d'un acteur spécialisé. Le loueur reste propriétaire des équipements et intègre leur reprise en fin de contrat, orientée vers des filières de reconditionnement, de réemploi ou, en dernier recours, de recyclage.
Ce n'est pas un circuit de réemploi à part entière, mais un cadre contractuel qui structure les flux entre l'acquisition et la sortie des équipements, déchargeant l'exploitant de la gestion directe de la fin de vie.

POINTS D'ATTENTION

Ce modèle suppose que le loueur soit réellement organisé pour évaluer, remettre en état et valoriser les équipements en fin de contrat. Or cette capacité reste aujourd'hui peu répandue sur le marché de la location professionnelle. Avant de s'engager, il est indispensable de vérifier que le loueur dispose effectivement de filières aval structurées — sans quoi les équipements seront orientés par défaut vers le recyclage.

INTÉRÊTS ET LIMITES

Intérêts	Limites et points d'attention
Anticipe la reprise et sécurise les flux, à condition d'intégrer dès le contrat des exigences explicites d'orientation vers le réemploi.	Ce modèle implique un engagement contractuel dans la durée, avec une flexibilité limitée : le besoin doit donc être bien dimensionné en amont avant toute contractualisation.
Simplifie la gestion opérationnelle en externalisant la fin de vie, sous réserve d'exiger un reporting précis sur le devenir des équipements.	Le coût global peut s'avérer supérieur à un achat classique selon les conditions négociées : une analyse en coût complet sur la durée du contrat est indispensable.
Facilite l'accès à des équipements reconditionnés, sous réserve de vérifier leur compatibilité technique avec les contraintes d'exploitation.	Sans exigences précises inscrites au contrat, rien ne garantit que les équipements repris seront orientés vers le réemploi plutôt que vers le recyclage.
Permet de structurer une démarche circulaire à l'échelle du parc, à condition de s'appuyer sur des loueurs disposant de filières aval fiables.	L'exploitant reste dépendant du loueur pour la gestion des flux : la qualité et la transparence des filières mobilisées doivent être vérifiées avant de s'engager.

L'efficacité de ce modèle repose avant tout sur la capacité réelle du loueur à gérer les équipements en fin de contrat — évaluation, remise en état, valorisation — et sur le niveau d'exigence porté par l'exploitant dès la contractualisation.

Schéma de synthèse — Les 3 angles du réemploi

Pense-bête opérationnel pour orienter les équipements selon les situations

☐ ANGLE 1
Sortie d'équipements

Quand je renouvelle ou ferme un site :
comment éviter la mise au rebut ?

- ☐ **Via éco-organisme (REP)**
  cadre structuré, grands volumes
- ☐ **Via reconditionneur direct**
  ciblé, réactif, valeur résiduelle
- ☐ **Don (ESS, collectivités)**
  équipements fonctionnels, faible valeur
- ☐ **Redéploiement interne**
  entre sites du réseau, sans intermédiaire

☐ **Anticiper la dépose**
Qualifier avant toute mise au rebut

alimente →

☐ RÉEMPLOI
des équipements professionnels

Prolonger la durée de vie
Réduire les déchets · Économiser
Contribuer aux engagements RSE

Hiérarchie réglementaire — L.541-1 Code env.

← provient

☐ ANGLE 2
Acquisition reconditionnée

Quand j'achète : comment privilégier
la seconde vie plutôt que le neuf ?

- ☐ **Via reconditionneur pro**
  circuit principal, garanti, structuré
- ☐ **Via éco-organisme**
  mise en relation, acteurs référencés
- ☐ **Via fabricant/distributeur**
  offre intégrée, compatibilité assurée
- ☐ **Marché de l'occasion**
  opportuniste, vigilance renforcée

☐ **Exiger la traçabilité**
Vérifier conformité et garanties

option complémentaire

☐ ANGLE TRANSVERSAL — Location avec gestion de fin de vie intégrée

Alternative à l'achat : un cadre contractuel qui structure les flux acquisition → réemploi

☐ Intérêts
- Anticipe la reprise contractuellement
- Simplifie la gestion de fin de vie
- Accès à des équipements reconditionnés
- Démarche circulaire à l'échelle du parc

☐ Points de vigilance
- Engagement dans la durée
- Coût global à analyser en coût complet
- Exiger des clauses réemploi au contrat
- Dépendance au loueur pour les flux

☐ Clé du succès
- Vérifier les filières aval du loueur
- Inscrire les exigences dans le contrat
- Modèle encore peu répandu
- Dimensionner le besoin en amont

L'efficacité repose sur la capacité du loueur à gérer les équipements en fin de contrat
et sur le niveau d'exigence porté par l'exploitant dès la contractualisation.

CARTOGRAPHIE DES ÉQUIPEMENTS RÉEMPLOYABLES

Équipements électriques et électroniques — périmètre REP DEEE professionnels

ecosystem EcoLogic

Ce qu'une enseigne détient typiquement dans ses surfaces de vente, laboratoires, réserves, bureaux et logistique

ÉQUIPEMENTS TYPES

- Meubles frigorifiques muraux
- Bacs surgelés
- Vitrines métiers (marée, boucherie, pâtisserie)
- Armoires positives / négatives
- Groupes frigorifiques (chambres froides)
- Congélateurs coffres
- Machines à glaçons
- Tours réfrigérées en atelier

- Caisses POS / enregistreuses
- Terminaux de paiement (TPE)
- Scanners code-barres (fixes / portatifs)
- Terminaux mobiles (inventaire, drive)
- PC, laptops, moniteurs
- Serveurs magasin
- Matériel réseau
- Téléphonie, imprimantes

- Fours professionnels (convection, mixte)
- Pianos de cuisson
- Trancheuses
- Pétrins, batteurs, robots
- Armoires chaudes / de maintien
- Machines à café professionnelles
- Mixeurs, cutters industriels
- Lave-vaisselles professionnels

- Caméras (vidéosurveillance)
- Contrôle d'accès
- Balances métiers connectées
- Balances libre-service
- Étiqueteuses électroniques

- Luminaires (LED, néons)
- Climatisation / CVC
- Chauffage électrique
- Robinetterie électronique
- Revêtements de sol (Gerflor…)
- Bornes de recharge IRVE

FIN DE VIE

- Températures instables
- Surconsommation électrique (suivi de charge)
- Interventions maintenance répétées < 12 mois

- Taux de pannes en hausse (lecteurs, TPE)
- Incompatibilité logicielle (drivers, systèmes caisse)

- Irrégularités de chauffe / cuisson
- Pannes mécaniques répétées (moteurs, résistances)
- Pièces détachées indisponibles ou hors de prix

- Calibration impossible (balances)
- Firmware obsolète non mis à jour
- Défaillances répétées capteurs / caméras
- Incompatibilité systèmes sécurité

- Surconsommation (GTB / comptage)
- Pannes clim répétées (fuites frigorigènes)
- Luminaires : taux défaillance > 20 %
- Revêtements décollés, non conformes ERP

FREINS AU RÉEMPLOI

- Fuites frigorigènes
- Obsolescence énergétique (classes anciennes)
- Usure compresseur / condenseur
- Transport & encombrement

- Obsolescence logicielle
- Données mal effacées / non maîtrisées
- Incompatibilité avec systèmes récents
- Matériel trop ancien pour mises à jour sécurité

- Usure mécanique avancée
- Normes hygiène difficiles à garantir
- Transport & poids importants
- Obsolescence des pièces détachées

- Obsolescence logicielle
- Normes métrologiques strictes (balances)
- Recalibration obligatoire & coûteuse

- Normes ERP / sécurité incendie
- Fluides frigorigènes (réglementation F-Gaz)
- Coût de dépose & repose souvent élevé
- Revêtements : hygiène & conformité difficile

CARTOGRAPHIE DES ÉQUIPEMENTS RÉEMPLOYABLES

Équipements d'ameublement - Périmètre REP DEA professionnels

Prise en charge par Valdelia et/ou Ecomaison dans le cadre de la REP ameublement professionnel

ecomaison VALDELIA

Mobilier & rayonnage commercial

Gondoles, présentoirs, stockage

Mobilier de bureau

Bureaux, sièges, rangements

ÉQUIPEMENTS TYPES

- Gondoles / têtes de gondole
- Présentoirs bois / composite
- Mobilier fruits & légumes
- Meubles vrac (hors composants électriques)
- Comptoirs & banques d'accueil (hors électronique)
- Rayonnages réserve GSA
- Étagères métalliques semi-lourdes
- Meubles métalliques de stockage

- Bureaux
- Chaises / fauteuils
- Armoires bois ou métal léger
- Tables de réunion

FIN DE VIE

- Instabilité structurelle
- Rayonnages non conformes en charge
- Oxydation / humidité (rayons frais)
- Pièces cassées non remplaçables

- Mécanismes d'assise défaillants (vérin, roulettes)
- Structures déformées ou fissurées
- Revêtements (tissu, mousse) fortement dégradés
- Quincaillerie manquante ou cassée

FREINS AU RÉEMPLOI

FREINS AU RÉEMPLOI

- Usure esthétique importante
- Dimensions spécifiques non adaptables
- Assemblages fragilisés

FREINS AU RÉEMPLOI

- Usure esthétique (égratignures, taches)
- Obsolescence du design (mobilier daté)
- Mécanismes d'assise irréparables
- Coût de reconditionnement (retapisser, repeindre)

ÉQUIPEMENTS HORS PÉRIMÈTRE REP

Manutention & logistique

Équipements pouvant être pris en charge par des reconditionneurs spécialisés, hors filière REP.

ÉQUIPEMENTS TYPES

- Transpalettes électriques
- Chariots de manutention
- Gerbeurs
- Batteries de traction

DÉBOUCHÉS POSSIBLES

- Reconditionneurs spécialisés engins de manutention
- Structures de l'ESS (réemploi solidaire)
- Reprise constructeur / loueur
- Vente inter-enseignes

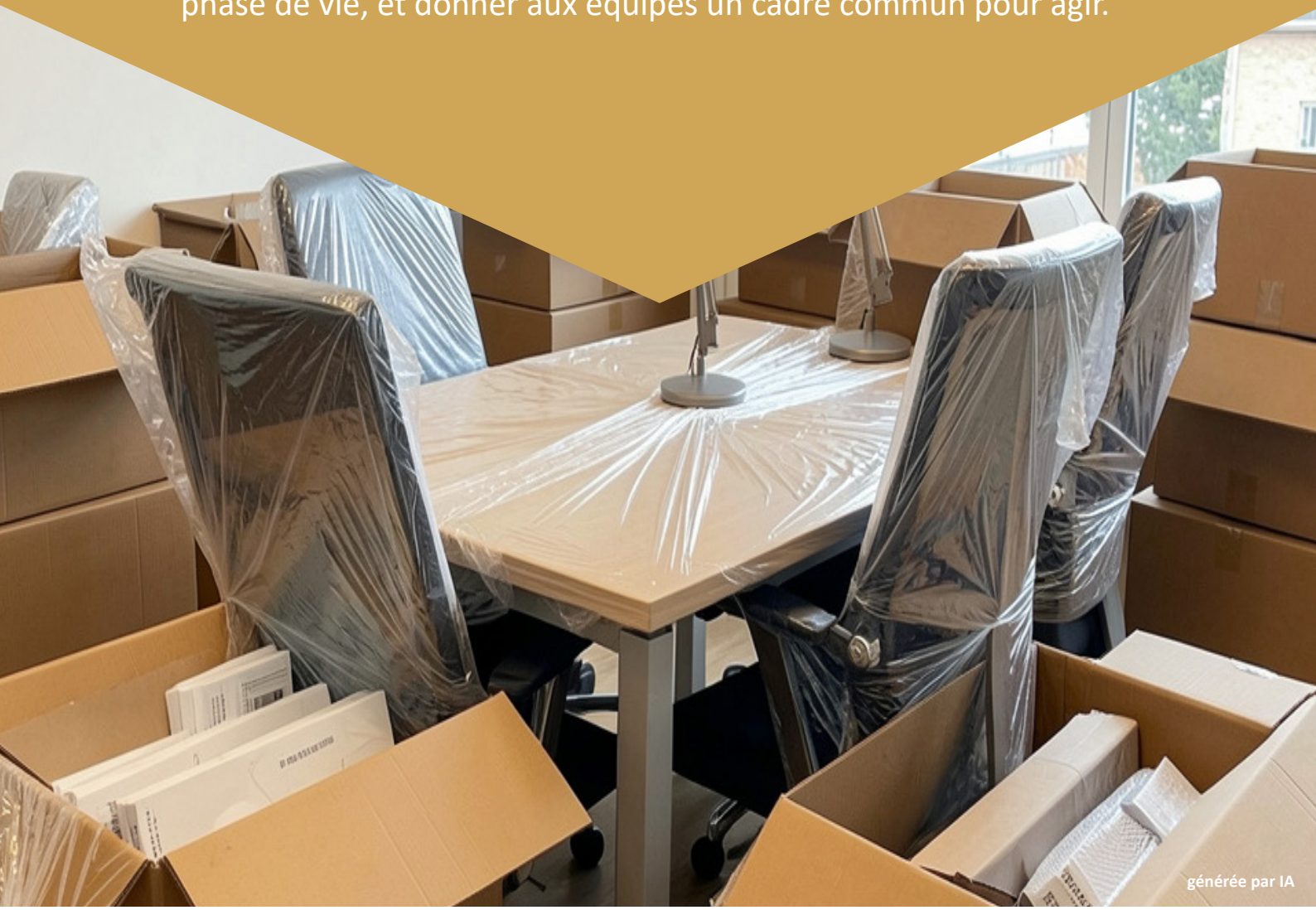
Certains de ces équipements, bien qu'hors périmètre REP, présentent un intérêt pour des structures de l'ESS ou des reconditionneurs spécialisés. Une orientation vers le réemploi peut être envisagée même en l'absence de prise en charge REP directe.

CHAPITRE 02

PASSER À L'ACTION

OUTILS ET DISPOSITIFS OPÉRATIONNELS

Des outils concrets pour structurer la démarche en interne : évaluer le potentiel d'un équipement, organiser les bonnes pratiques par phase de vie, et donner aux équipes un cadre commun pour agir.


générée par IA

PASSER À L'ACTION : OUTILS ET REPÈRES OPÉRATIONNELS

GRILLE D'ÉVALUATION DU POTENTIEL DE RÉEMPLOI

Cet outil est proposé à titre indicatif pour aider à structurer la réflexion avant toute décision d'orientation d'un équipement. Il illustre le type d'outil pratique pouvant être déployé en interne — checklist de tri, grille d'évaluation site par site, support de formation des équipes logistiques — et adapté par chaque enseigne selon ses contraintes.

Il ne remplace pas un diagnostic technique réalisé par un opérateur spécialisé, mais fournit un premier cadre commun pour éviter toute mise au rebut par défaut.

CRITÈRE	FAVORABLE AU RÉEMPLOI	DÉFAVORABLE AU RÉEMPLOI	POINTS DE VIGILANCE
ÉTAT GÉNÉRAL VISIBLE	Structure intacte, pas de casse, déformation ou corrosion avancée. Équipement complet (portes, étagères, câbles, accessoires)	Équipement cassé, fissuré, déformé, corrosion importante, éléments manquants ou détériorés.	Une dégradation partielle n'exclut pas le réemploi si les éléments critiques sont intacts.
MOTIF DE SORTIE ET HISTORIQUE D'USAGE	Retiré pour rénovation, changement de concept ou standardisation. Fonctionnement jugé satisfaisant, pas d'incident majeur..	Retiré suite à panne, dysfonctionnements répétés ou perte de performance. Historique de maintenance lourd.	Un équipement retiré pour des raisons esthétiques ou commerciales peut être parfaitement réemployable.
FONCTIONNEMENT APPARENT	En état de marche ou arrêté récemment sans anomalie connue. Aucun bruit anormal, surchauffe ou alerte visible.	Non fonctionnel, bruit anormal, surchauffe, défaut visible ou signalé.	Un arrêt récent sans cause identifiée mérite un diagnostic avant toute décision.
PROPRETÉ ET ENTRETIEN	Propre ou facilement nettoyable, sans encrassement majeur, fuite ou odeur suspecte. Entretien régulier documenté.	Très encrassé, usure importante, fuite (huile, eau), corrosion interne, entretien insuffisant ou non documenté.	L'absence de carnet d'entretien ne disqualifie pas l'équipement mais rend le diagnostic plus incertain.
ÂGE ET OBSOLESCENCE TECHNIQUE	Modèle encore présent dans le parc ou sur le marché, pièces disponibles, technologie encore en usage.	Équipement ancien, technologie dépassée, pièces introuvables, fluides frigorigènes non conformes à la réglementation en vigueur.	L'âge seul n'est pas un critère suffisant : un équipement bien entretenu peut être réemployable au-delà de 10 ans.
STANDARDISATION ET RÉINSTALLABILITÉ	Format standard, dimensions classiques, raccordements courants, facilement réinstallable sur un autre site.	Sur-mesure, intégré au bâti, dimensions atypiques, raccordements spécifiques, difficilement transférable.	Vérifier la compatibilité avec les installations du site destinataire avant toute décision.
CONDITIONS DE DÉPOSE — COLLECTE PRÉSERVANTE	Démontage possible sans dégradation, accès simple, manutention sans risque de casse, fixations accessibles.	Équipement scellé, intégré, difficile à démonter sans dégradation, accès compliqué, manutention risquée.	Les conditions de dépose doivent être anticipées : une dépose non maîtrisée peut disqualifier un équipement réemployable.
IDENTIFICATION ET TRAÇABILITÉ	Marque, modèle et plaque signalétique lisibles. Équipement identifiable, documentation ou historique partiellement disponible.	Équipement non identifiable, aucune information disponible, traçabilité impossible.	La traçabilité est une obligation réglementaire : un équipement non identifiable expose le détenteur à un risque juridique.
VALEUR RÉSIDUELLE ESTIMÉE	Équipement présentant une valeur marchande ou un intérêt pour un reconditionneur ou une structure ESS.	Coût de remise en état supérieur à la valeur de l'équipement reconditionné.	Faire estimer la valeur résiduelle par un opérateur spécialisé avant toute décision de mise au rebut.

Exemples d'évaluation par catégorie d'équipements

Les exemples ci-dessous illustrent concrètement les situations dans lesquelles le réemploi peut être envisagé ou écarté sur des équipements courants en grande distribution.
Ils ne sont pas exhaustifs et doivent être adaptés au cas par cas selon l'état réel de l'équipement et le contexte d'exploitation.

CATÉGORIE	RÉEMPLOI FAVORABLE SI…	RÉEMPLOI DÉFAVORABLE SI…
MEUBLE FROID / VITRINE RÉFRIGÉRÉE	Équipement en fonctionnement à la dépose, structure intacte (vitrages, châssis), circuit frigorifique étanche, fluide frigorigène conforme à la réglementation en vigueur, équipement complet et modèle standard, dépose préservante possible.	Fuite ou compresseur hors service, fluide non conforme, structure abîmée, équipement incomplet, modèle obsolète sans pièces disponibles, dépose entraînant une dégradation.
ROOFTOP CVC EN TOITURE	Équipement de moins de 8-10 ans, fonctionnement correct au démontage, maintenance suivie, groupe complet et non modifié, grutage maîtrisé, caractéristiques techniques standard compatibles avec un autre site.	Retiré pour panne ou perte de performance, âge supérieur à 12-15 ans, corrosion ou usure avancée, circuit frigorifique dégradé ou non conforme, coût de dépose supérieur à la valeur de l'équipement.
ÉQUIPEMENT D'ENCAISSEMENT / CAISSE / POS	Fonctionnel au retrait, matériel complet (écran, UC, périphériques), bon état visuel, modèle compatible avec les systèmes et OS en usage, référence et numéro de série identifiables.	Hors service ou instable, matériel incomplet ou endommagé, obsolescence logicielle forte, connectiques défectueuses, équipement non identifiable ou sans traçabilité.
ÉCLAIRAGE / LUMINAIRES	Fonctionnel, structure et câblage intacts, format standard réinstallable, dépose sans dégradation possible, compatible avec une opération de rétrofit.	Défaut électrique, structure ou câblage dégradé ou non conforme, technologie obsolète sans possibilité d'adaptation, non démontable sans casse.

Pour illustrer concrètement ces critères, des retours d'expérience et fiches de présentation d'acteurs du reconditionnement sont proposés plus loin dans ce guide — voir page XX.

Feuilles de route réemploi

Bonnes pratiques par phase de cycle de vie

Un cheminement logique en trois étapes pour intégrer le réemploi à chaque moment clé de la vie d'un équipement, de l'achat jusqu'à sa sortie.

1 CONCEPTION ET ACQUISITION

Anticiper la seconde vie dès l'achat

- Intégrer des critères de réparabilité, démontabilité et disponibilité des pièces détachées dès les cahiers des charges d'achat, et demander aux fournisseurs des engagements fermes sur la durée de disponibilité des pièces et les conditions de maintenance.
- Privilégier des équipements modulaires et standardisés dont les composants peuvent être remplacés indépendamment, et limiter les personnalisations irréversibles (dimensions atypiques, habillages propriétaires) qui compromettent la réutilisation sur d'autres sites.
- Intégrer dans les appels d'offres des exigences de reprise, reconditionnement ou réemploi en fin de contrat, et prévoir dès la conception la possibilité de démonter, transférer et réinstaller les équipements lors de futures rénovations.
- Évaluer systématiquement l'opportunité d'acquérir un équipement reconditionné lorsque l'offre est disponible et compatible avec les exigences d'exploitation.

2 EXPLOITATION ET MAINTENANCE

Prolonger la durée de vie en service

- Mettre en place une maintenance préventive régulière et former les équipes aux bonnes pratiques d'utilisation pour éviter les dégradations prématurées et maximiser la durée de vie des équipements.
- Assurer un suivi précis du parc via des inventaires réguliers et des audits pour identifier les équipements sous-utilisés, réparables, modernisables ou transférables vers d'autres sites.
- Réparer systématiquement et constituer des stocks de pièces stratégiques pour sécuriser la maintenance des équipements les plus critiques, avant d'envisager tout remplacement.
- Conserver la documentation technique et les historiques de maintenance, et mettre en place des indicateurs de suivi de la durée de vie et des taux de réparation pour piloter concrètement la démarche.

3 GESTION DE FIN D'USAGE ET PRÉPARATION AU RÉEMPLOI

Sécuriser la sortie pour maximiser la seconde vie

- **Anticiper** les opérations de dépose dès la phase de préparation des travaux et réaliser un diagnostic de réemploi avant chaque rénovation ou fermeture — un équipement mal déposé est un équipement perdu.
- **Organiser** une dépose sélective et soignée (collecte préservante) et mettre en place des procédures de tri distinguant clairement les équipements réemployables, reconditionnables et ceux destinés au recyclage.
- **Favoriser** en priorité le réemploi interne au réseau, puis s'appuyer sur des partenaires spécialisés pour assurer le contrôle, la remise en état, la traçabilité et la remise sur le marché.
- **Intégrer** des clauses contractuelles explicites avec les prestataires prévoyant une orientation prioritaire vers le réemploi, et conserver les données de traçabilité pour sécuriser les futurs acquéreurs.
- **Mesurer et valoriser** les volumes réemployés, les économies réalisées et les impacts environnementaux évités pour ancrer durablement la démarche dans la stratégie de l'enseigne.

Fiches Éco-organismes

Dispositifs et solutions disponibles pour le réemploi

Dans le cadre des filières REP, les éco-organismes ont un rôle structurant dans le développement du réemploi des équipements professionnels. Leur action s'inscrit dans le respect d'objectifs réglementaires fixés par leurs cahiers des charges, incluant des cibles de réemploi et de réutilisation ainsi que la mise en place de moyens dédiés, notamment financiers.

Ils n'interviennent pas directement comme opérateurs de réemploi, mais organisent les conditions de son développement. À ce titre, ils s'appuient sur un réseau d'acteurs, en particulier des structures de l'économie sociale et solidaire et des reconditionneurs, qu'ils référencent, accompagnent et mobilisent selon les besoins.

Leur rôle consiste également à faciliter l'accès au gisement, soit via des dispositifs de collecte, soit via des outils de mise en relation entre détenteurs et opérateurs. Ils assurent par ailleurs un rôle central en matière de traçabilité des flux, en lien avec les exigences réglementaires de suivi et de reporting. Enfin, ils contribuent à structurer les filières via des appels à projets ou dispositifs d'accompagnement, visant à développer de nouveaux débouchés de réemploi et à renforcer les capacités des acteurs.

Un socle commun à tous les éco-organismes

Réseau d'acteurs	Accès au gisement	Traçabilité	Structuration
Référencement et accompagnement d'un réseau d'acteurs du réemploi — ESS et reconditionneurs — mobilisés selon les besoins.	Facilitation de l'accès au gisement via des dispositifs de collecte ou des outils de mise en relation entre détenteurs et opérateurs.	Rôle central en matière de traçabilité des flux, en lien avec les exigences réglementaires de suivi et de reporting.	Contribution à la structuration des filières via des appels à projets visant à développer de nouveaux débouchés et renforcer les capacités des acteurs.

Offres par éco-organisme

ecosystem

EEE professionnels & ménagers — Batteries

Objectif réglementaire : 2 % en poids par rapport aux mises sur le marché de l'année précédente — atteint en 2025. 5 % des éco-participations dédiées au financement du réemploi, en particulier avec les acteurs de l'ESS. Pour les batteries, un objectif équivalent (basé sur les quantités collectées) de 2% par rapport aux quantités collectées s'appliquera à partir de 2027

Équipements concernés : Équipements EEE et batteries IRVE (en développement)

Axes d'action (contact générique: reemploi@ecosystem.eco)

1. Structuration d'un réseau d'acteurs du réemploi (ESS, reconditionneurs, distributeurs, fabricants) respectant des exigences de qualité et de traçabilité.
2. Orientation des équipements usagés vers le réemploi grâce à des solutions de collecte préservante et via la mise en relation entre les détenteurs d'équipements usagés et les acteurs du réemploi.
3. Soutien financier au réemploi et accompagnement à l'amorçage ou au développement de solutions de réemploi d'équipements en France, grâce au montage de projets collaboratifs et à des appels à projets biannuels (lien : innovation.ecosystem.eco).

MODALITÉS D'ORIENTATION	POINTS DE VIGILANCE
• Orientation prioritaire vers le réemploi à la demande du détenteur lors d'un enlèvement. • Fléchage de certains flux vers des opérateurs du réemploi identifiés. • Outils de mise en relation entre détenteurs et acteurs du réemploi (plateforme quiveutmesdechets.fr et contacts directs via reemploi@ecosystem.eco).	• Les conditions de dépose et de collecte doivent être préservantes pour ne pas compromettre le potentiel de réemploi des équipements. • Le potentiel de réemploi varie selon les équipements et les territoires, en fonction de la maturité des filières et des débouchés locaux.

RETOUR D'EXPÉRIENCE : LAURÉAT APPEL À PROJETS ECOSYSTEM 2025

Création de la 1ère filière de reconditionnement de bornes de recharge

ABB Electrification × Envie Rhône-Alpes

Résultats en 6 mois :

360
bornes réceptionnées

53%
taux de réemploi des bornes

-75%
d'émissions de CO_2 vs une borne neuve

Les partenaires du projet :

ABB Electrification	Envie Rhône-Alpes	ecosystem
Fabricant — fournit les bornes issues de retours SAV, les pièces détachées, et forme les équipes techniques d'Envie Rhône-Alpes.	Acteur ESS — met à disposition son expertise en reconditionnement, son atelier, et intervient en sous-traitance pour le fabricant.	Mise en relation des partenaires, soutien financier via l'appel à projets, et appui technique sur les contraintes juridiques et opérationnelles.

Témoignages :

> Cette initiative illustre ainsi la capacité des acteurs industriels à repenser leur modèle pour répondre aux défis environnementaux et sociaux d'aujourd'hui et de demain. Notre collaboration avec ENVIE Rhône-Alpes incarne une synergie parfaite entre innovation technologique et responsabilité sociale.
> **Julien Colas — Directeur Développement Durable, ABB France**

> ecosystem joue un rôle clé dans l'accélération de ce projet qui était déjà en réflexion chez ABB Electrification. Grâce à son accompagnement financier et stratégique, ABB Electrification et ENVIE Rhône-Alpes déploient cette initiative dans des conditions optimales. ecosystem facilite également la mise en relation des acteurs et continue de soutenir l'initiative en travaillant sur les contraintes juridiques et opérationnelles liées au réemploi des équipements électriques professionnels.
> **ecosystem**

Clé du succès :

La collaboration et la bonne définition des rôles de chaque partenaire en fonction de leurs compétences et expertises respectives sont les facteurs déterminants de ce projet. Il illustre l'importance d'impliquer les producteurs et distributeurs — pour l'accès au gisement, aux pièces détachées et au transfert de compétences — dans la construction de filières de réemploi viables.

Ecologic

EEE ménagers et professionnels
Articles de bricolage et de jardin motorisés & articles de sport et de loisirs

Objectif réglementaire : 2 % des mises en marché sur les filières EEE ménagères et professionnelles – objectifs atteints en 2025 – 5 % des éco-contributions dédiées au fonds réemploi à destination des acteurs de l'Économie Sociale et Solidaire.

Ecologic intervient dans le développement du réemploi en réponse aux objectifs fixés par ses cahiers des charges et déploie plusieurs dispositifs dédiés aux professionnels pour accélérer le réemploi.

Equipements concernés (liste non exhaustive) : **Informatique et Impression / Froid / Cuisines professionnelles / Outillage motorisés**

- Mise en relation avec son réseau de structures solidaires du réemploi via www.e-reemploi.eco. Via cette plateforme, les distributeurs organisent et tracent leurs dons d'équipements encore fonctionnels ou présumés réemployables. Les acteurs du réemploi collectent ensuite les équipements et réalisent un diagnostic qui détermine s'ils doivent être orientés vers le réemploi ou vers le recyclage.

- Soutien logistique et financier pour les distributeurs et les fabricants qui déploient des solutions internes de réemploi afin de proposer des produits reconditionnés.

- Ecologic complète ces dispositifs par des appels à projets visant à structurer les filières du réemploi et à renforcer les synergies entre tous les acteurs de la chaîne : fabricants, distributeurs, acteurs privés du reconditionnement, structures de l'Économie Sociale et Solidaire… Retrouvez l'ensemble des informations sur le site d'Ecologic.

MODALITÉS D'ORIENTATION	POINTS DE VIGILANCE
• Sur www.e-reemploi.eco, les dons concernent les équipements électriques, les articles de bricolage et de jardinage motorisés, les éléments d'ameublement et les articles de sport. • Lors d'un don sur la plateforme, un certificat de don est délivré pour chaque opération, permettant de formaliser la cession et d'assurer la traçabilité des flux. • Lorsque les équipements ne peuvent pas être réemployés par les acteurs du réemploi, ils sont orientés vers les filières de recyclage.	• Via www.e-reemploi.eco, les dons concernent des équipements fonctionnels ou présumés réemployables. • Ce dispositif ne se substitue pas à la gestion des déchets : il permet d'activer une solution de réemploi en amont lorsque les conditions sont réunies.

Dans le cadre de son appel à projet Réemploi des équipements Professionnels, Ecologic a soutenu VESTO et METRO dans le déploiement d'une offre de matériels de cuisine professionnelle reconditionnés. Retrouvez plus de détails sur ce projet à la page 37 de ce guide

ecomaison

Éléments d'ameublement professionnels

Objectif réglementaire : montée en puissance progressive des volumes de mobilier réemployés, avec des cibles croissantes sur la durée de l'agrément.

MODALITÉS D'ORIENTATION

- Les structures de l'ESS constituent le principal levier : elles assurent les opérations de terrain — collecte, diagnostic, remise en état, remise en circulation et traçabilité des mobiliers.

- Le second levier concerne les fabricants et distributeurs, qui peuvent développer leurs propres démarches de réemploi. Ecomaison soutient ces initiatives via un mécanisme de réfaction, qui restitue à ses adhérents l'éco-participation qui aurait été due lors de la mise sur le marché, lorsque les équipements sont remis en circulation sur le marché de la seconde main.

- Il est possible de demander une orientation prioritaire vers le réemploi lors de la prise en charge des mobiliers, avec identification de partenaires adaptés et, dans certains cas, réalisation d'un inventaire des équipements réemployables.

- Un dispositif de soutien à la traçabilité permet aux acteurs, y compris lucratifs, de déclarer les mobiliers réemployés et d'alimenter les données de suivi de la filière.

POINTS DE VIGILANCE

Ecomaison joue un rôle d'appui et de structuration, en particulier via ses équipes en Région qui coordonnent les relations entre les différentes parties prenantes. Si le réemploi est mis en œuvre par des acteurs tiers, les Responsables de Développement Régionaux agissent comme facilitateurs locaux pour initier ces projets et, pour les opérations d'envergure, des visites de chantier permettent de définir l'organisation la plus adaptée et de caler les flux logistiques et administratifs.

- La montée en puissance des volumes est attendue progressivement sur la durée de l'agrément.

- Le potentiel de réemploi varie selon les territoires et la disponibilité des partenaires ESS locaux.

REX PARTENARIAT

Ecomaison × Maisons du Monde

Périmètre DEA Professionnels

Opération ponctuelle de collecte d'agencement magasin.

- Collecter, via les ESS partenaires, les pièces détachées de rayonnage et d'agencement devenues inutiles en magasin.
- Mettre en relation les magasins Maisons du Monde avec les structures ESS locales à l'occasion de l'opération de rangement annuelle de l'enseigne.
- Détourner ainsi 300 à 400 kg de mobilier professionnel par magasin à chaque opération.

Ce REX opération ponctuelle, avec des volumes modestes par magasin. Il illustre un début de structuration du réemploi DEA Pro chez un distributeur, mais ne constitue pas encore un dispositif massifié.

Valdelia

Mobilier professionnel

Opération ponctuelle de collecte d'agencement magasin.

Valdelia intervient en amont du statut de déchet, lorsque les mobiliers présentent un potentiel de seconde vie. Son action repose sur l'analyse des gisements, l'orientation vers des circuits adaptés et la mobilisation de partenaires ESS, avec une exigence de traçabilité des flux.

MODALITÉS D'ORIENTATION	POINTS DE VIGILANCE
• Au-delà de 20 m³, un accompagnement sur site est réalisé : diagnostic, tri à la source et inventaire pour orienter les mobiliers vers le réemploi. • En dessous de ce seuil, les détenteurs sont orientés vers des solutions existantes avec des modalités de dépôt adaptées. Des services complémentaires comme MIKRO permettent de traiter les petits flux en intégrant le réemploi lorsque cela est possible. • Valdelia développe des outils (cartographie) et des appels à projets pour structurer les filières territoriales. • Les acteurs de l'occasion sont progressivement encadrés afin de garantir la traçabilité et limiter les dérives.	• En dessous du seuil de 20 m³, la prise en charge n'est pas assurée par l'éco-contribution : le dépôt reste à la charge du détenteur. • Le réemploi repose principalement sur des acteurs locaux de l'ESS, avec un potentiel variable selon les territoires. • Valdelia intervient uniquement en amont du statut de déchet.

Soren

Panneaux photovoltaïques

Filière se caractérisant par une durée de vie longue des équipements (20 à 30 ans), avec des gisements encore limités principalement issus d'installations professionnelles (toitures, ombrières, parkings), notamment lors de démantèlements ou à la suite de sinistres.

Une fois pris en charge, les panneaux acquièrent le statut de déchet et sont orientés vers le recyclage ou, lorsque cela est techniquement possible, vers la réutilisation. Le réemploi est conditionné à des tests techniques stricts permettant de vérifier leur éligibilité : inspection, tests électriques, mesure de performance. Le périmètre d'intervention de SOREN débute une fois les panneaux démontés et conditionnés.

MODALITÉS D'ORIENTATION

SOREN organise la collecte, le traitement et l'orientation des panneaux vers les filières adaptées — recyclage ou réutilisation — selon leur état et leur éligibilité après tests techniques.

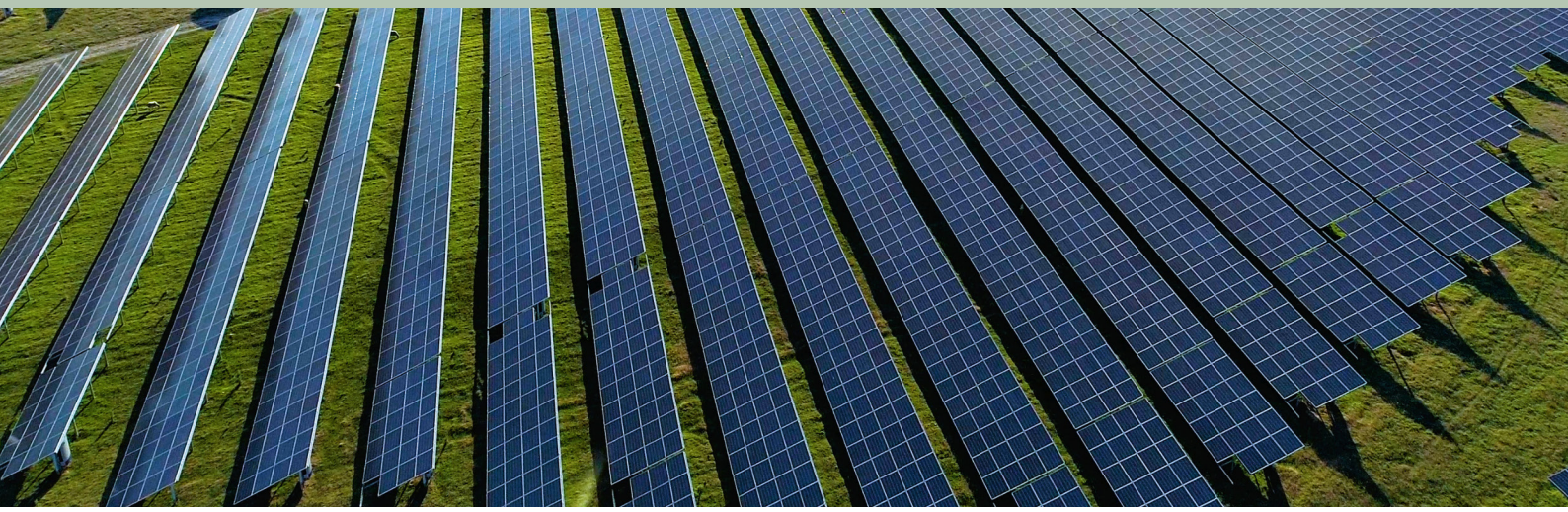
• Des protocoles de qualification sont définis pour déterminer la réemployabilité des panneaux avant toute décision d'orientation.

POINTS DE VIGILANCE

Le réemploi photovoltaïque reste aujourd'hui peu mature, avec des freins techniques, économiques et assurantiels : coûts des tests, performance des équipements, contraintes logistiques.

• Le cadre réglementaire est encore en phase d'ajustement, ce qui crée une incertitude sur les objectifs et modalités de calcul.

Les conditions de démontage, de manutention et de stockage sont déterminantes : une manipulation non préservante peut compromettre définitivement le potentiel de réemploi des panneaux.



CHAPITRE 03

PAROLES D'ENSEIGNES

COMMENT LE TERRAIN SE MOBILISE

générée par IA

ILS TÉMOIGNENT… PAROLE D'ENSEIGNE

«Une galaxie de partenaires» pour gérer la fin de vie des équipements

GROUPEMENT Mousquetaires

Jérôme Besneux
Directeur Achats Non Marchands, Équipements & Énergies Nouvelles

Céline Ratanavanh
Responsable Pôle Economie Circulaire & Climat - Direction Qualité RSE

Équipements de point de vente · Fin de vie & revalorisation · Réseau d'adhérents

"La reprise et la transformation de points de vente génèrent un vrai stress chez nos adhérents sur la question des équipements obsolètes ou en fin de vie. Il était important de leur apporter des solutions concrètes, en fonction de la typologie de matériel et dans le respect des contextes réglementaires associés. C'est ce qui nous a conduit à construire une galaxie de partenaires à leur disposition — pour l'enlèvement, le retraitement et la revalorisation. La prochaine étape, c'est d'aller plus loin : construire une communauté qui permette les échanges de matériels encore aux normes, entre adhérents ou via nos partenaires.

Jérôme Besneux et Céline Ratanavanh, Groupement Les Mousquetaires

CONTEXTE & RÉPONSE DÉPLOYÉE

Les chantiers de reprise et transformation de points de vente génèrent des flux importants d'équipements obsolètes ou en fin de vie, sans solution de sortie évidente pour des adhérents indépendants.

Pour y répondre, Les Mousquetaires ont structuré une « galaxie de partenaires » couvrant l'ensemble de la chaîne : enlèvement, retraitement, revalorisation. Chaque adhérent sollicite directement les prestataires et prend rendez-vous en fonction de l'avancement de son chantier — un fonctionnement flexible, adapté au modèle du réseau.

PROCHAINE ÉTAPE : UNE COMMUNAUTÉ D'ÉCHANGE ENTRE ADHÉRENTS

L'ambition suivante est de franchir un cap supplémentaire en organisant la seconde vie des équipements encore fonctionnels au sein même du réseau — via une communauté d'échange entre adhérents ou gérée par les partenaires — plutôt que de les orienter systématiquement vers le retraitement.

INTÉGRATION AMONT : CRITÈRES ACHATS & RSE FOURNISSEURS

En parallèle, Les Mousquetaires ont fait évoluer leurs critères de sélection fournisseurs : origine recyclée ou recyclable des produits, et niveau d'engagement RSE évalué via les déclarations Ecovadis. Une manière d'agir sur l'ensemble du cycle de vie, et pas uniquement sur la fin de vie.

ENJEU CLÉ	PROCHAINE AMBITION
Gérer les flux d'équipements obsolètes lors des chantiers de transformation, dans un réseau d'adhérents indépendants.	Organiser la seconde vie des équipements encore fonctionnels via une communauté d'échange inter-adhérents.

ILS TÉMOIGNENT… PAROLE D'ENSEIGNE

Le réemploi se joue dès l'achat

Auchan

Solène Fortin
Chef de Projet Achats Responsables

La démarche Auchan sur le réemploi des équipements est en cours de structuration. Solène Fortin et Adel El Mosati partagent les trois chantiers concrets qu'ils engagent pour ancrer le réemploi dès l'amont — dans les critères d'achat, la connaissance du parc et les contrats.

> L'enjeu pour nous, c'est d'intégrer le réemploi le plus en amont possible — dès le choix des équipements, dès la rédaction des contrats. On ne peut pas gérer correctement la fin de vie d'un équipement si on n'a pas documenté sa vie entière.
>
> **Solène Fortin - Auchan**

LES CHANTIERS ENGAGÉS

1

Critères de réemployabilité à l'achat

Intégrer dès la sélection des équipements des critères liés à leur potentiel de réemploi futur — durabilité, démontabilité, disponibilité des pièces — pour ne pas subir la fin de vie mais l'anticiper.

2

Audit de parc & historique de maintenance

Systématiser l'audit du parc existant pour savoir précisément ce qui est en stock, en quel état, et depuis combien de temps. Documenter l'historique de maintenance pour évaluer le potentiel de seconde vie au moment de s'en séparer.

3

Réemploi dans les contrats et politiques achats

Faire entrer le réemploi dans le cadre contractuel — clauses de reprise, conditions de cession — pour que ce ne soit plus une démarche ad hoc mais un réflexe inscrit dans les processus achats.

ILS TÉMOIGNENT… PAROLE D'ENSEIGNE

Du mobilier reconditionné, un gain à systématiser

YVES ROCHER

Cédric Hamard
Développement durable & RSE

Éco-conception · Réemploi mobilier · Recyclage matières

> Cela fait une dizaine d'années que nous avons intégré l'éco-conception dans nos développements matériels : plus de collage, plus d'extrusion, une démontabilité totale pensée dès la conception. Nous avons mené deux tests de reconditionnement de mobilier — le constat est le même dans les deux cas : c'est faisable, avec un gain de l'ordre de 20 à 30 % par rapport au neuf, mais difficile à systématiser. Ce qu'on cherche aujourd'hui, c'est à structurer ce qui existe déjà en interne de façon informelle, pour que ça devienne un réflexe.
>
> **Cédric Hamard, Yves Rocher**

FONDATION : L'ÉCO-CONCEPTION COMME PRÉREQUIS

Depuis le lancement de son dernier concept, Yves Rocher intègre l'éco-conception comme prérequis dans le cahier des charges de tout mobilier : absence de colle, assemblage démontable, matériaux séparables. La connaissance fine du parc (réseau majoritairement en propre) et les tournées logistiques existantes ont permis d'envisager des circuits de retour sans moyens supplémentaires sur le terrain.

RÉEMPLOI DU MOBILIER : DEUX TESTS, UN BILAN NUANCÉ

Deux tests de reconditionnement ont été menés lors de fermetures ou déménagements de magasins. Résultat : un gain de 20 à 30 % vs le neuf, mais très dépendant de la localisation et de la valeur résiduelle du matériel. Les coûts de reconditionnement (emballages, quincaillerie, main-d'œuvre) et l'exigence de remettre le mobilier à l'identique du neuf — pour pouvoir l'expédier dans n'importe quel pays du réseau — réduisent la marge. La démarche est pratiquée au cas par cas, sur les grands magasins où l'intérêt est avéré, mais pas encore systématisée.

BOURSE MOBILIER INTERNE

Un réseau informel d'échanges de matériel existe déjà entre responsables de secteur et directeurs régionaux (e-mails, bouche-à-oreille). La piste d'une plateforme interne type « LeBonCoin » est à l'étude pour rendre cette pratique plus fluide et systématique.

QR CODE : PASSEPORT PRODUIT

Un QR code est désormais apposé sur chaque nouveau mobilier, renvoyant vers une notice numérique évolutive : installation, réparation, nomenclature pièces SAV, démantèlement, typologies de matières et PV normes feu. N'importe quel tiers récupérant le matériel — reconditionneur, repreneur — accède instantanément à toute l'information nécessaire.

VOLET RECYCLAGE — MATIÈRES MERCHANDISING

Depuis fin 2020, Yves Rocher collecte et recycle les plastiques issus du merchandising (platines maquillage). La matière récupérée est broyée, nettoyée et réintégrée en fabrication. Coût estimé : ~700 €/t vs 2 500–3 000 €/t pour de la matière vierge.

50t
plastiques collectés (France, 5 ans)

40t
recyclées

15t
réintégrées en production propre

ILS TÉMOIGNENT… PAROLE D'ENSEIGNE

Partenariat pour organiser le marché de l'occasion.

METRO

Nicolas Hanquez
Directeur Innovation, Métro France

"

On instruit le sujet de l'économie circulaire chez METRO France depuis dix ans.
Dès 2016, on constatait entre 52 000 et 56 000 annonces de matériel ou mobilier de restauration d'occasion en ligne : le marché de la «seconde vie» existait, et on voulait savoir quel rôle on pouvait y jouer. Ce qu'on a appris, c'est que même quand on est leader de la vente de neuf, il n'y a pas d'évidence à vendre du reconditionné. Il faut construire l'argumentaire auprès du client, former les équipes de vente et d'après-vente, trouver le bon partenaire.
Après un an d'expérimentation, on estime que ces produits ont trouvé leur place dans notre assortiment, place au déploiement !

Nicolas Hanquez, Directeur Innovation, Métro France

VESTO

David Goguet
Directeur commercial de VESTO
Bastien Rambaud
Co-fondateur de VESTO

"

Nous avons commencé à discuter avec METRO il y a 7 ans pour intégrer du matériel reconditionné dans le catalogue METRO. A l'époque la filière était encore naissante et nous n'avions pas la robustesse nécessaire pour l'échelle du projet. Le fait de pouvoir aujourd'hui déployer cette offre sur toute la France est la preuve que le réemploi s'est industrialisé ! Le fait d'intégrer du matériel de seconde main dans des canaux de distribution jusqu'alors dédié au neuf est un défi en termes de conduite du changement et de formation des équipes mais on est chaque jour agréablement surpris du volontarisme des équipes en place et de leur engagement dans un projet qui fait sens. L'accompagnement d'Ecologic dans la formation de ces collaborateurs et dans la conduite du changement est assurément l'un des facteurs clés du succès de ce déploiement»

Bastien Rambaud, Co-fondateur de VESTO

CONTEXTE & GENÈSE

METRO France est le premier partenaire grossiste de la restauration commerciale indépendante (5,2 Mds€ de CA, alimentaire et non-alimentaire). Ses halles, réservées aux professionnels, proposent aussi des équipements de restauration. Dès 2016, METRO explore le marché de l'occasion en expéri- mentant localement et en interrogeant ses clients sur leurs attentes. C'est le partenariat avec Vesto, spécialiste du reconditionnement, qui a permis de structurer une offre crédible : qualité, conformité et garantie sont non négociables en B2B professionnel.

DÉPLOIEMENT NATIONAL

Démarré par la halle de Nanterre, le projet s'est étendu avec succès depuis fin 2025 aux 11 halles de la région Île-de-France. Équipes formées et actives, 5 halles dotées d'un corner Vesto. Depuis mai 2026, le déploiement national est en cours, avec 11 nouvelles halles en région Sud-Ouest, avec des formations menées à l'unité Vesto de Compans ou sur site à Bordeaux et Toulouse.

CE QUI FONCTIONNE

Produits les plus porteurs : fours professionnels mesure le froid. Deux arguments clés : un écart de prix de −30 à −50 % vs le neuf, et une garantie 6 mois assurée par METRO (opérée par Vesto). Niveau de satisfaction client jugé satisfaisant — les produits fonctionnent comme du neuf.

PROCHAINE ÉTAPE : COLLECTER LE GISEMENT

METRO compte ~170 000 clients restaurateurs disposant tous, à un moment ou un autre, de matériel en fin d'usage. La prochaine étape identifiée : étudier la pertinence d'un service de reprise ou de collecte qui alimente le circuit Vesto de manière vertueuse et rentable pour toutes les parties. Aucune date arrêtée, mais c'est la suite logique du partenariat.

11
halles formées et actives fin 2025

+1 200
équipements reconditionnés au catalogue Vesto

-30 à -50 %
vs matériel neuf équivalent

CHAPITRE 04

MODÈLES DE RECONDITIONNEMENT

PANORAMA DES FILLIÈRES

FOCUS SECTORIEL

Froid commercial : acteurs, contrats et réemploi

Organisation de la chaîne d'acteurs et leviers pour favoriser la seconde vie des équipements

ORGANISATION DE LA CHAÎNE D'ACTEURS

Acteurs	Rôle et impact sur le réemploi
Enseigne / centrale d'achat	Définit la stratégie d'investissement, les objectifs techniques et les critères d'achat. Reste décisionnaire du renouvellement, de la conservation ou du réemploi des équipements.
BET fluides	Conçoit l'installation et rédige les prescriptions techniques. Les choix réalisés à ce stade conditionnent fortement les possibilités futures de réparation, de modernisation et de réemploi.
Fabricants	Conçoivent et fournissent les équipements. Influencent le potentiel de réemploi via la modularité des produits, la disponibilité des pièces détachées, la réparabilité et la pérennité des gammes.
Installateur / intégrateur	Assure la fourniture, l'installation et la mise en service. Son retour d'expérience peut contribuer à identifier des solutions favorables au réemploi lors des rénovations ou remplacements.
Frigoriste mainteneur	Assure la maintenance et le dépannage. Sa connaissance de l'état réel des équipements en fait un acteur clé pour identifier les possibilités de réparation, de prolongation de durée de vie ou de réemploi. Ses préconisations influencent fortement les arbitrages opérationnels.

Le principal levier du réemploi se situe en amont, lors de la conception et du choix des équipements. Une installation modulaire, standardisée et reposant sur des technologies pérennes sera généralement plus facile à réparer, à adapter et à réemployer.

En phase d'exploitation, le frigoriste mainteneur joue également un rôle essentiel grâce à sa connaissance des équipements et à son influence sur les décisions de maintenance et de remplacement.

Le développement du réemploi reste aujourd'hui limité par plusieurs facteurs : manque d'anticipation dès la phase projet, faible intégration du réemploi dans les contrats, évolution rapide des technologies, disponibilité des pièces détachées et contraintes réglementaires liées aux fluides frigorigènes.

POINT D'ATTENTION : FONCTIONNEMENT DES CONTRATS

Dans la majorité des projets de froid commercial :

- L'enseigne contractualise avec un BET fluides, un installateur-intégrateur ou les deux selon l'organisation retenue
- Le BET fluides définit les prescriptions techniques de l'installation
- L'installateur-intégrateur assure la fourniture, l'installation et la mise en service
- Les fabricants fournissent les équipements et composants
- La maintenance est réalisée par des frigoristes ou des prestataires spécialisés

Certaines fonctions peuvent être regroupées au sein d'un même prestataire, notamment dans les contrats d'exploitation-maintenance ou de maintenance multitechnique, où un même acteur peut assurer tout ou partie des missions d'installation, de maintenance et de prescription technique.
Dans le cadre des filières REP, le metteur sur le marché doit disposer d'un Identifiant Unique (IDU). L'acheteur doit vérifier ce point lors de la contractualisation afin de s'assurer de la conformité réglementaire du fournisseur.
Le réemploi est encore rarement intégré dans les contrats. Les modalités de reprise, de diagnostic, de reconditionnement ou de réorientation vers des filières de réemploi sont généralement absentes, ce qui limite l'identification des gisements et la structuration des flux.

BONNES PRATIQUES POUR FAVORISER LE RÉEMPLOI

INTÉGRER LE RÉEMPLOI DÈS LA PHASE PROJET

• Intégrer des critères de réemploi dans les CCTP et les politiques d'achat
• Privilégier des équipements démontables, modulaires et standardisés
• Limiter le recours à des composants propriétaires lorsque cela est possible
• Anticiper la seconde vie des équipements dès l'investissement initial
• Étudier les solutions reconditionnées lorsqu'elles sont disponibles

MOBILISER LE BET FLUIDES EN AMONT

• Vérifier la compatibilité des équipements dans le temps
• Privilégier des technologies pérennes et conformes aux évolutions réglementaires
• Concevoir des installations facilitant le démontage, la réparation et le remplacement
• Favoriser les équipements dont les pièces détachées sont disponibles sur le long terme

ENCADRER LES DÉCISIONS DE REMPLACEMENT

• Intégrer des objectifs de prolongation de durée de vie dans les contrats de maintenance
• Éviter les remplacements systématiques lorsqu'une réparation est envisageable
• Réaliser un diagnostic technique avant toute mise au rebut
• Consulter les fabricants ou reconditionneurs pour évaluer les possibilités de remise en état

STRUCTURER LA FIN DE VIE DES ÉQUIPEMENTS

• Identifier en amont les acteurs du réemploi et du reconditionnement
• Mettre en place des circuits de reprise orientés vers le réemploi
• Étudier les possibilités de réemploi avant toute orientation vers le recyclage
• Assurer la traçabilité des équipements sortants
• Développer des bourses d'échange internes entre sites lorsque cela est pertinent

MESSAGE CLÉ :

Le réemploi des équipements de froid commercial ne s'improvise pas au moment du démontage. Il se prépare dès la conception du projet, se pilote pendant l'exploitation et nécessite une organisation spécifique en fin de vie. Plus le réemploi est anticipé en amont, plus les possibilités de seconde vie des équipements sont importantes.

ÉQUIPEMENTS FROID COMMERCIAL

GreenFlex

PRÉSENTATION

Depuis 2009, GreenFlex accompagne les enseignes de grande distribution dans leur transformation énergétique et environnementale.
Dans le secteur du retail, GreenFlex propose un service dédié à la revalorisation des équipements commerciaux lors des opérations de remodeling ou de rénovation de magasins. Ce service couvre les catégories suivantes : froid commercial, équipements de boucherie, équipements de restauration et équipements de boulangerie.

PRINCIPE DE FONCTIONNEMENT

Lors d'une opération de remodeling ou de rénovation, l'enseigne transmet sa liste d'équipements à GreenFlex et reçoit une offre sous 72h. GreenFlex qualifie les équipements, organise la logistique de reprise, démantèle et emporte les équipements, puis les oriente selon trois circuits par ordre de priorité. :

1 RÉEMPLOI AU SEIN DU RÉSEAU (PRIORITÉ)

Les équipements sont rachetés, remis en état et transférés vers un autre point de vente du même réseau.

2 REVENTE EXTERNE

Les équipements sont rachetés, remis en état et revendus hors réseau.

3 RECYCLAGE

Avec l'appui d'ecosystem pour les équipements non réemployables.

GRILLE DE COTATION DES ÉQUIPEMENTS

Grade	État	Conditions de rachat
A	Fonctionnel, état quasi neuf intérieur et extérieur.	**Grade de cotation initiale**
B	Fonctionnel, défauts esthétiques mineurs (rayures minimes, petit impact sur le meuble)	**Décote de 20%**
C	Fonctionnel, gros défauts esthétiques (portes fissurées, pieds cassés, luminaire non fonctionnel, éléments manquants...)	**Décote de 20 à 50%**
HS	Non fonctionnel.	**Recyclage**

Les offres sont valables 30 jours calendaires et peuvent être révisées après audit sur site.

PARTENARIAT RÉSEAU INTERMARCHÉ — RÉEMPLOI INTER-MAGASINS

Dans le cadre de son partenariat avec le réseau Intermarché (Les Mousquetaires), GreenFlex assure la gestion logistique complète des transferts d'équipements entre magasins, avec pour objectif de donner priorité au réemploi interne au réseau avant toute orientation vers la revente externe ou le recyclage.

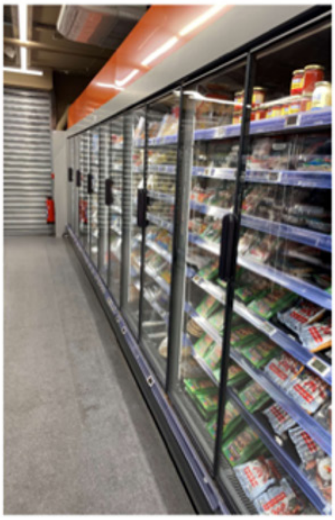
- Transport national
- Stockage temporaire
- Reconditionnement d'équipements
- Installation et mise en service en point de vente

ACCOMPAGNEMENT REMODELING — ÉQUIPEMENTS NEUFS

GreenFlex accompagne également les enseignes sur leurs projets de remodeling nécessitant des équipements neufs : études de conception, consultation de prestataires, suivi de chantier, financement et suivi des consommations via GreenFlex IQ.

EXEMPLES DE RÉALISATIONS — ÉQUIPEMENTS RECONDITIONNÉS INSTALLÉS

Vente et installation de 4 armoires positives autonomes reconditionnées



Vente et installation de15ml de vitrines positives reconditionnées en groupe déporté

Vente et installation de 2 armoires positives autonomes reconditionnées

Document confidentiel

Exemples de réalisations — armoires positives et vitrines reconditionnées installées en magasin

REX 1 — UNE DÉMARCHE SUPPLÉMENTAIRE - INTERMARCHÉ SUPER DE SAINT-JEAN-D'ANGELY
Accompagnement pour remodeling / Équipements neufs

CONTRAT DE PERFORMANCE ÉNERGÉTIQUE (CPE) FROID ET ÉCLAIRAGE — INTERMARCHÉ SUPER

Dans le cadre d'une rénovation de 4 300 m² (surface de vente, réserves, laboratoires et chambres froides), GreenFlex a accompagné cet Intermarché SUPER sur un Contrat de Performance Énergétique de 8 ans portant sur le froid et l'éclairage.

- Surface rénovée : 4 300 m²
- Engagement GreenFlex : -12,3% de consommation énergétique par an
- Financement : 100% pris en charge par GreenFlex

REX 2 — FOURNITURE DE MEUBLES FRIGORIFIQUES RECONDITIONNÉS — SUPER U

Fourniture de meubles frigorifiques reconditionnés en solution intermédiaire

Contexte : Des linéaires froids négatifs sur centrale étaient pris en glace. Le magasin avait besoin d'une solution intermédiaire rapide en groupes logés le temps de l'étude froid et de la mise en œuvre d'une solution durable.
Solution déployée : 2 îlots froid à groupe logé (marque AHT/Miami ECO, fluide R290, grade B, équipements de moins de 6 ans)

- Reconditionnement technique et esthétique (flocage en gris)
- Livraison et installation sur site
- Reprise possible des équipements obsolètes
- Garantie et assistance performance sur toute la durée du contrat avec 2 bacs fournis en spare

FROID COMMERCIAL

VESTO x picard

VESTO × PICARD
Reconditionnement de bacs réfrigérés — Froid commercial (COOPÉRATIVE U)

LE PROJET EN CHIFFRES (COOPÉRATIVE U)

Étape	Période	Volume
Projet pilote	Mi-2025	15 bacs reconditionnés
Déploiement	Début 2026	80 bacs reconditionnés
Partenariat cadre	2026-2027	~200 bacs

LE PROJET EN CHIFFRES

1. Lors d'un remodeling de magasin, Picard envoie l'ensemble des bacs réfrigérés à VESTO.
2. VESTO réceptionne et nettoie en profondeur chaque bac.
3. Les unités de production de froid sont remplacées grâce au partenariat avec le fabricant Novum.
4. Les bacs reconditionnés sont réinstallés dans un nouveau magasin.

CE QUI VA PLUS LOIN

EMBALLAGE CIRCULAIRE

VESTO récupère les palettes et emballages des bacs neufs pour emballer les bacs reconditionnés. À l'installation, l'expérience est identique à celle d'un bac neuf.

PLATEFORME DIGITALE DÉDIÉE

Une plateforme digitale fluidifie la communication entre Picard et VESTO : suivi du reconditionnement en temps réel, visibilité sur les bacs prêts et en cours de traitement, déclaration des arrivées et demandes d'expédition.

ÉQUIPEMENTS DE RÉDUCTION DE VOLUME DE DÉCHETS

SOLEN
Reconditionnement d'équipements de compactage : Intermarché → Leroy Merlin

LE RECONDITIONNEMENT SOLEN

Spécialiste de la réduction de volume de déchets depuis plus de 40 ans, SOLEN a développé une filière complète de reconditionnement pour ses équipements de compactage. Lors d'un renouvellement de parc, d'une fin de contrat ou d'une fermeture de site, SOLEN rachète les équipements d'occasion, les audite techniquement, puis les intègre à son parc occasion/location disponible sur www.solen.fr.

Chaque machine est reconditionnée dans l'un des 4 ateliers répartis sur le territoire : révision mécanique et hydraulique, remise aux normes électriques, repeinture, mise en conformité sécurité. L'équipement repart pour un nouveau cycle d'exploitation avec une durée de vie prolongée de 10 ans minimum, à un coût inférieur de 30 % à celui d'un matériel neuf équivalent.
En fin de vie définitive, SOLEN assure le démantèlement et la dépollution des équipements avec un taux de valorisation matière de 99.

CHIFFRES CLÉS

–30%
D'investissement par rapport à un équipement neuf équivalent

+10 ans
De durée de vie potentielle supplémentaire

–40 à 60%
De CO_2 émis en moins par rapport à un matériel neuf

99%
Taux de valorisation matière en fin de vie définitive

BÉNÉFICES

POUR LE CLIENT

- Un équipement fiable, audité et garanti, à moindre coût.
- Une disponibilité rapide, adaptée aux besoins du site.
- Un interlocuteur unique de la reprise à l'installation.

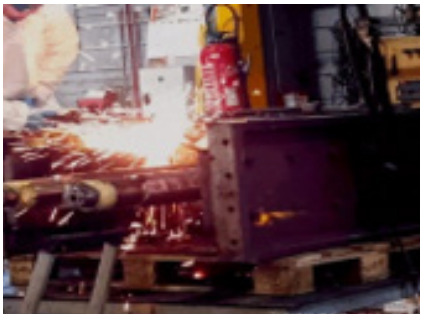
POUR L'ENVIRONNEMENT

- Une seconde vie donnée à l'équipement, évitant la fabrication d'une machine neuve.
- Une réduction des émissions de CO_2 de 40 à 60 % par rapport à un matériel neuf
- Une durée de vie prolongée de 10 ans minimum.
- Une démarche d'économie circulaire concrète et mesurable.

REX — 2 COMPACTEURS POSTE FIXE + 2 LÈVE-CONTENEURS : INTERMARCHÉ → LEROY MERLIN

Étape	Dates	Contenu
Première installation	**Octobre 2018**	Installation sur le site d'Intermarché.
Retour parc SOLEN	**Juin 2024**	Rachat des équipements dans le cadre de l'acquisition de matériels neufs auprès de SOLEN. Démontage et intégration au parc occasion/location.
Audit technique	**Été 2024**	Évaluation de l'état des 4 équipements, validation du potentiel de reconditionnement, stockage dans l'attente d'un nouveau client.
Reconditionnement	**Février 2025**	Remise à neuf complète en atelier : révision mécanique et hydraulique, contrôle et remplacement des composants électriques, repeinture, mise aux normes sécurité, essais et réglages finaux.
Mise en service	**Février 2025**	Installation des 4 équipements sur le site Leroy Merlin.

AVANT / APRÈS — PHOTOS

	Avant démontage	Reconditionnement	Après / réinstallation sur site
Poste fixe + LC			

	Avant démontage	Reconditionnement	Après / réinstallation sur site
Poste fixe + LC			

Pour les machines non éligibles au reconditionnement, une filièr de valorisation complète est mise en œuvre afin de maximiser la récupération de matière et minimiser l'impact environnemental.

1 **Démantèlement**
Séparation des équipements en sous-ensembles pour isoler chaque composant.

2 **Dépollution**
Retrait et traitement sécurisé des substances et composants dangereux.

3 **Réemploi**
Récupération des pièces détachées de seconde main encore fonctionnelles.

4 **Recyclage des D3E**
Traitement des déchets d'équipements électriques et électroniques.

5 **Recyclage des plastiques**
Valorisation matière des composants plastiques.

6 **Recyclage des métaux**
Valorisation matière des composants métalliques.

7 **Recyclage des huiles usagées**
Collecte et traitement des huiles usagées.

ÉQUIPEMENTS INFORMATIQUES PROFESSIONNELS

CODEO
Réemploi d'équipements informatiques professionnels

codeo

PRÉSENTATION

Codeo est l'un des pionniers français du réemploi d'équipements informatiques professionnels : équipements point de vente (caisses enregistreuses, terminaux de paiement, scanners, imprimantes de tickets, bornes self-checkout), équipements de traçabilité code-barres, matériel IT (laptops, desktops, serveurs, écrans) et mobilité (smartphones, tablettes).
Basée à Lyon, Codeo inscrit son activité dans l'économie circulaire et solidaire avec une mission : prolonger la durée de vie des équipements professionnels pour réduire les émissions carbone, générer des économies tangibles et offrir des alternatives durables aux professionnels du retail, de la logistique et du tertiaire.

20 ans d'expertise

41 M€ de CA en 2025

220 collaborateurs

+250 000 équipements traités/an

> « Chaque équipement reconditionné, c'est une ressource préservée, un coût évité et une tonne de CO_2 en moins. »
>
> **Claire Carvello, Head of Customer Impact, Codeo**

POSITIONNEMENT DANS LA FILIÈRE

Codeo intervient comme opérateur de réemploi B2B entre les grands donneurs d'ordre (enseignes, groupes, collectivités) et les filières de valorisation. Son approche couvre l'intégralité de la chaîne :

Collecte ▶ **Diagnostic** ▶ **Effacement des données** ▶ **Reconditionnement/réparation** ▶ **Remise sur le marché ou Recyclage**

L'ensemble est réalisé sur un site unique — le Hub de l'Économie Circulaire à Lyon — garantissant traçabilité, réactivité et impact durable. Des structures ESS (ESAT, entreprises adaptées, entreprises d'insertion) y interviennent pour le tri, l'audit et le packaging, aux côtés d'Envie Rhône-Alpes, opérateur agréé pour le traitement des DEEE.

ÉQUIPEMENTS CONCERNÉS

- Terminaux de caisse, imprimantes de tickets, terminaux de paiement
- Écrans et équipements d'affichage
- Terminaux de traçabilité code-barres et imprimantes
- Équipements bureautiques : ordinateurs portables, fixes, smartphones, tablettes

CRITÈRES DE DÉCISION OPÉRATIONNELLE

Critère	Seuil indicatif
Seuil indicatif	Fonctionnel / Réparable / Pour pièces / DEEE.
Volume minimum	À partir de 20 unités par collecte.
Données sensibles	Effacement certifié Blancco/Aiken systématique.
Traçabilité	Certificat de destruction ou de réemploi fourni.

PROCESSUS DE COLLECTE ET DE TRAITEMENT

Étape	Contenu
1 Audit préalable	Inventaire du parc, cotation estimée, proposition commerciale.
2 Collecte	Enlèvement sur site(s), emballage sécurisé, bordereau de suivi.
3 Réception et tri	Tests fonctionnels.
4 Effacement certifié	Avec certificat horodaté.
5 Reconditionnement	Remise à niveau si nécessaire et nettoyage.
6 Réemploi ou filière	Revente B2B, don à des structures sociales, ou recyclage matière certifié.

BONNES PRATIQUES ET POINTS DE VIGILANCE

BONNES PRATIQUES POUR LES ENSEIGNES

- Intégrer le reconditionné dès l'achat, en consultant un opérateur de réemploi en parallèle des fournisseurs de neuf.
- Mettre en place une politique de réparation pour traiter les pannes récurrentes via un contrat de maintenance.
- Anticiper les fins de cycle en notifiant l'opérateur avant un renouvellement.
- Centraliser et standardiser les flux par site ou région, en conservant les accessoires d'origine pour maximiser la valeur de reprise
- Sensibiliser les équipes terrain, premiers acteurs du bon état de conservation des équipements.
- Exiger la traçabilité à chaque étape : certificat d'effacement, bilan de réemploi, reporting carbone — intégrables aux reportings RSE/CSRD.

POINTS DE VIGILANCE

- Parc hétérogène : la coexistence de marques, générations et états variés nécessite un diagnostic plus poussé.
- Surestimation de la valeur : les équipements dégradés ou anciens peuvent avoir une valeur de reprise nulle — la transparence sur les critères de valorisation est essentielle.
- Logistique multi-sites : pour les réseaux denses, la coordination des collectes demande un interlocuteur dédié et des processus standardisés.

LEVIERS POUR LES ENSEIGNES

Levier opérationnel	Levier économique	Levier écologique
• Référencement cadre avec un opérateur de réemploi pour sécuriser les flux entrants et sortants. • Homogénéisation de la flotte grâce à l'achat de reconditionné. • Meilleure maîtrise des roadmaps constructeurs.	• Clause réemploi dans les appels d'offres de renouvellement IT. • Option de reprise valorisée dans les contrats de leasing et de maintenance. • Coût du reconditionné inférieur au neuf.	• Bilan d'impact quantifié (carbone évité, ressources économisées) par équipement réemployé. • Valorisation dans le reporting CSRD et le bilan carbon.

RETOUR D'EXPÉRIENCE : CARREFOUR

REX — Carrefour

Codeo accompagne Carrefour depuis 20 ans sur des solutions IT alternatives :

- Location et réparation de terminaux de traçabilité (TR)
- Fourniture et déploiement de terminaux d'encaissement (TPV) pour les magasins
- Fourniture de smartphones
- Fourniture de 2 500 imprimantes ticket/chèque (Smart POS)
- Fourniture et reprise de PDA chez Carrefour Supply Chain

ÉCLAIRAGE PROFESSIONNEL

SIGNIFY
Réemploi et circularité des équipements d'éclairage professionnels

PRÉSENTATION

Signify est un acteur industriel de référence dans l'éclairage professionnel, proposant des solutions LED et des systèmes de gestion intelligente adaptés à de multiples usages. L'entreprise s'appuie sur une stratégie environnementale solide, reconnue par l'obtention de la médaille EcoVadis Platinum pendant six années consécutives (top 1 %), traduisant ses efforts en matière de décarbonation et d'éco-conception.
Dans le cadre de sa transition vers l'économie circulaire, notamment via le programme Signify Circle, elle privilégie la prolongation de la durée de vie des équipements existants. Cette approche repose sur le réemploi et la valorisation des composants à forte valeur environnementale, afin de limiter le recours au remplacement complet.

> ***« Chez Signify, nous intervenons surtout en exploitation et en rénovation, avec un objectif simple : prolonger au maximum la durée de vie des luminaires tout en maintenant leur performance. Après un audit technique du parc, nous arbitrons entre retrofit, remanufacturing ou remplacement, avant une remise en service, parfois sur un autre site, jusqu'à la fin de vie réelle et le recyclage. L'enjeu est d'éviter le remplacement systématique des équipements. »***

PRÉSENTATION

Les démarches de réemploi concernent principalement les équipements d'éclairage en environnement commercial, tels que les luminaires sur rail, les downlights ou les dispositifs de mise en valeur des produits. La structure de ces équipements, souvent composée de matériaux comme l'aluminium, représente un enjeu important en termes d'émissions, ce qui renforce l'intérêt de leur réutilisation.

Au-delà du luminaire dans son ensemble, les stratégies de rénovation reposent largement sur les composants critiques — modules LED, drivers électroniques et capteurs — qui peuvent être remplacés indépendamment, permettant ainsi de privilégier des approches de réparation et de prolongation de la durée de vie des équipements.

LEVIERS DE RÉEMPLOI IDENTIFIÉS

SECONDE MAIN Solution complémentaire	RETROFIT — LEVIER PRINCIPAL Levier le plus opérationnel	REMANUFACTURING Rénovation industrielle complète
Revente de luminaires via des acteurs spécialisés. Ce marché reste encore peu structuré, avec une offre limitée et peu standardisée. Il s'agit donc d'une solution complémentaire, non prioritaire dans une stratégie de réemploi.	Remplacement des composants lumineux (LED, électronique) en conservant le luminaire. Adapté à la conversion vers le LED ou à la modernisation d'installations existantes, il offre une mise en œuvre simple, un coût réduit et un gain immédiat de performance. La compatibilité doit être vérifiée en amont et l'efficacité est renforcée sur des parcs homogènes.	Rénovation industrielle complète en usine : conservation de la structure, remplacement des composants critiques pour retrouver des performances équivalentes au neuf. Permet d'intégrer des améliorations (efficacité, pilotage) et s'inscrit dans des logiques de gestion de parc, avec des boucles de réemploi entre sites. Bénéfices environnementaux importants, en réduisant les déchets et le recours à de nouvelles matières — conditionné à une organisation structurée, des volumes suffisants et une homogénéité du parc.

SYNTHÈSE ET CRITÈRES DE CHOIX

RETROFIT : COMPÉTITIVITÉ ÉCONOMIQUE

Systématiquement plus compétitif qu'un remplacement complet, avec un retour sur investissement rapide.

REMANUFACTURING : CONDITIONS DE VIABILITÉ

Peut être compétitif à condition de réunir : volumes suffisants, parc homogène et organisation adaptée.

Ces approches ne sont pas pertinentes lorsque les équipements sont trop dégradés ou technologiquement obsolètes.

Critères de décision :
Le choix entre retrofit, remanufacturing et remplacement dépend de l'état des luminaires, de l'homogénéité du parc et de la compatibilité technique. Le réemploi est pertinent si la structure est saine et compatible ; le remplacement s'impose en cas de dégradation ou d'obsolescence.
Dans tous les cas, un audit technique est indispensable pour évaluer le parc et sécuriser les décisions, notamment lorsqu'il est hétérogène ou mal connu.

ÉCLAIRAGE PROFESSIONNEL

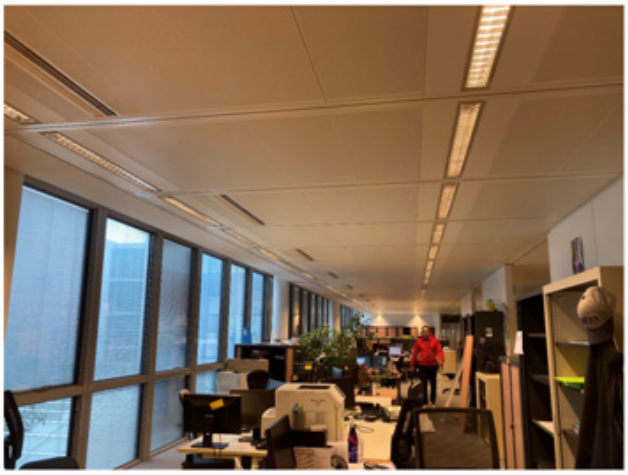
TRATO
Réemploi et circularité des équipements d'éclairage professionnels

TRATO
A Fagerhult Group Company

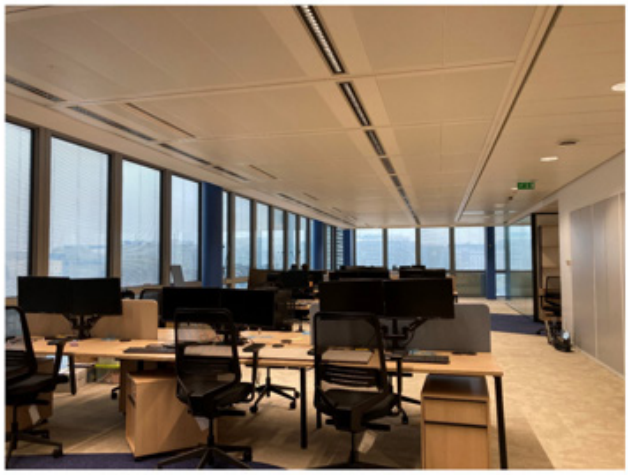
Ludovic Desmarchelier
Directeur Commercial France & Export
TRATO Industries (groupe Fagerhult)

GRANDE DISTRIBUTION

AVANT



APRÈS



Siège d'une enseigne de la grande distribution
Relamping tertiaire complet : 15 000 luminaires
(6 455 rétrofités par TRATO)

> **« Le luminaire le plus bas carbone est souvent celui que l'on ne remplace pas. »**
> Positionnement TRATO Industries

6 455 luminaires rétrofités (sur 15 000 du projet)	**22,6 t** d'aluminium	**–71 %** de consommation

CONTEXTE & GENESE

Pour le relamping complet de son siège — le bâtiment « Le Partitio », à Ivry-sur-Seine — la centrale d'achat E.Leclerc (GALEC) devait moderniser 15 000 luminaires, très majoritairement des encastrés de bureau fluorescents d'une marque tierce, posés une quinzaine d'années plus tôt. La réponse standard du marché consistait à déposer, recycler puis réinstaller des produits neufs complets, souvent d'origine asiatique : une option à la fois coûteuse et lourde en carbone.
TRATO Industries, fabricant français d'éclairage, a posé une autre question : comment le Made in France peut-il apporter une vraie valeur ajoutée en matière de décarbonation ? Sa réponse est le rétrofit intelligent — conserver l'ossature du luminaire et n'en remplacer que le cœur technique. 6 455 luminaires ont ainsi été traités, transformant des appareils fluorescents vétustes en luminaires LED performants, sans reconstruction totale.

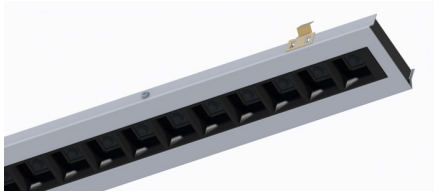
L'OPERATION EN DETAIL

Le principe : plutôt que de jeter le luminaire, on conserve son profilé aluminium (≈ 3,5 kg) et on y intègre une platine LED développée sur-mesure — module LED de dernière génération, optique basse luminance et driver DALI. L'opération est réalisée directement sur site, en environ 3 minutes par luminaire, sans aucun aller-retour en usine.

SITUATION EXISTANTE	REPONSE STANDARD DU MARCHE	PROPOSITION TRATO : RETROFIT
Luminaire encastré de bureau, fluorescent, d'une marque tierce. Ossature = profilé aluminium ≈ 3,5 kg + grilles optiques, douilles et tubes fluo.	Dépose puis remplacement complet par des luminaires neufs. Recyclage des 6 455 luminaires ; fabrication et pose de produits neufs entiers.	Conservation de l'ossature aluminium ; on ne remplace que le cœur technique. Platine sur-mesure intégrée au profilé existant : module LED + optique + driver DALI.
Parc vétuste et énergivore, en fin de vie technologique.	Fabrication souvent asiatique ; transport longue distance ; empreinte carbone et coût élevés.	Fabrication française (Nord) ; pose sur site ≈ 3 min/luminaire, sans aller-retour usine.
Résultat : à moderniser.	Résultat : neuf, mais lourd en carbone et en budget.	Résultat : LED dernière génération, −71 % de conso, 95 % du poids.

Avant : encastré fluorescent existant (marque tierce).

L'ossature aluminium et le tube, conservés.



La platine LED sur-mesure (module + optique + driver DALI).

IMPACT, COUT & BENEFICES

IMPACT MATIERE & FABRICATION FRANÇAISE

22,6 t d'aluminium conservées : pas de fabrication de nouvelles structures, ni recyclage, ni transports associés.
95 % du poids du luminaire réutilisé ; réduction massive des déchets et des besoins en matières premières.
Composants majoritairement sourcés en France (acier, optiques), fabrication en France.
Aucun import d'Asie ou d'Europe de l'Est : suppression des transports longue distance.

ÉNERGIE, CONFORT & COUT

−71 % de consommation électrique par rapport à l'installation existante.
Confort visuel amélioré : optiques basses luminances adaptées aux bureaux, dernières technologies LED, pilotage DALI.
Solution ≈ 28 % moins chère qu'un remplacement neuf complet.
ROI ≈ 1 an et 6 mois (base 0,15 €/kWh), contre ≈ 2 ans et 1 mois pour un remplacement complet — soit 7 mois gagnés.

ÉTAT DE DEPLOIEMENT & PORTEE

Première mise en œuvre en 2025 au siège du GALEC, la solution est aujourd'hui déjà en déploiement chez TRATO sur de nombreux projets, dans le tertiaire, le retail et les transports — avec des appels d'offres qui portent désormais spécifiquement sur ce type d'approche. Dans le retail, le rétrofit permet de moderniser une installation sans remplacement complet, d'intégrer les dernières générations de modules LED et d'optiques, et d'ajouter connectivité et pilotage intelligent.
Le rétrofit fait partie de l'ADN de TRATO et s'inscrit dans son positionnement de fabricant français : réactivité, flexibilité et fabrication sur-mesure. C'est ce qui rend la démarche reproductible et en fait un levier de différenciation pour accompagner les stratégies RSE et de décarbonation des enseignes.

L'ENSEIGNEMENT : LE REFLEXE RETROFIT AVANT LE REMPLACEMENT

Avant d'envisager le remplacement complet d'un parc d'éclairage, la première question à se poser est celle du rétrofit : la structure existante peut-elle accueillir un module LED de dernière génération ? Sur Le Partitio, la réponse a permis de traiter 6 455 luminaires d'une autre marque sans les mettre au rebut.
La fabrication locale et sur-mesure est la condition qui rend ce réflexe généralisable aux autres sièges et surfaces tertiaires des enseignes — c'est là que le Made in France crée de la valeur pour la décarbonation.

−28 %
vs un remplacement neuf complet

95 %
du poids du luminaire réutilisé

≈ 3 min
de pose par luminaire, sur site

NÉBULISATION & FROID COMMERCIAL

ARECO
Remanufacturing et prolongation de la durée de vie des équipements de nébulisation et de froid commercial

PRÉSENTATION

ARECO est un industriel des systèmes d'humidification par nébulisation, de froid de contact (plaque réfrigérée) et de modules pour herbes fraîches, pour la grande distribution, qui conçoit, installe et maintient ses équipements dans une logique de durabilité. Son modèle, basé sur une offre combinant fourniture et maintenance, lui permet de maîtriser le cycle de vie des installations et d'intégrer le réemploi comme un levier structurel, en évitant le remplacement systématique.

> ***« Chez ARECO, nous intervenons sur tout le cycle d'exploitation avec un objectif clair : maintenir les équipements en service le plus longtemps possible en évitant les remplacements complets. Concrètement, nous assurons un suivi continu via des contrats de maintenance, avec des opérations d'entretien, de réparation et de remplacement ciblé des composants, sans impact pour l'exploitant. En fin de cycle, les équipements peuvent être récupérés, rénovés en atelier puis remis sur le marché en «seconde vie», afin d'éviter leur mise au rebut prématurée et de préserver leur valeur technique et environnementale. »***

LEVIERS DE RÉEMPLOI IDENTIFIÉS

MAINTENANCE ET RÉPARATION CONTINUE Levier principal	RETROFIT Modernisation ciblée	REMANUFACTURING Seconde vie
Maintenance intégrée avec récupération, réparation et réintégration des composants défectueux, notamment électroniques. Cette approche permet de prolonger fortement la durée de vie des équipements — parfois au-delà de vingt ans — tout en évitant les remplacements complets.	ARECO conçoit ses évolutions R&D pour être compatibles avec les installations existantes, permettant de moderniser les équipements par ajouts ou remplacements ciblés, de manière transparente pour l'exploitant. Cela réduit les coûts et améliore progressivement les performances sans remplacement complet.	Les équipements en fin d'usage sont récupérés, rénovés en atelier (nettoyage, tests, mise à niveau) puis remis sur le marché en «seconde vie» à un coût inférieur au neuf. Le délai moyen entre récupération et remise en service est d'environ un mois.

ENJEU CLÉ — MAÎTRISE DE LA CHAÎNE DE VALEUR

Enjeu clé : maîtrise de la chaîne de valeur
La maîtrise de la chaîne complète — de la conception à la maintenance et à la rénovation — garantit la compatibilité technique, la disponibilité des pièces et le déploiement du remanufacturing à grande échelle. ARECO conçoit en interne certains composants clés (cartes électroniques), réduisant la dépendance aux fournisseurs et les risques d'obsolescence. Elle travaille également avec des fournisseurs locaux lorsque cela est possible.

BÉNÉFICES ÉCONOMIQUES

POUR ARECO
Le recours à des kits de mise à niveau optimise les ressources (moins de matières premières et de composants électroniques consommés) : plutôt que de remplacer un parc entier, celui-ci évolue vers sa version la plus récente en ne changeant que ce qui doit l'être.

POUR LES CLIENTS
Les gammes reconditionnées « Nouvelle Vie » limite les investissements (coût d'achat réduit). Les kits de mise à niveau reviennent à environ la moitié du prix d'un équipement neuf.

RETOUR D'EXPÉRIENCE

Retour d'expérience — Grande enseigne de distribution
Un projet mené avec une grande enseigne de la distribution illustre cette approche : plutôt que de remplacer son parc en service depuis une dizaine d'années, elle prévoit de le remanufacturer. Les équipements seront remis à niveau et dotés de nouvelles fonctionnalités, dont des services IoT pour le suivi des machines et des capteurs dédiés à la mesure de performance des rayons.

MODÈLE DE RECONDITIONNEMENT — LOCATION CIRCULAIRE

LEASECOM
Location circulaire et gestion de fin de vie des équipements professionnels

PRÉSENTATION

Créateur du Leasing Circulaire® et premier acteur indépendant du financement d'équipements professionnels en France depuis 1984, Leasecom couvre plus de 20 marchés (informatique, téléphonie, électroportatif, CHR...) et s'appuie sur un outil propre et unique — son Centre Technique de Reconditionnement — intégrant transport, effacement de données certifié et traçabilité carbone. En 2025, 96 % des actifs traités ont trouvé une seconde vie, seulement 4 % ont terminé en recyclage. Leasecom s'appuie sur un écosystème structuré de partenaires — fabricants, constructeurs, reconditionneurs, distributeurs — pour co-construire des trajectoires de circularité adaptées à chaque type d'actif.

> ***« Le principe du leasing circulaire est de définir une trajectoire de l'actif dès sa mise en circulation. L'équipement est financé, utilisé, puis repris en fin de contrat pour être reconditionné et remis sur le marché. L'enjeu est d'éviter que les équipements restent stockés ou sortent des circuits, et de sécuriser leur réemploi. »***

LEVIERS DE RÉEMPLOI INTÉGRÉS AU MODÈLE

FINANCEMENT ET ÉVOLUTION EN COURS DE CONTRAT Logique évolutive	REPRISE SYSTÉMATIQUE EN FIN DE CONTRAT Intégré contractuellement	RECONDITIONNEMENT VIA CENTRE TECHNIQUE 96% de taux de seconde vie
Leasecom finance les équipements dès leur acquisition. Le modèle permet de faire évoluer les équipements en cours de contrat (généralement 2 à 3 fois), afin de maintenir leur niveau de performance et d'éviter l'obsolescence.	La reprise est intégrée contractuellement. En fin de contrat, les équipements sont récupérés, évitant leur stockage sur site ou leur sortie non maîtrisée des circuits — étape clé pour enclencher des boucles de réemploi.	Les équipements repris sont testés, réparés et orientés selon leur état. Leasecom annonce un taux de seconde vie de l'ordre de 96 % des actifs traités. Lorsque le réemploi complet n'est plus pertinent, les composants peuvent être réutilisés.

SYNTHÈSE

INTÉRÊT POUR LES ENSEIGNES

Le modèle permet de lisser les investissements, d'éviter l'accumulation d'actifs obsolètes et de limiter le recours à l'endettement classique. Il est particulièrement adapté aux équipements standardisés renouvelés régulièrement : informatique, éclairage, froid commercial.

POINT DE VIGILANCE

Le réemploi n'est pertinent que si les équipements sont en bon état relatif, compatibles, et intégrés dans un écosystème capable de les reconditionner et redistribuer.

Perifem

Fédérons un commerce plus responsable

2026

GUIDE PRATIQUE RÉEMPLOI

Réemploi et gestion de fin de vie des équipements professionnels des points de vente

Un guide pour faire du réemploi des équipements professionnels un réflexe