

## Fin de vie des matériels, fiabilité, recyclage ... Second souffle

**Si la durée de vie des engins tend à s'allonger, les propriétaires doivent faire face au vieillissement progressif de leurs matériels. Chaque entreprise adopte des stratégies différentes selon ses contraintes : revente, reprise, échange, reconditionnement ou recyclage.**

La durée de vie des matériels dépend de nombreux facteurs non inscrits dans les fiches techniques. Si la fiabilité a bien progressé (voir pages suivantes), les contraintes de production et l'usage intensif des machines entament leur espérance de vie. "Les clients renouvellent leur parc tous les 3 ans environ ou bien ont tendance à "tirer" leurs matériels au maximum, pendant 10 ou 14 ans", constate Thibault Mouillefarine, directeur marketing et service clients de Haulotte.

La période de crise actuelle tend à faire vieillir les parcs de matériels, les loueurs comme les sociétés d'exploitation n'ayant pas toujours les capacités de financement nécessaires à de nouvelles acquisitions. Cependant, pour certaines catégories d'engins, l'obligation de respecter de nouvelles réglementations européennes favorise le renouvellement des flottes vieillissantes, que ce soit en acquisition ou en contrat de location full services. Cela a été le cas des chariots industriels ou encore des poids lourds qui passent progressivement à la norme Euro 5 (qui limite les rejets polluants), obligatoire pour pouvoir circuler en centre-ville dans les pays de l'Union Européenne.

### Revente, échange ou recyclage

Quand l'un de leurs matériels donne des signes de faiblesse, loueurs et entreprises réagissent chacun avec leurs contraintes, selon l'état du "malade", le coût de sa mise aux normes et sa valeur sur le marché de l'occasion : rachat avec reprise, revente, échange moteur ou reconditionnement, recyclage en fin de vie. Face à l'évolution nécessaire de leur flotte et à leur modèle économique, les loueurs privilégient la revente des machines, "à condition

qu'elles soient en bon état et avec des pièces de rechange encore disponibles", rappelle Thibault Mouillefarine, Haulotte, dont la clientèle est constituée à 80% de loueurs. "Le moment où l'on décide de se séparer d'un matériel est une décision purement technique, qui revient à trouver le meilleur compromis entre l'âge de la machine, la casse subie, le montant des réparations, la valeur de revente...", explique Jean-Philippe Theuriot, directeur du matériel du groupe Loxam. Tout en rappelant qu'une machine neuve ou récente se loue mieux qu'une ancienne. "C'est une question d'esthétique, une sensibilité à certains "effets de mode" ou à une innovation récente et aussi un aspect purement réglementaire lié à la conformité." Rappelons que la réalisation des différents contrôles réglementaires (tous les 6 ou 12 mois selon les cas) est à la charge du chef d'établissement utilisateur des engins. Celui-ci est responsable du maintien en état et en conformité de ses appareils (arrêté du 1er mars 2004).

### Le "rebuilt" comme alternative

Le "rebuilt" ou reconditionnement peut s'avérer intéressant comme alternative à l'échange neuf ou standard. Le principe ? On reconditionne le moteur fatigué : remplacement des pièces d'usure, pompes et filtrations, révision du système d'injection, coup de peinture pour finir... et cela prolonge la durée de vie de la machine de quelques années, quand l'opération est assurée par un professionnel du genre.

Cette pratique, assimilable à une forme de recyclage, convient pour les gros engins (camions de forte capacité, grande nacelle...) encore en bon état général, dont le remplacement du moteur neuf demande un budget élevé (200 à 300 K€). Vu le coût de la main-d'œuvre nécessaire, elle n'est pas adaptée aux gammes compactes type mini-pelles.

En France, le "rebuilt" pour applications professionnelles se développe. Dans son unité de rénovation de Nantes, Secodi s'en est fait une spécialité pour les moteurs Perkins dont

il est distributeur en Métropole. Lancée en 2005, cette activité monte en puissance (le seuil des 1000 moteurs reconditionnés est largement dépassé). "Nous offrons ainsi une alternative à nos clients qui souhaitent une solution rapide (5 à 10 jours), fiable, en gardant leur machine, ou quand les modèles de moteurs ne sont plus disponibles en échange neuf ou échange standard", explique Robert Thuaud, responsable product support. Les moteurs sont remis en état selon le cahier des charges strict de Perkins et garantis un an

### BONNES PRATIQUES

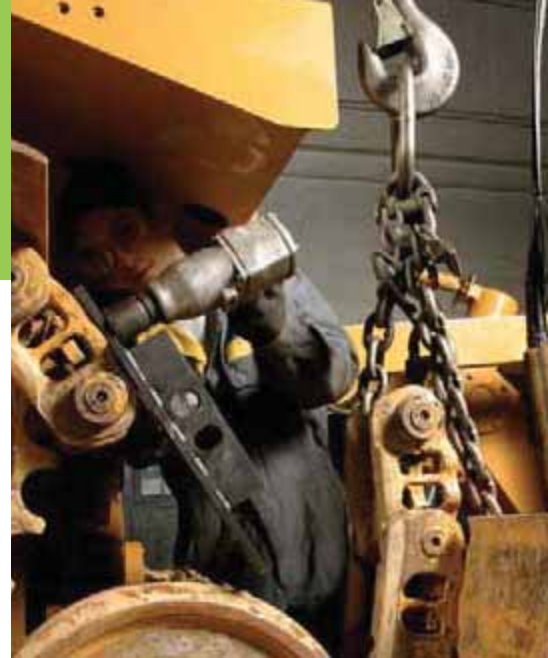
#### Reconditionner pour proposer des tarifs éco

Loueur en "full services" (avec maintenance) de matériel de TP en longue, moyenne ou courte durée, Terre-Net (Groupe Poisson) dispose d'un parc de 300 engins adaptés aux contraintes de l'industrie et des métiers de l'environnement, de la pelle hydraulique de 8 t au chargeur de 25 t jusqu'au dumper articulé de 60 t. Ses équipes de maintenance, réparties en trois ateliers en France, vont jusqu'à reconditionner entièrement des machines pour leur donner une nouvelle jeunesse. Terre-Net peut ainsi proposer une offre de location économique et complémentaire, avec un engagement contractuel comparable, destinée aux chantiers où le matériel n'est pas utilisé en intensif.

#### Recyclage des chenilles caoutchouc usagées

La collecte et le recyclage des pneus usagés, obligatoire depuis le décret n°2002-1563 du 24 décembre 2002, sont assurés par l'organisme Aliapur, créé par les principaux fabricants. Problème : les chenilles caoutchouc des mini-pelles ne sont pas assimilables à des pneus et ne peuvent profiter de ce dispositif. Selon la loi, leur élimination est à la charge des détenteurs. Distributeur de chenilles Bridgestone, le groupe Haladjian a pris l'initiative de créer dans ses 5 agences en France un service de destruction et valorisation des chenilles usagées à prix attractif (selon dimensions, à partir de 30€ HT).

# le matériel



pièces et main-d'œuvre. "On peut se poser la question quand la machine a 8 à 10 000 heures au compteur. Si le moteur est trop usé, il ne peut être reconditionné". Cela dépend aussi de son utilisation : cette solution convient pour donner une seconde vie à des machines de complément, mais un moteur neuf est préférable pour les engins stratégiques de l'activité ou destinés à un usage intensif.

## La question du recyclage

Quand la machine devient inutilisable, se pose la question de son recyclage. Il n'existe actuellement pas de politique concertée de recyclage du matériel en fin de vie, excepté pour certains consommables (pneus, huiles, batterie). Chaque entreprise définit sa propre stratégie. Si elle dispose de l'atelier nécessaire,

elle peut récupérer elle-même les accessoires et pièces détachées ayant encore une valeur pour les vendre sur le marché de l'occasion (voir page 34). D'autres préfèrent vendre la machine qui n'est plus en état de marche à un spécialiste de la vente de machines et pièces détachées d'occasion, qui se chargera de son démantèlement.

Les machines hors d'usage -considérées par la réglementation environnementale comme des déchets dangereux- doivent faire l'objet d'une déconstruction auprès de démolisseurs agréés, qui assureront dépollution, élimination et recyclage. Ceux-ci doivent fournir pour tout enlèvement un BSD (Bordereau de Suivi de Déchets) qui assure de la bonne traçabilité des déchets.

Dans le sillage de la filière automobile, mais

avec pas mal de décalage, les constructeurs tentent de faciliter le futur recyclage de leurs engins dès leur conception. La machine doit être facile à démonter, les matériaux recyclables, la composition inscrite sur les pièces... L'objectif est qu'un maximum d'éléments puisse être valorisé, recyclé voire réutilisé dans la fabrication de nouveaux modèles. Si la réglementation est bien moins précise sur les objectifs de recyclage que celle des voitures (95% à l'horizon 2015), nul doute qu'elle va se renforcer dans les prochaines années, au niveau européen. La profession sera donc amenée à réfléchir sur ces questions et à encourager les bonnes pratiques qui profiteront à l'ensemble de la filière.

**rb RITCHIE BROS.**  
Auctioneers

LET'S BUILD THE WORLD

**RITCHIE BROS.** est le plus important commissaire-priseur dans la vente de camions et matériels de travaux publics

- Plus de 268.000 matériels vendus en 2011.
- Chaque article est vendu le jour de l'enchère - pas d'offre minimale ni de prix de réserve

SI VOUS SOUHAITEZ VENDRE DU MATERIEL LORS DE NOTRE PROCHAINE VENTE DU 26 JUIN, MERCI DE NOUS CONTACTER.

**RIEN AU MONDE N'EST COMPARABLE À UNE VENTE AUX ENCHÈRES RITCHIE BROS.**

**SVV RITCHIE BROS. AUCTIONEERS FRANCE S.A.S.**  
Commissaire-priseur Habilité: Arnaud Seguinet - Agrément No 2005-564  
TEL: 02.32.77.86.10 | FAX: 02.32.52.77.98  
[www.rbauction.fr](http://www.rbauction.fr)

