

YPREMA

MASSY

LE PRODUIT DE L'EXPÉRIENCE



***CHRONIQUE DU SITE YPREMA DE MASSY :
expérimentations et solutions audacieuses
pour construire une véritable expertise***

MASSY

LE PRODUIT DE L'EXPÉRIENCE

*CHRONIQUE DU SITE YPREMA DE MASSY :
expérimentations et solutions audacieuses
pour construire une véritable expertise*

SOMMAIRE

- 3 LA CENTRALE YPREMA DE MASSY :
UNE HISTOIRE EN DIRECT
- 5 YPREMA A-T-ELLE UN MARCHÉ ?
- 15 QUELLES CONSÉQUENCES POUR L'ENVIRONNEMENT ?
- 19 CES PRODUITS ONT-ILS UN USAGE ?
- 25 QUEL RESPECT DES EXIGENCES TECHNIQUES ET DES NORMES ?
- 38 CONCLUSION

La centrale YPREMA de Massy

Une histoire en direct

« Depuis sa création en 1989, la centrale YPREMA de Massy recycle du béton de déconstructions et des couches de chaussées pour fabriquer des produits à destination principalement du secteur des Travaux Publics. Et son histoire démontre parfaitement comment nous en sommes venus à produire et commercialiser de véritables produits : je voudrais que vous la racontiez ! ».

Claude Prigent est direct. Ça paraît tout simple. Et pourtant... L'histoire met en évidence les progrès accomplis au fil des ans : de là à en déduire qu'on peut aujourd'hui parler de "produits"... Ma réponse est donc tout aussi directe : « Moi, vous savez, je ne crois que ce que je vois ! ». Claude Prigent me prend au mot : « Et bien : allez voir ! ».

C'est ainsi qu'un jeudi matin embrumé de novembre, je me retrouve aux portes de la centrale pour mener mon enquête. Le soleil n'est pas au rendez-vous dans le ciel, mais il rayonne sur le visage de Stéphanie Paillusson, la commerciale du site, qui me reçoit.



Mon guide,
Stéphanie Paillusson



YPREMA A-T-ELLE UN MARCHÉ ?

YPREMA a-t-elle un marché ?

La tour de contrôle : un lieu stratégique

La visite commence par l'accueil, un grand bâtiment surélevé auquel on accède par quelques marches. Surélevé, pourquoi ? Parce que les clients viennent au volant de leur camion et que la cabine d'un camion, c'est haut ! L'opérateur est ainsi à hauteur de chauffeur pour échanger avec lui.

Pourtant, ce n'est pas l'unique raison. Ce poste est un lieu stratégique : contrôlant entrées et sorties, il commande toute l'activité. Les commerciaux qui y ont leur QG, communiquent par CiBi avec l'ensemble des engins d'YPREMA. C'est eux qui assurent la fluidité de la circulation sur le site : un quart d'heure pas plus pour décharger et charger... parce que le temps d'un client, c'est précieux. La vue d'ensemble que l'on a depuis ce point surélevé contribue à l'atteinte de cet objectif.



La tour de contrôle

La dimension commerciale est devenue prépondérante

Depuis 1989, c'est l'accueil qui s'est le plus transformé. Initialement, on trouvait à l'entrée un simple bungalow. Les gars du site s'y rendaient uniquement pour effectuer la pesée, lorsqu'un camion arrivait pour charger des matériaux — le pont-bascule était tout à côté. En 1992, YPREMA a créé le poste d'opérateur de saisie : un emploi administratif affecté à ce fameux bungalow, et que les techniciens du site ne tenaient pas en grande estime. D'autant qu'à l'époque, les camions n'étaient pas si nombreux. Aussi, le turn-over était-il important.

Tout a changé quand YPREMA a basculé d'une vision de *fabricant* de matériaux à une vision de *vendeur*. La première étape a été l'embauche d'un commercial, en 1993, qui a passé trois mois en immersion sur place. Son action a porté ses fruits et les ventes ont augmenté de 40 % entre 1993 et 1994.

Mais le basculement véritable n'a eu lieu que quelques années plus tard, au tournant du millénaire. En 1999, YPREMA avait en effet obtenu la certification ISO 9002, gage de la qualité de ses produits. Et dans la foulée, elle travaillait à l'obtention de la certification ISO 9001 : c'est chose faite en 2002. Avec l'ISO 9001, le client devenait le point central autour duquel s'organisait désormais l'activité d'YPREMA : cette certification attribuée par une autorité indépendante permettait de valider que l'entreprise répondait bien, dans les faits, aux besoins de ses clients. La réflexion a conduit YPREMA à faire évoluer l'organisation du site ; des formations ont été réalisées et une batterie d'indicateurs créée pour s'assurer que le niveau de qualité constatée tenait bien dans la durée.

Le site de Massy a alors servi de prototype à l'entreprise. En 2003, le bungalow a cédé la place au bâtiment que je découvre aujourd'hui. Alors qu'avant on travaillait pratiquement à la gomme et au crayon, on y a placé deux écrans dotés d'un logiciel spécifique, un poste dédié aux formalités administratives et une caisse. Puis en 2009, on a créé un nouveau métier pour mieux s'ajuster aux besoins de la clientèle : un commercial présent en permanence sur le site. Depuis, Massy n'est plus un simple site de production, c'est devenu un magasin. Aujourd'hui, elles sont deux au plus fort de la journée : "elles", parce qu'à Massy, ce sont des femmes. Stéphanie —



Le premier bungalow (1999)

qui me sert de guide — a inauguré la fonction pour toute l'entreprise : « *Une femme, ça apaise un peu les choses dans ce monde très masculin* ». Pauline l'a rejointe en 2011. Et fin 2012, on embauchera une troisième personne. C'est l'évolution de cette dimension commerciale qui explique l'essentiel des embauches réalisées en vingt ans : le site est passé de quatre à dix salariés.

Leur action a transformé à la fois l'image du site et la nature des services proposés. La démarche a porté ses fruits : les volumes traités à Massy ont augmenté de près de 11 % entre 2000 et 2005 et de 12 % entre 2005 et 2011.

Le temps des pionniers et les premiers clients

« *Bonjour ! Vous pouvez m'appeler Marine !* ». La jeune élève BTS en alternance qui complète l'équipe pour quelques mois, reçoit un nouveau chauffeur. Il n'est que 8 heures du matin, mais les camions font un ballet permanent depuis mon arrivée. Certains viennent déposer des matériaux de déconstruction, d'autres charger des produits, quand ils ne font pas les deux : le double fret représente aujourd'hui la majorité des passages.

En vingt ans, la clientèle et ses besoins ont beaucoup évolué : « *Les premiers clients étaient surtout des PME indépendantes : les Travaux Publics sont un petit milieu. La clientèle s'est construite sur des relations personnelles, de confiance : le bouche à oreille a été déterminant.* » Ces clients étaient peu nombreux et l'on travaillait dans un périmètre restreint autour de Massy. La seule concurrence était les producteurs de matériaux naturels : personne encore ne songeait au recyclage. Les préoccupations relatives à l'environnement n'étaient pas d'actualité et, si les matériaux naturels commençaient à se raréfier autour de Paris, personne ne se

projetait dans l'avenir pour en tirer toutes les conséquences. Il reste encore de cette période plusieurs clients historiques comme SEVE Sols Sportifs, à Chilly-Mazarin, qui s'est réorienté vers le secteur de la Voirie Réseaux Divers (VRD) ; TPU à Ballainvilliers ; SFRE ; ou encore Monsieur Caetano...

La clientèle s'est élargie

Depuis ce temps des "pionniers", et malgré le développement de la concurrence, le nombre de clients a beaucoup augmenté : la demande de matériaux recyclés est en croissance, car le facteur coût est devenu essentiel. La clientèle s'est aussi peu à peu diversifiée. Le bouche à oreille a joué dans cette diversification, la PME orientant un artisan vers le site, l'artisan en parlant à un particulier. Car les particuliers sont de plus en plus nombreux : « *On a livré un client, la semaine dernière, qui devait refaire son allée. C'est l'entreprise qui faisait des travaux de voirie à l'entrée de sa maison qui lui a conseillé YPREMA.* » En 2010, on a transformé la centrale de Massy en "magasin" pour s'adapter à ces nouveaux clients. Un grand panneau blanc placé près du portail en 2012 les incite à entrer se renseigner. Ils n'ont plus l'impression d'être à côté d'un chantier accessible uniquement aux professionnels. Et le site ouvre en continu sur la journée.

Des clients fidèles

Parmi les professionnels, le nombre de clients fidèles est important. « *Depuis dix ans, je vois de nombreux chauffeurs qui reviennent toujours* », rapporte Stéphanie Paillusson. Et chacun a ses spécificités. L'un d'eux est toujours

En 2010, le site Massy devient un "magasin"

Les salariés ont été surpris lorsqu'on a créé l'idée du magasin. Ils n'ont pas tout de suite compris. Ils plaisantaient sur les caddys qu'ils allaient voir bientôt fleurir sur le site. Le mot posait problème. Il a eu des implications importantes pour chacun : on allait être plus exigeants sur la production, car on ne traitait plus uniquement un client "habituel". Il faudrait aussi être plus présents, y compris avec des particuliers à qui il faudrait tout expliquer, aussi bien sur l'utilisation des produits que sur la façon de les mettre en œuvre. D'ailleurs, il y a eu quelques couacs au début : comme ce client qui était venu avec un Trafic — un véhicule totalement fermé. Impossible de le charger avec le chargeur ! Comme on n'avait pas le temps de l'aider, il avait dû tout faire lui-même, à la main. On lui avait prêté une pelle. Les salariés en avaient bien ri, mais c'était beaucoup moins drôle pour lui.

L'homogénéité et l'insensibilité à l'eau de la grave de béton concassée ont garanti la réalisation du chantier malgré des conditions climatiques difficiles.

Philippe Offroy, directeur de travaux



J'ai contacté la société YPREMA pour avoir des renseignements sur les matériaux recyclés. La commerciale m'a

proposé un rendez-vous sur le site ... de manière à pouvoir me présenter les services et produits de l'entreprise. J'ai pu ainsi voir la fabrication et les contrôles qualité réalisés sur les matériaux recyclés. Aujourd'hui, je suis fier d'utiliser des matériaux recyclés car le recyclage c'est l'avenir.

M. Morvan, conducteur de travaux

accompagné de son chien Snoopy : un cocker au caractère affirmé ! Mais comme la jeune femme garde toujours un morceau de gâteau pour l'animal, il a un faible pour elle : une affection inattendue qui a rendu Stéphanie célèbre sur plus d'un chantier de Travaux Publics ! Il y avait aussi Jean-Pierre, ce chauffeur, depuis peu à la retraite, qui adorait les fleurs et aimait soigner son jardin : elle recevait du muguet en mai, des jonquilles au printemps, des roses tout l'été. D'autres apportent parfois des bonbons, des chocolats ou des viennoiseries...

Le choix de femmes pour réaliser l'accueil et la stabilité de Stéphanie dans le poste ont favorisé l'établissement de relations chaleureuses avec les clients : « À Massy, on les connaît tous ». En 2010, tous les jeudis matin, le site offrait le café et les croissants aux chauffeurs. Maintenant, faute de temps, ce n'est plus aussi régulier, mais les filles le proposent parfois à ceux qui peuvent s'arrêter quelques minutes. Pas de vitre ni de micro : le contact est direct et humain. « On leur dit toujours bonjour avec le sourire, on s'appelle par nos prénoms, ils nous montrent les photos de leurs enfants... ». Et pas seulement les photos : le mercredi, il n'est pas rare que certains accompagnent leur père, et il y a toujours un bonbon pour eux.

Les moments les plus marquants du calendrier sont aussi fêtés. Pour Noël, le bureau est décoré. En fonction des événements sportifs, on y trouve des coupes de football ou des drapeaux de différents pays, comme lors du mondial, où les filles distribuaient aux chauffeurs des maillots portugais : « Ça partait très vite ! ».

Les besoins ont évolué...

Avec la diversification de la clientèle, les besoins ont évolué. Si les PME connaissent généralement l'usage qu'elles peuvent faire des différents produits, le chef de

chantier, l'artisan, le patron de TPE qui vient chercher lui-même ses matériaux, ou qui remplace son chauffeur — comme Monsieur Bianchi, un client très fidèle qui vient toujours avec son salarié —, tous attendent maintenant du conseil : quel type de matériaux est le plus approprié à leur besoin ? Comment s'y prendre ? Parfois, les matériaux du site ne sont pas adaptés à l'usage que le client veut en faire. On le dirige alors vers les centrales voisines qui fabriquent le matériau approprié. Et inversement, les concurrents leur envoient des clients. Quant aux particuliers, c'est une demi-heure d'explication au téléphone, et, au final, un volume de matériau acheté peu important. Mais « c'est un service que l'on rend, et il faut prendre le temps ! »

Parmi les clients qui expriment de nouveaux besoins, on compte les municipalités voisines qui viennent chercher de quoi boucher les trous d'une chaussée, faire une allée ou un fossé. Un nouveau critère d'achat est apparu récemment en même temps que la notion de développement durable devenait plus prégnante : même si son expression reste encore minoritaire, plusieurs acheteurs publics — comme le Syndicat intercommunal d'assainissement de la vallée de l'Yvette ou le Conseil général de l'Essonne — ont inscrit dans leurs cahiers des charges l'utilisation de matériaux recyclés.

... y compris chez les clients traditionnels

Les attentes des clients traditionnels ont aussi évolué. Il y a dix ans, les grands chantiers étaient nombreux : traiter 6 000 tonnes de matériaux était fréquent. Les clients venaient en semi-remorque pour charger les 1 000 tonnes qu'ils avaient commandées d'avance pour la journée. Ils savaient ce qu'ils voulaient, ça se passait

« On travaille avec YPREMA depuis l'ouverture du site. Avec le temps, j'ai appris à trier et à repérer ce qui était exploitable, ce qui ne l'était pas. Les choses se font naturellement maintenant. J'amène des déchets, mais j'achète aussi des matériaux. L'accessibilité des sites rend les choses faciles. C'est très pratique et c'est un gain de temps. »

Frédéric Doreau (Cegelec)



J'ai pris rapidement l'habitude de venir ici. C'est la proximité qui m'a séduit, ça facilite notre travail et réduit les coûts de transports. Les

horaires d'ouverture permettent aussi de gérer au mieux son temps... L'idée que les déchets soient réutilisés ? Je trouve ça bien ! »

Didier Hébert, (Marbrerie Etienne)

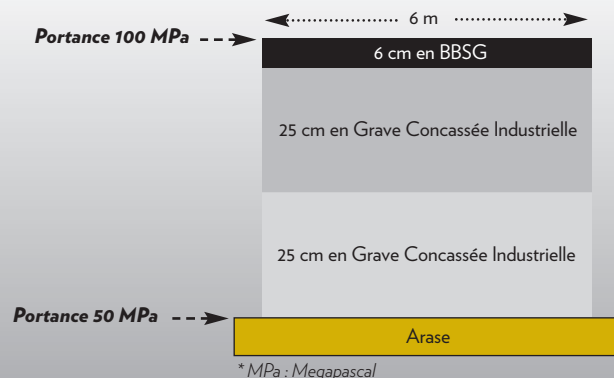
très vite. Ou bien le site leur livrait directement les matériaux sur le chantier. Parfois, les volumes nécessaires étaient encore plus impressionnants : « *Jusqu'à 4 000 tonnes par jour pour un même chantier* », se rappelle David Gaspar, à l'époque chef de site à Massy. Pour tenir le rythme, il fallait charger les camions au plus vite. Et sitôt chargés, ils devaient partir.

Maintenant, on compte essentiellement de petits chantiers urbains. Les enlèvements sont de 12 ou 15 tonnes, en moyenne. Quant aux quelques grands chantiers, ils sont souvent segmentés, avec des plannings incertains, nécessitant une grande réactivité : on appelle le site le matin pour livraison l'après-midi. Le site a dû s'adapter. En 2011, le chantier Razel pour l'usine Renault de Boulogne-Billancourt illustre bien ce nouveau besoin des clients. L'objectif : transformer cette friche

LE CHANTIER RAZEL POUR L'USINE RENAULT DE BOULOGNE-BILLANCOURT



Livraison de Grave Concassée Industrielle compactée sur deux couches de 25cm



industrielle en un espace d'essais pour les véhicules électriques. La décision a été prise fin juillet de réaliser les travaux en août, pour un chantier livré en septembre. Le mois d'août, traditionnellement calme sur le site de Massy, a battu, cette année-là, tous les records.



Le stockage de produits finis

Les produits destinés à la clientèle

Nous quittons la douce chaleur du bâtiment d'accueil pour explorer le reste du site. Stéphanie me montre des tas de matériaux séparés par des murets de béton. On dirait des tas de sable plus ou moins grossier : pour un peu, je me croirais à la plage ! Ce sont des matériaux naturels qui proviennent directement de carrières et dont le site fait également le négoce.

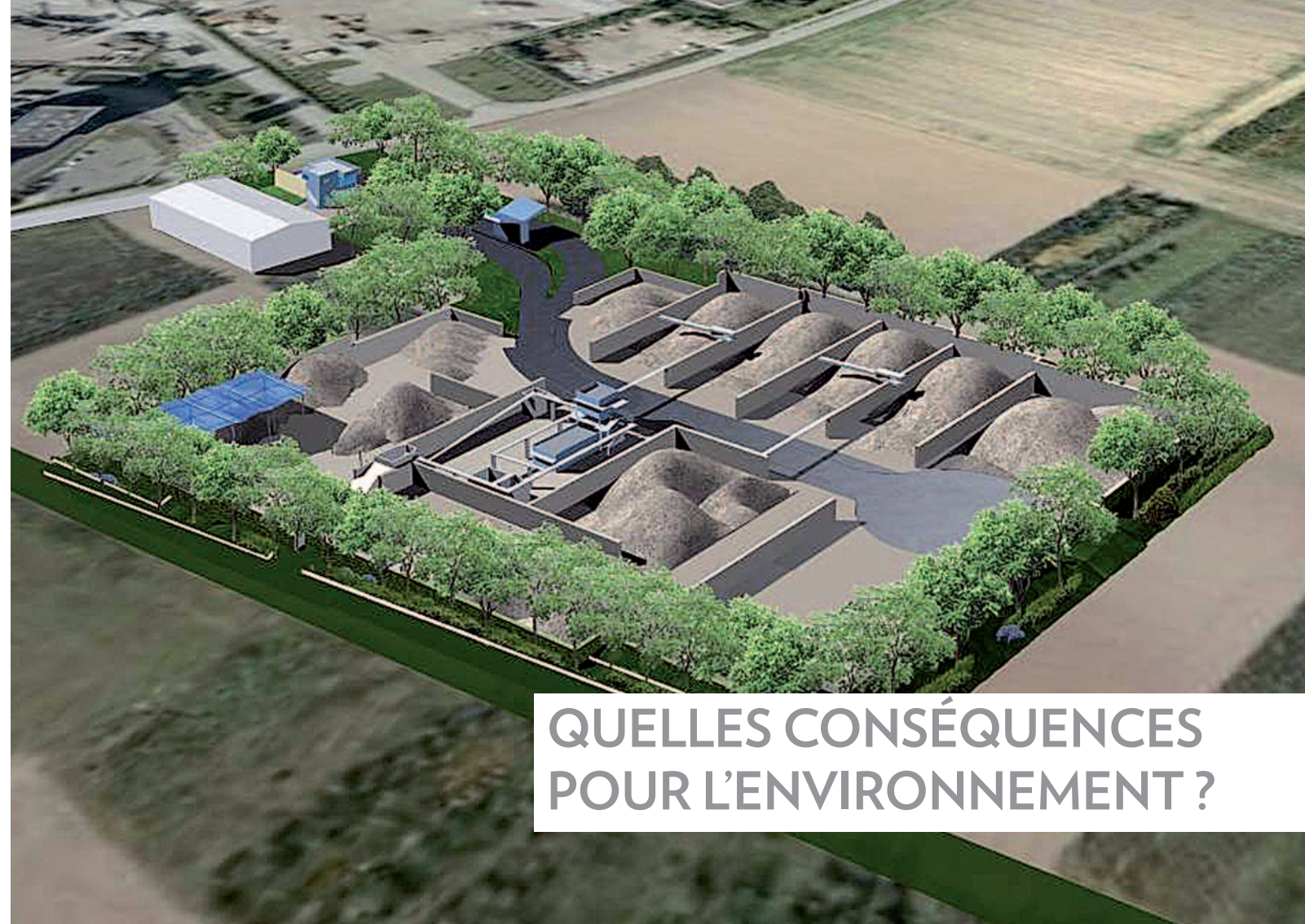
Tout à côté, de grands sacs plastiques bleus qui ressemblent à s'y méprendre à ceux que l'on trouve dans les supermarchés. Et je ne crois pas si bien dire. Avec le développement des petits chantiers et son nouveau positionnement de magasin, le site a créé un nouveau conditionnement : le big-bag, un sac de 1 m³ rempli de matériaux de carrière ou de produits fabriqués sur place. Il répond au besoin des chantiers urbains peu accessibles comme à la clientèle du particulier.

Enfin, quelques mètres plus loin, je découvre deux gros tas de cailloux qui semblent, respectivement, sortis du même moule : dans chaque tas, ils ont tous pratiquement la même taille et la même forme. Cette fois, ce sont des produits "maison". Stéphanie m'explique que cette standardisation dont je constate le résultat provient du mode de production que je vais découvrir plus loin.



PREMIER INDICE POUR MON ENQUÊTE

*En 25 ans, YPREMA a su développer et diversifier sa clientèle : de la TPE à la PME, des particuliers aux municipalités, ils sont toujours plus nombreux à acheter ses produits et ses services, malgré le développement de la concurrence.
En résumé, il y a bien un marché.*



**QUELLES CONSÉQUENCES
POUR L'ENVIRONNEMENT ?**

En 2004, le site de Massy a organisé sa première CLEC : une porte ouverte qui permet aux riverains de découvrir le site et d'exprimer craintes, problèmes, ou souhaits éventuels. D'autres CLEC ont suivi, tous les deux ou trois ans. En 2010, c'est à l'occasion de l'une d'elles que Claude Prigent a présenté le projet de refonte du site sur un terrain limitrophe. Est-ce pour cela que, lors de l'enquête publique de juin 2011, il n'y a eu que des remarques positives sur ce projet ?



Le projet de refonte du site

Quelles conséquences pour l'environnement ?

Nous reprenons notre marche entre deux haies soigneusement taillées qui rappellent les plantations à l'entrée du site. « *Initialement, m'a expliqué Antonio Monteiro, il n'y avait ni herbe, ni arbres : c'était un vrai terrain vague.* » C'est en 1997 qu'ont eu lieu les premières plantations. Puis l'arrêté préfectoral de 1999 qui autorisait l'exploitation de l'installation et, la même année, la certification ISO 9002 obtenue par l'entreprise ont imposé des exigences spécifiques en terme de respect de l'environnement : elles ont transformé le chantier d'origine en une activité industrielle.

Les changements se sont succédés : si auparavant des bidons s'alignaient sur le sol, dès 1998, une cuve a réceptionné les huiles de vidange pour les recycler. À partir de 1999, un paysagiste est venu entretenir le site. En 2001, on a aménagé le parking, la voierie, et, en contrebas, un bassin de retenue d'eau : en cas de fortes pluies, un débit minimum de sortie permet de ne pas surcharger le réseau d'assainissement. Un pré-filtre et un filtre évitent que des fuites d'huile éventuelles n'aillent polluer le réseau pluvial. Les cheminements piétonniers, qui améliorent également la sécurité, ont été tracés en 2005 ; et la circulation sur le site revue l'année suivante, en même temps que les produits finis étaient rapprochés de l'entrée : les camions suivent maintenant un circuit dont ils ne peuvent déroger.

Dès 1999, ont aussi commencé les premiers tests de bruit et de poussière, réalisés au moins une fois l'an et les salariés ont dorénavant porté des badges pour s'assurer qu'il n'y avait pas d'impact sur leur santé. Si aucune plainte n'a jamais été enregistrée pour le bruit — les caoutchoucs des trémies sont efficaces, et les tas de produits ou

de matières premières forment un écran antibruit — c'était plus difficile côté boue par temps humide et poussière par temps sec : les pistes qui parcourent le site ne sont pas goudronnées. Comment procéder ? J'ai en direct une partie de la réponse. Au détour du sentier, je découvre un petit engin à chenille juché en haut du talus qui délimite le chemin. Aux commandes, Manuel, le responsable de la centrale. Avec Antonio, il profite d'une accalmie dans la circulation pour aplanir le terrain. Il virevolte avec dextérité, donnant un coup de pelle à gauche, un coup à droite. Comme par magie, le talus prend la forme d'un trapèze et les ornières du chemin disparaissent.

Quant à la boue que les camions ont pu trainer avec eux, tout est prévu à la sortie du site : de 10 heures à la fermeture, une balayeuse la nettoie en permanence. Auparavant elle ne passait que le vendredi. Pour compléter le dispositif, en 2007-2008 YPREMA a investi dans un lave-roues, à la sortie du site. L'eau utilisée est recyclée : la machine fonctionne en circuit fermé.

Par temps sec, on a pris l'habitude d'arroser les chemins de circulation comme les tas de matières premières pour empêcher la poussière de voler. « *Trois jours de temps sec, ça va vite !* », explique Antonio Monteiro. Initialement, les gars utilisaient un tuyau d'arrosage. En l'an 2000, ils ont acheté un tracteur remorquant une citerne — l'eau provient du bassin situé en contrebas du site. Quant au concasseur, depuis l'origine, il est équipé d'un abattage de poussière automatique : un système d'arrosage qui fonctionne à chaque fois qu'il tourne.

De fait, la labellisation du site en 2006, dans le cadre de la Charte de l'environnement de l'UNICEM (Union nationale des industries des carrières et minéraux), n'a été qu'une formalité, même si, avec ses 80 critères à respecter, « elle



Lavage des pneus pour éviter la formation de boues



David Gaspar aux commandes du tracteur (2007)

a représenté un gros travail », se rappelle Stéphanie Paillusson : le document correspondant était un pavé d'une trentaine de pages. Directeur d'exploitation et salariés y ont consacré beaucoup de temps. Mais le résultat en valait la peine : Massy a été la première centrale de recyclage en Ile-de-France à obtenir le meilleur résultat possible : 4/4.



DEUXIÈME INDICE POUR MON ENQUÊTE

Dix ans après sa création, le site a initié une démarche rigoureuse pour améliorer ses pratiques en matière d'environnement et s'assurer par des contrôles réguliers qu'il ne générerait aucune nuisance. En résumé, la dimension environnementale et santé est prise en compte.



CES PRODUITS ONT-ILS UN USAGE ?



Les pompiers en exercice d'entraînement

Ces produits ont-ils un usage ?

La matière première

Un peu plus loin, Stéphanie Paillusson me montre deux véritables montagnes informes : les dépôts de matériaux de déconstructions qui servent de matière première à l'entreprise. Pas grand chose à voir avec les tas propres et réguliers que j'ai vus à l'entrée du site. De gros rochers, de véritables excavations, presque de petites grottes : « À un moment donné, les pompiers venaient s'y entraîner, raconte Manuel Dias. Ils se cachaient dans les trous et leurs collègues envoyaient les chiens pour les retrouver. On leur donnait un coup de main en plaçant parfois un bloc au-dessus d'eux pour mieux les dissimuler ». L'exercice n'était pas sans danger : une fois, l'un d'eux était resté bloqué et le simple entraînement s'était transformé en un véritable sauvetage.

Au début, une qualité insuffisante

À l'origine, m'explique Antonio Monteiro, les camions venaient vider leur chargement en un grand tas, dans lequel on trouvait aussi bien des bétons ferrailés que des couches de chaussées. Le conducteur d'engin qui effectuait la réception procédait à une première sélection : bois ou plastiques étaient écartés. Et surtout, il refusait les chargements de plâtre, n'hésitant pas à appeler son collègue dans la zone de déchargement pour qu'il réalise un second contrôle, voire à en référer à l'expertise du chef de centrale : du plâtre utilisé sur un chantier, c'était le risque de voir le terrain se déformer avec l'humidité.

Pourtant, les caractéristiques du produit qu'on obtenait après transformation n'étaient pas parfaites faute d'une matière première homogène : béton et couches de chaussées n'ont pas les mêmes propriétés. Les secondes sont plus sensibles à l'eau. S'il est soumis à certaines contraintes, le matériau qui en contient peut se déformer. De ce fait, le produit n'était adapté qu'à un nombre limité d'usages.

Aussi, en 1993, Claude Prigent a décidé de séparer les deux types de matière première : sous-couches routières et bordures d'un côté ; béton pur de l'autre. Cette sélection a été décisive. En les transformant séparément, YPREMA a créé deux gammes de produits aux propriétés différentes, répondant à des besoins spécifiques. La grave béton, peu sensible à l'eau, permet de réaliser des soubassements plus résistants qu'avec un matériau naturel de qualité moyenne. La grave industrielle, elle, répond à des besoins moins exigeants en terme de résistance et dureté, et à un coût plus avantageux.

Cette différenciation a compliqué le travail sur le site : quatre tas de produits finis — parfois cinq — sont venus remplacer le tas unique initial. Les salariés qui n'étaient pas vraiment convaincus au départ, ont dû s'adapter. Mais cela a attiré de nouveaux clients : ils trouvaient à Massy un choix qui n'existait pas ailleurs.

Deux usages dominants

Depuis la création du site, c'est sur les chantiers routiers que ces produits sont le plus utilisé : les cailloux 30/70 servent à faire les assises et à assurer le drainage, alors que la grave primaire permet principalement de réaliser des remblais.

Marques déposées et usage courant

YPREMA a déposé les noms de "grave industrielle" et "grave béton" créés en 1993. Mais cela n'a pas empêché ces termes de rentrer dans l'usage courant de la profession, à l'instar du Bic ou du Frigidaire. Pourtant, si la grave béton d'YPREMA ne contient que du béton, ce n'est pas le cas de ce qui est proposé ailleurs sous cette appellation. Les clients ne s'y trompent pas : ils préfèrent payer plus cher chez YPREMA pour avoir la qualité qui leur convient. On est bien là dans la logique gagnant-gagnant du développement durable : la solidité financière apportée à l'entreprise garantit sa pérennité, la qualité des produits offerts aux clients garantit leur satisfaction.

« Nous avons utilisé au moins 10 000 tonnes de cailloux béton 30/70 sur seulement 2 kilomètres de long, pour un soubassement de route à Saulx-les-Chartreux », se souvient David Gaspar. En cas de grosses pluies, il fallait en effet empêcher les masses d'eau ruisselant sur la route de s'évacuer d'un coup vers le réseau pluvial, au risque de provoquer des inondations. Empilés sous la route sur une épaisseur de 50

à 60 centimètres, les cailloux bien calibrés laissaient des interstices entre lesquels une partie de l'eau pouvait être retenue un certain temps. La résistance des cailloux est, dans ce cas, un critère essentiel : il ne faut pas qu'ils s'écrasent sous le poids des circulations, surtout si ce sont des lieux de fort passage où circulent des engins lourds. Les produits béton que fabrique la centrale étaient donc ici une réponse plus adaptée que les matériaux naturels, moins résistants.

OUVRAGE DRAINANT



Cailloux de Béton 30/70

Utilisation de Cailloux de Béton pour la réalisation d'un trottoir

REMBLAI DE TRANCHÉE



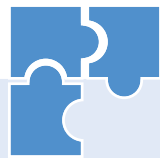
Tranchée remblayée en Grave Primaire 0/31,5

Deux gammes de produits aux propriétés différentes, répondant à des besoins spécifiques (gamme industrielle et gamme béton)

Des usages plus exceptionnels

Mais les clients leur trouvent aussi d'autres applications. C'est ainsi que récemment, à Bagneux, YPREMA a fourni de la grave primaire pour faire du remblai sous des bâtiments, dans la mesure où son taux de sulfate était conforme aux exigences du guide technique des bétons pour ce type d'ouvrage. Ce choix a permis de satisfaire deux critères du client : le critère développement durable — c'était un éco-chantier —, et le critère coût — la solution préconisée était plus économique que le choix initial d'une grave naturelle.

Enfin, sur certains chantiers, il faut parfois superposer différents produits pour optimiser le résultat — le terrain de football de Massy, réalisé en 2004, par exemple. Comme il était construit sur une réserve d'eau, il fallait placer tout au fond un matériau qui ne bouge pas et laisse passer l'eau : le client a utilisé des cailloux béton 30/70. Mais en surface, le critère "souplesse" était essentiel : il a utilisé ce qu'il y a de plus fin chez YPREMA — de la grave primaire, récupérée dans les couches de chaussées. Il ne lui restait plus qu'à couvrir le tout de terre et à planter une pelouse.



TROISIÈME INDICE POUR MON ENQUÊTE

*Depuis 1993, la grave béton fabriquée sur le site sert principalement à réaliser l'assise des structures routières ; la grave primaire, les remblais. Et les caractéristiques spécifiques de certains de ces produits ont également parfois permis d'autres applications.
En résumé, ces produits ont des usages réels et éprouvés.*



**QUEL RESPECT DES EXIGENCES
TECHNIQUES ET DES NORMES ?**

Quel respect des exigences techniques et des normes ?

La qualité dépend du processus de transformation

Nous arrivons enfin au concasseur, pièce maîtresse du processus de transformation. Exclusivement mécanique, son principe est simple : casser, contrôler, calibrer. De la préparation des bétons, à l'alimentation du concasseur, jusqu'au contrôle visuel final, il est placé sous la responsabilité d'Antonio Monteiro. Chaque étape est importante pour parvenir à un produit de qualité.



La préparation des bétons

La préparation se fait au brise-roche pour éclater les plus gros blocs. Quand elle est bien faite, on ne trouve aucun imbroyable parmi les matériaux chargés dans le concasseur : lorsque le ferrailage du béton est dense les vibrations du brise-roche parviennent généralement à mettre le métal à nu. La ferraille est alors éliminée. Les cadences sont parfois très élevées – jusqu'à 1 000 tonnes à transformer par jour – et la vigilance du préparateur est essentielle. Le concasseur fait éclater le béton, la ferraille se libère, et c'est en sortie qu'un électroaimant élimine les restes métalliques. Parfois, la situation est plus critique : lorsque des poutrelles métalliques, scellées dans le béton, ont été découpées au chalumeau sur le chantier de déconstruction, elles sont pratiquement invisibles. « *Et la machine ne les digère pas !* ». Aussi, Antonio a toujours l'oreille aux aguets. Il a beau officier dans la cabine de contrôle, une dizaine de mètres plus loin, le moindre bruit suspect, au milieu du vacarme, attire son attention. Il arrête sa machine, et le technicien chargeur doit alors vider le concasseur pour éliminer l'intrus.



Le déferrailleur magnétique (1990)

Antonio Monteiro
et la cabine de contrôle



Après concassage, en bout de chaîne, il procède enfin aux dernières vérifications dans la cabine de contrôle. Il a l'œil et ses mains dansent sur le tapis caoutchouté à une vitesse étonnante pour débarrasser le produit des morceaux résiduels de bois ou de plastique, avant que les cailloux ne passent au cribleur et que des sauterelles ne les dispatchent en trois tas différents.

Des productions standardisées

Cette dernière opération est aussi essentielle. YPREMA a très vite pris conscience de l'intérêt de proposer différents calibres. Ainsi, à l'origine, le site fabriquait à la demande des produits de gros calibre pour stabiliser le terrain à l'entrée des chantiers.

Par la suite, les productions ont été rationalisées : le laboratoire, créé en 1993, a joué un rôle déterminant en définissant les ouvertures du concasseur et les types de

grilles à utiliser. On est ainsi passé à une véritable industrialisation de la production en standardisant les outils sur tous les sites. Puis, en 1999, la certification ISO 9002 – pilotée par Vincent Basuyau – a permis de franchir une étape supplémentaire en imposant la même organisation à toutes les centrales et en garantissant des processus de production toujours identiques.

Sa mise en place qui suscitait des réticences a généré beaucoup d'échanges, sur le site : tout le monde était concerné. Avec la petite équipe envoyée par le siège, il a fallu près de 18 mois pour mettre en place toutes les procédures, y compris l'organisation d'une maintenance préventive qui a contribué à accroître la rentabilité économique du site.

Manuel Rodrigues, chef de centrale et Antonio Monteiro, pilote d'installation (1990)



Le concasseur de Massy

La première machine – montée tout d'abord à blanc par Manuel Rodrigues¹ dans la cour du siège d'YPREMA à Chennevières – était particulièrement performante et robuste. En 1995, on lui avait adjoint un système de criblage pour éliminer les éléments les plus fins que l'on trouve dans les couches de chaussées. En 2005, après une quinzaine d'années de fonctionnement, il était temps de changer son alimentateur. D'autant que les techniques de sécurité avaient beaucoup évoluées : le nouveau matériel s'arrête automatiquement au moindre problème.

¹ Manuel Rodrigues, premier chef de centrale de Massy, a contribué, par son sens de l'organisation et son exigence de qualité, à donner des bases solides à la plateforme de Massy. Il est devenu une véritable référence au sein de l'entreprise.

Quels produits ?

Depuis 1993, deux gammes de produits sont fabriquées sur le site. La gamme industrielle dont la matière première est constituée de couches de chaussées, se décline en grave primaire, grave industrielle 0/31,5 et cailloux industriels 30/70. La gamme béton, fabriquée à partir du béton de déconstructions, comprend la grave béton 0/31,5, les cailloux 30/70 et la grave béton 0/20, plus fine, qui sert aux finitions. Ce dernier produit, très recherché, n'est produit qu'à la demande, car ce calibre nécessite le changement des grilles du crible.

Avec la norme ISO 9002, tous les produits d'YPREMA, quelque soit la centrale de fabrication, sont homogènes. Ils répondent à un standard de qualité : ce n'est sans doute pas un hasard si le site de Massy a été fournisseur du chantier du Stade de France en 1996-1997 et de celui de la gare Montparnasse – au côté de la centrale de Trappes – en 2003-2004.

FICHE PRODUIT
GAMME INDUSTRIELLE
Grave Primaire - Grave Concassée Industrielle - Cailloux Industriels

Tel. : 01 49 62 01 22
Fax : 01 45 93 25 74
Mail : info@yprema.fr
www.yprema.fr

La gamme industrielle YPREMA comprend :
La Grave Primaire (0/21,5 et 0/70) conseillée pour les remblais de réseaux (humides ou secs) et remblais de réseaux techniques.
La Grave Concassée Industrielle (0/31,5 et 0/63) préconisée pour la réalisation de couches de forme et de fondations.
Les Cailloux Industriels (30/70) principalement utilisés pour la constitution de pistes de chantier ou la stabilisation de sols meubles.

Ces produits recyclés sont fabriqués à partir de blocs de déconstructions de couches de chaussées usées (arabes + assés, bordures de trottoir...). La gamme industrielle est composée à 90 % de matériaux naturels.

Visualiser le processus de fabrication de la Gamme Industrielle
 Pour réaliser la vidéo, cliquez sur QR code depuis votre application mobile.

Le produit

1 On concasse des couches de 15% minimum par rapport aux chantiers urbains, la grave naturelle (quantité de matériaux à utiliser, coût de transport compris).
 2 Un produit idéal pour les travaux formés.
 3 Un matériau issu de la ville et réintégré sur des chantiers urbains : ce cycle est synonyme d'une réduction des coûts de transport.

LA SOURCE
 Les blocs de déconstruction de couches de chaussées usées (arabes + assés, bordures de trottoir...) sont réintégrés et triés.

LA TRANSFORMATION
 Ces blocs sont broyés dans un concasseur. Les produits sont ensuite concassés pour constituer la Grave Concassée Industrielle et les Cailloux Industriels.

LE PRODUIT
 Le produit final est stocké chez YPREMA avant livraison.

Soit une différence de 15%

Toutes les plateformes YPREMA respectent le règlementation des installations classées pour la protection de l'environnement (ICPE). Conformément à l'ordonnance du 10/12/2000, elles permettent la réintégration de déchets en produits.

Les fiches techniques des différentes gammes

FICHE PRODUIT
GAMME BÉTON CONCASSÉ
Grave de Béton - Cailloux de Béton

Tel. : 01 49 62 01 22
Fax : 01 45 93 25 74
Mail : info@yprema.fr
www.yprema.fr

La gamme de produits de béton YPREMA comprend les graves de béton et les cailloux de béton.

Les Graves de Béton (0/20 et 0/31,5) sont conseillées pour la réalisation de couches de fondations et de blocs de chaussées à faible ou moyen trafic, d'aires de stationnement, de routes forestières, de routes communales et départementales...

Les Cailloux de Béton (30/70) sont recommandés pour les chaussées réseaux. Les fractions d'assainissement, et trouvent également leur place dans la réalisation de pistes de chantier et de plate-formes de travail.

Les produits béton concassés de la gamme YPREMA sont fabriqués à partir de blocs de déconstruction de béton de grade civil. Ils sont composés à plus de 90 % de béton.

Visualiser le processus de fabrication de la Gamme Béton
 Pour réaliser la vidéo, cliquez sur QR code depuis votre application mobile.

Le produit

1 Des matériaux haut de gamme pour une réalisation des structures de haute qualité.
 2 Des produits adaptés aux aménagements urbains et à tous types de structures de chaussées.
 3 Des matériaux TOUT BÉTON conformes aux règles professionnelles établies par le comité technique régional sur les bases et produits de démolition recyclés (CCTCR 2002).
 4 Un matériau issu de la ville et réintégré sur des chantiers urbains : un cycle court qui permet une réduction des coûts de transport.

LA SOURCE
 Les blocs de déconstruction de béton de grade civil sont réintégrés et triés.

LA TRANSFORMATION
 Les blocs de béton sont concassés, séparés et criblés pour en faire des matériaux de référence.

LE PRODUIT
 Le produit final est stocké chez YPREMA avant livraison.

Choisir YPREMA, c'est agir pour l'environnement
 YPREMA est un acteur majeur de développement durable dans les métiers du BTP en France. Leader de quartier des matériaux issus de la ville et de la déconstruction depuis plus de 20 ans, nous maîtrisons les processus de fabrication et garantissons une qualité optimale de nos produits grâce aux capacités permanentes de fabrication YPREMA. Nos matériaux bénéficient d'une expertise professionnelle découlant de la SNAEST.

Choisir un matériau YPREMA, c'est contribuer à :
 • la préservation des ressources, en particulier les matériaux naturels issus des carrières,
 • la diminution de la mise en décharge de matériaux recyclables,
 • la réduction des coûts de transport et donc, de coût de transport de vos matériaux.

Toutes les plateformes YPREMA respectent le règlementation des installations classées pour la protection de l'environnement (ICPE). Conformément à l'ordonnance du 10/12/2000, elles permettent la réintégration de déchets en produits.

Une gestion rigoureuse de la production

Une réunion commerciale hebdomadaire permet de recenser les besoins des clients pour adapter la production des différents sites. La clé de cette adaptation, c'est une gestion rigoureuse des réceptions de matières premières. Initialement, on ne les pesait pas : il n'y avait aucune maîtrise des approvisionnements. Les commerciaux de l'entreprise passaient à Massy pour s'assurer auprès du responsable de site, huit jours à l'avance, de sa capacité à répondre à la demande. Sans bâtir de programme de production à proprement parler, on tentait d'anticiper. Parfois, on frisait la rupture de stock sur un des produits. Depuis 2006, tous les arrivages sont pesés. Aujourd'hui, on sait quelles quantités sont rentrées par type de matériaux, et YPREMA a mis en place une politique de quotas et de prix variables, pour réguler les dépôts de déconstructions en fonction de ses besoins de production. Inutile de se déplacer pour savoir ce qui est disponible : depuis l'adoption du logiciel LAPILUM – installé en 2006-2008 par Technisoft, une société bretonne – les chiffres, enregistrés tous les jours, sont partagés par les commerciaux, les responsables de gestion et d'exploitation.

Cet outil informatique a révolutionné la gestion de la centrale – Massy était un site test : on a rangé au placard le vieux cahier au carbone utilisé auparavant pour faire des factures manuelles !

Globalement, le fonctionnement de la centrale a été structuré avec rigueur et optimisé ; ce qui lui a permis de consolider sa rentabilité économique et de s'adapter rapidement à l'évolution de sa clientèle en améliorant ses marges.

Comment garantir la qualité du produit ?

« Outils, processus, organisation identiques : cela suffit-il à garantir la qualité du produit ? » Mon guide reprend la parole. Son rôle, à l'entrée du site, ne se limite pas aux conseils commerciaux ou à la gestion des flux. L'accueil est un poste de contrôle

des chargements entrants — autrement dit les matières premières — et les contrôles qualité ont été renforcés à la fin des années 90 : ce qui a conduit les clients à réaliser un pré-tri sur leur propre chantier. Depuis 2009, l'accueil dispose d'un "aquarium", une vraie "boîte à bonbons" : des compartiments transparents dans lesquels sont disposés des échantillons de matériaux non conformes. Cet outil permet de mieux expliquer les chargements qui sont refusés.

Sur le chemin du retour, elle m'indique les panneaux de couleurs mis en place en 2009 pour que les chauffeurs déposent leurs chargements sans mélanger les matériaux : bleu pour la déconstruction de voirie, rouge pour les terres inertes, vert pour les terres recyclables. Visible de l'accueil, le béton n'a pas eu besoin d'être repéré.

Ces panneaux sont venus compléter les pancartes qu'avaient imposées la certification ISO en 1999, pour identifier chaque tas de matériaux. Initialement, elles étaient mobiles : de simples contreplaqués sur lesquels on agrafait une feuille indiquant le nom du produit. Parfois, la feuille n'était pas plastifiée et il fallait la remplacer lorsqu'il pleuvait. Chaque pancarte était fichée dans son tas de cailloux. Lorsque l'on chargeait un camion, il fallait descendre du chargeur

régulièrement pour la déplacer, sans quoi elle finissait au fond du véhicule ! Peu à peu, les pancartes ont évolué et, vers 2006, elles sont devenues fixes.

De retour à notre point de départ, mon guide me montre des caméras qui filment les chargements et les plaques minéralogiques des camions : la traçabilité est devenue essentielle, facilitée par l'informatisation depuis 2006 de tous les arrivages.

Des tests pour vérifier les caractéristiques des produits

Puis elle ouvre une armoire et je découvre un vrai labo de chimiste : des tubes à essai ; un bac dans lequel s'alignent de petits tas gris. Il est placé dans une étuve : « *On fait top-chef dans le bureau !* », s'amuse Stéphanie. C'est le test de la boulette, pour mesurer la teneur en eau des graves. Il permet de s'assurer que le matériau se compactera correctement. Trop sec, il ferait de la poussière. Trop humide, il ferait des vagues. Ainsi, l'accueil assure également une mission de contrôle qualité depuis plusieurs années, en complément des tests encore réalisés par le laboratoire : granulométrie, tests de résistance au frottement ou à la pression... Pour chaque matériau — les appellations (GR0, GR1...) étant normées pour toute la profession —, les résultats doivent correspondre aux spécifications indiquées sur sa fiche technique, mise au point par le laboratoire en 1995. L'entreprise a toujours été très stricte sur la qualité, ce qui explique sans doute que depuis 1991, elle a toujours bénéficié d'une assurance fabricant. Lorsqu'en 1993, le laboratoire d'analyses YPREMA de Chennevières a été créé, quelqu'un venait tous les jours prélever des échantillons sur chacune des productions. Par la suite, le laboratoire ne se déplaçait plus qu'une fois par

Sensibiliser à la détection du gypse

Au milieu des années 1990, le laboratoire s'est aperçu des désordres que pouvait créer sur une route la présence de plâtre — même en très faible quantité — ou de gypse. Des cartes des bancs de gypse de la Région parisienne ont été distribuées à tous les ponts-basculés pour que les salariés soient plus vigilants sur les chargements dont la provenance pouvait être suspecte. Et on leur a montré des photos de sinistres : des chantiers YPREMA bien réels, réalisés entre 1994 et 1996. Enfin, le laboratoire a contribué à la création de la norme sulfate.

En 1996 et 1997, YPREMA a ainsi soutenu financièrement les travaux de doctorat de Stéphane Ortelli qui a mis au point la norme officielle, toujours en vigueur aujourd'hui. Il est vrai que le gypse n'est pas un problème sur le site de Massy : depuis l'origine, il n'y a eu que deux alertes. C'est donc exceptionnel.



Le poste de contrôle des chargements entrants



Massy assure la traçabilité de ses matières premières

« En 2006, quand la Direction a décidé de faire payer les dépôts, on s'est dit : ça y est, c'est fini ! » se souvient Stéphanie. Les salariés imaginaient que les apports de matériaux allaient s'assécher totalement. Dans une première étape, les approvisionnements ont effectivement baissé dangereusement. Les stocks de produits se sont réduits en parallèle : allait-on toujours pouvoir satisfaire les demandes des clients en matériaux recyclés ? Le prix à la tonne était pourtant symbolique : 20 centimes. Les chauffeurs jetaient la menue monnaie au salarié qui réceptionnait le chargement et refusaient la facture ! C'est à ce moment-là que la seconde bascule a été installée et que la Direction a créé le bon de rentrée informatisé, qui reprend toutes les informations permettant de retrouver la provenance exacte des matériaux déposés. Avec la mise en place de cette procédure, la traçabilité des matériaux était assurée, et l'argument de la qualité et de la sécurité a finalement prévalu : les fournisseurs de matériaux de déconstructions sont revenus.

semaine. « Nous étions perçus comme des policiers. On avait plus de temps que les commerciaux, on se baladait, on remplissait des rapports : la propreté du site, l'aspect des produits, le matériel ; tout ce qui pouvait nous choquer. Nous étions vus comme des gens de l'extérieur... », explique Sylvain Deleporte, responsable du laboratoire. En complément de ce contrôle, tous les soirs, le chef de centrale partait avec un petit sac qu'il déposait au labo. Si le technicien détectait le moindre problème, il appelait aussitôt pour isoler le produit incriminé. C'est ainsi qu'un jour, ils avaient reçu un coup de fil alarmé : on avait détecté du gypse dans l'échantillon. Deux ou trois camions qui en comptaient dans leur chargement étaient venus livrer la veille. « Le gypse, on ne connaissait pas, raconte Antonio. On les avait laissé passer ! » Or le plâtre est fabriqué à partir du gypse. Le technicien leur avait alors indiqué une technique pour identifier la matière en chauffant la pierre avec un briquet.

Certains tests sont réalisés sur le site même

L'incident avait démontré que l'organisation manquait de réactivité. Aussi, fin 2009, YPREMA a décidé de faire réaliser quotidiennement deux types de tests sur le site : l'analyse des sulfates — pour le gypse et le plâtre — et la mesure de la teneur en eau. Les salariés ont été formés par le laboratoire. C'est sur le produit transformé que le test des sulfates est le plus efficace : dès que la production du matin atteint une taille suffisante, le chef de site réalise un prélèvement et le confie aux “filles de la bascule”. La norme est à 0,70 %, mais YPREMA, plus exigeant, s'impose 0,30 %. Les résultats sont disponibles avant 9 heures. Malgré cela, le test visuel, à la réception de la matière première, reste indispensable.



David Gaspar réalise un prélèvement d'échantillon de matériaux



Le test de contrôle
et le test de sulfate



Il est fait une première fois à l'entrée du site. Le chargement est-il suspect ? Les "filles de la bascule" peuvent réaliser instantanément un "test rapide" : deux minutes suffisent, dans un tube à essai. Et en cas de doute, on appelle le chef de site. Le test visuel est également réalisé sur le lieu du déchargement. Parfois encore, un client qui a un stock à évacuer appelle, afin qu'on vienne s'assurer que sa teneur en sulfate est conforme à la norme : inutile de venir pour rien. D'une façon générale, depuis le milieu des années 2000, et malgré les tests, tous les chargements contenant "du blanc" sont systématiquement refusés et redirigés vers une décharge : une façon de rassurer totalement les clients.

On écarte enfin les chargements qui pourraient contenir des hydrocarbures. Initialement, celui qui réceptionnait les livraisons se fiait uniquement à son nez. Maintenant, un test permet de déterminer si le seuil de tolérance est dépassé.

Depuis 2008, tous les refus, quel qu'en soit le motif, sont consignés et chaque chauffeur reçoit un bon spécifique. Ainsi, les méthodes empiriques des premières années ont finalement peu à peu été confortées par une procédure spécifique et des tests scientifiques qui permettent de garantir la qualité des approvisionnements et du produit fini.



QUATRIÈME INDICE POUR MON ENQUÊTE

*Depuis 1993, YPREMA a renforcé
peu à peu son contrôle qualité.
Ses produits ont des caractéristiques techniques
constantes, affichées, périodiquement contrôlées,
adaptées aux usages et normes en vigueur.
En résumé, les normes sont respectées.*

CONCLUSION



L'intégration paysagère prévue pour le futur site de Massy

Depuis sa création, en 1989, le site de Massy, grâce à l'implication de tous ses salariés et à l'impulsion de quelques-uns de ses dirigeants – Manuel Rodrigues, David Gaspar, et aujourd'hui Manuel Dias – a réalisé un apprentissage progressif qui lui a permis

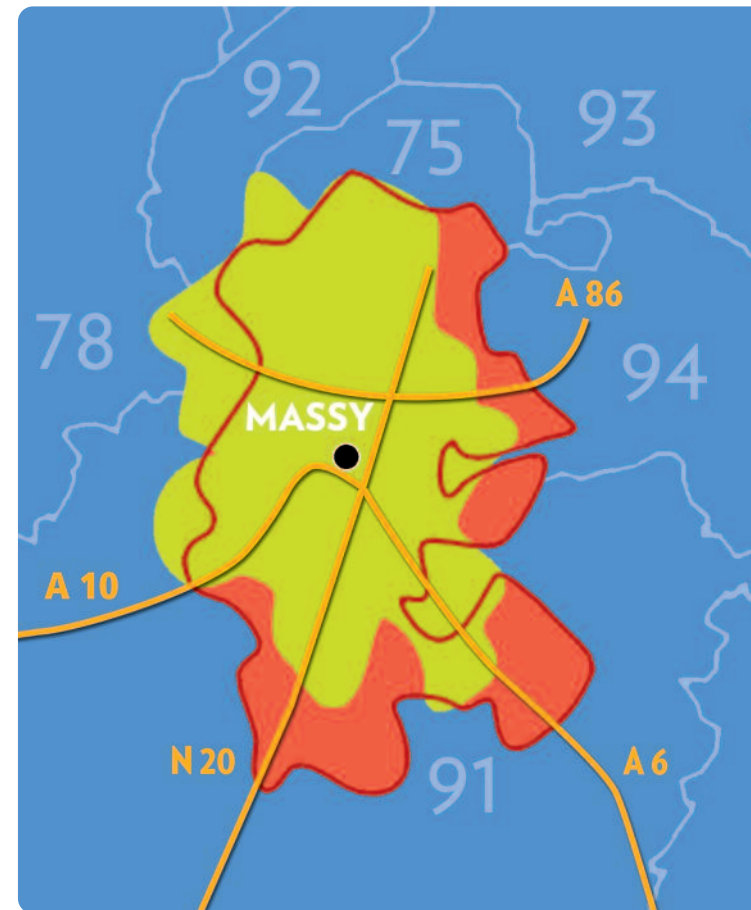
de standardiser sa production pour répondre en toute sécurité aux besoins de ses clients. Cet apprentissage ne sera jamais terminé car il y a toujours matière à se perfectionner : c'est ainsi que depuis la fin de l'année 2012, numéro d'immatriculation des camions et photo des chargements figurent sur le bon de pesée pour renforcer la traçabilité.

- 80 % des apports de matériaux se font dans un rayon de 10 km autour du site.
- 80 % des ventes de matériaux se font dans un rayon de 10 km autour du site.
- et 25 % se font dans un rayon de 5 km autour du site.

- Axes routiers
- Aire de provenance des matériaux de déconstructions
- Aire de vente des produits recyclés

Zone de couverture de la centrale de Massy

En 1999, lors du dixième anniversaire d'YPREMA célébré sur le site de Massy, le maire formulait le souhait que cette activité perdure sur la commune. Dix ans plus tard, il confirme sa vision en cédant à YPREMA un nouveau terrain où la centrale va se reconfigurer. Les travaux commenceront au printemps 2014. C'est l'occasion pour le site de



prendre davantage en compte son environnement. L'objectif est de l'intégrer si bien dans la trame urbaine que personne, de l'extérieur du site, ne puisse imaginer sa fonction industrielle. Pour mieux répondre aux besoins de ses clients, le nouveau bureau ressemblera encore plus à une tour de contrôle, avec une ouverture maximale sur la plateforme pour optimiser les flux et améliorer les échanges.

Les clients, eux, ne devraient pas manquer. Le site est bien placé pour l'extension d'Orly, les travaux du Grand Paris, le grand stade de rugby d'Evry, le tram-train Evry-Massy ou encore les tramways en cours de réalisation. Il est proche du plateau de Saclay qui a pour vocation de devenir un pôle intellectuel de premier plan en Ile-de-France. Situé

au sud de Paris, il permet de recevoir les dépôts de déconstructions qui ne trouvent plus preneur, faute de place, et de produire des matériaux, en cohérence avec un nouveau modèle économique qui intègre le recyclage. Aujourd'hui déjà, Massy est le site d'YPREMA qui reçoit le plus de matériaux de déconstructions, avec une évolution qui témoigne de la difficulté croissante de traiter le problème de leur élimination en Région parisienne.

C'est pour toutes ses raisons, et parce que le site de Massy répond aux quatre familles de critères exigés — comme l'illustre mon enquête —, que le 20 septembre 2012, YPREMA a fait une demande de sortie du statut de déchet pour les matériaux de déconstructions du Bâtiment et Travaux Publics.

Chronologie

1989	Création du site de Massy
1991	YPREMA souscrit une assurance fabricant
1992	Le site de Massy devient Installation Classée pour la Protection de l'Environnement (ICPE) Création du laboratoire Mise en place d'analyses quotidiennes des produits
1993	Amélioration de la qualité des matières premières par la séparation béton / couches de chaussée Mise en place d'une politique commerciale grâce au recrutement du premier commercial La standardisation des produits se traduit par la création de deux gammes de produit et d'un tarif commercial
1994	Amélioration de la qualité par le refus des réceptions contenant du plâtre et du gypse
1995	Diversification des produits par un nouveau système de criblage Création des fiches techniques
1997	Renforcement des contrôles qualité (notamment dosage des teneurs en sulfates) Premières plantations arborées
1999	Premières mesures environnementales (bruit, poussières) La certification ISO 9002 garantit le processus de production
2000	Achat d'une balayeuse tractée

2001	Aménagement des parkings, voieries, bassin
2002	Avec la certification ISO 9001, le client est au cœur du système
2003	Construction du bâtiment d'accueil
2004	La première CLEC (Commission locale d'études et de concertation)
2005	Aménagement des cheminements piétonniers Un nouvel alimentateur pour le concasseur
2006	Amélioration de la gestion de la production par la pesée des réceptions Amélioration de la traçabilité par l'informatisation des arrivages Amélioration du service rendu par le réaménagement de la circulation Les stocks de produits finis sont installés près de l'accueil Obtention du label "Charte de l'environnement UNICEM"
2008	Amélioration de la réactivité par l'analyse sur site des sulfates Aménagement d'un lave-roues Zonage en code couleur
2009	Un commercial permanent sur le site
2010	Élargissement de la clientèle (particulier et TPE)
2011	Création de la fiche produit
2012	Amélioration de la qualité grâce aux tests "hydrocarbures" Demande de sortie du statut de déchet

Tous mes remerciements à Claude Prigent, ainsi qu'à toute l'équipe du site de Massy pour son accueil chaleureux et sa disponibilité.

Merci plus généralement à toutes celles et ceux qui ont accepté d'être interviewés pour réaliser ce livre :

Manuel Dias, chef de centrale,

Viktor Didebulidze, adjoint du chef de centrale et entraîneur de l'équipe de rugby de Massy (cadre du partenariat d'YPREMA avec différentes équipes sportives),

David Gaspar, chef d'exploitation,

Antonio Monteiro, pilote d'installation,

Stéphanie Paillusson, commerciale-site,

Albino Dos Santos un "ancien",

Audrey Thomas commerciale...

... ainsi que Gérald Bertrand, Sylvain Deleporte, Susana Mendes,

... et Emannelle Penvern pour son éclairage sur la sortie du statut de déchet.

Jeanne Leboulleux-Léonardi

www.j2-reliance.com





SIÈGE SOCIAL

7, rue Condorcet • 94437 Chennevières-sur-Marne cedex

Tél. : 01 49 62 01 23 • Fax : 01 45 93 25 74

Mail : siege.idf@yprema.fr