

## LA DATA EN VALEUR AJOUTÉE

Le groupe TGW est né en 2016 de la réunion de deux entreprises indépendantes – Tri.O et Greenwishes – sous l'égide de Matthieu de Chanaille, actuel président du groupe. Deux entités qui opèrent dans le même univers : la collecte, le tri et le recyclage des déchets du secteur tertiaire. Déployé en Île-de-France, le dispositif logistique du groupe s'appuie notamment sur un centre de tri situé dans le port de Gennevilliers. Une unité dont le groupe entend tirer le maximum de valeur ajoutée. Ici, le profit dépend moins des matières reprises par les recycleurs que de la garantie de la traçabilité et de l'acquisition et du traitement des données d'exploitation.



Depuis 2018, Tri.O Greenwishes exploite un centre de tri de 2 500 m<sup>2</sup>, situé sur le port de Gennevilliers.

Au sein du port de Gennevilliers, le centre de tri du groupe TGW est au cœur des opérations logistiques des sociétés de services Tri.O et Greenwishes. Le bâtiment de 2 500 m<sup>2</sup> abrite quatre lignes de tri manuel, une presse à balles et plusieurs chariots de manutention. Aussi modeste que soit ce dispositif, c'est à partir de son exploitation que les deux sociétés de services retirent une bonne partie de la valeur ajoutée de leurs prestations. « Tous les déchets collectés auprès des entreprises clientes transitent ici », explique Matthieu de Chanaille, président de TGW. Il s'agit de plus de 6 000 tonnes de papiers, cartons, plastiques, bois, DEEE et autres déchets collectés auprès de quelque 850 sites clients de Tri.O et Greenwishes en Île-de-France. Au vu de ce tonnage, on comprendra que le modèle économique du groupe ne

se base pas vraiment sur la valeur de revente des matières triées. « Le tri manuel nous permet de parvenir à une très haute qualité de tri. Les balles que nous livrons à nos partenaires recycleurs ont des taux de pureté de 100 % », reprend Matthieu de Chanaille tout en

admettant que la séparation des matériaux n'est pas poussée à son maximum. Par exemple les balles de canettes métalliques comprennent aussi bien l'aluminium que l'acier, le papier blanc n'est pas séparé des archives couleurs ou le PET clair n'est pas distingué du PET foncé dans les balles de bouteilles plastiques. « Nous regardons quel est l'intérêt économique que nous pourrions tirer d'une industrialisation de notre process de tri. De

toute façon cette industrialisation ne se fera jamais au détriment des opérateurs », précise le président de TGW.

**“DES PESÉES  
CLIENT PAR  
CLIENT, JOUR PAR  
JOUR ET MATIÈRE  
PAR MATIÈRE.”**

Et si elle ne se retrouve pas dans la revente des matières premières issues du tri, la véritable valeur ajoutée du centre de tri provient de la traçabilité du process qu'il garantit. En effet, la vingtaine de camions de collecte Tri.O et Greenwishes qui apportent à Gennevilliers les déchets en provenance des entreprises clientes sont tous géolocalisés.

À l'intérieur les sacs de déchets sont rassemblés dans des roll-conteneurs, chacun identifié au nom du client concerné. « Chaque lot est clairement identifié et pesé à 200 grammes près, détaille le responsable d'exploitation. Au long du process, nous pesons les matières valorisables tirées de chacun de ces lots ainsi que les indésirables que les opérateurs retirent du flux. Grâce à cela, nous sommes capables de déterminer pour chaque lot, chaque entreprise, la qualité de tri, le taux d'indésirables, les quantités de matériaux valorisables, etc. Cela nous permet d'avoir un des tris les plus fins du marché et de retransmettre les données à nos clients. Ils disposent ainsi des informations de traçabilité depuis son local déchet jusqu'à l'exutoire final. Et comme nous travaillons exclusivement avec des filières 100 % françaises, cette traçabilité est garantie pour tous les déchets, tout au long de la chaîne. »

## Exploitation des données

Au-delà de la traçabilité, TGW capitalise sur l'acquisition, le traitement et la communication des données d'exploitation à ses clients. « Nous avons développé en interne un système de reporting en ligne qui est aujourd'hui l'un des plus aboutis du marché, se félicite Matthieu de Chanaleilles. Il permet de transmettre aux clients une trentaine d'indicateurs de performance différents – évolution mensuelle du poids matière par matière et site par site, mesure des économies d'énergie, qualité du tri, etc. Sur cette base nous pouvons établir un plan de progrès avec chaque client ». Des données qui permettent aussi au prestataire d'établir des supports de communication personnalisés (affiches,

vidéos, etc.) qu'il met à la disposition de chaque client tant pour des actions internes, par exemple pour motiver les personnels ou améliorer les performances de tri, que pour des besoins externes : justifications du respect des obligations réglementaires, politique développement durable, RSE, etc.

**"TRI MANUEL GARANT DE QUALITÉ."**

Et pour aller plus loin dans ce domaine, le groupe TGW entend désormais digitaliser l'intégralité de son process. Une opération en cours de déploiement

tout au long des différentes étapes de la chaîne de travail. « Cela commence dès l'organisation de la collecte puisque les chauffeurs abandonneront les feuilles de

tournée manuscrites au profit d'un terminal numérique et d'une imprimante portable, révèle le président du groupe. Par ailleurs, toutes les saisies de poids réalisées dans le centre de tri seront prochainement liées à un écran tactile ». De ce fait, les données de chaque client remonteront directement sur le serveur TGW et alimenteront de façon régulière et détaillée le reporting mis à leur disposition. « Nous passerons ainsi de données mensuelles à des informations précises, matière par matière, toutes les 48 heures », se réjouit Matthieu de Chanaleilles.

## Tri sur site

Traçabilité, exploitation des données,



^ La ligne de tri des papiers-cartons : le bac de réception des matières triées repose sur des pesons pour un résultat avec une précision de 200 g.

élaboration de supports de communication pour les entreprises clientes, autant de prestations qui répondent aux besoins de la clientèle du secteur tertiaire que desservent Tri.O et Greenwishes. « Les process proposés par chacune de ces sociétés sont complémentaires et nous permettent aujourd'hui de répondre à l'intégralité des besoins de ces entreprises », avance le président de TGW. Créé il y a 20 ans, Tri.O se propose de réaliser le tri directement sur les sites de ses clients : des grandes entreprises publiques ou privées employant 800 à 15 000 personnes. Des structures assez importantes pour abriter des « green zones » où Tri.O dispose les matériels nécessaires au tri et au conditionnement des déchets – outils de manutention, outils de compaction, systèmes de pesée, équipements de stockage, etc. – et dans lesquelles les opérateurs viennent quotidiennement



^ Matthieu de Chanaleilles, président du groupe TGW : « Les savoir-faire combinés de Tri.O et Greenwishes nous permettent de proposer une solution adaptée selon les besoins des clients et la nature de leurs sites »

## FILIÈRES

trier l'ensemble des flux qui sont mis à disposition par les sociétés de propreté. « Un audit en amont permet de déterminer, selon la caractérisation des déchets, le type de prestation nous pouvons réaliser, reprend le chef d'entreprise. On assure à nos clients au minimum le respect du décret cinq flux (papier-cartons, plastiques, ferrailles, verre, bois). Nous pouvons cependant aller bien au-delà puisque nous pouvons trier jusqu'à 25 flux différents ». Un spectre élargi grâce à des partenariats avec des entreprises spécialisées, éco-organismes et autres jeunes pousses. Par exemple, en collaboration avec la jeune pousse Cy-Clope, Tri.O propose de récupérer et de recycler les mégots de cigarettes. Idem pour les biodéchets, en partenariat avec des acteurs parisiens comme Moulinot ou Les Alchimistes. Autre exemple avec la destruction de documents confidentiels sous-traitée à la société D cube. « Après un premier conditionnement au sein de

nos "green zones", toutes les matières valorisables sont transférées vers le centre de tri de Gennevilliers pour être massifiées avant leur expédition chez nos partenaires repreneurs et recycleurs », poursuit Matthieu de Chanaleilles.

### Nouveaux marchés

De son côté, Greenwishes s'adresse aussi aux entreprises du secteur tertiaire mais propose un autre modèle d'exploitation et de logistique, mieux adapté à des structures de 150 à 2 000 personnes. « C'est une offre d'accompagnement des clients dans la mise en place de l'apport volontaire, insiste le président du groupe TGW. La c'est chacun des collaborateurs de l'entreprise qui est impliqué dans la démarche du tri des déchets, avec l'installation de bornes à

des endroits prédéfinis dans les espaces de travail. L'objectif étant de simplifier au maximum le geste de tri, on propose généralement une borne pour les papiers, une autre pour les emballages boissons et une troisième pour les déchets non recyclables ». Dans le cadre de cet accompagnement, Greenwishes assure toute la partie conseil, la communication et la fourniture des outils logistiques nécessaires. Ainsi, des contenants pour les cartons, le verre et le bois sont disposés dans le local déchets et les sacs de déchets pré-triés provenant des bornes disposées dans les locaux sont rassemblés dans les roll-conteneurs que le prestataire de services vient chercher à intervalles réguliers. « Le premier geste de tri est donc réalisé par l'entreprise elle-même, insiste Matthieu de Chanaleilles. Nous récupérons ensuite ces matières recyclables pré-triées

**"JUSQU'À VINGT-CINQ FLUX DIFFÉRENTS."**



## FILIÈRES

et les regroupons sur le centre de tri de Gennevilliers où un sur-tri est réalisé par nos opérateurs. »

Désormais, le groupe TGW diversifie son offre vers les industries, les centres commerciaux, les ERP « avec l'objectif d'être l'interlocuteur unique pour la prise en charge de tous les déchets de nos clients », poursuit le président. Une diversification qui concerne par exemple le traitement des DIB. Là, en partenariat avec les sociétés Cdif, Paprec et Sémardel, la société Tri.O développe progressivement une offre de prestation pour le sur-tri du flux DIB « Une opération qui permet de récupérer jusqu'à 30 % de matériaux valorisables dans certains flux, note Matthieu de

Charaïelles. Autant de tonnages écartés de l'élimination par valorisation énergétique et enfouissement et surtout d'économies pour les entreprises face à l'enchérissement des coûts d'élimination ». Et le groupe TGW envisage aussi de sortir de son périmètre francilien. « Nous avons des demandes de clients et d'autres entreprises qui souhaiteraient faire appel à nos services sur des grands sites en province. Nous y réfléchissons, conscients des implications logistiques qu'entraîneront nécessairement ces nouveaux marchés », explique le chef d'entreprise. De nouveaux marchés en perspective.

**"DIGITALISATION  
EN COURS."**

**Hubert de Yrigoyen**

### TGW EN CHIFFRES

**2** entités  
**15** M€ de chiffre d'affaires cumulé  
**160** personnes  
Flotte de **20** camions géolocalisés  
**1** centre de tri  
**150** sites clients Tri.O  
**700** sites clients Greenwishes  
**10 000** t de MPS  
**12 000** t de DIB