

Bonjour On The Way. Je suis Luc Monvoisin. Je suis le fondateur de KATABA et on est une greentech de l'ameublement, du luminaire et de l'équipement du bâtiment. Mon parcours est un peu particulier. J'ai débuté mes études par des études de design industriel. C'était en 2000. Le design a passablement évolué au cours des 20 dernières années. Il y a 20 ans, quand j'étais en école de design, la perception que j'en avais déjà un petit peu dans ce milieu là, c'est que, en gros, sauf à être est une des stars du secteur, j'allais être condamné à charger de changer la couleur des bouilloires chaque année chez chez SMEG. Ce n'est pas un boulot nul, mais ce n'est pas non plus que je sois des fermes. Et on a vu ce métier là beaucoup évoluer, notamment parce que les designers ont cette capacité à prendre en compte tout un tas de choses diverses et variées, que ce soit du marketing, du technique, de l'esthétique, et cetera et à accompagner les équipes projets dans le développement de solutions innovantes.

Et ça, c'est une posture du designer qui a émergé au cours des quinze dernières années. Et ça, c'est sans doute quelque chose qui m'aurait mieux correspondu. Mais à l'époque, ce n'était pas ce qui existait et c'est aussi pour ça que je suis parti par la suite, j'ai quitté ce milieu-là pour partir vers la marine marchande. J'ai été officier mécanicien de la marine marchande.

Et donc le réveil écologique vient. Je pense que c'est dans ses premières années d'officier de marine marchande, notamment quand je me confronte à la réalité de ce qu'est l'offshore pétrolier, puisque j'ai commencé par quelques années dans l'offshore pétrolier. Et là, j'ai vu un peu ce que ce que donnait notre travail et la fourniture de ce de ce bon pétrole dont on a tous besoin pour aller faire nos courses dans la réalité concrète de tout ça.

Quand on est en Afrique, dans le golfe de Guinée, ce n'est pas rose du tout. Et évidemment, comme j'ai vadrouiller un peu partout dans le monde, j'ai pu voir les effets de notre mode de vie dans des endroits où on n'a pas d'infrastructure de collecte de déchets, dans des endroits où le sac plastique à usage unique et ne dispose pas d'infrastructures pour pouvoir le récupérer, l'incinéré comme on le fait chez nous.

Et du coup, on en retrouve partout. On en retrouve même à des kilomètres des côtes, en mer qui flottent. C'est assez impressionnant.

Et donc des années 2000, j'y étais. J'étais branché un peu sur toutes ces questions de développement durable. C'était l'époque où on a commencé à en parler. On a commencé à avoir des formations qui existaient pour ça.

De fil en aiguille, en gardant ça dans mon mon périmètre, j'avais en tête pas mal de choses, pas mal d'envie, pas mal d'ambition que j'ai essayé de faire naître dans mon parcours professionnel sans trop de succès. Honnêtement, quand j'étais dans mon chez mon précédent employeur qui aujourd'hui fait plein de trucs supers dans le maritime pour le développement durable, Mais à l'époque, ce n'était pas encore enclenché.

Et du coup, on a été à un moment donné, amené à faire face à un plan de sauvegarde de l'emploi. Dans ce cadre-là, j'ai, en tant que délégué syndical, défendu les collègues et avec la direction aussi, parce qu'en fait, on faisait face à une rupture de contrat de la part de nos clients. Donc on a, on a travaillé pour essayer de faire ça dans de bonnes conditions et je suis parti dans ce cadre-là pour essayer de lancer KATABA. Donc ça fait maintenant sept ans.

Ce métier d'officier de marine marchande, il a un immense mérite, c'est qu'il nous offre six mois de congés par an. Et ces six mois pendant lesquels, au cours de ses treize ou quinze

années passées dans la marine marchande, j'ai pu continuer à m'investir dans les agences de mes copains, restés designer, travailler aussi avec des artisans pour fabriquer des meubles, pour chez moi.

Et c'est effectivement dans ce cadre-là aussi que j'ai pu commencer à toucher du doigt ce qui allait devenir KATABA.

Puis, en réalisant une table de salon pour chez moi, je l'ai réalisé ou plus exactement faites réaliser avec des artisans avec eux. A l'époque, c'était la pierre de Volvic qu'on avait choisie et du chêne. Et quand on est sortis des ateliers avec la table complètement finie, elle nous avait coûté le tiers du prix de ce qu'on l'aurait payée si on l'avait achetée dans le commerce, dans un dans un magasin de mobilier haut de gamme et en plus avec une qualité qui était supérieure.

Parce qu'aujourd'hui, dans le mobilier haut de gamme, ce n'est pas fréquent de trouver du bois massif. Et donc ça a été une expérience qui a été assez fondatrice pour le projet de KATABA, puisque c'est à partir de là que j'ai commencé à essayer de détricoter ce modèle économique qui conduit à systématiquement industrialiser systématiquement passer par des manufactures ou des industries et non plus par des artisans locaux, et à essayer de comprendre comment est ce qu'on était capable de relocaliser cette production sans remettre au cœur des ateliers à proximité de chez nous ? Et c'est ça qui a été le facteur d'amorçage de KATABA.

Je commence à travailler sur le projet en 2016, une petite année de maturation avant de déposer les statuts et de démarrer l'activité avec une première gamme de mobilier qui a été réalisée avec des étudiants. Donc, il avait fallu faire émerger cette première gamme de mobilier. Donc, les statuts sont déposés en 2017 avec cette ambition d'aller sur le marché du particulier et de fabriquer localement pour les particuliers, dans des ateliers d'artisans.

Et en réalité, je l'ai dit, je suis aussi mécanicien de la marine marchande. Je n'ai pas fait une école de commerce, même si dans la marine marchande et marchande, c'est pas pour ça que j'avais forcément tous les tenants et les aboutissants de ce que c'était que la création d'un business. Et là, j'ai commencé à apprendre beaucoup de choses et à prendre pas mal de porte dans la figure.

Parce qu'évidemment le marché du particulier, on ne pénètre pas comme ça avec une jolie idée et quelques produits en catalogue. C'est un marché qui est immense, qui est saturé d'offres et existait sur ce marché là et pas évident du tout, surtout à une époque où, même si on avait déjà des préoccupations environnementales qui étaient émergentes En 2017, c'est le boom des boutiques, des boutiques bio en gros.

Mais on n'est pas encore du tout sur une consommation responsable, très peu dans la mode. On a VEJA qui existe déjà, mais on n'est pas non plus dans des réflexions fortes et engagées et c'est encore le cas aujourd'hui. On n'a toujours pas d'affichage environnemental qui permettrait d'aiguiller un peu les consommateurs. Donc, à ce moment-là, on commence à se battre un peu avec, avec notre modèle, à se demander un peu comment est-ce qu'on va s'y prendre pour arriver à faire exister cette marque.

Et on rencontre peu de temps après son lancement en 2017 pour les équipes de coopérative qui est une agence d'écoconception avec laquelle on a beaucoup travaillé, avec laquelle on travaille encore et on était arrivé plein d'ambition en se disant en localisant la production, on va traiter l'alpha et l'oméga de l'impact environnemental d'un de nos meubles. Il faut faire du local, c'est comme ça que ça marche pour faire du produit écolo. Et très naïvement, on s'était

lancé comme ça. Et quand on a rencontré la Coopérative MU, on a découvert qu'il existait des outils comme les analyses de cycle de vie qui allait permettre de pouvoir comprendre un peu mieux comment est-ce que dans toute la chaîne, des étapes qui permettent de produire un objet, on va avoir des impacts qui vont apparaître au moment de l'extraction de la matière dans l'environnement, au moment du façonnage de cette matière, au moment de l'acheminement jusque sur les sites de distribution et jusque dans la fin de vie et même pendant la phase d'usage, on va avoir des impacts.

Et donc, quand on rencontre la coopérative, MU nous disent « bah, c'est super comme projet. Sauf que il n'est pas certain du tout que le fait de raccourcir les les sujets transport soit véritablement le gros enjeu dans votre métier ». On profite de leur aide pour pour monter un projet et disposer d'un financement de l'Ademe pour éco-concevoir une gamme de mobilier de bureau.

Et donc ça, c'est 2018 et on sort notre première gamme de mobilier de bureau éco conçu. Et là, on tombe un peu de la chaise. Honnêtement, parce qu'on découvre que seulement 15 % des impacts environnementaux sont portés par le transport dans notre métier et 80 sont portés par la matière première. Autant dire que faire du local, on était un peu à côté de la plaque... Alors c'est jamais mal de faire local, mais en réalité, si on garde à l'esprit qu'on doit diviser par cinq nos émissions de carbone d'ici à 2050, ce n'est pas en travaillant sur les 15 % du transport qu'on va arriver au bout du chemin. Donc on se confronte à ça, on travaille sur nos meubles.

Et donc, cette première gamme de mobilier de bureau était destinée avant tout aux professionnels. L'analyse de cycle de vie nous permet de mettre le focus sur la réduction des impacts liés à la matière première et nous qu'on privilégie à ce moment-là des matières premières faiblement carbonées et assez logiquement le bois. Et on n'a pas à réinventer la roue. Mais en revanche, il y a tout un travail de conception pour essayer de supprimer un maximum de quincaillerie en acier.

L'acier très marqué au niveau carbone et de cette manière-là, en s'assurant de chaîne logistique économe, en évitant des suremballages inutiles, et cetera on arrive à sortir un produit qui est donc à -74 % d'impact sur le changement climatique par rapport à une référence moyenne, donc par rapport à la moyenne du marché, on va émettre quatre fois moins de CO2 avec ce produit là qu'avec un produit standard.

Donc cette première gamme de mobilier de bureau sort en 2018. Et en 2019, on est contacté par l'équipe en charge de la comm sur le tournoi de Roland Garros qui nous demande de réaliser une chaise à partir des assises du court numéro un qui allait être détruit juste après le tournoi. Et le court numéro un, ça a été pendant longtemps le plus grand court du stade et donc il a toute une histoire.

Il y a des finales qui s'y sont jouées. Il avait cette forme circulaire qui voilà. Il l'appelait le chaudron, ce court, et donc il voulait marquer le coup et raconter une bonne histoire. Et donc on a été sollicité pour pouvoir réaliser à partir de ces assises, des chaises qui allaient être vendues ensuite, comme des souvenirs de ce stade particulier, de ce cours particulier.

Pendant le tournoi. Et on a réalisé comme ça 400 chaises, si ma mémoire est bonne. Et ça a été une expérience intéressante parce qu'on a finalement simplement répondu à une demande, on nous a demandé ce qu'on sait faire. Et il se trouve que par l'expérience acquise dans notre métier d'éditeur de mobilier, on savait le faire. On savait où trouver les savoir-faire et les matériaux pour pouvoir réaliser ce type de pièce.

Et donc, à ce moment-là, on met le doigt dans quelque chose qu'on a découvert à cette occasion, qui s'appelle le réemploi et le cycling. Et ça a été quelque chose d'assez déterminant pour nous. Quand on a mis le doigt là-dedans sans s'en rendre compte. On a aussi du coup intégré tout un écosystème d'acteurs qui se posaient des questions là-dessus.

Alors, on se souvient à l'époque, en 2017 2018, 2019, on a pas mal d'acteurs qui interviennent sur du mobilier en réemploi ou up-cyclé, ça se fait beaucoup à partir de palettes et ça fonctionne. C'est très intéressant, ça raconte une histoire, à ceci près qu'en principe, les palettes, c'est quand même des pièces qui sont consignées. Donc on est pas censé les détourner de leur usage.

C'est plutôt même à contre emploi au niveau environnemental que les détourner de leur usage pour en faire du mobilier. Mais du coup, cet écosystème du réemploi commence à être mobilisé et notamment par la maison des canaux. La maison des canaux, c'est la maison de l'économie circulaire de la ville de Paris et la région Ile de France et qui initie un premier programme autour de la circularité du mobilier qui s'appelle le booster circulaire.

Et donc on commence à rentrer et à mettre le doigt dans ces sujets du réemploi. Et une nouvelle fois, j'avais été tout à fait visionnaire parce que je pensais que c'était vraiment anecdotique, le bénéfice du réemploi et je me suis dit bon, on est invité à rejoindre ce groupement. Allons-y, on verra bien... Et donc on se dit il faut qu'on travaille de façon pragmatique et sérieuse sur ces sujets-là.

Donc on ne va pas essayer de réinventer la roue. On va déjà essayer d'arriver à faire nos bureaux et puis on va intégrer des plateaux en réemploi, donc d'anciens plateaux de bureaux ou de panneaux de particules qu'on saurait plaqués et retravaillés pour lui donner l'aspect du neuf. On fait ça, on arrive à faire notre premier bureau, on emmène les données chez eux, chez nos copains de la coopérative qui mouline ça, sur leur sur leurs grosses machines et qui nous disent même pas mal votre truc, ça marche bien ! Là, on est un peu surpris et ils nous annoncent qu'en fait, on fait une division par huit de l'impact environnemental du bureau. On va plus que doubler la performance par rapport à ce qu'on avait fait auparavant. Et donc là, on se rend compte qu'en fait on tient quelque chose de vraiment intéressant, qui a d'autant plus de sens qu'aujourd'hui, on sait que l'enjeu pour nous Français, c'est de diviser par cinq nos émissions de carbone et donc diviser par cinq nos émissions de carbone, c'est pas un petit sujet. Et quand on commence à se dire en 2019 « Ah mais en fait on a une solution là entre les mains qui fonctionne, qui est valide pour aller sur une division par cinq et même au-delà ». Ça a été quand même vraiment une, oui, on s'est réjoui de ça parce que c'était on n'imaginait pas être déjà en capacité d'apporter des réponses comme ça.

Et ce qui est très surprenant, c'est qu'en réalité, on parvient à ces réponses là sans forcément. Voilà, il y a un gros travail d'analyse et de compréhension de ce que sont les enjeux environnementaux. Et donc ça, ça réclame de la donnée. Et c'est un travail lourd qui a été réalisé par coopérative avec l'aide de l'Ademe. Mais derrière, c'est plutôt des savoir-faire qui existent déjà et il suffit de se creuser un peu la tête pour savoir comment est-ce qu'on peut le faire avec des matériaux issus de la déconstruction des déchets, et cetera Mais ce n'est pas du tout une usine à gaz, on n'est pas à train de faire de la tech complètement perchée. C'est vraiment : on travaille avec des artisans, avec des manufactures et on arrive comme ça, tout simplement à gommer considérablement du carbone sur des produits de la vie de tous les jours. Aujourd'hui, on a des tables pour monsieur et madame Tout le monde qui sont fabriquées avec une ancienne porte, avec des revêtements en PVC recyclé, et cetera et qui ont des niveaux de performance carbone qui sont exceptionnels.

L'offre de KATABA aujourd'hui elle est double. Il y a une offre grand public qui est visible sur notre site internet, avec du mobilier qui est à minima éco conçu et idéalement, qui intègre du réemploi et des matériaux up-cyclés. Et donc ça, c'est accessible à quiconque.

Et puis, on a aussi une offre un peu plus particulière qui est destinée aux professionnels, qui va nous permettre de leur faire des produits sur mesure.

Donc on parle de leurs problématiques qui peuvent être un besoin. J'ai besoin de mobilier ou j'ai besoin de luminaires, ou alors j'ai ce déchet, je ne sais pas quoi en faire et donc nous, on va rentrer avec notre expertise là-dessus. On va faire un travail d'étude et on va construire une offre et une proposition de valeur. Finalement, en prenant en compte le budget, le projet et essayer de trouver une bonne façon pour faire quelque chose avec la matière qu'on nous propose ou pour répondre habilement à la demande en termes de produits.

Un bel exemple d'une collaboration comme ça, c'est ce qu'on a pu faire récemment pour BNP Paribas Real Estate, qui nous a demandé au départ de travailler sur un panneau acoustique pour un auditorium. Et puis, de fil en aiguille, parce qu'on a déjà travaillé avec eux et qui sont aussi eux-mêmes en train d'apprendre comment faire du réemploi. Comme tous ces acteurs de l'immobilier qui ont identifié ça comme un vrai levier de leur transition, ils nous ont demandé est ce qu'on ne pourrait pas aller plus loin et travailler un peu plus sur le réemploi dans cet auditorium ?

Et au bout du compte, on fait l'intégralité de l'auditorium avec une énorme majorité de matériaux issus du réemploi. On économise plus de huit tonnes et demie de CO2 et on fait du réemploi à hauteur de plus de 80 % des matériaux apportés dans le lieu. Et donc ça nous fait un programme qui sort avec une réduction de 84 % des impacts carbone sur la matière.

Donc voilà, et ça en fait c'est cet apprentissage qu'on fait, en marchant, avec les acteurs de l'immobilier qui nous amènent leurs problématiques et on construit ces solutions avec un vrai. Il y a un vrai volet R&D chez KATABA et donc ça, ça nous permet de réaliser une bonne partie de notre chiffre d'affaires. Aujourd'hui, c'est le gros de notre activité et ça nous permet surtout de continuer à étirer et à expérimenter avec la matière.

Et ça, ça nous offre une belle connaissance aujourd'hui et des savoir-faire et des possibilités de la matière ayant encore beaucoup à apprendre.

Chez Kataba, il existe deux types de produits. Quand on regarde le catalogue qui est à destination du grand public, on a des produits éco conçus et éco conçus ça veut simplement dire qu'on a regardé d'où on partait, on a fait une analyse du cycle de vie. On s'est dit voilà, on a des impacts sur tel et tel et tel et tel point dans le produit et à partir de là, on fait un travail d'écoconception et donc on va essayer de réduire ses impacts. Donc je ne sais pas si vous avez une table en verre par exemple.

Le verre est extrêmement impactant et peut être qu'il sera pertinent de remplacer le verre par du plastique, ce qui peut être un peu surprenant. Mais en réalité, il est probable que le plastique soit moins impactant sur le plan environnemental et pour peu qu'on sache facilement le démonter et qu'on puisse le recycler. Le recyclage du plastique est moins énergivore que le recyclage du verre puisque ça fond à des températures qui sont plus faibles, tout simplement.

Donc voilà, c'est autant de petites étapes, de démarches qui peuvent permettre in fine de refaire une évaluation et de se dire voilà notre produit, il est éco conçu parce qu'entre le point de départ et le point d'arrivée, on a réussi à réduire tel ou tel et tel l'impact. Ça, c'est l'écoconception. Et nous, à l'éco conception, on associe, pas depuis le départ, et c'est pour ça qu'il y a des produits dans la collection qui ne sont pas faits à partir de réemploi.

On associe autant que possible le réemploi et l'up-cycling. Alors je fais une différence entre les deux. Le réemploi : vous prenez une matière vouloir utiliser pour ce qu'elle est directement et l'up-cycling : vous allez prendre cette matière là et vous allez en détourner l'usage et vous allez retravailler dessus.

Et donc l'association des deux, c'est ça qui nous permet sur certains de nos produits d'arriver à des niveaux de réduction des impacts environnementaux de l'ordre d'une division par huit. Et cet up-cycling, il y a un des projets que j'aime beaucoup et qu'on a réalisé pour pour Gecina qui est un de nos clients B2B, et on a démarré ça en 2019, , 2020, fin 2019 début 2020. Et Gecina est venu nous voir avec des étoiles qui étaient issues de la déconstruction d'un de leurs chantiers et ils nous ont demandé ce qu'on pouvait faire avec.

Ils nous ont demandé si on pouvait leur faire du mobilier. On a essayé, on n'était pas hyper convaincus par le résultat sur le mobilier. Et puis on avait un savoir-faire qu'on connaissait, qui c'est le repoussage sur métaux. Et on s'est dit ça, il y a un truc à faire avec et il faut absolument qu'on essaye et qu'on les convainc de tenter le coup avec nous.

Et donc on leur a fait une proposition autour d'un luminaire, un luminaire qui s'appelle BANVILLE et qui a été dessiné par Clara Rivière. Et donc on a, on a réalisé cette pièce en tôle de réemploi et c'est une pièce qui est juste formidable. Elle a deux abat-jour qui peuvent être montés dans un sens ou dans l'autre. Il y a huit configurations possibles.

C'est une pièce qui a à la fois une esthétique est bien à elle et qui en même temps est assez intemporelle. Et je pense que voilà, ça, c'est un produit sur lequel on est 100 % de la tôle employé et issu du réemploi. Donc c'est vraiment une pièce dont on est très fier. Et quand on l'a sortie, celle-là, eh oui, ça a été vraiment un aboutissement de pas mal d'années de travail et d'itérations et une recherche sur comment est-ce qu'on peut arriver à gommer du carbone sur des produits. Et c'est une pièce grand public qui est disponible sur le site internet à la vente.

## VIRGULE SONORE

KATABA, c'est avant tout un écosystème. C'est une équipe de six personnes avec une designer qui est avec moi depuis quatre ans, mon associé Florent, qui est là depuis presque quatre ans lui aussi.

Isaure, qui nous a rejoints récemment comme directrice de la marque. On a aussi Manon, qui est sur le volet commercial. Et puis on a notre stagiaire, Marie-Sophie, qui fait un travail du tonnerre. Et autour de ça, en fait, il y a tout un écosystème de manufactures et d'artisans, de PME et même et même de très belles PME qui, en fonction de nos besoins, vont être capables de répondre sur tel savoir-faire, tel outillage.

Et fondamentalement, c'est grâce à ça que KATABA fonctionne. Et pour rentrer dans du jargon d'entrepreneur, en fait, c'est une entreprise fabless, c'est à dire qu'on n'a pas d'atelier en propre et en fait, c'est parce qu'on n'a pas d'atelier en propre qu'on est capables d'aller chercher des savoir-faire spécifiques en fonction de ce dont on a besoin pour pouvoir travailler avec tel ou tel type de matière.

Et c'est ça qui nous donne aussi le loisir de pouvoir aller chercher des solutions pour réemployer du verre, de la Pierre, du bois, de l'acier. Et comme ça, ça crée des filières, on fait travailler beaucoup d'acteurs pour pouvoir réaliser un produit. La lampe Bonneville, c'est une lampe qui requiert 6 à 7 intervenants différents.

Entre les ateliers d'insertion qui vont être capables d'arriver à travailler ce matériau pour en faire ce qu'on appelle nous une matière première secondaire et donc qui va être dans un format qui sera utilisable par un artisan.

Derrière, on a besoin de décaper, on a besoin de peintres, on a besoin d'atelier capables de faire du montage électrique. On a évidemment notre pousseur sur métaux Francis et voilà. Et donc, c'est toute la combinaison de ces acteurs qui nous permet de construire.

C'est ce qu'on appelle les chaînes de valeur vertueuse et décarbonées.

Parmi ces acteurs de l'écosystème, on va avoir deux types d'interlocuteurs ceux qui sont déjà dans le réemploi, et notamment les ateliers d'insertion avec lesquels on travaille, qui se constituent autour de ces activités-là.

Parce qu'ils ont cette souplesse d'être capable de travailler assez efficacement toutes sortes de matériaux sans être contraints par un outil industriel qui les fige dans une approche, un format de matières, et cetera et ça, c'est extrêmement bloquant en fait, pour le réemploi. Parce qu'évidemment on a des matériaux qui rentrent pas dans les moules entre guillemets et donc il faut, il faut pouvoir s'adapter à ça.

Et ces ateliers d'insertion sont précieux pour nous parce qu'ils ont cette souplesse là. Et puis après, on va avoir beaucoup d'acteurs qui vont être un tout petit peu curieux de ce qui se passe autour du réemploi, de la décarbonation, et cetera qui nous suivent. Parce qu'on arrive aussi avec des références clients qui sont encourageantes pour eux et à qui on va dire.

Voilà, il faut essayer de travailler avec du verre de réemploi, avec de la tôle de réemploi et parfois, ça ne réclame pas le moindre changement dans leurs pratiques et ça passe tout seul. Et pour un peintre, peindre une tôle de réemploi ou une douleur, ça fait pas de différence.

Nous, ce qu'on a toujours vu, et ça depuis 2017, c'est que le consommateur, il y a une vraie appétence pour une consommation plus vertueuse, et ça c'est jamais démenti. Il y a un frein notable : c'est évidemment le prix qui comprend tous. On est tous consommateur par ailleurs, donc c'est plutôt logique. Et il y a un dernier point, qui peut être un point bloquant, dans le secteur du meuble, c'est qu'on a, des acteurs dominants sur le marché qui ont construit une image du meuble comme un produit de consommation, comme un produit qu'on va renouveler avec une fréquence de plus en plus élevée. Et ça, du coup, c'est ça qui va à l'encontre d'une pratique vertueuse en termes de consommation.

Pour redonner un truc qui est vraiment basique mais qu'on doit tous avoir à l'esprit : l'impact environnemental d'un produit, si vous en doublez la durée de vie, vous le divisez par deux. Donc si on vous dit votre canapé qui devait durer quinze ans, maintenant, il en dure 7 ans et demi : vous multipliez par deux l'impact du canapé. Sans même avoir touché aux composants ou l'avoir fait fabriquer en Chine plutôt qu'en Europe. Donc, clairement, là dessus, il y a déjà une sensibilité qu'il y a besoin de bouger là-dessus, qui est en train de bouger, honnêtement, on voit de plus en plus d'acteurs qui se tournent vers la seconde main, qui se disent : j'ai pas besoin d'avoir quelque chose de neuf forcément. J'ai besoin d'avoir quelque chose qui me parle, qui correspond à l'esthétique que je veux donner à mon intérieur. Mais ce n'est pas forcément du neuf. Et donc ça, c'est plutôt bon signe.

Parce que si on ne veut pas du neuf, ça veut dire aussi qu'avoir des produits qui durent longtemps, ça, ça ne manque pas de sens puisque quand on se tourne vers la seconde main,

ce sont aussi vers des produits qui ont une durée de vie importante. Donc ça, c'est plutôt encourageant.

Après, il y a quelque chose qui est extrêmement bloquant aujourd'hui : c'est l'absence d'affichage environnemental. C'est à dire qu'aujourd'hui parler de recycler, de recyclables, d'éco-conçu... Tout ça, c'est une espèce d'énorme mélange. Et moi, ça fait des années que je baigne dedans maintenant, et je suis capable de faire la distinction entre toutes ces notions, mais aujourd'hui, il n'y a rien qui simplifie l'accès du consommateur à une information qui lui permet de dire « OK, ça, je suis sûr que quand je l'achète, je fais un achat vertueux ».

On fait partie du groupe de travail sur la refonte de la fusion environnementale, ça va venir. On devrait avoir les premiers, les premiers affichages tests à la rentrée de septembre en principe. Donc nous, on les aura sur notre gamme de mobilier de bureau et on va avoir une petite période d'expérimentation. Et j'espère que d'ici un an, on devrait commencer à voir apparaître ce genre de choses de façon systématique.

Il y a une réglementation européenne qui pousse dans ce sens. On a aussi une réglementation française avec la loi AGEC qui pousse dans ce sens. Donc ça va arriver. On trouve toujours, nous, que ça ne va pas assez vite, mais ça va venir. Et ça, ça va permettre aussi de discriminer clairement et de se dire OK, ce canapé-là, il vaut peut-être trois fois le prix de l'autre, mais il est aussi dix fois moins impactant.

Et donc ça on va le voir mis en évidence et je pense que ça, ce sera un vrai, un vrai facteur d'accélération pour une consommation plus durable.

Il y a la même chose qui doit avoir lieu dans le textile. On a vu l'effet du nutri score sur la consommation. Je continue à boire du coca et à manger des saloperies, mais au moins c'est clair et c'est marqué dessus. Je sais que ce n'est pas très bon pour moi, mais voilà, si on doit donner des tips à des consommateurs, je pense qu'une des premières choses qu'on peut regarder, au-delà des impacts environnementaux propres aux produits, c'est ce que va devenir le produit en fin de vie. Donc ça, c'est une première chose. Et donc la fin de vie d'un produit, c'est : est-ce qu'on est capable de le démonter facilement, de séparer la carcasse en bois ou en contreplaqué d'un canapé, de ses coussins ? J'ai en tête tiens, je vais faire de la pub pour des copains, le canapé des copains de Julien et William de Bold qu'ils ont fait pour la Camif. Ils ont fait un canapé. La structure, elle est en acier, elle est externe aux coussins d'assise. Et donc là, typiquement, on sait qu'on va être capable de démanteler l'acier du reste et donc au moins la structure, on est capable de la recycler convenablement et non pas de l'incinérer. Alors l'acier, c'est facile à recycler parce qu'avec une bonne paire d'aimants, on arrive à attraper à peu près n'importe quel acier. Mais voilà, la capacité de démantèlement d'un produit est hyper importante dans sa fin de vie. Ça, c'est un premier aspect.

Si ensuite on regarde côté matériaux, en réalité, il y a un vrai sujet sur la durabilité, c'est-à-dire, est-ce qu'on va se tourner vers un produit d'entrée de gamme qui va avoir une durée de vie courte ? Et ça, on a tous un peu l'œil pour ce genre de choses. Quand on regarde la couture d'un tee shirt, on est capable de se dire si la couture, elle, est un peu costaud et bien faite ou si ça va lâcher. C'est des question bête de réglages de machine à coudre pour aller vite. On y met moins de tension sur le fil et ça fait des coutures qui vont, qui vont s'abîmer.

Ou est-ce qu'on règle la machine à coudre pour avoir une couture solide, etc. Ça, on est capable de le voir quand on achète un produit dans le commerce.

Je pense que c'est aussi important de voir les produits avant de les acheter et de pas forcément les acheter sur Internet. Parce que justement, juger de la qualité d'un produit sur Internet, c'est quand même pas toujours évident.

Dans les autres aspects qui permettent de prolonger la durée de vie d'un produit, c'est se demander comment est-ce qu'on va continuer à le rendre désirable dans le temps ? Et donc comment est-ce qu'on va être capable de lui faire rejoindre l'évolution de nos goûts, des couleurs qu'on veut donner à notre intérieur, et cetera ? Un canapé, est ce qu'on peut le tapisser ? Quand on est sur un canapé de bonne qualité, on peut se permettre de démonter tout le tissu, de l'emmenner chez un tapissier, puis de le faire refaire.

Dans les approches qui peuvent permettre de prolonger comme ça aussi la durée de vie d'un produit, ça va être ce que nous, on essaye de porter avec nos meubles en bois, en travaillant avec des huiles de finition qui vont permettre de repenser un meuble et de le retravailler dans ses teintes.

Est ce qu'on veut aller vers un bois plus chaud, plus clair ? Est ce qu'on veut lui donner une teinte, même colorée ? Et voilà, il y a des façons de travailler la finition, des meubles qui permettent aussi de pouvoir en faire varier la couleur. Je pense qu'on a tous en tête, je crois que ça a été le boom dans les années 90-2000 de la céruse, des meubles. Mais tous les vieux meubles en bois massif, on était capable de les sabler ou de les brosser et de les céruser et ont redonnait un côté sympa à ces meubles là et plus contemporains.

Donc ça aujourd'hui, nous, on sait le faire avec nos meubles en bois chez KATABA. Mais sur les meubles en acier, on est capable de les décaper aussi et de les repeindre.

Donc voilà, ce sont des approches qui sont intéressantes à regarder.

Quand on fait l'achat d'un meuble, c'est de se poser la question aussi de savoir. Et dans dix ans, si j'ai envie de changer mon intérieur ; est-ce que je peux changer mon intérieur en gardant ce meuble et simplement en changeant sa couleur ou on le tapisant ?

Il existe effectivement des matériaux qui sont plus ou moins carbonés. Après, fondamentalement, il n'y a pas de mauvais matériaux, mais il peut y avoir des mauvais usages d'un matériau.

Je veux dire par là si vous mettez une vie en acier au bon endroit et que ça vous permet de solidariser deux pièces de bois qui sont un matériau peu carboné : ça a du sens d'utiliser de l'acier et si ça peut vous permettre de réduire les coûts et derrière, de pouvoir accéder à un marché, vous aurez d'autant plus d'impact que si vous aviez fait un assemblage compliqué en bois collé qui rend le produit non démontable et du coup, on est embêté pour l'acheminé chez les clients, etc. Donc c'est vraiment une question de construction, de marque, de produits et de prix.

Mais clairement, l'acier est très carboné. Si vous comparez un meuble de rangement en bois ou en panneaux de particules et un meuble en acier, le meuble en acier va être entre cinq et 20 fois plus impactant que le meuble en bois et panneaux de particules. Ça, fondamentalement, c'est les grands ordres de grandeur. Mais après, voilà, c'est simplement pour dire que l'acier n'est pas forcément un problème en soi.

Typiquement, notre petit tabouret Pile, il est tout en acier, mais ça fait sens parce qu'il est mono matériau. On décape en un rien de temps, il est quasi indestructible. Et quand on le met dans un CROUS, comme ça a déjà pu arriver, on sait que ce meuble-là, il ne va pas se défoncer. Au bout de trois ans, il restera intègre et on pourra même lui refaire un tour de dix ans quand on lui aura redonné un coup de peinture.

Donc voilà, à la fois, il y a des matériaux qui sont à proscrire, et en même temps, dans certaines circonstances, ça peut avoir du sens d'y avoir recours.

Mais sur le bois, on a un vrai problème parce qu'on a mis en place au cours des 20 dernières années des standards de certification de la gestion des forêts. Donc c'est le FSC, le PEFC et ça, ça fonctionne plutôt bien, surtout depuis que Cash Investigation s'est penché sur le sujet et les rappeler à l'ordre.

Mais c'est une base, une base fondamentale d'avoir un contrôle comme ça. Donc nous, on privilégie évidemment ces bois-là. On privilégie aussi du bois issu de forêts françaises.

La question de déforestation, qui est évidemment une préoccupation qu'on on doit tous avoir à l'esprit sur le territoire français, ce n'est pas vraiment l'action humaine, ou plus exactement, ce n'est pas directement l'action humaine qui est problématique.

Ce qui est problématique pour le bois en France, c'est le réchauffement climatique. Et ce sont des forêts qui aujourd'hui sont en passe d'être inadaptées pour le climat auquel elles sont exposées. Il faut des dizaines d'années pour faire pousser une forêt et le réchauffement climatique va plus vite que ça. Donc aujourd'hui, la filière bois avec laquelle on est fréquemment en contact nous explique aujourd'hui la course contre la montre, c'est l'adaptation des forêts.

Pour ma part, en tant que consommateur, c'est vrai que l'expérience KATABA m'a beaucoup appris sur les enjeux de ma consommation. Et peut-être aussi parce que mon bagage d'officier mécanicien de la marine marchande m'a appris à réparer les choses.

En tout cas, ce que je retiens de ces deux expériences, qui sont sans doute cumulatives, c'est qu'un rapport durable aux objets, ça passe par des objets qu'on va pouvoir garder longtemps qu'on va pouvoir entretenir. **Et pour pouvoir garder longtemps des objets et les entretenir, il faut qu'on en ait envie. Et cette envie d'entretenir et de garder longtemps des objets et passe d'abord par prendre le temps d'acheter, prend le temps de choisir et pas acheter à toute vitesse en se disant « oh bah j'ai besoin de ça, je prends ça ».**

**Prendre le temps de comparer, prendre le temps de comprendre ce que c'est qu'une offre.**

On parle souvent de comprendre une offre quand on est dans le secteur B2B. Mais en tant que consommateur, en réalité, ce qu'on fait sans arrêt quand on achète, c'est qu'on on valide en fait l'offre d'un vendeur ou d'une marque. Et donc s'interroger à la nature de ces offres et à ce qu'il y a derrière, essayer d'ouvrir un peu le capot pour comprendre comment est-ce que les gens fabriquent leurs objets. Essayer de gratter un peu en regardant ce que c'est que la politique environnementale de l'entreprise, où est ce qu'ils se certifient ? Comment est-ce qu'ils s'y prennent ? Sur quels enjeux est-ce qu'ils portent leurs efforts ? Je pense que ça, c'est intéressant. En tout cas, moi, je le fais systématiquement quand j'achète quelque chose.

Il y a des démarches qui sont où Il y a une vraie imagination autour du modèle économique parce que fondamentalement, c'est ça : c'est comment est-ce qu'on continue à créer de la valeur, à donner du travail à tout le monde tout en limitant l'accès à des ressources qui sont

limitées à une énergie qui est potentiellement carbonée ? Et de ce côté-là, il y a des choses qui sont vraiment intéressantes et qui adviennent doucement. Comment est-ce qu'on va arriver à avoir des meubles (j'en parlais tout à l'heure) mais qui vont durer et qu'on va être capable d'entretenir ? Comment est-ce que tout ça nous donne les moyens de se tourner vers une consommation qui est plus durable ? Comment est-ce que aussi l'accès à ces objets-là est rendu possible par des offres de financement qui permettent de se dire « J'ai clairement pas les moyens de m'acheter une table à 4000 balles » et je pense qu'on en est un peu tous là. « Mais en revanche, est-ce qu'il n'y a pas des acteurs qui permettent de rendre cette table accessible ? Et c'est une table dont je sais que je pourrais la transmettre à mes petits enfants ? » Parce que parce que le design aura été travaillé de telle manière qu'il ne sera pas trop marqué, il ne va pas se démoder à toute vitesse et puis je continuerais à la regarder en me disant qu'il y a un vrai coup de crayon quand je la vois dans mon séjour. Donc je pense que ça c'est comment est-ce qu'on crée de l'attachement aux objets et comment est-ce qu'on humanise ce geste de consommation ?

Le travers de la société industrielle, c'est de nous avoir donné l'impression qu'il n'y avait plus d'humain derrière les objets qu'on achète.

Et je pense qu'il faut qu'on arrive à les remettre en évidence parce que finalement, il existe toujours. Il a toujours des gens qui travaillent dans les usines. Mais on a besoin de mieux comprendre que voilà, que ces petites mains qui réalisent ces objets pour nous. Elles font un travail qui a une grande valeur et que manipuler de la matière, ça ne peut plus se faire de façon irresponsable et que ça a forcément un impact pour nous et pour les générations futures. Et ça, c'est c'est déterminant aujourd'hui d'en avoir conscience quand on consomme.

Alors clairement, aujourd'hui, l'avenir dans le meuble, on le voit d'ailleurs émerger. Il y a Fermob, qui a lancé une solution de remise en peinture de son mobilier. Donc on comprend bien qu'en réalité, ça va être de gérer la prolongation de la durée de vie du meuble. Et ça, on va tous l'avoir en tant que fabricant. On va tous avoir une responsabilité là-dessus. Mais prolonger la durée de vie du meuble, fondamentalement, c'est quoi ? C'est en réduire l'impact environnemental. Donc on voit bien que le sujet de l'impact environnemental, ça va être la clé pour demain. Et donc, du coup, je pense qu'on va aller vers une montée en gamme en réalité. C'est plutôt, ce qui est rassurant d'ailleurs, quand on regarde la transition : c'est qu'elle ne pourra être réussie, avec les objectifs qu'on a aujourd'hui pour essayer de limiter le réchauffement climatique à un degré et demi, elle ne pourra être réussie que si on opère une montée en gamme suffisante pour garantir la durabilité des produits. Moi, je trouve que ça va plutôt dans le sens du consommateur qui va être de moins en moins soumis et l'affichage environnemental aidera beaucoup aussi pour ça, à des produits de piètre qualité, fabriqués vite pour dégager de la marge dans de mauvaises conditions.

Parce que c'est ça aussi qu'on découvre, quand on creuse sur ces questions des impacts environnementaux et sociaux, c'est que mal faire des produits, c'est aussi les faire dans des conditions sociales dégradées, dans des pays où le droit du travail n'est pas le même qu'en France. Donc je pense qu'on va aller vers des produits qui vont être fondamentalement plus vertueux.

C'est pas pour ça qu'on va tous devenir des enfants de cœur. En tout cas, je pense qu'on va tirer le marché vers le haut avec cette transition. Et la place de KATABA, j'espère qu'elle va être importante ! En tout cas, ce qui est certain, c'est que la place de KATABA aujourd'hui c'est

de construire ces chaînes de valeurs qui nous permettent de pouvoir travailler avec des matériaux issus du réemploi.

Et ça, on fait partie des rares à savoir le faire. On est sûrement les seuls à le faire sur une telle variété de matériaux et aujourd'hui, c'est notre chance. Et donc du coup, on a envie de continuer à faire ça, de continuer à expérimenter et de continuer à proposer des solutions qui nous permettent de dire aux gens « Regardez ! Ça s'est fait avec tôle, qui avait déjà servi, ça s'est fait avec du verre qui avait déjà servi, et cetera. »

C'est à la fois construire des solutions pour la consommation de demain et les rendre accessibles à Monsieur et madame Tout le monde. Et c'est par ça que va passer le changement d'échelle pour KATABA, c'est d'arriver à transformer et à arriver aussi à descendre en gamme, parce qu'aujourd'hui nos produits, c'est plutôt des produits haut de gamme. Et arriver à rendre ces solutions décarbonées un peu plus accessibles, même si on sait qu'on sera jamais compétitifs face à un produit bas de gamme fabriqué en Chine. Mais n'est pas non plus le but, parce qu'on aura bientôt un affichage environnemental qui permettra d'expliquer pourquoi est-ce qu'il y a un écart de prix.