

Ecodas exporte son innovation durable du traitement des déchets à risques infectieux

Cette entreprise réalise 95% de son CA à l'export, dans 80 pays, avec une innovation permettant le traitement de déchets à risques infectieux grâce à la stérilisation. Cette alternative à la destruction par incinération, aussi performante sur le plan environnemental qu'économique, remporte un très fort succès notamment auprès des pays émergents.



Succès d'une reconversion industrielle

À l'origine d'Ecodas, il y a l'histoire d'un homme, Jeff Squalli. Originaire du Maroc, il décide d'effectuer ses études en France avec la ferme intention de les poursuivre aux États-Unis. Mais quand on lui propose pendant son cursus d'intégrer une entreprise spécialisée dans la fabrication d'autoclaves pour l'industrie du textile, il dit oui. S'écrit alors le premier chapitre de son parcours professionnel en plein centre de Roubaix. Rapidement, la société est soumise à des difficultés dues à une concurrence internationale féroce. Jeff Squalli, membre de l'équipe dirigeante, mettra tout en œuvre pour la sauver. Il va ainsi chercher le moyen de sauvegarder l'emploi local en valorisant le savoir-faire des équipes et l'expertise industrielle. Après plusieurs pistes infructueuses, se dessine la bonne idée : détruire des déchets à risques infectieux en les broyant en fines particules puis en les stérilisant à très haute température. « Jusque-là, l'incinération était la seule alternative pour un hôpital » souligne Jeff Squalli. « Avec deux points négatifs : les émissions polluantes et souvent l'obligation de sous-traiter cette opération à haut risque à un prestataire situé sur un autre site. Avec notre innovation, tout peut être réalisé sur place. Et surtout, les résidus de traitement sont sans risque et peuvent être mélangés avec des déchets classiques. L'ensemble, une fois traité, suit la filière classique des déchets urbains. Il est même possible de broyer des documents confidentiels concernant le suivi du patient au cours de la même opération. En terme économique, le retour sur investissement est extrêmement rapide. »

Transformer la loi pour commercialiser l'innovation

Très rapidement, proximité oblige, le CHU de Roubaix se montre intéressé. « Ils réalisaient eux-mêmes l'incinération de leurs déchets à risques infectieux, créant ainsi de fortes tensions avec les riverains du fait des émissions particulièrement polluantes. » Première commande signée ? Et bien non. L'établissement voulait le feu vert du ministère de la santé français tandis que le ministère souhaitait un test en grandeur réel dans un établissement. Après d'âpres négociations, l'accord fut donné d'expérimenter la solution pendant un an avec un succès à la clé. Mais, une fois encore, il faudra attendre trois ans pour que l'entreprise obtienne une modification de la loi qui autorise sans ambiguïté son innovation à être commercialisée dans les établissements de santé. « Pendant tout ce temps, cela a été très dur. Nous avons tenu car nous étions convaincus du potentiel de notre idée. »

Export : lutter contre les idées préconçues

Jeff Squalli se lance alors à la conquête du marché français. Mais face aux blocages administratifs, il décide de jouer la carte de l'export. Et c'est tout naturellement qu'il se tourne vers les pays vertueux comme la Suède, la Norvège et l'Allemagne. « Cela a été une grave erreur. Nous avions totalement sous-estimé un fait pourtant évident : ces pays disposaient déjà de filières en place pour l'incinération de leurs déchets infectieux. Ils n'avaient pas l'intention d'en changer à court terme ; c'était une chasse gardée ». Entrepreneur dans l'âme, Jeff Squalli mise alors tout sur les pays en développement. « Et là, cela a tout de suite fonctionné. Ces pays ne disposent d'aucune infrastructure ou de filières dédiées tout en étant confrontés à d'importants problèmes de pollution. Mais ils ont une forte volonté de changer les choses. Malgré les idées reçues, ces pays savent parfaitement trouver des financements et sont prêts à investir des milliers d'euros dans des équipements durables, rentables qui les rendront autonomes pendant plus de 20 ans. »

Réussite économique et responsabilité sociale

Aujourd'hui, Ecodas a diversifié son activité en misant notamment sur des marchés cachés à fort potentiel comme le traitement des déchets des abattoirs. « Les lieux d'abattage sont souvent éloignés des structures d'équarrissage avec des distances pouvant atteindre 500 km. Cela représente une aberration environnementale. Notre solution permet de traiter sur place les déchets et surtout de les valoriser sur site. Ces éléments organiques sont riches en méthane. Une fois récupéré, ce gaz peut servir par exemple à produire l'eau chaude sanitaire d'un abattoir. Et tout est valorisé puisque les ultimes déchets retourneront à la terre en servant notamment de compost. » Autre marché ? Le traitement des déchets portuaires et aéroportuaires. « Il s'agit par exemple des plateaux-repas utilisés durant les vols ou de matériels provenant de bateaux revenant des zones touchées par une épidémie à l'image de la fièvre Ebola. Bien plus que des solutions techniques, nous proposons de créer une véritable économie circulaire, créatrice de valeur pour les entreprises, les populations et les territoires. Et surtout, nous réduisons l'empreinte carbone élargie de l'ensemble de ces activités. »

Limiter l'empreinte carbone, renforcer la sécurité

Vivant quotidiennement au rythme de ses clients situés principalement dans les pays en développement mais aussi dans des pays tels que les USA et le Japon. Jeff Squalli en cerne parfaitement les enjeux. « Nos systèmes de traitement des déchets contaminés soulèvent un enjeu majeur de santé publique. Dans certains pays africains, par exemple, de véritables filières s'organisent pour retraiter illégalement des déchets hautement toxiques comme des seringues souillées par le VIH. C'est une source très rentable de profit mais surtout une pratique particulièrement dangereuse pour les populations. Nos produits évitent totalement ce risque. De plus, ils participent à réduire complètement le niveau de pollution lié à la destruction par incinération de déchets comme le plastique. Cela transforme la vie de milliers de personnes qui peuvent désormais respirer normalement un air plus sain tout en créant des emplois pérennes pour piloter ces installations. Pour l'entrepreneur, les pays en développement ne sont pas forcément en retard par rapport aux pays développés dans le domaine du respect de l'environnement. « Leur approche est simple. Si la solution est rentable, fiable, bonne pour l'économie et l'environnement, ils achètent ! Dans les pays développés, nous sommes trop souvent confrontés à des pesanteurs dues aux habitudes ou aux lobbies. Même si le bilan environnemental est négatif, et les coûts cachés très importants en particulier pour la collectivité, beaucoup de décideurs préfèrent pérenniser un système qui existe. » Pour Jeff Squalli qui a contribué directement à faire évoluer la loi en France, l'engagement environnemental doit avant tout être porté par le politique. « Si la loi n'oblige pas les acteurs à changer de comportement, rien ne changera. Nous avons mis 30 ans à avoir raison alors que 5 années auraient dû suffire. Les entreprises doivent être incitées à adopter des comportements vertueux même si cela doit changer en profondeur des habitudes qui généreront de nouveaux équilibres. »

“ En termes d'engagement environnemental, si la loi n'oblige pas les acteurs à changer de comportement, rien ne changera. Nous avons mis 30 ans à avoir raison alors que 5 années auraient dû suffire ”

Jeff Squalli, PDG d'Ecodas

Former des nouveaux collaborateurs

Portée par ses innovations et ses convictions sociétales, Ecodas est en pleine croissance. L'entreprise réalise un chiffre d'affaires d'environ 7 millions d'euros par an. Consciente de sa responsabilité en termes d'emploi, elle a fait le choix de demeurer à Roubaix. « Cela nous semble logique de poursuivre notre développement au cœur de notre territoire. » Et, face à la difficulté de recrutement de collaborateurs hautement spécialisés, Ecodas a choisi de former elle-même ses nouveaux ouvriers qualifiés dont les très recherchés soudeurs. Quand on lui demande ses objectifs de développement, Jeff Squalli a la tête dans les étoiles mais garde les pieds sur terre : « Nous sommes présents dans 80 pays, il nous reste encore 80 pays à conquérir. Mais nous le ferons à notre rythme, sans rechercher la croissance pour la croissance. Augmenter son chiffre d'affaires sans conserver ses marges n'a aucun intérêt. »



8 conseils pour réussir à l'export

Par Jeff Squalli, Pdg d'Ecodas

1. N'avoir aucune idée préconçue sur un marché
2. Proposer un excellent produit réellement différenciant
3. Commercialiser des produits 100% fiables dans le temps
4. Se développer progressivement en assurant ses marges
5. Miser sur internet, le digital et les salons internationaux
6. Investir dans la relation de confiance
7. Être toujours à la hauteur de la confiance accordée
8. Prendre conscience qu'il n'y a pas de seconde chance à l'export