

Cas client n°3



Avec son siège social parisien et ses 25 PMU City à travers la France, PMU regroupe 1200 collaborateurs au service de ses 6 millions de clients.

Type de contrat proposé : une formule RESO pour trier et recycler les papiers de bureaux et les tickets de jeu.

[Visionner la version vidéo](#)

L'INTERVIEW



Judicaël Lefebvre
Responsable RSE, PMU

3 mots pour résumer Recygo : **proximité, efficacité, et convivialité.**

POURQUOI AVOIR MIS EN PLACE UNE DÉMARCHE DE TRI DANS VOTRE ENTREPRISE ?

Nous avons d'abord mis en place le tri chez PMU pour **l'aspect environnemental**, mais également parce que cela nous permettait d'avoir **une action avec une finalité courte** au lancement de notre démarche RSE. Nous pouvions donc rapidement remporter l'adhésion des collaborateurs et leur remonter des résultats concrets.

QUELLE EST LA PARTICULARITÉ DE VOTRE DÉMARCHE ?

La démarche de tri est en deux temps. Nous avons **une partie bureaux, avec un tri papier/carton** par les collaborateurs. Et nous avons mis en place récemment ce même **tri papier dans les points de vente en propre du PMU, à destination des clients**. C'est une vingtaine de points de vente partout en France dans lesquels nous trions **le papier, notamment tickets et récépissés de jeu**, dans la surface de prise de paris.

COMMENT AVEZ-VOUS CONNU RECYGO ?

Nous avons connu Recygo par l'intermédiaire de La Poste. Nous recherchions un prestataire capable de répondre à la particularité de notre démarche. Il était important pour nous de trouver une solution qui puisse être **développée partout en France, sur l'ensemble de nos agences locales/régionales, avec une gestion à la fois locale et centralisée.**

POURQUOI AVEZ-VOUS CHOISI RECYGO ?

L'intérêt de Recygo, c'est justement cette **approche très locale par l'intermédiaire de la collecte et des facteurs**. On peut donc avoir une **réponse globale/nationale à nos questions**, ainsi que des **réponses rapides au niveau local** par l'intermédiaire de ces facteurs.



COMMENT VOS COLLABORATEURS ET VOS CLIENTS ONT-ILS ACCUEILLI LA DÉMARCHÉ ?

La mise en place du tri au bureau était **une demande de la part des collaborateurs**. Nous avons mis cela en place en même temps qu'une campagne de sensibilisation aux écogestes, aux économies d'énergie. Cela a donc formé un tout qui a été bien accueilli par les collaborateurs. **L'adhésion a été rapide, et les bonnes pratiques se sont installées rapidement.**



Côté points de vente, nous avons sensibilisé les clients avec des affiches quelques semaines avant la mise en place du tri. Nous avons ensuite **développé une signalétique spécifique sur les corbeilles de tri de nos points de vente**. Les clients ont adhéré à la proposition, **le tri se fait très naturellement** et on retrouve très peu de déchets autres dans les corbeilles dédiées au papier.

VOUS TRIEZ DANS VOTRE POINT DE VENTE OPÉRA DEPUIS 2017, QU'EST-CE QUI A CHANGÉ DEPUIS ?

Fondamentalement je dirais rien, mais c'est tant mieux ! Les parieurs sont là et vaquent à leurs occupations, le personnel également. La mise en place du tri s'est faite très naturellement et maintenant nos clients savent qu'une poubelle est réservée aux papiers, une autre aux autres types de détritius. **Les habitudes sont prises, donc rien n'a changé : et c'est je pense, la meilleure des réussites.**



QUELS SONT VOS PROCHAINS OBJECTIFS EN MATIÈRE DE TRI ET DE RECYCLAGE ?

Nous avons une ambition : **mettre en place le tri sélectif dans l'ensemble des points de vente où les paris du PMU sont commercialisés**. C'est un travail un peu différent de ce qu'on a fait jusque-là et de longue haleine. Nous avons donc bon espoir de la mettre en place rapidement.