



ecomaison

 Mentimeter



Réemploi et réparation

entre impératif et opportunités
pour les metteurs en marché

Conférence du 6 juin 2023

AMEUBLEMENT

Sommaire .

8h30

1

Introduction par Dominique Mignon et Amélie Montoriol

• Objectifs de cette conférence

• Réemploi et réparation : éléments de contexte

• *Définitions, enjeux, parties prenantes et cadre réglementaire*

8h40

2

Revue des enjeux clés et partage d'informations stratégiques

• **Seconde-main en France** : pour les metteurs en marché, faire émerger une offre rentable et attractive pour répondre à la demande en forte croissance

• *Synthèse du sondage Arthur D. Little réalisé en novembre 2022 en France métropolitaine (1530 répondants)*

• **Présentation des solutions et services développés par Ecomaison**

9h30

3

Table ronde : pertinence, opportunités et prérequis d'un futur collaboratif de la seconde-main du meuble en France ?

• *Sujets clés à approfondir lors de l'AG et en groupes de travail*

1. Objectifs de cette conférence

Objectifs de cette conférence : sensibiliser, recueillir vos points de vue, prioriser l'effort et fédérer autour du réemploi et de la réparation

4 objectifs clés

1. SENSIBILISER

les adhérents d'Ecomaison sur l'ensemble des **enjeux et orientations prises par Ecomaison**

2. RECUEILLIR

la **réalité et les priorités du terrain** pour concevoir les solutions les plus pertinentes, **au-delà de la réponse aux obligations réglementaires**

3. PRIORISER

les **enjeux, attentes et orientations** pour mieux **concentrer** et diriger les **efforts** et **investissements**

4. FEDERER

les **adhérents** et les **parties prenantes** sur les priorités et la **feuille de route « macro »** à détailler lors de l'AG et dans les groupes de travail



Identifier des volontaires – partenaires pour valider la conception et tester les solutions développées et/ou susciter des projets dédiés

Le réemploi et la réparation visent à prolonger la durée de vie des produits (changement de propriétaire, reconditionnement fonctionnel ...)

Réemploi et Réparation : définitions et enjeux associés

Définitions

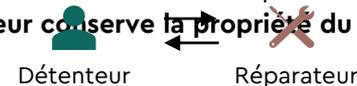
Réemploi / Seconde-main

- Le réemploi consiste à **assurer une seconde-vie à un produit, dans un état ou une fonction similaire ou différente à la sortie d'usine**
- Le **réemploi** peut-être direct ou **intermédié, avec prise de propriété ou non d'un acteur tiers**
- L'acte de réemploi est complété lorsque le **détenteur se sépare de la propriété du produit au profit d'un nouvel utilisateur**



Réparation

- La réparation consiste à **remettre en état de fonctionnement** un produit ayant **perdu sa qualité fonctionnelle initiale suite à une panne, défaillance ou casse** (à différencier de l'upcycling...)
- La **réparation peut être effectuée par des réparateurs** (30K indépendants ou franchisés recensés), les fabricants ou les distributeurs (SAV)
- Dans le cadre de l'acte de réparation, le **détenteur conserve la propriété du produit**



Le Code de l'Environnement requiert la mise en place de deux fonds dédiés, représentant plus de 57M€ par an à terme de coûts à l'horizon 2029

Rappel du cahier des charges de la REP ameublement

A. Fonds de réemploi (c.20M€ à l'horizon 2029)

Article L541-10-5 du Code de l'Environnement

[...] chaque éco-organisme et chaque producteur en système individuel créent un **fonds dédié au financement du réemploi et de la réutilisation** [...]

[...] doté des ressources [...] **lesquelles ne peuvent être [...] inférieures à 5 % du montant des contributions** [...]. Lorsque ces objectifs ne sont pas atteints [...] dotation du fonds [...]

[...] sont éligibles aux crédits versés [...] les entreprises [...] relative à **l'économie sociale et solidaire** dans le champ de la prévention, du réemploi et de la réutilisation et qui répondent à des conditions [et] rendent compte [...]

Arrêté du 14 octobre 2022

Le fonds ne finance que les **opérations de contrôle, nettoyage et remise en état** [...]

Modalités de mise à disposition sans frais du gisement [...] auprès des acteurs du réemploi et de la réutilisation qui en font la demande. [...] Ces conditions minimales doivent être **transparentes, équitables, non discriminatoires, et satisfaisant au respect du principe de proximité**. [...]

Elles précisent également les performances attendues [...] ainsi que les modalités relatives à la reprise [des objets non réemployés]

L'éco-organisme **évalue** en lien avec l'ADEME les **quantités d'éléments d'ameublement usagés faisant l'objet d'un réemploi** ou d'une réutilisation

B. Fonds de réparation (37M€ à 2029)

Arrêté du 14 octobre 2022

L'éco-organisme établit un **plan d'actions** [identifiant] les freins et leviers permettant d'augmenter la **réparation des éléments d'ameublement** [...]

L'objectif cible indicatif de suivi de la **progression du taux de réparation hors garantie pour l'année cible 2028 par rapport à l'année de référence 2019 est de +35%** [pour l'ensemble des catégories]

[...] l'éco-organisme collecte les **informations nécessaires au suivi de la progression du taux de réparation hors garantie**, notamment auprès des réparateurs labellisés [...]

[...] l'éco-organisme alloue au moins **6 M€ au fonds pour l'année 2023**. L'éco-organisme propose [...] une trajectoire de progressivité [...] **enveloppe cible de 37 M€** [...] pour le financement des **coûts de réparations** réalisées par un réparateur labellisé, y compris lorsque la **réparation est réalisée avec la participation de l'utilisateur**

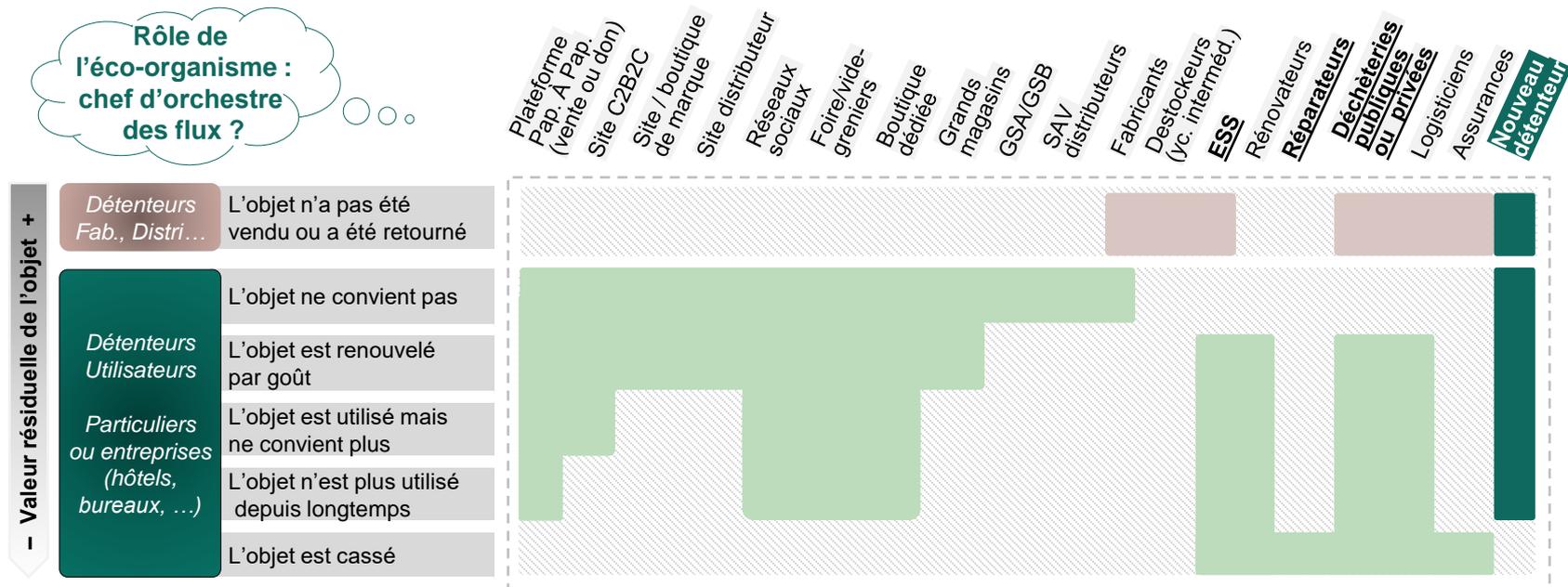
► Les fonds de réemploi et de réparation génèrent des changements de structure de coûts, y compris des économies

L'extension de la durée de vie des objets fait intervenir de multiples parties prenantes, souvent concurrentes (accès au gisement)

ILLUSTRATIF

Parties prenantes intervenant dans la seconde-vie des meubles selon l'état de l'objet

Rôle de l'éco-organisme : chef d'orchestre des flux ?



Les contraintes et objectifs des acteurs du réemploi sont différents ; peuvent-elles être complémentaires ?

Parties prenantes – Des enjeux différents à articuler ?

Plateformes	Distributeurs	Ecomaison	L'économie sociale et solidaire	Opérateurs
<ul style="list-style-type: none"> • Produits technologiques différents / avec ou sans modèle logistique • Sont à la recherche du bon business model pour trouver la rentabilité • De nombreux acteurs orientés seconde main 	<ul style="list-style-type: none"> • La reprise 1/11/0 impact financier - en recherche de modèle • Le marché est en baisse et le vente en livraison a fait exploser le nombre d'acteurs • La seconde main est un axe défensif mais qui peut être une opportunité 	<ul style="list-style-type: none"> • A construit initialement son modèle sur le recyclage • nouveaux objectifs de réemploi dans le cahier des charges • Des objectifs très ambitieux de développement du réemploi dans la loi et dans le cahier des charges 	<ul style="list-style-type: none"> • Dispose de beaucoup de volumes mais de qualité en nette baisse • Est peu digitalisée • Finance sa mission d'insertion par le réemploi 	<ul style="list-style-type: none"> • N'ont pas investi le créneau du tri en vue du réemploi • Voit la valeur de la matière leur échapper

Discutons-en fin de séance – Pertinence, opportunités et prérequis d'un futur collaboratif de la seconde-main du meuble en France ?

Table ronde



Partagez vos avis
et questions via

Rdv sur Menti.com

Code : 8530 5886



**Dominique
MIGNON**

Présidente



**Amélie
MONTORIOL**

Responsable
Ameublement



**Benoit
GODON**

Responsable
Fonds Réparation



**Pascal
ANSART**

Senior Advisor
Arthur D. Little



**Aurélien
MORLAIS**

Manager
Arthur D. Little

- 1 Proposer une offre de seconde de main / réparation : une priorité stratégique pour les metteurs en marché ? A quel horizon ?
- 2 Quels obstacles rencontrés ? Êtes-vous favorables à une coordination (gisement...) par l'entremise d'Ecomaison ? Si oui, quel rôle d'Ecomaison et de partenaires ? Comment préserver la place des ESS ?
- 3 Des idées complémentaires à suggérer ? (eg. idées de projets, approches à différencier par produits...)

2. Revue des enjeux clés et partage d'informations stratégiques

Seconde-main en France : pour les metteurs en marché, faire émerger une offre rentable et attractive pour répondre à la demande en forte croissance

Synthèse du sondage Arthur D. Little réalisé en novembre 2022 en France métropolitaine (1530 répondants)

Présentation des solutions et services développés par Ecomaison

Seconde-main en France :

Pour les metteurs en marché, faire émerger une offre rentable et attractive pour répondre à la demande en forte croissance



France métropolitaine (Nov. 2022)

1530 répondants en France métropolitaine .
Quotas représentatif de la population française : genre, âge, géographie, CSP, revenus, situation familiale, typologie de communes ...

Couverture des secteurs d' « objets durables » (hors véhicules), dont :

- Meubles et objets de décoration
- Jeux et jouets
- Articles de bricolage et de jardinage
- Objets d'extérieur
- Electroménager et technologie
- Vêtements
- ...

Objectifs de cette synthèse : vous transmettre des clés de lecture sur 4 questions stratégiques et opérationnelles posées par la seconde-main

1

Proposer une offre de seconde-main, un impératif ?

2

La demande pour le meuble de seconde-main est-elle vraiment significative ?

3

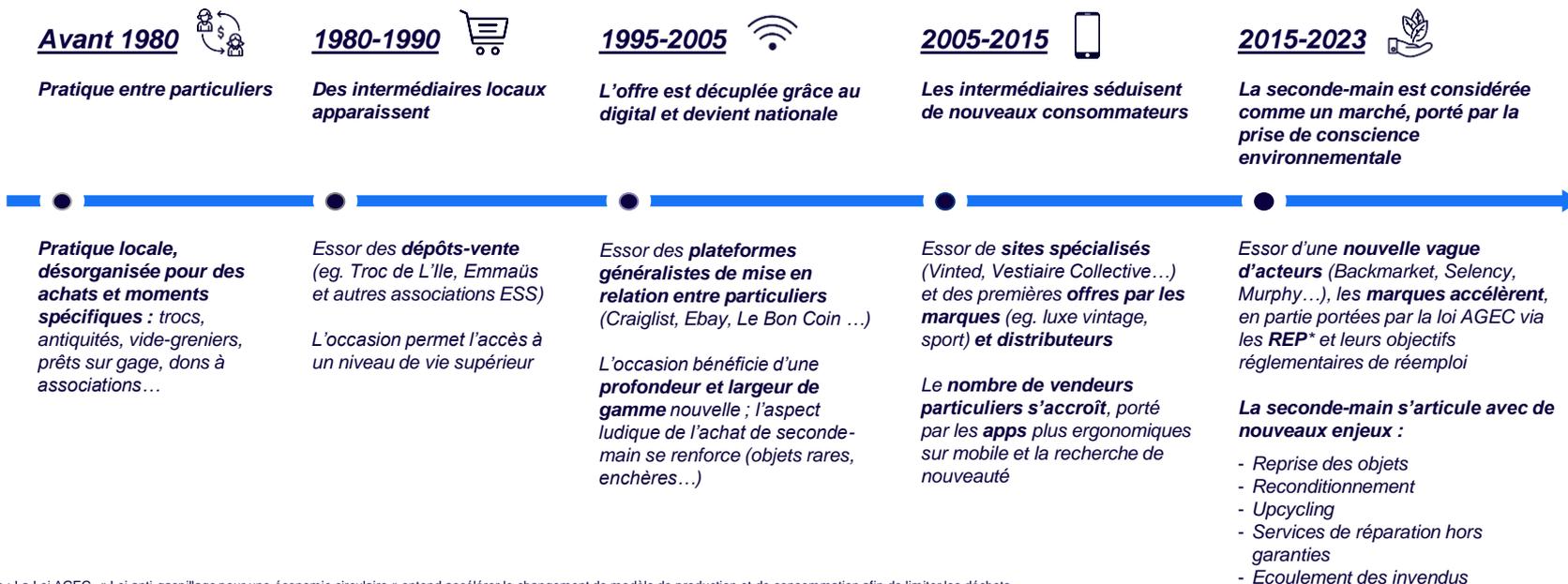
Mon modèle de distribution est-il propice à ce marché ?

4

Comment articuler l'offre de seconde-main avec mon modèle d'affaire et la rendre économiquement viable ?

La seconde-main : entre pratique ancienne, nouvel engouement et impulsion réglementaire

Quand les objets utilisés et mis au rebut gardent une valeur perçue forte pour de nouveaux utilisateurs



Note : La Loi AGEC « Loi anti-gaspillage pour une économie circulaire » entend accélérer le changement de modèle de production et de consommation afin de limiter les déchets et préserver les ressources naturelles, la biodiversité et le climat. La REP « Responsabilité Élargie du Producteur » impose aux fabricants et distributeurs de contribuer au financement de la fin de vie de leurs produits

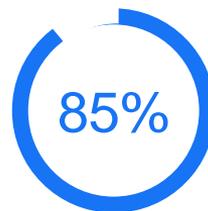
Derrière la multiplication des offres, quelle demande ?

La seconde-main à fin 2022 / semestre 1 2023 : un phénomène d'ampleur en volume, expérience d'achat et valeur



Raz de marée

Part des consommateurs de plus de 17 ans qui pourraient avoir adopté la **seconde-main comme habitude d'achat au premier semestre 2023** (vs. 60% à fin 2022)



Décomplexé

Part des **consommateurs satisfaits de leurs achats de seconde-main** ; 25% préfèrent toujours la seconde-main et **80% seraient prêts à considérer la seconde-main** pour leurs cadeaux de Noël



Détournement ?

Part moyenne de la dépense de **seconde-main dans le total des dépenses d'objet** des acheteurs de seconde-main. Ceux-ci considèrent la seconde-main pour **1 achat sur 3**. Soit un volume d'affaire estimé de **10 milliards d'euros**

Source : Sondage et analyses Arthur D. Little (1530 répondants représentatifs de la population française)

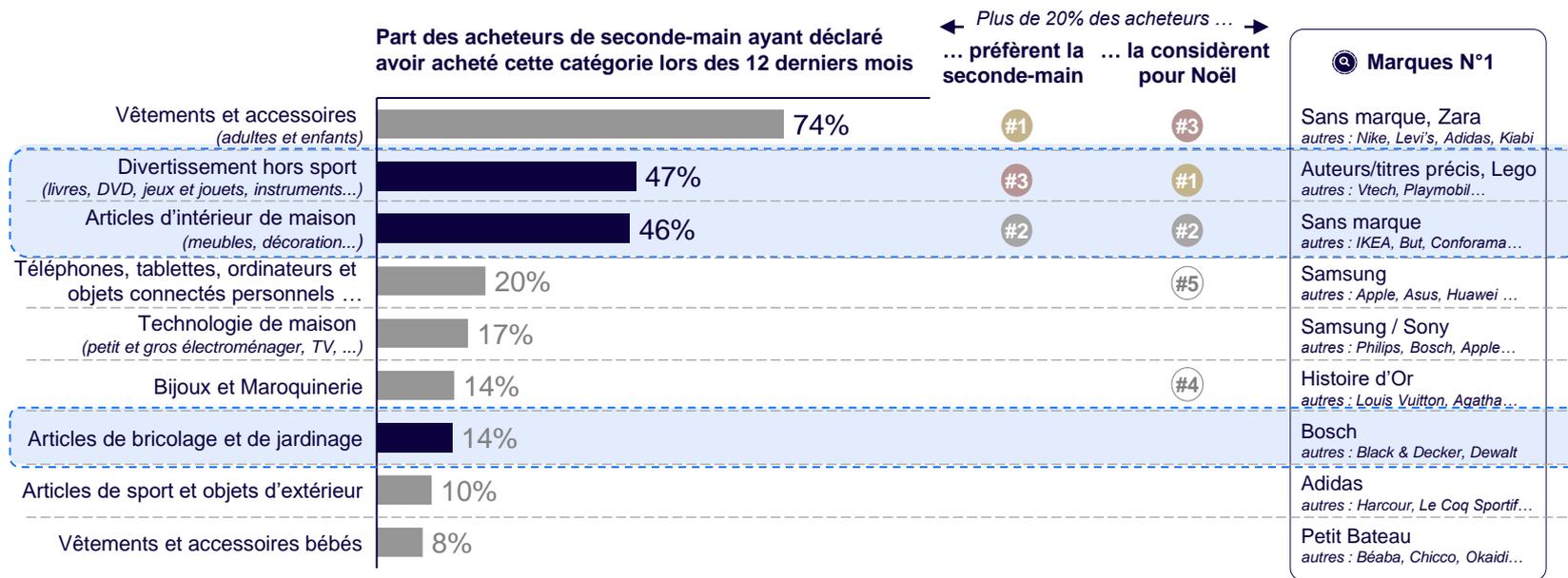
Q10. Quelle(s) affirmation(s) concernant l'achat de produits d'occasion (seconde-main) vous correspond(ent) le mieux?

Q13. A quelle fréquence avez-vous considéré l'option de la seconde-main lors de vos achats lors des 12 derniers mois? // Q15. Quel budget ont représenté l'ensemble de vos achats de seconde-main lors des 12 derniers mois (soit un an)? Q19. Parmi les produits suivants, lesquels seriez-vous prêt à acheter en seconde-main comme cadeaux de Noël pour vos proches?

Q25. Quel a été votre niveau de satisfaction à la suite de vos achats de seconde-main?

Les vêtements, divertissements, et articles d'intérieur (meubles et décoration) sont spécifiquement recherchés en seconde-main, y.c. comme cadeaux de Noël

Adoption de la seconde-main par catégorie – % des répondants



Source : Sondage et analyses Arthur D. Little (1530 répondants représentatifs de la population française)

Q14. Pour quels types d'achats avez-vous recouru le plus fréquemment à la seconde-main lors des 12 derniers mois? Q19. Parmi les produits suivants, lesquels seriez-vous prêt à acheter en seconde-main comme cadeau de Noël pour vos proches? Q20. Pour quels types de produits pourriez-vous rechercher de la seconde-main en priorité dans les 12 prochains mois? Q22. Pour quels types d'achats pourriez-vous préférer la seconde-main à des produits premiers prix? Q28. Quelles marques recherchez-vous le plus souvent en seconde-main?

En 2023, près d'un foyer sur 7 pourrait envisager l'achat de meubles en seconde-main ; les 29-54 ans aisés ou les 55+ classe moyenne seraient deux cibles prioritaires

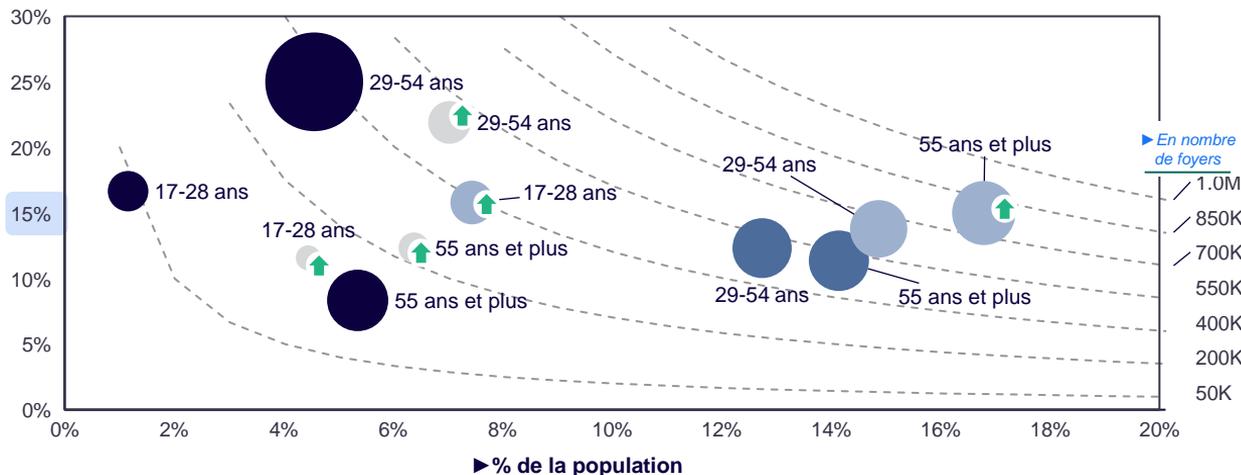
Cartographie de la seconde-main dans l'ameublement par démographie et tranche de revenus



Revenus annuels/foyer : ● Plus de 100 000€ ● Entre 20 000 et 49 999€ ○ Taille des bulles : Opportunité (% de la pop. * % de l'appétence * budget seconde main moyen / an) ▲ Augmentation de 4-5% du nombre de foyers susceptibles d'acheter du meuble en seconde main dans les 12 prochains vs 12 derniers mois

● Entre 50 000 et 99 999€ ● Moins de 20 000 €

► % de foyers qui envisagent l'achat de meubles de seconde main dans les 12 prochains mois



► Opportunités à envisager

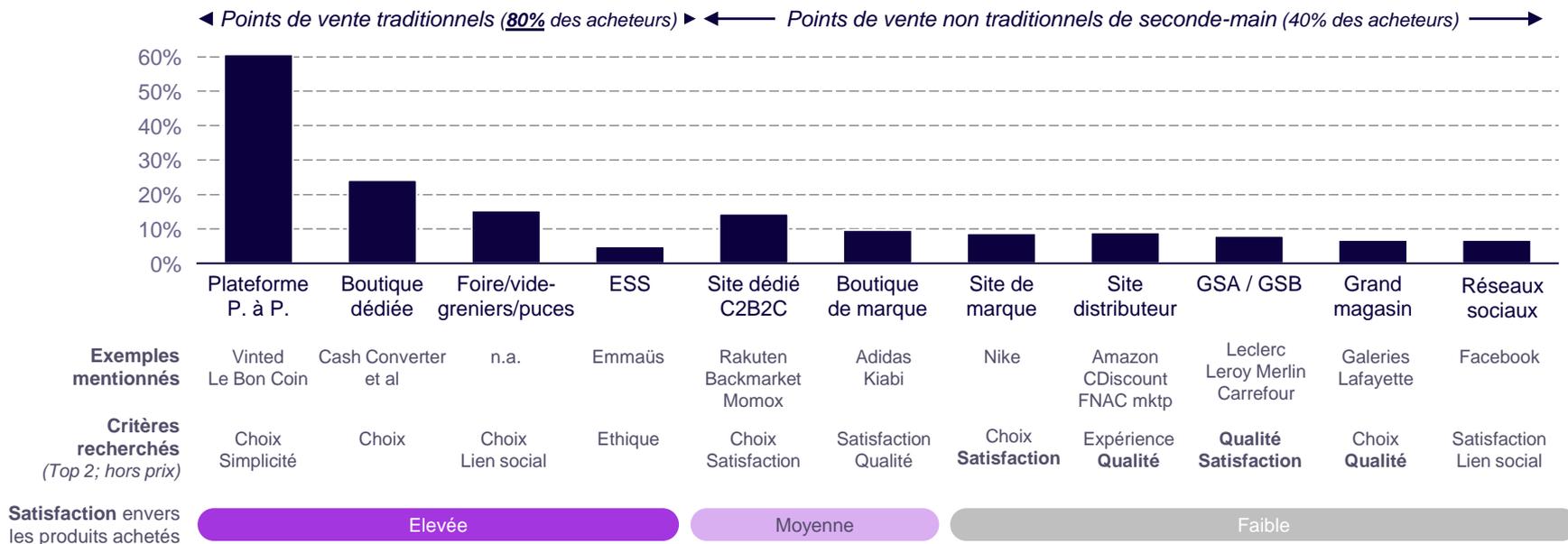
- 29-54 ans**
 - Aisés : achat résidences principales et secondaires
 - Tous pouvoirs d'achat : Installation en couple, Premier enfant, Déménagement
- 55 ans et plus**
 - Achat résidence secondaire et aide à l'installation des jeunes
- Classes moyennes**
- 17-28 ans**
 - Première installation, location/colocation

Source : Sondage et analyses Arthur D. Little (1530 répondants représentatifs de la population française), INSEE

Q20. Pour quels types de produit pourriez-vous rechercher de la seconde-main en priorité dans les 12 prochains mois?; Q14. Pour quels types d'achats avez-vous recouru le plus fréquemment à la seconde-main lors des 12 derniers mois?.

A fin 2022, les points de vente digitaux et traditionnels dédiés agrègent la majorité des gestes d'achat ; le modèle d'affaires des canaux non traditionnels reste à définir

Points de vente privilégiés par les acheteurs de seconde-main (vagues 1 et 2) – % des répondants



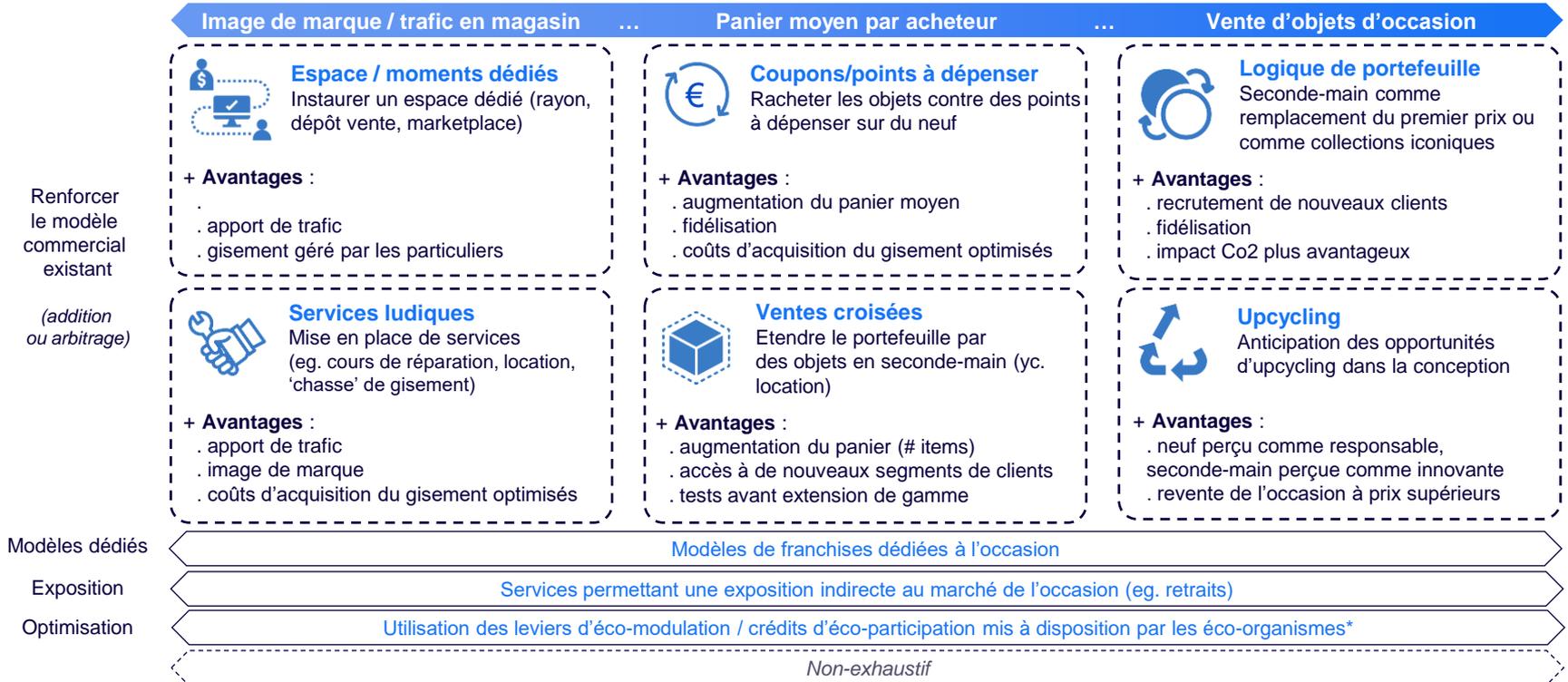
Source : Sondage et analyses Arthur D. Little (1530 répondants représentatifs de la population française)

Q25. Quel a été votre niveau de satisfaction à la suite de vos achats de seconde-main?

Q30. Où effectuez-vous le plus souvent vos achats de seconde-main? // Q31. Dans cette catégorie, quel revendeur, site, plateforme vous a offert la meilleure expérience? // Q31. Pourquoi?

Proposer une offre de seconde main : les éléments clés à articuler

Définir le rôle de la seconde-main selon les objectifs poursuivis



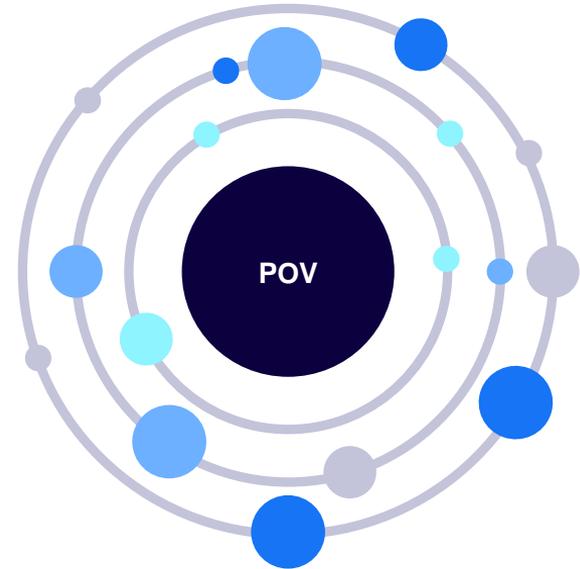
Note : * Par exemple, sélection d'un assortiment de produits intégrant de la matière recyclée, mieux recyclables ou réparables, envoi de produits utilisés vers les ESS ...

Source : Arthur D. Little

Définir un modèle performant d'**approvisionnement local en écosystème** est une clé de voute pour garantir la satisfaction des consommateurs

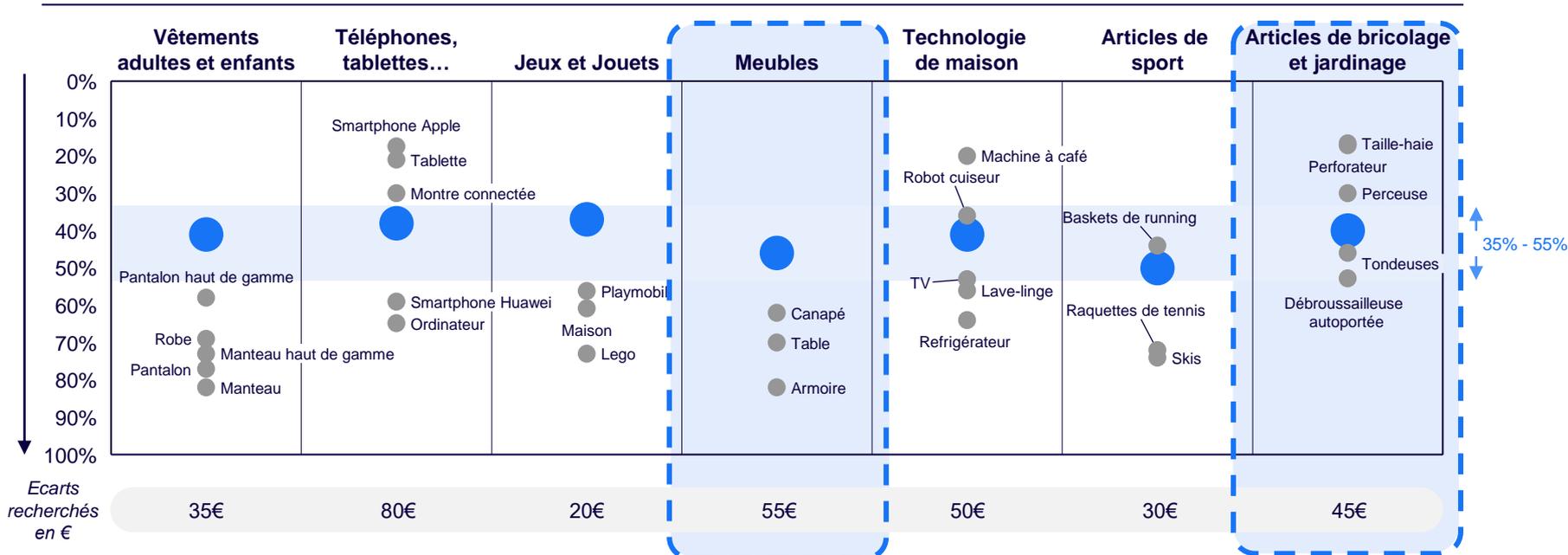
Approvisionnements locaux en écosystème

- Récupération de gisement via les **particuliers** (apport direct, obligation de reprise) ; **65% des particuliers ont déjà vendu un objet en occasion**
- Collecte auprès d'**ESS**
- Collecte sur **zones de réemploi** en déchèteries publiques,
- Collecte lors d' « **événements spécifiques** » : chantiers, rénovation d'hôtels ...
- Partenariats avec des **acteurs spécialisés** (Youzd, Smartback, Izidore...)
- Utilisation des **invendus, sur-stocks et objets défectueux en sortie d'usine** ...



Résoudre l'équation de rentabilité par des écarts de prix suffisants mais contrôlés avec le neuf (une cible de 35-55% selon les catégories ?)

Écarts de prix minimum recherchés (sondage : ●) vs. relevés* (●) – % du prix neuf



Source : Sondage et analyses Arthur D. Little (1530 répondants représentatifs de la population française) ;

Q27. Quel est l'écart de prix minimum entre le neuf et la seconde-main en dessous duquel vous préférez toujours le neuf à la seconde-main?

* Relevés de prix sur Boulanger, Roche Bobois, Ikea, Nike, Rossignol, Babolat, Sandro, Zimmermann, Levi's, H&M, Vinted, Vestiaire Collective, Le Bon Coin, Selency et Backmarket

Maintenir la compétitivité du neuf combiné à la seconde-main : innovation et conseils, production responsable, consommation servicielle

1. Renforcer l'avantage comparatif du neuf

Parmi les acheteurs de seconde-main ...

45%

Nomment l'**innovation / la recherche d'une meilleure qualité** comme raison principale qui leur ferait préférer des biens neufs aux biens de seconde-main

35%

Recherchent dans l'achat de neuf les bénéfices des **garanties** et du **SAV**, les **conseils** vendeurs, la possibilité de **tester** en amont ou les options de **personnalisation**

2. Miser sur la consommation responsable

en amont (conception produit...) ou en aval (réparation, recyclage...)

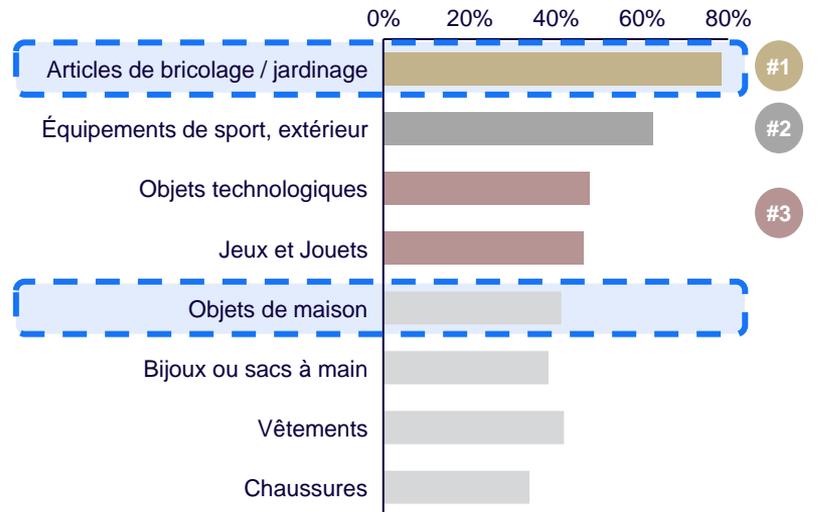
40%

Pourraient préférer le neuf si le produit ou la marque leur permet de consommer de manière responsable :

Eco-conception y.c. réparabilité, intégration de **matière recyclée, pratiques éthiques, production locale, action locale**

3. Faire de la seconde-main avec du neuf : le serviciel

% des répondants qui utilisent ou pourraient utiliser un **service de location**



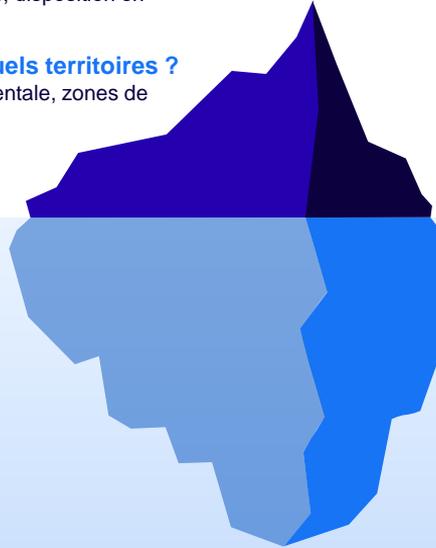
Conclusion : 4 dimensions clés pour se positionner

Stratégie

- **Ambition d'une offre de seconde-main, yc. articulation avec l'existant ?**
Risques de ne pas y aller ? (logique de portefeuille et priorités de vente, renforcement de l'attractivité consommateurs et/ou franchisés, disposition en magasin vs. produits neufs ...)
- **Potentiel stratégique / tactique confirmé ? Dans quels territoires ?**
(demande existante ou potentielle, segmentation comportementale, zones de chalandise, ...)
- **Options alternatives ?**

Déploiement et gisement

- **Stratégie de déploiement ?** (conversion de magasins vs. acquisition de fonds de commerce vs. ouverture de magasins ; recrutement de franchisés ...)
- Existence d'un **gisement suffisant** permettant un approvisionnement régulier et de qualité ?
- Modèle d'approvisionnement : **C2C vs. C2B2C vs. invendus** ? Niveau de **tri / transformation** à anticiper (yc. vs. assurances) ?



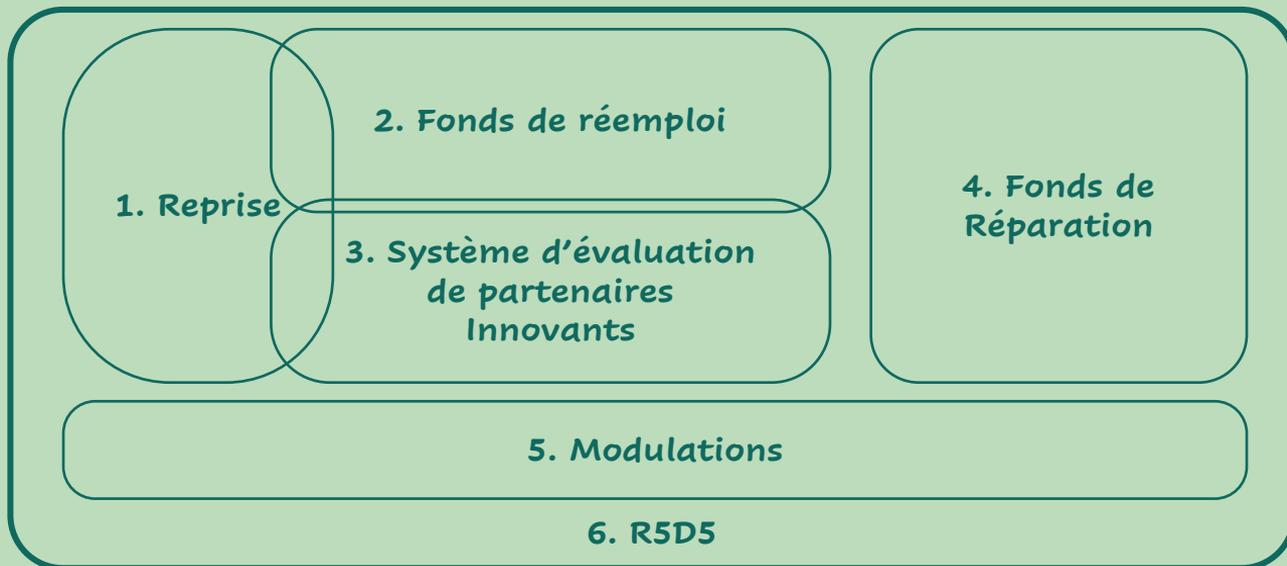
Offre commerciale

- Critères de **compétitivité de l'offre** pour générer et convertir du trafic sur l'horizon 2023-2030 et au-delà ? (promesse de marque, assortiment, gamme, modèle d'affaire et prix, services yc. SAV, rôle des enseignes/web...)
- **Rentabilité ?**

Modèle opérationnel pragmatique

- **Prérequis ?**
- Equilibre entre **pertinence locale** et **cohérence globale** ?
- Appel à des **partenaires** (yc. éco-organismes) ou **internalisation** ?
- **Innovations / partenaires** à préempter ?

Présentation des solutions et services développés ou anticipés par Ecomaison



En amont des obligations de réemploi, Ecomaison met à votre disposition des services de « reprise » conformes à la loi AGEC

1. Comprendre les obligations



Outil d'autodiagnostic

- Identification de vos obligations de reprise

Guide d'information

- Présentation de la réglementation et des services proposés par Ecomaison

2. Mettre en place la reprise



Services de collecte

- Collecte des produits usagés, pour réemploi ou recyclage
- Carte PRO
- Bon d'apport

3. Communiquer auprès des clients



Signalétique magasin & infos vendeurs

- Mémos vendeurs
- Affiches
- Leaflets
- Totems

Kits digitaux

- Contenus pour vos sites internet
- Publication pour les réseaux sociaux

4. Favoriser le réemploi

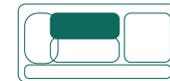


Partenariats avec les structures de l'ESS (Economie Sociale et solidaire)

- Mise en relation
- Plateforme du don

INFORMATION

Les services disponibles pour l'ameublement sont disponibles pour les filières du bricolage, du jardin, des jouets et courant 2023 pour la filière du bâtiment.



La stratégie Ecomaison : 4 piliers pour renforcer le maillage et les liens entre les acteurs du réemploi

Réemploi – Objectif de 120 kt réemployées en 2029, avec les acteurs de l'ESS au cœur de la stratégie en synergie avec les metteurs en marché, avec l'impératif de pragmatisme et d'efficacité de l'éco-organisme



MAILLAGE & ECOSYSTEME

15 minutes
d'un point de don

Objectif de maillage permettant le don d'objet soutenu par un écosystème d'acteurs



FLÉCHAGE VERS
LES ACTEURS DE L'ESS

195 kt fléchées
vers les acteurs de l'ESS

Moy. 250 tonnes à réemployabilité élevée par acteurs de l'ESS par 800 structures en 2029



RÉEMPLOI SOLIDAIRE

110 kt réemployées
par les acteurs de l'ESS

Objectif cible de 57% (min. 45%) de taux de réemploi chez les acteurs de l'ESS

75% du total réemploi



RÉEMPLOI
ÉCONOMIE CLASSIQUE

30 kt réemployées
par les acteurs de l'économie classique

Traçage des offres de seconde-main des distributeurs et des plateformes de dons ou d'occasion

25% du total réemploi



Au-delà des structures de l'ESS seules, Ecomaison souhaite faciliter l'essor d'initiatives de réemploi des objets par la labélisation de partenaires

Système d'évaluation des acteurs innovants de la logistique

Exemples de projets passés

► **Identifier et labéliser de nouveaux services** développés ou en cours de développement par des porteurs de projets ou des starts up de la tech ou de l'ESS autour des thèmes de la collecte, du don, du réemploi et de la réparation

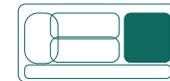
► **Une grille d'évaluation avec des critères simples et un comité de nomination régulier :**

- . cohérence avec la stratégie Ecomaison pour la filière (réduire les déchets, favoriser le réemploi ou la réparation ...)
- . maturité du projet
- . taille du gisement
- . technologie proposée

► Pour Ecomaison, accès aux données de gisement

Exemples de projets passés





Favoriser le « réemploi » sans changement de propriétaire : un fonds de réparation déployé en 2023 sur les sièges et canapés, offrant des bonus réparations (~tiers payant) de 30-50€

Réparation – Orientations prises par Ecomaison dans le cadre du fonds Réparation (37M€ à l'horizon 2029)

► Départ au semestre 2 2023 sur les sièges / canapés



► Un bonus de 30-50€ selon les réparations, sous conditions

Une réparation (suite à une casse, défaillance, panne mais à différencier de la rénovation ou remise au goût du jour) **est couverte par le fonds si...**

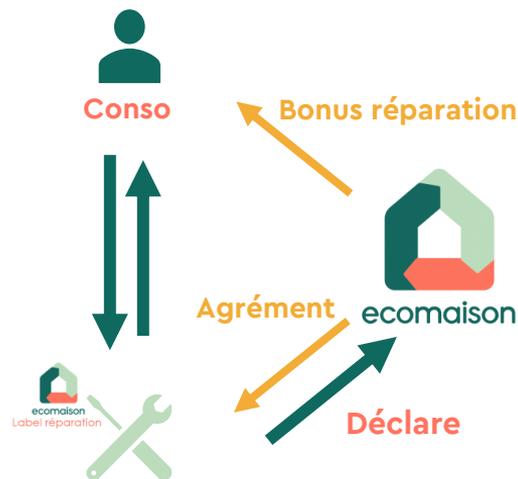
Elle est réalisée

- **pour un particulier** détenteur d'un produit
- **hors garantie** légale ou commerciale,
- **par un réparateur agréé** (autoréparation exclue du fonds)

Elle appartient au **périmètre d'éligibilité produit x réparations** établi par Ecomaison

Elle fait l'objet d'une **demande valable** au regard des critères d'Ecomaison par un réparateur agréé (flux financier similaire au principe du tiers payant : le bonus est soustrait de la facture et est versé, sur déclaration, au réparateur)

► Schéma du fonctionnement





Pour inciter l'ensemble de la filière, Ecomaison envisage de proposer 6 mesures de bonus et crédits d'éco-participations relatifs aux enjeux de rallongement de la durée de vie des objets

Réemploi et réparation dans la modulation des éco-participations – pistes envisagées

Perspectives Ecomaison en matière d'éco-modulation

Pour chaque secteur, des principes d'éco-modulations incluant des bonus et des malus sont attendus pour fin 2023 / début 2024

Deux dimensions : favoriser la réemployabilité et la production raisonnée (recyclabilité, matière première vertueuses...)

Deux enjeux : rendre les bonus / malus incitatifs, sur des critères légitimes (vs. le cadre légal, vs. les pratiques du marché, vs. la réceptivité du consommateur) et faisables opérationnellement

Budget dédié à l'horizon 2029 : 40M€ p.a.
(hors subventions à l'innovation)

Principes de bonus : 10% de réduction par critère coché
Principes des crédits : règles du jeu ad hoc

Pistes d'éco-modulation associées au réemploi et à la réparation

- 1 [Bonus] Déclaration de **disponibilité des pièces détachées**
- 2 [Crédits] Co-financement des **plans d'éco-conception**
- 3 [Crédits] Récompense pour **livraison d'objets aux ESS**
- 4 [Crédits] Bourse à la mise en place **d'offre de seconde-main**
- 5 [Crédits] Bourse pour la mise à **disposition d'outils de remise en état**
- 6 [Crédits] Adaptation des mécanismes du fonds Réparation pour la mise en place de **zones de réparations**



Poursuivre l'échange et la collaboration dans le temps : le projet R5D5

R5D5 – Projet d'innovation pour Booster le réemploi

Echéance : Phase 1 : Mai - septembre 2023 , Phase 2 : Juin 2023-Juin 2024

Résumé projet : Le projet consiste à engager une réflexion multi-acteurs sur les "business model" existants dans le domaine du réemploi , voir comment développer des passerelles entre les acteurs (Ess, plateformes diverses) pour développer et comptabiliser les quantités réemployées et l'impact environnemental et économique du développement de ces quantités sur l'équilibre opérationnel et financier des filières.



Méthodologie et livrables :

- 1. Phase 1** : Ateliers et rencontres avec les acteurs (Distributeurs, Collectivités, ESS, Plateformes digitales) pour :
 - identifier les faisceaux d'opportunités et de contraintes liées au développement du réemploi , l'évolution des business model liés et les schémas possibles de coopération entre les acteurs.
 - qualifier quantitativement et qualitativement les gisements issus des nouvelles obligations
- 2. Phase 2** : bilan détaillé des circuits de réemploi existants et de la pertinence et de l'impact des solutions identifiées à l'échelle d'un territoire d'expérimentation. (Possibilité sur le territoire de l'agglomération de Maubeuge)

3. Table ronde :

Pertinence, opportunités et prérequis d'un futur collaboratif de la seconde-main du meuble en France ?

Discutons-en – Pertinence, opportunités et prérequis d'un futur collaboratif de la seconde-main du meuble en France ?

Table ronde

Partagez vos avis
et questions via

Menti.com

Code : 8530 5886



**Dominique
MIGNON**

Présidente



**Amélie
MONTORIOL**

Responsable
Ameublement



**Benoit
GODON**

Responsable
Fonds Réparation



**Pascal
ANSART**

Senior Advisor
Arthur D. Little



**Aurélien
MORLAIS**

Manager
Arthur D. Little

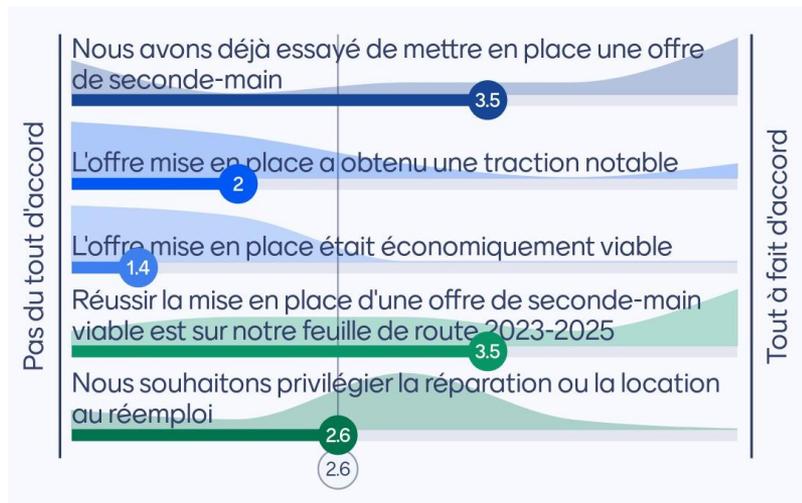
- 1 Proposer une offre de seconde de main / réparation : une priorité stratégique pour les metteurs en marché ? A quel horizon ?
- 2 Quels obstacles rencontrés ? Êtes-vous favorables à une coordination (gisement...) par l'entremise d'Ecomaison ? Si oui, quel rôle d'Ecomaison et de partenaires ? Comment préserver la place des ESS ?
- 3 Des idées complémentaires à suggérer ? (eg. idées de projets, approches à différencier par produits...)



L'offre de seconde-main : pour les metteurs en marché, une démarche d'offre durable dont la traction et la rentabilité restent à déterminer

Proposer une offre de seconde de main / réparation : une priorité stratégique pour les metteurs en marché ? A quel horizon ?

- 15 répondants



Pour quelles raisons pourriez-vous considérer mettre en place des initiatives de seconde-vie ? Est-ce une priorité pour la filière ?

Parce que nous souhaitons nous inscrire dans une économie circulaire et



Pour baisser l'impact environnemental de la filière.



Pour élargir mon offre produit



Pour gérer la complémentarité de l'offre par rapport aux attentes



Pour accélérer l'essor de la seconde-main : préparer la seconde vie en amont, faciliter l'accès au gisement, optimiser les coûts, rassurer

Quels obstacles avez-vous rencontré ou anticipez-vous ?

Quel rôle pour Ecomaison ?

Comment préserver le rôle des structures de l'ESS ?

Obstacles cités

délai de réparation
accès au gisement quali
manque de ressources logistique
hétérogénéité des produit
gestion locale ess
qualité des produits qualité du produit
concurrence offre classic
coût main d'œuvre
stockage du gisement

La seconde-vie doit avoir être **anticipée en amont**, lors de la fabrication avec **l'éco-conception** et la **mise à disposition de pièces détachées**. L'**upcycling** est aussi une piste

Trouver comment dépasser la **contrainte du stockage** (m²...)

Effectuer un pré-tri du gisement, pour **massifier** certain gisement et créer de l'homogénéité dans les produits de 2nde main disponibles.

Aider les metteurs en marché et points de vente en local à se **connecter** à un réseau local d'ESS

Il serait judicieux qu'Ecomaison développe des **partenariats avec des acteurs de ESS locaux par typologie de produits**. Les outils pourraient être une cartographie des acteurs ou un évènement local

Pour garantir la qualité des meubles de seconde main, serait-il envisageable de déterminer un **référentiel "seconde main"** ?

Absorber la question de la logistique et cartographier les ESS.

Rôle partenaires: bien planifier la réparation, avoir une bonne visibilité des délais et coûts au client final

Synthèse (1/2)

Une obligation réglementaire

- **Le réemploi et la réparation visent à prolonger la durée de vie des produits.** Là où le « réemploi » consiste en un changement de propriétaire de l'objet en l'état, la réparation allonge la durée de vie fonctionnelle suite à une panne, défaillance ou casse sans changement de propriétaire.
- Ces deux enjeux représentent, dans le cadre des fonds dédiés (**Fonds de Réemploi, Fonds de Réparation**), près de **57M€ de besoin de financement par an à terme en 2028 via les éco-participations.**

Un enjeu écologique de pertinence économique

- Alors que les offres de seconde-main se multiplient, près de **70% des consommateurs pourraient avoir adopté la seconde-main comme habitude d'achat en 2023**, détournant ainsi 20% des dépenses potentielles dirigées vers l'acquisition de biens durables.
- L'ameublement et les objets de décoration n'échappent pas à ce phénomène, secteurs où **un foyer sur sept serait prêt à faire l'acquisition de biens de seconde-main en 2023.**
- Dans l'ameublement comme dans les autres secteurs, les **plateformes restent le canal de distribution privilégié et plébiscité.** En cause, l'inadéquation fréquente entre, d'une part, les attentes supérieures des consommateurs envers les offres seconde-main proposées par les marques et distributeurs et, d'autre part, l'accès difficile à un gisement de qualité par ces mêmes marques et distributeurs.
- **Pour réussir dans la seconde-main, les metteurs en marché doivent articuler différents enjeux et critères de succès :**
 - Articuler la seconde-main avec les enjeux du modèle d'affaire existant (image de marque, logique de portefeuille...)
 - Définir une offre de seconde-main ciblée (quelle clientèle, quels produits, quel niveau de qualité/garantie...)
 - Définir une stratégie d'accès au gisement en approvisionnement local en écosystème (partenaires à identifier...)
 - Identifier les leviers permettant d'accroître et rassurer sur la valeur résiduelle des produits, yc. programmer la seconde-vie des produits par l'éco-conception (séparabilité des composants, upcycling...)
 - Anticiper l'ensemble des risques, des coûts induits et les opportunités d'optimisation
 - Dériver une politique de prix attractive assurant la viabilité de l'offre (yc. synergies, yc. coût d'opportunité)
 - Investir de manière mesurée (vs. gisement disponible et objectifs) pour capturer une part de la demande

Synthèse (2/2)

L'apport
Ecomaison,
anticipé et à
construire
avec vous

Pour plus
d'informations
contactez-nous !



Amélie
MONTORIOL

Responsable
Ameublement

- Ecomaison a vocation à adopter **un rôle de coordinateur entre les différentes parties prenantes de la seconde-vie des éléments d'ameublement**, dans le cadre de ses obligations et sans générer de concurrence déloyale ni inégalités de traitement.
- Ecomaison a développé des **stratégies détaillées pour répondre aux obligations réglementaires des fonds de réemploi et de réparation** dont la mise en place s'accéléra à partir de fin 2023 / 2024 dans le cadre du nouvel agrément pour la période 2024-2029. Le pilotage anticipé du « Fonds Réemploi » incitera notamment à la création de partenariats gagnants entre les metteurs en marché et les structures de l'ESS.
- Parmi les solutions et services anticipés par Ecomaison, au bénéfice direct des metteurs en marché :

➤ Reprise :

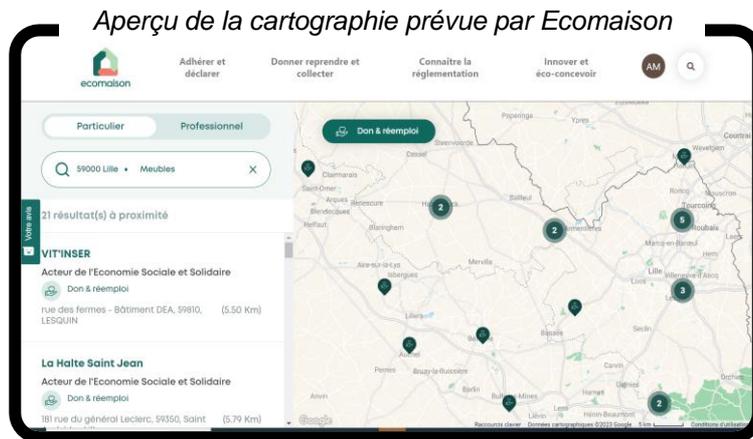
- Outils d'autodiagnostic et d'information
- Signalétiques en magasins et kits digitaux
- Services de collecte

➤ Réemploi / seconde-main :

- Outils de cartographie des points de collecte
- Sur demande, aide à la mise en relation entre les points de vente et les ESS à proximité
- Mise à disposition d'un système d'évaluation des acteurs innovants de la logistique
- *A discuter : bourse d'échange / plateforme de gré à gré ? référentiel de qualité ?*

➤ Eco-modulation :

- Bonus et crédits pour les initiatives vertueuses facilitant le réemploi et la réparation



Merci à nos adhérents qui se sont joints à nous pour cette conférence !

MEMBRE
FOURNIER
UNITED TALENTS



SCHMIDT



optimum.



Groupe
Cofel

ecomaison



MARKET MAKER®
GROUPE



vertbaudet

