

00:00:07

*Speaker 1:* L'économie circulaire doit vraiment devenir le mode majoritaire de production et de consommation de nos sociétés, et c'est vraiment ça le combat fondamental de Zack.

00:00:16

00:00:37

*Speaker 1:* Bonjour à toutes et à tous. Pierre-Emmanuel Saint-Esprit, co-fondateur de ZACK. La mission de ZACK est de lutter contre le gaspillage électronique puisqu'il faut savoir qu'aujourd'hui, on est sur 54 millions de tonnes de déchets électroniques produits annuellement dans le monde, ce qui est absolument considérable. Et les perspectives à 2030 sont de 70 millions de tonnes si on ne fait rien pour inverser la courbe et comment on fait ça? On s'assure de donner la meilleure des seconde-vies aux produits usagés ou inutilisés des particuliers et des entreprises. Et les quatre secondes vies pour assurer un meilleur réemploi, c'est la revente : trouver une valeur financière aux produits et donc augmenter sa désirabilité. La réparation. Le don aux associations. Et la moins bonne solution si jamais on n'a plus le choix. Le recyclage. Mais avant que ça parte effectivement en déchetterie et que ça reste dans vos tiroirs ou que ça finisse sur un trottoir le cas échéant, et ensuite, éventuellement, dans les sols. Comment maximiser le réemploi de ces produits? Grâce à ZACK que vous avez à la fois un impact environnemental. Vous avez un impact pour vous puisque vous vider vos tiroirs, vous faites de la place chez vous et vous avez aussi un impact sociétal.

00:01:47

*Speaker 1:* Comment j'ai cofondé ZACK avec Timothée Mével, mon associé sur le projet ZACK. En fait, j'étais en cours à l'Université de Berkeley, en Californie, avec Timothée. Lui a fait un master en entrepreneuriat à Polytechnique, et était à Suop Aéro avant, et moi, j'ai fait une école de commerce, l'Essec. On s'est retrouvé sur les bancs de cette université. On devait créer un projet entrepreneurial. Il se trouve que Timothée a proposé cette idée qui venait d'une expérience assez marrante, personnelle: lorsqu'il était petit, il était responsable du compte ebay de la famille. Son père lui avait dit "Voilà, revend tous les objets, dont plus familialement parlant. Et puis, ce qu'on va obtenir de cette revendu pour en garder une partie". Timothée m'a proposé ce projet qui était à la fois intéressant pour commencer à creuser le marché, creuser l'idée, etc. Et puis, il y avait une fibre environnementale puisqu'il s'agissait de favoriser la revente de produits qui ne servaient plus. Et c'est comme ça qu'on a commencé à travailler ensemble, qu'on s'est plus jamais séparés jusqu'à aujourd'hui. Derrière, on a continué à travailler sur le projet de retour en France. On a été accélérés dans l'incubateur du Numa, qui était à l'époque dans le sentier et qui a accompagné pas mal d'entreprises qui furent lancées. C'est d'ailleurs Numa qui a accompagné Back Market, aussi, un des leaders des produits de la revente de produits reconditionnés, qui s'est lancé en 2014. On terminait nos études. On a vraiment lancé cette entreprise pendant nos études. Moi, j'ai terminé une alternance dans un cabinet de conseil. Timothée terminait son master et progressivement, on a décidé de se consacrer à 100% à ce projet., c'est notre premier emploi, pour tenter pas mal de choses et donner une vraie existence de société, puisqu'on a créé la société en mai 2016. Le premier Kbis a été obtenu en mai 2016 et c'est là où était vraiment le point de départ. On avait 22, 23 ans. Le point de départ de cette aventure entrepreneuriale.

*Speaker 1:* Alors, très concrètement, qu'est ce que c'est que l'économie circulaire, par opposition à l'économie d'aujourd'hui qui est majoritaire aujourd'hui, qu'on appelle l'économie linéaire ? Dans l'économie linéaire, vous achetez un produit, vous l'utilisez et vous le jetez. Et après, peut être que quelque chose est fait de ce produit, mais c'est plus votre problème. Vous n'en portez pas réellement la responsabilité. Ça ne vous occupe pas du tout d'un point de vue charge mentale. L'économie circulaire, c'est tout simplement de se dire qu'un produit va être conçu déjà, d'une certaine manière, pour qu'il soit derrière facilement réemployé, réutilisable. Donc, il va être conçu. Il va vous être vendu à vous en tant que consommateur et derrière, une fois que vous allez l'utiliser une première fois, vous allez pouvoir lui donner une seconde vie, une troisième vie, une quatrième vie. La seconde vie : Il va être réparé et vendu à quelqu'un d'autre. Ou alors il va être tout simplement vendu à quelqu'un d'autre sans réparation. Une fois que potentiellement, le produit sera tellement utilisé ne sera plus réparable, il va pouvoir être transformé en un autre produit. Évidemment, il faut le penser dès le début de la conception parce qu'on ne peut pas transformer un produit (si, par exemple, on parle d'un produit électronique et que tout a été collé à l'intérieur), il va être transformé en autre produit. Et puis, in fine, vraiment 20 ans, 30 ans, 40 ans après, on parle de durabilité. Il va être recyclé, mais il va être bien recyclé. Et ça aussi, ça aura été pensé dès le départ. Donc voilà, l'économie circulaire, c'est tout simplement utiliser le moins possible de ressources nouvellement extraites pour continuer de consommer, le cas échéant, (je caricature) de la même manière. Ce n'est pas arrêter de manger, ce n'est pas arrêter d'utiliser des produits. C'est lorsque vous achetez un produit, réduire au maximum l'empreinte environnementale et avant tout votre impact sur les ressources naturelles. Il faut savoir aujourd'hui si on prend l'exemple du plastique que vous avez 98% du plastique aujourd'hui qui est produit, qui l'est à partir de nouveau pétrole, de pétrole nouvellement extrait. Donc, on peut raconter tout ce qu'on veut sur la collecte du plastique recyclé, du plastique. C'est un niveau mondial, ça n'est pas qu'en France. En France, ça peut être mieux que ce chiffre qui est délirant. Mais le vrai sujet, c'est d'arrêter de faire en sorte que notre économie fonctionne d'une certaine manière. Qu'on arrête d'extraire tous les ans en permanence 1,6 planète au lieu d'une seule. Sachant que la planète se régénère tous les ans, voilà ce que c'est que l'économie circulaire, ça génère des emplois par plein de biais différents. Ça génère de l'économie, notamment via la réduction des coûts de matières, parce que utiliser une matière potentiellement recyclée déjà extraite, ça réduit les coûts d'extraction de matière. Ça n'a que des avantages environnementaux et économiques et ça doit devenir le mode majoritaire de production et de consommation de notre société. Et c'est tout. Le combat de ZACK. Ce qui nous a vraiment séduit dans l'économie circulaire, c'est qu'on peut avoir l'aspect entrepreneurial, l'aspect création d'un modèle économique, comment recruter une équipe, comment avoir un modèle économique autonome d'entreprise. Et derrière, si on parle de la France, pouvoir payer ses impôts pouvoir payer de la TVA, financer le modèle redistributif français et avoir sa part : la Sécurité sociale, Pôle Emploi, etc. Et en même temps le faire effectivement dans les limites des ressources de la planète, le faire de manière responsable. Aujourd'hui, on a un peu l'impression que c'est l'un ou l'autre. On va soit être effectivement dans le secteur associatif, le secteur de l'ESS, parler tout de suite d'Emmaüs ou autre, soit être une méchante entreprise qui, en faisant de la croissance, pollue et l'économie circulaire nous semblait incroyable. Et une solution miracle limite tellement inattendue ou hypothétique,

tellement parfaite d'une certaine manière pour réconcilier les deux. Et donc ça, on avait ces deux aspects là en nous, cette volonté, entrepreneuriale, de créer une entreprise, de fonctionner de manière autonome, assez libéral pour être un gros mot, mais créer un modèle autonome, créer une équipe qui fonctionne autour de valeurs communes et en même temps, effectivement, à chaque fois qu'on faisait un euro de chiffre d'affaires, quelque part, apporter sa pierre à l'édifice du respect de la planète et des ressources naturelles. C'est vraiment ça qui nous a convaincu très jeunes.

00:07:41

*Speaker 1:* Après Timothée et moi, on a toujours été pour le coup effectivement convaincus qu'il faut respecter la planète. Je pense qu'on fait partie d'une génération, j'ai 28 ans et lui, 29 ans, on fait partie d'une génération qui a besoin de sens dans son métier, qui peut être assez rapidement exaspéré par le fait qu'on ne fasse pas attention à la planète puisque c'est aussi notre planète derrière. On a encore beaucoup d'année à vivre. Personnellement, j'ai deux enfants qui sont en bas âge, donc je sais aussi que tout ce qu'on fait actuellement aura des conséquences pour eux. Comme dit Saint-Exupéry, effectivement, on hérite de la planète, de nos parents. Et puis derrière, on la transmet à nos enfants. On la possède pas d'une certaine manière et donc peut être pour cette génération, c'est important pour nous de travailler dans des métiers qui ont du sens et de respecter effectivement les ressources naturelles. Lors d'un séminaire de ZACK avec nos équipes, on est allés nettoyer des plages. On a aussi fait du nettoyage des mégots dans Paris. C'est quelque chose qui unit l'équipe des valeurs autour desquelles on se retrouve. C'est vraiment important aujourd'hui. Effectivement, je pense pour notre génération et d'ailleurs pas juste notre génération. Il y a beaucoup de personnes un peu plus âgées, entre guillemets (si je peux me permettre) qui réfléchissent à des réorientations actuellement, d'avoir du sens dans son travail, de ne pas attendre 10 ou 15 ans avant de se dire pourquoi? Pourquoi je travaille? Quelle est ma mission? Pourquoi suis je fait d'une certaine manière? C'est vrai que c'est une grande chance et je la souhaite à un maximum de personnes de trouver rapidement un alignement entre son travail, ses convictions. Un alignement se ressent. On est heureux d'aller au travail. On est heureux des différentes étapes franchies alors que sinon, il y a peut être un côté un petit peu robot, un côté un petit peu frustré assez rapidement. Il y a besoin de changer de travail assez souvent.

00:09:27

*Speaker 1:* Alors, comment fonctionne ZACK ? La première chose si vous êtes un particulier, vous allez sur ZACK.eco, qui est notre site internet dédié aux particuliers et on va vous demander de faire un listing des produits électroniques usagés ou inutilisés que vous avez chez vous et dont vous souhaitez vous débarrasser. Vous avez pas mal de petites icônes qui vous permet de vous y retrouver une icône d'ordinateur, d'un appareil photo ou d'un câble. Vous avez vraiment l'ensemble des produits électroniques qui sont proposés dessus, et pas uniquement les produits de valeur auxquels tout le monde pense aujourd'hui lorsqu'on parle de reconditionné ou de recyclage. Derrière notre moteur de recherche, va vous dire ce qu'on peut faire de ces produits. Est ce qu'on peut les revendre? Est ce qu'on peut les recycler? Est ce qu'on peut les donner à des associations? Et c'est vous qui allez choisir? On vous fait nos recommandations, mais c'est le particulier qui choisit in fine. Quelle est la meilleure seconde vie qu'il souhaite donner à son produit? Ensuite, on va vous proposer de télécharger une étiquette postale après que vous ayez rempli vos informations sur votre compte client ou une

étiquette Relais colis si vous préférez. Vous allez mettre tous vos produits dans un petit colis, un colis assez classique. Déposez ensuite ce colis à la poste ou en relais colis et sous 30 jours maximum. On va traiter vos produits, faire l'inventaire, bien vérifier ce qui est arrivé, faire le diagnostic des produits et revendre des produits qui sont valorisables, c'est à dire qu'ils ont une valeur financière et recycler les autres en France dans le respect de l'environnement, avec des partenaires certifiés. Et on revient régulièrement vers vous en envoyant des mails pour vous tenir au courant du processus. Sous 30 jours maximum, du coup, vous êtes aussi crédités sur votre cagnotte en ligne. Un peu pour ceux qui connaissent comme Lydia ou un pumpkin ou un compte bancaire BNP Paribas, tout simplement. Et vous allez avoir la possibilité de virer l'argent sur votre compte en banque ou de soutenir une association. Tous les ans en fait, ZACK fait un concours d'association pour en soutenir trois, pour pas trop diluer nos efforts et pour les soutenir concrètement. Alors, on les soutient par des dons de matériels, mais aussi par des dons financiers. Aujourd'hui, on en a trois. On a une qui lutte contre la fracture numérique, donc qui forme des personnes tellement éloignées du numérique que c'est très difficile pour elles de vivre au jour le jour : pour faire des déclarations d'impôts, pour réserver un rendez vous médical doctolib... On soutient une association qui fait de l'économie circulaire dans le mobilier, qui permet de donner une seconde vie à plein de meubles qui, sinon, partent à la décharge et qui, au passage, emploie des gens qui sont aussi éloignés de l'emploi. Et puis, on va avoir une association qui lutte pour l'insertion professionnelle de réfugiés. Vous avez la possibilité aussi d'avoir un impact social grâce à l'argent généré par l'économie circulaire. Donc ça, c'est pour la partie particuliers. Je fais la transition en disant que les particuliers peuvent recommander leur entreprise à ZACK donc, par exemple, aller voir son office manager ou son responsable de l'IT en disant : "J'aimerais beaucoup que mon entreprise (parce qu'on est citoyen, mais on est aussi collaborateur), rentre dans la boucle de l'économie circulaire. Et pour ça? Est ce que tu as vu ZACK qui va permettre de donner une seconde vie à l'IT usagé pas seulement le mien, mais aussi d'entreprises". Comment ça se passe pour l'entreprise? On va collecter partout en France tout le matériel informatique, usagé ou inutilisé. Donc, nous, on fait un inventaire très précis de tous les produits que vous aviez stockés dans un tiroir. Vous avez caché au regard de vos collaborateurs, on vous fait un inventaire très précis de tout ça et on va vous dire ce que l'on peut en faire. Ça, on peut le revendre. Ça, on peut le réparer. Ça on peut le donner. Ça on peut le recycler. Tout le processus se met en place. Effectivement, tous les produits vont être rentrés dans leur seconde vie et au bout de 30 jours, on envoie un rapport financier : grâce à l'économie circulaire, ces produits qui ne vous servaient plus et même qui vous prenaient de la place. On a pu les revendre. On a pu les recycler. Si on dit recycler, ça veut dire que c'est de la matière première qui va repartir dans la filière sidérurgie, par exemple. Si on revend ce produit, ça veut dire qu'il va être revendu à un industriel qui va le réparer, le reconditionner et derrière, ça va avoir un nouvel usage. Ça va permettre effectivement d'éviter de nouvelles émissions de gaz à effet de serre qui auraient été liées à la production de matériaux neufs ou de produits électroniques neufs. Mais on envoie aussi ce qui est très important. Un bilan RSE. Aujourd'hui, il faut savoir que lorsqu'une entreprise fait plus de 500 collaborateurs ou plus de 100 millions d'euros de chiffre d'affaires, il y a des obligations, de faire des bilans d'externalités financières, donc des bilans qui ne sont pas liés uniquement à l'aspect financier et comptable, mais aussi à l'empreinte environnementale de la boîte, l'empreinte sociétale, ce qui est fait sur la diversité. Et aujourd'hui, on manque pas mal de solutions lorsqu'on parle d'empreinte environnementale pour vraiment commencer à

agir. Donc il y a beaucoup de boîtes qui disent on va faire des choses, on va faire un bilan carbone et tout. Mais une fois qu'on a fait le bilan, comment on améliore? Donc nous on est une solution simple pour commencer à réduire l'empreinte environnementale de son entreprise. On fait tout pour que ça soit au maximum très simple via l'IT usagé. 80% de l'empreinte numérique de l'entreprise est liée à au hardware, aux produits électroniques. Donc, on peut commencer très concrètement à avoir un impact. Mais derrière, il faut des chiffres pour le prouver. Et donc on envoie ce bilan dans lequel on dit : voilà le volume des produits électroniques que vous avez sauvés de la décharge. Voilà le tonnage équivalent CO2. Et voilà. Matériaux par matériaux, ce que vous avez sauvé. Il y avait 10 kilos de cuivre 30% de lithium, etc... et ça c'est visuel. On envoie aussi un kit média pour que l'entreprise puisse communiquer en interne, en externe. Comme on est labellisés par l'Ademe, entreprise engagée pour la transition écologique, on délivre aussi un certificat de lutte contre le gaspillage des produits électroniques. On évoque aussi l'impact sociétal, le nombre d'heures financées en insertion professionnelle, les personnes qui travaillent sur l'inventaire des produits ZACK effectivement sont en insertion professionnelle et passent à peu près un an sur le centre logistique pour réapprendre les codes de l'entreprise avant de retrouver un job plus pérenne dans une grande entreprise ou une entreprise autre. Et donc, effectivement, comme nous, on finance ça via l'inventaire, l'entreprise a directement un impact sociétal et ce rapport est intégrable en totalité dans ces fameux bilans qui sont demandés lorsqu'on fait un audit extra financier. Donc, voilà tout le processus qui prend à peu près 30 jours. Grâce à ça, vous luttez très concrètement contre le gaspillage des produits électroniques. Vous avez un impact sociétal et vous pouvez rééditer l'expérience aussi longtemps que vous pouvez et que vous voulez puisqu'il n'y a pas de minimum de collecte.

00:15:52

*Speaker 1:* Alors, il faut savoir que l'économie circulaire, c'est quelque chose dont beaucoup de gens parlent aujourd'hui, mais qui reste globalement assez flou. On confond pas mal de fois avec le recyclage, l'économie circulaire, il y a une approche beaucoup plus complète et complexe que ça. Et comme on a été d'une certaine manière depuis toujours biberonnés à l'économie linéaire, lorsqu'on fait un choix, lorsqu'on crée un système d'économie circulaire, on se heurte à beaucoup de barrières. Les barrières, quelles sont elles? La première, elle est vraiment liée au fait qu'il y a une énorme distorsion entre la valeur réelle d'un produit usagé, d'un produit de seconde main et la perception que le consommateur a de son produit. Donc, il y a une première barrière qui est liée à la réalité du marché de l'économie circulaire. Tant qu'il n'y aura pas énormément de produits qui vont être rachetés par des industriels pour être réparés et reconditionnés sur plein de verticales différentes, et pas uniquement que les produits électroniques, mais aussi, évidemment, dans la mode, (alors, on a l'exemple de la mode avec Vinted qui fonctionne bien), mais sur plein d'autres secteurs, si vous n'avez pas quelqu'un ou une entreprise pour racheter des produits usagés, vous n'avez pas de modèle économique. Et donc, un intermédiaire comme ZACK qui essaye de fluidifier tout ça ne pourra pas proposer un prix. Et donc le biais cognitif est énorme à ce niveau là, pour qu'un particulier se sente en confiance, pour pouvoir faire de l'économie circulaire. La deuxième chose, c'est un motif de conviction important d'économie circulaire. C'est qu'effectivement, notre planète est en danger. Or, aujourd'hui, la seule chose malheureusement qui vraiment va convertir l'acte d'achat ou de revente un produit, ça va être le prix. On peut avoir des convictions fortes

en disant effectivement, je suis convaincu qu'il faut agir pour la planète. Je suis convaincu qu'il faut que je change mon mode de consommation. In fine, le consommateur, lorsqu'il est devant son ordinateur, qu'il va cliquer sur acheter ou autre, le facteur numéro un dans toutes les enquêtes que ce soit une population extrêmement convaincue, une population moins convaincue, ça va être le prix. C'est pour cela qu'il ne faut pas opposer le côté écologique et le côté économique parce que sinon, ça restera toujours 5% de la population, 5% de convaincus, 5% de personnes qui sont OK pour vivre en zéro déchet, qui sont OK, potentiellement pour changer tout leur mode de consommation. Et la plupart du temps, on se rend compte que ce sont des personnes qui peuvent se le permettre financièrement. Donc, il faut vraiment allier les deux puisqu'il y a un autre biais cognitif qui fait que lorsqu'on va acheter, on s'occupe uniquement du court terme. Les sujets de long terme, tant qu'ils ne tombent pas dessus, ne sont pas pris en considération dans l'acte d'achat de demain. Le biais cognitif est que l'on ne considère uniquement ce qui peut arriver tout de suite ou demain. Donc, il ne faut pas poser des changements radicaux pour les citoyens comme pour les consommateurs qui sont les mêmes personnes. Et si on a un pouvoir public ou si on est une entreprise, mais quelque chose qui se glisse de manière fluide dans les comportements des consommateurs sans leur donner l'impression qu'ils sont forcés. Donc ça c'est extrêmement important et ce sont vraiment les barrières qu'on a qu'on a pu expérimenter chez ZACK sur un modèle B2C. Ces barrières se lèvent petit à petit, déjà parce que sur le segment B2B, les entreprises n'ont plus le choix, elles ont de plus en plus de contraintes. Il y a la loi anti-gaspillage qui est passée effectivement l'année dernière pour lutter contre le gaspillage globalement, de tous les produits et pas seulement des produits alimentaires qui relevaient d'une loi intérieure. Il y a l'interdiction de la destruction des invendus non alimentaires, une feuille de route écologie numérique qui vient d'être votée qui, par exemple, explique que l'Etat doit faire en sorte que la commande publique il y ait 20% de produits reconditionnés, donc de plus en plus de contraintes au niveau des entreprises en même temps que la montée de la conscience des collaborateurs qui demandent que l'entreprise fasse attention. Et donc, on apparaît aujourd'hui comme une solution qui prêchaient dans le désert depuis 4 ans, mais qui aujourd'hui, est une solution simple, facile et qui, en plus, rapporte de l'argent. Encore une fois, le modèle économique puisqu'en B2B on paye 80% de nos clients aujourd'hui grâce à la valeur qu'on retire des produits.

00:19:44

00:23:00

*Speaker 1:* Quelles sont les perspectives de ZACK aujourd'hui? La première, c'est de continuer à améliorer tout simplement notre offre et peut être de manière particulière par rapport à nos différents clients. Aujourd'hui, quand j'évoque l'offre B2B, on a des clients grands comptes comme le groupe TF1, comme Truffaut, comme le groupe Manutan. On va avoir des clients entreprises en croissance, Doctolib, Cheers, Content Square, on va avoir pas mal de TPE, PME. On a aussi des collectivités publiques comme la mairie de Clichy, bientôt la mairie de Paris. On a des écoles et donc à chaque fois, les besoins sont différents, donc d'une certaine manière, la perspective première de ZACK, c'est au delà de l'offre généraliste qu'on peut avoir, de continuer de beaucoup écouter nos clients pour peut être diviser par typologie de besoins et typologie de clients, notre offre et s'adapter énormément. Par exemple, pour les mairies, on

est en train de créer une offre de collecte par les enfants dans leurs écoles puisque typiquement à Paris, sont les mairies d'arrondissement qui ont la main sur la caisse des écoles. Pour ceux qui ont des enfants et les enfants vont pouvoir sensibiliser leurs parents ou leur écosystème, ramener tous leurs produits électroniques usagés dans les écoles et l'argent obtenu par la revalorisation de ces produits va permettre de soutenir une association choisie par les enfants au cours d'un vote démocratique dans l'école. C'est quelque chose d'assez ludique, assez marrant, qui coûte rien à la personne et qui permet de sensibiliser sur cette cause là. On a déjà fait ça pour une charity qui s'appelle Jane Goodall Institute. Pour ceux qui connaissent Jane Goodall, qui est une biologiste qui travaille depuis très longtemps pour la biodiversité, elle est moins connue en France qu'ailleurs. Mais Jane Goodall Institute, qui notamment forme des enfants au respect de la planète, a mis en place une opération où tous les enfants Jane Goodall en France devaient faire une collecte de produits usagés. C'est Zack qui opère derrière l'opération et tout l'argent, est reversé à l'Institut pour soutenir ces actions. Voilà un exemple de choses ou d'une certaine manière, on va faire un petit peu du customisé pour un segment de marché. On commence aussi et ça, c'est un deuxième axe de diversification, les perspectives à comprendre que certains de nos clients, pas mal de nos clients, lorsqu'ils se séparent de leurs IT, ont des besoins sur d'autres types, d'autres typologies de produits et avant tout le mobilier. Je ne peux pas citer forcément d'entreprise aujourd'hui, mais il notamment y a une multinationale qui nous a demandé de réfléchir sur le mobilier en lui même. Comment lorsque je me sépare d'IT au même moment, je peux aussi avoir une solution responsable d'économie circulaire, de revalorisation, de réemploi sur le mobilier. Et donc, nous, on a une expertise précise sur des produits électroniques. Mais on a aussi une expertise sur comment, d'une certaine manière, monitorer une chaîne d'économie circulaire avec les bons outils techniques, le back office, le front office. Quels sont les bons interlocuteurs? On sait ce que c'est qu'un éco organismes, on sait comment parler. On connaît l'écosystème industriel, la logistique inversée pour délivrer et donc on va beaucoup plus vite pour construire un service clé en main là dessus. C'est la deuxième perspective et la troisième, c'est une perspective géographique. Comme je le disais, c'est très important pour nous d'avoir une responsabilité environnementale jusque dans le transport. Et donc là, comme on commence à avoir des clients vraiment un peu partout, à moyen terme, il sera sensé d'ouvrir un centre logistique à différents endroits en France. On réfléchit au Sud-Ouest et à la région lyonnaise et peut être demain dans des pays européens si on se rend compte qu'il y a vraiment une zone très précise où on a beaucoup de demandes pour pouvoir effectivement faire l'inventaire, la revalorisation en local et pas faire faire à nos produits des millions de kilomètres.

00:26:38

*Speaker 1:* Si je devais donner un conseil à un consommateur, le premier peut être le plus important. C'est tout simplement de se dire que vous n'aviez pas de petits pas très, très souvent à cause d'un mauvais marketing de l'écologie. Les coupables se reconnaîtront. Je dis ça en rigolant. Mais vraiment, l'écologie, d'une certaine manière, est vue comme un gros mot, quelque chose de très complexe qui va révolutionner notre façon de consommer, notre façon de se comporter d'une certaine manière, d'un point de vue écosystémique, c'est vrai, mais il faudra beaucoup de choses changent. Mais le problème, c'est que si on oublie la partie cognitive et l'inertie d'un groupe, en fait, on arrive à rien et personne ne change. Donc, mon

premier conseil, c'est de se dire qu'il n'y a pas de petits pas et que tout le monde peut faire un petit peu d'écologie. En tout cas, de changer à minima nos comportements. Et ça peut avoir sans qu'on s'en rende compte, d'une certaine manière, un impact important, de se dire qu'il suffit pas grand chose pour changer. On a tous le droit d'avoir de petits péchés mignons. Des choses un peu pas top d'un point de vue environnemental, mais les mettre en place, donc ça peut être... les choses les plus classiques, mais effectivement, lorsque vous avez le choix entre deux produits qui ont à peu près le même prix, essayez de se donner du mal pour chercher lequel est plus durable. Trouvez un indice de réparabilité sur des produits électroniques, inclus dans la loi anti-gaspillage, qui va progressivement apparaître dans les rayons sur certaines typologies de produits, comme un téléphone. A prix égal, favoriser, faire l'effort de regarder, favoriser ça. Lorsque vous avez un produit qui ne marche plus au lieu de s'énerver et le mettre directement à la poubelle et à racheter du neuf, se renseigner si ce n'est pas hyper simple, de le réparer. Et vous allez y gagner d'un point de vue argent. Et puis, c'est aussi grisant de réparer un truc, se dire qu'on est un peu un MacGyver. J'ai réussi à réparer mon truc et je l'ai fait tout seul. Et puis, ça s'est résolu plus rapidement que si je m'en étais débarrassé. Parce que pour m'en débarrasser, il faut que quelqu'un vienne chercher, pendant deux semaines, je n'en ai pas, etc. Réfléchir à tous ces trucs qui font que sans changer votre quotidien, même potentiellement l'améliorant, vous pouvez faire du durable et de l'économie circulaire, donc rechercher tous ces quick wins ou sans vous marketer écolo, vous allez faire ça de manière intelligente et vous allez tout simplement y gagner aussi tout en, si vous avez pour le coup du temps pour le faire, réclamer de vos dirigeants ou de votre entreprise, donc dirigeants dans l'entreprise ou dirigeants, tout simplement à niveau national, là il y a les régionales qui arrivent d'un point de vue aussi élections présidentielles réclamant d'être aidés sur ce sujet, que ça devienne un sujet vraiment au coeur. Comment faire de l'écologie sans diviser, sans faire en sorte que ça soit tellement complexe, soit utopique et impossible à faire et réclamer des dirigeants qu'ils pensent à des solutions intelligentes mais qui ont un vrai impact pour prendre ce sujet en compte!