

Recyclage Vanier dans la cour des grands



Gilbert Leduc

Le Soleil

(Québec) La cour des grands joueurs institutionnels n'est pas réservée qu'aux multinationales et autres compagnies du secteur privé. Les entreprises d'économie sociale peuvent aussi entrer dans la danse et permettre à leurs clients de réaliser des bonnes affaires.

Encore faut-il leur donner la chance de se faire valoir au moment de la préparation des appels d'offres.

Voici l'histoire d'une relation d'affaires fructueuse entre le Mouvement Desjardins et Recyclage Vanier racontée, jeudi, à l'occasion d'une conférence organisée par le Pôle des entreprises d'économie sociale de la région de la Capitale-Nationale.

Desjardins n'a plus besoin de présentation.

Premier groupe financier coopératif au Canada. Sept millions de membres et clients. Plus de 50 000 employés. Plus de 1000 points de service au Québec et en Ontario.

Un client qui fait saliver n'importe quel fournisseur de biens ou de services.

Francine Houle, responsable du secteur ultraconfidentiel, Michel Pelletier, directeur des opérations et Charles Demers, directeur général de Recyclage Vanier
Le Soleil, Patrice Laroche

Recyclage Vanier est une entreprise d'économie sociale à but non lucratif spécialisée dans la collecte, la manutention et la destruction sécurisée de documents confidentiels. Le papier détruit est envoyé à l'usine de désencrage de la compagnie Les entreprises Rolland à Breakeyville pour en faire de la pâte de papier recyclé.

Elle est aussi une entreprise d'insertion sociale. Elle a accompagné, depuis 1984, plus de 1200 personnes dans leur intégration sur le marché du travail.

L'entreprise procure un gagne-pain à une trentaine de personnes et affiche un chiffre d'affaires de 2 millions \$. Tous les profits sont réinvestis dans la mission de la société. Elle compte 850 clients, dont le Centre des services partagés du gouvernement du Québec.

Brasser des affaires avec ses voisins

Le bon voisinage entre Desjardins et Recyclage Vanier remonte aux origines de cette dernière alors qu'elle récupérait les matières résiduelles à la caisse «pop» de Vanier.

En 2014, Desjardins a lancé des appels de propositions pour dénicher des fournisseurs en mesure de lui procurer des services (archivage, numérisation et déchetage) en matière de gestion documentaire.

Conseillère en approvisionnement stratégique chez Desjardins, Julie Cournoyer a expliqué que le groupe financier coopératif avait choisi, du moins pour le Québec, de ne pas s'en remettre qu'à un seul grand fournisseur, mais plutôt de recourir à des entreprises locales pour lui apporter les différents services requis.

Jamais une entreprise de la taille de Recyclage Vanier n'aurait été en mesure d'offrir un service de destruction sécurisée de documents confidentiels pour l'ensemble des activités canadiennes de Desjardins. Pour ses activités dans les régions de la Capitale-Nationale et de la Chaudière-Appalaches, par contre, la bouchée était raisonnable.

«Il y a une valeur ajoutée à brasser des affaires avec ses voisins. Nous appelons ça la réciprocité d'affaires», explique le directeur général de Recyclage Vanier, Charles Demers, qui est le premier à reconnaître que Desjardins aurait pu se faciliter l'existence en confiant l'ensemble des activités liées à la gestion documentaire à un seul grand fournisseur national.

L'ouverture à l'achat local et à l'économie sociale n'est pas qu'une façon pour Desjardins de se donner bonne conscience, croit M. Demers. Le grand joueur institutionnel y tire des avantages économiques, reconnaît Julie Cournoyer. En plus de contribuer à la mission sociale de Recyclage Vanier, soit celle de donner un coup de pouce aux personnes qui éprouvent de la difficulté à intégrer le marché du travail.

Qu'il suffise de penser à la politique du «juste prix» que pratique Recyclage Vanier avec tous ses clients.

Par exemple, plutôt que de charger ces derniers pour le nombre de bacs récupérés, Recyclage Vanier les fait payer pour le volume exact de papier ramassé. Aussi, pour réduire le nombre de collectes, l'entreprise d'économie sociale va plutôt proposer l'ajout de bacs.

L'entreprise fait aussi profiter ses clients des gains réalisés par la revente de la fibre lorsque le marché le permet. «Il peut s'agir des sommes substantielles pour un client comme Desjardins qui nous refile un volume important de papier», souligne Charles Demers.

[Partager](#) 33 [Tweeter](#) [G+](#) 0

[Détente](#)

[Avis de décès](#)

[Archives](#)

[Petites annonces](#)

[Plan du site](#) [Modifier votre profil](#) [Foire aux questions](#) [Nous rejoindre](#) [Conditions d'utilisation](#) [Politique de confidentialité](#)