

Vert L'entreprenariat

Cas de succès d'entrepreneurs
verts en Méditerranée



Centre d'Activités Régionales
pour la Production Propre



Generalitat de Catalunya
Departament de Territori
i Sostenibilitat

Zicla: Innovation sur des produits recyclés en Espagne

65

Nom du projet: Zicla Innovation avec des produits recyclés

Ville, pays: Barcelone, Espagne

**Nom du chef
d'entreprise/fondateur:** Veronica Kuchinow, Alfredo Balmaceda

Description

Zicla est une entreprise qui innove avec des produits recyclés et avec la gestion des déchets : nous aidons les entreprises et les entités à faire la gestion des déchets, c'est une opportunité commerciale engagée dans la responsabilité de l'amélioration environnementale de son activité.

Nous nous occupons du développement, de la conception, de la promotion et de la vente de produits innovateurs, compétitifs et de qualité basés sur le concept du cycle de vie. Nous considérons le «problème» des déchets comme un moyen pour transformer le concept de la gestion environnementale vers une solution plus globale et engagée ; une opportunité pour améliorer, pour réduire les coûts et pour se distinguer.

Notre activité est organisée en deux secteurs d'activité :

Commercial : Promotion et vente de nos propres produits recyclés ainsi que des produits de tiers, en présentant l'offre et en répondant à la demande.

Projets : Innovation dans des produits recyclés pour que cette offre augmente en utilisant les déchets et en développant l'industrie, le marché, les technologies...

Investissement

L'entreprise s'est financée dans sa phase initiale à partir de la vente de cabinet-conseil, il a juste fallu faire un apport de Y EUR pour couvrir les frais de création de l'entreprise. Après un an d'activité, on a ajouté les revenus provenant de la distribution de produits de tiers et d'autres investisseurs se sont unis par le biais de contacts privés (business angels):

- Première étape en 2005 : vente de 10% des participations à Z EUR (valorisation entreprise en K EUR).
- Deuxième étape en 2006 – vente d'un 20% additionnel à 2Z EUR.

La procédure de négociation avec les business angels a duré 6 mois et elle s'est produite sans incidents. Tout le capital fut présenté par les entrepreneurs.

Retour de l'investissement : Source de revenus : En 2011, 20 % des revenus provenait de la vente de cabinet-conseil et 80% de la vente de produits, essentiellement les nôtres. 70% des clients sont des entreprises privées qui fournissent l'Administration.

Parties prenantes

Clients : Mairies, entreprises industrielles, entreprises de signalisation.

Fournisseurs : Industries du secteur du plastique, caoutchouc, de l'automobile. Gestionnaires des déchets.

Institutions publiques : Mairies, Administrations régionales, de l'État et de l'UE.

Création d'emplois

Trois employés à plein temps. Un employé à temps partiel. Un ensemble de collaborateurs par projets : concepteurs, architectes, experts en matériaux...

Chronologie

2005 : Verónica Kuchinow et Alfredo Balmaceda, deux ingénieurs avec une large expérience dans le domaine environnemental et de la gestion de déchets créent la compagnie. Vente des premiers projets de cabinet-conseil sur des déchets.

2006 : Développement de projets pour l'Administration pour aider à renforcer l'achat vert au moyen de l'identification de produits recyclés et la création d'écolabels pour tous les produits recyclés qui n'en avaient pas. Finaliste du prix «INITIATIVE BMW pour l'Innovation». BMW Espagne.

2007 : Zicla assume la gestion, RDI et commercialisation de produits recyclés fabriqués avec des déchets de moquette de l'automobile de l'entreprise ATRI SL, suite à un projet développé par Zicla pour le groupe HERA. Développement du panneau de moquette recyclée de foires : TAMOC.

2008 : Développement de nos propres produits marque Zicla : séparateur de piste cyclable ZEBRA.

2009 : Développement de nouveaux produits marque Zicla :

- Séparateur de terres TAURÓ
- Puzzle routier
- Plateforme modulaire pour améliorer l'accès aux autobus à partir de déchets de câble électrique.

Prix

- Prix de l'Environnement 2009 en reconnaissance à une TRAJECTOIRE de protection et d'amélioration de l'environnement
- 1er Prix «Conception pour le Recyclage» pour le séparateur de piste cyclable ZEBRA dans la V édition du Prix Conception pour le Recyclage. DxR2011 du gouvernement régional Generalitat de Catalunya .

2010 : Démarrage de la procédure d'internationalisation de Zicla dans le cadre du programme NEX PIPE ACC1Ó. Développement de projets pour l'industrie afin de transformer les déchets en produits. Premiers projets de réutilisation de produits (Seat & Light).

2011 : Projets de recyclage de produits de grandes marques : NESTLE, DESIGUAL... Première exportation de ZEBRA en France

Prix

- 1er Prix Conception pour le Recyclage PRIX 2011 dans la catégorie de produits pour la Plateforme Bus, dans la VI édition du Prix Conception pour le Recyclage. DxR2011 du gouvernement régional Generalitat de Catalunya.
- VI Prix CMN à l'Excellence entrepreneuriale et professionnelle de femmes d'affaires octroyé à Verónica Kuchinow, directrice de Zicla
- Meilleur produit recyclé -Seconde place- 2011 octroyé par EPRO - European Association of Plastics Recycling and Recovery Organization- pour le séparateur de la piste cyclable ZEBRA.

2012 : Potentialisation des actions d'internationalisation. 1ère Exportation au Chili. Création de la franchise du modèle commercial de Zicla.

Étude de faisabilité

Le plan d'affaires initial fut développé par les entrepreneurs à partir de leur expérience dans le domaine environnemental. Ce plan fut par la suite modifié et adapté à la nouvelle réalité de l'entreprise et de son entourage.

Approche géo/socio/économique

De milliers de tonnes de déchets divers sont jetés sur des dépotoirs parce que l'on n'a pas trouvé la voie pour les transformer en matières premières pour l'industrie.

Caractéristiques principales

Recyclage de déchets : obligation et opportunité. Réduction des émissions de dioxyde de carbone. Clôture du cycle des matériaux. Durabilité environnementale. Responsabilité sociale corporative.

Raison d'être et motivation	La mission de Zicla est de dévier les déchets des dépotoirs en vue de les intégrer à l'industrie comme matières premières et de les transformer en produits que le consommateur accepte pour leur qualité et prix, et pour leur valeur environnementale. Il s'agit de produits recyclés mais aussi recyclables. Création de canaux pour que ce recyclage soit viable.
Forces	Expérience des membres de plus de 20 ans dans le domaine environnemental et de la gestion de déchets. Excellente relation avec l'Administration et l'industrie. Accords avec des industriels pour tester les déchets dans leurs équipements. Accords avec les gestionnaires des déchets pour assurer l'approvisionnement de déchets.
Défis et contraintes:	L'internationalisation de l'entreprise, notamment en Amérique Latine et dans les pays du bassin méditerranéen. Vitesse limitée en raison du manque de ressources propres.
Activités et impacts directs	<i>Social</i> : les travailleurs ont un horaire flexible, ils travaillent par objectifs et sont complètement engagés dans la mission de l'entreprise.
Application de technologies innovantes	Adaptation des technologies traditionnelles pour traiter les déchets. Protection des conceptions marque Zicla avec les brevets correspondants.
Signes d'une approche holistique / vision mondiale	Les déchets sont un problème, mais aussi une opportunité pour innover, créer une valeur ajoutée et des postes de travail. Zicla identifie des canaux, des technologies et des conceptions qui permettent de dévier les déchets des dépotoirs pour les transformer en produits que le marché accepte et valorise de par leur qualité et prix. L'approche de Zicla concernant les déchets et leur gestion durable est extrapolable partout dans le monde.
Résultats	Non disponible.
Politiques, encouragements et réglementations nécessaires	La dynamisation de l'Achat Vert dans l'Administration et les entreprises. L'augmentation des taux de rejet.
Leçons et recommandations	Les connaissances et la maîtrise de la réalisation d'un plan commercial et la valorisation de l'entreprise sont très importantes. L'entrepreneur doit relever de nouveaux défis, par exemple, dans le domaine financier, et vivre avec un certain niveau d'incertitude inhérent au processus. En définitive, il devra assumer des risques.

Références
www.zicla.com