

Les coûts externalisés seront-ils affectés aux fabricants ?

01 juillet 2020, 02:00

Thomas Vandenhaute

Dans l'édition précédente de notre série de blogs, nous avons examiné comment l'évolution de la responsabilité tout au long de la vie du produit révèle une valeur circulaire. Ce blog aborde les coûts externalisés, leur impact potentiel et la manière dont ils influencent la résilience de votre entreprise.

Dans cette série de blogs, nous démêlons l'économie circulaire, en reliant la théorie à des exemples pratiques et aux meilleures pratiques. Nous basons sur l'ouvrage « The Circular Economy : A User's Guide » de Walter Stahel pour approfondir les idées essentielles et les relier à des exemples et des cas réels.

Que sont les « coûts externalisés » ?

Wikipedia définit l'externalité comme suit : « L'externalité caractérise le fait qu'un agent économique crée, par son activité, un effet externe en procurant à autrui, sans contrepartie monétaire, une utilité ou un avantage de façon gratuite, ou au contraire une nuisance, un dommage sans compensation. De la sorte, un agent économique se trouve en position d'influer consciemment ou inconsciemment sur la situation d'autres agents, sans que ceux-ci soient parties

prenantes à la décision : ces derniers ne sont pas forcément informés et/ou n'ont pas été consultés et ne participent pas à la gestion de ses conséquences par le fait qu'ils ne reçoivent (si l'influence est négative), ni ne paient (si l'influence est positive) aucune compensation. En résumé : 'Tout coûte mais tout ne se paie pas'. »

Dans l'économie écologique, cela se traduit souvent par les avantages que l'économie tire des ressources naturelles qui ne relèvent pas de la responsabilité de quelqu'un. Qui possède l'air frais ou la couche d'ozone, la capacité de refroidissement des océans, la capacité de purification des rivières, qui possède les ressources minérales non encore découvertes, et ainsi de suite ?

Nombre d'articles et de livres sont consacrés à ces biens communs, aux externalités et à la manière d'internaliser ces coûts par des taxes ou des incitants (comme les taxes pigouviennes et les subventions), des méthodes de plafonnement et d'échange ou des permis négociables.

Dans ce blog, nous nous intéressons à la façon dont cela pourrait vous concerner, en tant que fabricant de produits physiques. Nous nous concentrons sur les matériaux plutôt que sur les externalités liées à l'énergie. Un fabricant doit-il commencer à se préparer à faire face à l'internalisation croissante de ce type de coûts ? Et si oui, comment faire ? Quel pourrait être l'impact sur votre ambition et votre stratégie d'économie circulaire ? Enfin, nous voulons établir un lien avec la résilience que nous devons intégrer dans nos entreprises et nos réseaux de collaboration.

Quels signes pourraient indiquer que les coûts se retournent contre vous ?

Ce que nous connaissons

Nous connaissons déjà certaines formes de coûts externes qui sont affectés aux fabricants. C'est déjà le cas pour les déchets, pour lesquels le principe du « pollueur-payeur » est appliqué. Il s'agit d'une déclaration qui tente d'internaliser certains coûts liés à la collecte, au traitement et au recyclage des déchets chez un acteur de la chaîne de valeur des produits. Elle est mise en œuvre par l'intermédiaire de concepts réglementaires tels que la responsabilité élargie des producteurs (REP). Bien souvent, en pratique, elle est à nouveau collectivisée par la mise en place de systèmes collectifs de collecte en fin de vie. On peut penser à cet égard aux DEEE et à certains déchets ménagers (bouteilles en plastique, etc.) qui, dans de nombreux pays de l'UE, sont encadrés dans des systèmes collectifs. La bonne nouvelle est qu'une grande majorité de ces déchets sont bien contrôlés et aboutissent au recyclage. D'autre part, les fabricants ne sont pas incités à investir dans le design pour le recyclage, le design pour la réutilisation, etc. La plupart des externalités entrent dans nos entreprises par l'intermédiaire de politiques et de réglementations (Reach, RoHs, etc.). Cela a un impact sur le coût d'exploitation, et donc sur le coût des produits. Dans d'autres cas, la volatilité des prix des ressources peut être le signe de l'entrée d'externalités dans notre économie. Pensons à la disponibilité et à l'évolution des prix de l'acier inoxydable, du cuivre, etc., et en particulier de toutes les matières premières critiques (cobalt, magnésium, néodyme, tungstène, hélium, caoutchouc naturel, etc.) au fil des ans.

D'autres formes d'internalisation sont également à l'étude ou ont déjà été mises en œuvre. Les taxes sur le CO2, les eaux usées, etc. sont d'autres méthodes utilisées par les pouvoirs publics pour affecter une partie des externalités à des acteurs spécifiques de l'industrie. De plus, l'UE a également lancé l'empreinte environnementale des produits (PEF) ou l'empreinte environnementale des organisations (OEF), autant d'étapes visant à mettre en place les pièces du puzzle.

Ce dont nous sommes certains

Nos économies exercent une pression croissante sur les ressources naturelles et les biens communs. Il est certain qu'un jour, il faudra payer les frais engagés. Il est certain qu'une grande partie de ces coûts sera payée par les pouvoirs publics. Indirectement, cela se répercutera tôt ou tard sur les acteurs économiques, y compris les entreprises manufacturières.

Toutefois, à l'heure actuelle, il est encore très difficile et imprévisible de savoir quand et comment ces externalités se retourneront contre nos entreprises manufacturières.

Pour ces dernières, un impact imprévisible des externalités pourrait se concentrer sur l'utilisation des matériaux. Les matériaux sont une ressource limitée. Certains matériaux pourraient devenir encore plus critiques en raison de la situation géopolitique, de leur apparence physique, de leur emplacement géographique et du coût d'extraction associé. Ici, la défaillance du marché est que le prix ne peut pas refléter la rareté, puisque la quantité disponible (non découverte) de la ressource souterraine est tout simplement inconnue. Le mécanisme de l'offre et de la demande ne fonctionne pas non plus. L'extraction se poursuit jusqu'à ce que son coût soit trop élevé par rapport au prix du marché, ce qui pourrait entraîner des problèmes d'approvisionnement soudains. En outre, la demande future (celle des générations futures) n'a ni impact ni influence sur le mécanisme actuel de fixation des prix économiques. (Source : Ecological Economics H Daly)

Par conséquent, les externalités liées à l'utilisation des ressources constituent un risque bien plus sous-estimé pour les entreprises manufacturières que celles liées à l'utilisation de l'énergie.

Comment les entreprises manufacturières peuvent-elles faire face à ce risque ?

À l’heure actuelle, nous pouvons envisager deux façons de se préparer. La première consiste à **se faire une idée du risque/coût associé à votre produit**. Vous pouvez ainsi poser des choix matériels en fonction du risque associé. La seconde consiste à **obtenir plus de fonctionnalité (et donc de valeur) de chaque unité de ressource** qui transite par vous.

Bonne nouvelle : les deux méthodes disposent d'outils pratiques et faciles à utiliser, qui sont déjà appliqués par de nombreuses entreprises manufacturières.

Pour mesurer l'impact environnemental d'un produit et de son scénario d'utilisation, y compris le processus de fin de vie, il peut être utile de se faire une idée des externalités. Il existe plusieurs méthodes d'analyse du cycle de vie (LCA) et d'analyse des coûts du cycle de vie (LCC), allant d’examens approfondis à des versions simplifiées et faciles à utiliser. Un bon point de départ pour ce concept est la méthode du coût écologique (TU Delft). Cette méthode permet d'obtenir un impact environnemental à score unique. Il s'agit d'une méthode simplifiée dont l’avantage est qu’elle exprime l'impact environnemental sous forme de coût (en euros). Vous pouvez donc considérer ce coût comme le risque financier associé au scénario étudié si les externalités étaient internalisées.

On pourrait arguer que cette méthode ne représente pas la valeur exacte et correcte. Il est vrai que la valeur (coût écologique) n'est pas la valeur fiscale effective des externalités, déterminée par les politiques. Toutefois, dans la pratique, elle permet à une entreprise manufacturière de comparer des scénarios et de prendre des décisions en connaissance de cause, par exemple sur le choix des matériaux. Comme bien souvent, sachez que votre mode de calcul (portée, méthode appliquée, etc.) a une incidence sur le résultat.

Exemple: L'indicateur classique de l'épuisement des matériaux dans LCA est le « potentiel d'épuisement abiotique » (ADP), qui est proportionnel à ((consommation mondiale (tonne/an) / (ressources mondiales extractibles)²). Cet ADP est très imprécis (incertain) : l'EGR possède un facteur d'incertitude supérieur à 100. Comme il est mis au carré, il en résulte un facteur d'incertitude de 10.000 du dénominateur. La consommation mondiale est également très incertaine, car les facteurs de recyclage et de substitution ne sont pas connus.

Vous pouvez expérimenter par vous-même en téléchargeant l'app LCA eco-cost. Des formations en ligne sont également organisées sur la base du projet **Innomat** de l'EIT Raw Materials. Intéressé? Contactez-nous !

D'autres approches de type LCA peuvent être efficaces pour vous et fournir des enseignements précieux qui vous aideront à prendre des décisions mûrement réfléchies. Continuez à les utiliser. Nous vous encourageons à aborder les LCA en faisant preuve de bon sens et à continuer à vous interroger sur le raisonnement qui sous-tend leurs résultats.

Cela illustre la nécessité d'une contribution supplémentaire avant de prendre des décisions en connaissance de cause.

Heureusement, les approches de type LCA ou LCC ne sont pas les seuls outils à votre disposition. Ils n'apportent pas toutes les réponses. L'idée maîtresse est que le produit proprement dit ne détermine qu'une partie de l'impact environnemental. La façon dont nous utilisons, réutilisons, réparons et jetons les produits a souvent un impact plus important. Notre comportement est en général plus important que nos produits et que la technologie impliquée.

Exemple: au fil du temps, le poids et donc les ressources nécessaires par bouteille PET sont passés d'environ 50 gr dans les années 80 à environ 30 gr aujourd'hui. Dans l'intervalle, nous achetons tous au moins cinq fois plus de bouteilles.

Cela signifie que, en tant que fabricants, nous devrons trouver des solutions favorisant l'utilisation, la réutilisation, le partage, la remise à neuf, le réemploi, etc. tout en restant rentables. En d'autres termes, les fabricants doivent trouver des modèles de revenus pour des produits à durée de vie prolongée. C'est la raison pour laquelle l'économie circulaire et ses nouveaux modèles d'entreprise sont des leviers importants. Si vos coûts externes (affectés à un matériau ou à des ressources) peuvent être étalés sur des revenus plus importants et/ou plus longs, vous réduisez votre risque commercial.

Exemple: Q-lite, un fabricant d'écrans et de panneaux LED, a adapté la conception de ses produits pour accroître sa modularité et adopter l'économie circulaire. L'entreprise a ainsi pu identifier de la valeur dans la refabrication, dans le produit en tant que service, dans la mise à niveau des services, etc. Elle a pu fournir des fonctionnalités plus nombreuses et plus longues, alors que les besoins en ressources n'augmentent pas au même rythme.

Résistance aux externalités

Comme dans d'autres secteurs, une façon efficace de faire face aux incertitudes et aux risques consiste à les répartir. Il n'existe donc pas de solution miracle, mais toute une série d'actions peut contribuer à réduire le risque. Voici quelques points forts pour réduire votre vulnérabilité.

Utilisez votre meilleure connaissance des impacts environnementaux (grâce à des outils de type LCA) pour choisir des matériaux et des modèles commerciaux à moindre risque. En votre qualité

d'entreprise de fabrication, vous pouvez faire beaucoup :

- analyser la rareté des matériaux utilisés et réduire la quantité de matériaux rares
- étudier l'utilisation des ressources renouvelables ou secondaires
- concevoir au minimum en vue d'un recyclage optimal
- vous impliquer dans la vente d'occasion
- étudier la remise à neuf et la refabrication
- essayer de nouveaux modèles de revenus qui vous permettent d'obtenir, au fil du temps, un revenu plus important pour chaque produit
- collaborer avec des partenaires au-delà de votre chaîne de valeur actuelle (recycleurs, prestataires de services, etc.)

Comme toutes les entreprises sont différentes et que vous disposez d'un ensemble unique de capacités, de compétences, de produits, de marchés, etc., vous devrez créer la recette qui marche pour vous.

Exemple: b-token produit et vend des jetons en plastique. Il y a quelques années, l'entreprise a décidé d'investir dans les ressources secondaires et/ou renouvelables. Depuis cette année, toutes les matières vierges sont interdites et toute la production se fait à partir de matières biologiques, de recyclats et de flux de déchets. Elle a ainsi pu réduire les risques commerciaux liés aux matériaux d'origine fossile ; tout profit pour son image de marque auprès des clients et des employeurs.

Obtenez un soutien adéquat

Dans quelques semaines, nous lancerons un outil pour vous aider à effectuer ces choix. Vous pourrez déterminer vos priorités et obtenir des conseils et des pistes de réflexion. Nous lancerons en outre un ensemble complet de programmes de soutien collectif et individuel. L'un d'entre eux est le réseau d'apprentissage Circular Economy Connect, qui débutera en septembre.

Vous aimeriez en savoir plus ? Contactez-nous!

(Source image : ID 26082316 © Liljam | Dreamstime.com)

]]>

Auteurs



Thomas Vandenhaute