



MOOC - LE RÉEMPLOI : MATIÈRES À BÂTIR

Séquence 4 : Se fournir en matériaux de réemploi : les plateformes

Module 2 : Les familles de plateforme

Vidéo 2 : Interview de Sébastien Duprat, Directeur Général de la société Cycle-Up

Script

RÉDACTRICES DU PRÉSENT MODULE :

VALÉRIE LEGRAND

Architecte - Co-gérante - GERAnium

SARAH TARTARIN

Ingénieur environnement - Associée - GERAnium

INTERVIEW DE :

SÉBASTIEN DUPRAT

Directeur Général de la société Cycle-Up

- Bonjour Sébastien Duprat !
- Bonjour Valérie !
- **Vous êtes directeur général de Cycle-Up, qui opère une plateforme numérique de réemploi de matériaux. Pouvez-vous vous présenter en quelques mots ?**
- Oui. Je viens du monde de l'ingénierie où on a essayé de faire du réemploi et on s'est rendu compte que, quand bien même on avait les compétences en architecture, en

expertise, en diagnostic, la question d'organiser les transactions était un vrai frein au réemploi, et donc on a décidé de monter cette plateforme, pour permettre à l'offre et à la demande de se rencontrer et d'y agréger toute une série de services autour.

- **Quels types de matériaux vendez-vous ?**

- Alors là où on a été surpris, c'est qu'on vend des matériaux qu'on n'espérait pas vendre y a deux ans quand on a lancé la plateforme. Ça va de matériaux de structure, jusqu'à des équipements électriques, en passant par de l'aménagement, des cheminées, des parquets, des cloisons. Et donc aujourd'hui, il n'y a pas de matériaux qui n'ont pas lieu d'être sur Cycle-Up tant qu'ils touchent au bâtiment et à la construction.

- **Et quel volume cela représente-il ?**

- Alors on est une toute jeune société, donc on a une vraie accélération. Depuis qu'on existe, on parle de milliers de matériaux qui ont été échangés, de centaines de milliers d'euros de transactions, on parle de 400 ventes auprès d'opérations et de projets différents en France entière.

- **Quels sont selon vous les avantages principaux des plateformes numériques ?**

- "Avantages", ça dépend par rapport à quoi. Moi, mon seul objectif, c'est de faire exister les transactions, qui sans moi n'auraient pas lieu. Si des transactions existent déjà en économie circulaire parce que l'offre existe, la filière existe, j'ai pas de valeur ajoutée. En revanche, ce que je sais, c'est que les acteurs du bâtiment, ils ont principalement des fournisseurs dans l'économie linéaire, et moi je veux faire exister une offre nouvelle avec des services, de la livraison, de la logistique, de la garantie pour que ceux qui ont besoin de matériaux puissent y retrouver l'ensemble des paramètres qu'ils auraient s'ils achetaient auprès de l'économie linéaire.

- **Et pouvez-vous nous dire quels sont les services que Cycle-Up propose qui les différencient des autres plateformes numériques ?**

- Une plateforme, c'est par définition le fait d'agréger des offres de services qui viennent de gens qui ont un métier différent. Et parmi les services qu'on agrège, il y a ceux de la traçabilité numérique, de la signature électronique, mais il y a aussi ceux de la garantie et de l'assurance qui permettent aux acteurs de ré-assurer les matériaux, quand bien même ils sont d'occasion, et aussi des services de logistique et de stockage, notamment réalisés par des partenaires qui sont des entreprises d'insertion.

- **Quels sont les services qui vous différencient des autres ?**

- Le différenciant principal, c'est vraiment la question de l'assurance et de la garantie des produits. Du fait de notre entreprise, de sa taille, de son histoire, on a des assureurs qui nous suivent pour re-garantir les produits sur la base de nos expertises, et par ailleurs d'intégrer le calcul des économies carbone pour pouvoir permettre aux AMO Environnement de tout de suite valoriser les bénéfices de l'économie circulaire.

- **Quelles sont les principales difficultés auxquelles vous vous confrontez dans cette activité ?**

- Alors finalement, les difficultés ne sont pas tant que ça numériques. On parle quand même de bâtiments, de constructions, de chantier, et que les difficultés de terrain, celles

qui n'ont rien à voir avec le digital, elles sont toujours là. Les chantiers sont toujours difficiles d'accès, en retard, y a toujours des vols sur les chantiers, mais on vole autant des matériaux d'occasion que des matériaux neufs. Et donc c'est un savoir-faire opérationnel de chantier qui reste essentiel pour faire de l'économie circulaire quand bien même on ferait la rencontre du matériau par une voix digitale ou numérique. C'est quand même les sujets du concret du chantier qui restent au coeur des difficultés à régler et à lever.

- **Est-ce que vous voyez des limites particulières à cette activité ?**

- Un des limites, ça va être le comportement plus ou moins honnête, transparent, vertueux des acteurs. C'est à dire que si, par le digital, on en vient à maquiller du recel, à bidouiller la traçabilité, à opérer des services de mauvaise qualité, à dissimuler des déchets, et bah finalement on va avoir un comportement qui ne sera pas utile à l'économie circulaire et on risque de casser la belle perspective qui est devant nous. L'objectif, c'est vraiment de fiabiliser, de rassurer, de tracer, pour que les acteurs soient confiants dans l'économie circulaire et ses bénéfices.

- **Vous êtes confrontés à ces problèmes-là, de recel ou de trafics ?**

- Pas encore, mais par nature, la transaction dématérialisée, elle laisse plus de place qu'une rencontre matérielle avec une boutique, une adresse. C'est un point de vigilance, et c'est nous, notre valeur ajoutée, c'est vraiment de modérer les annonces, de vérifier la qualité des contenus, et de sécuriser la fiabilisation de qui est acteur, qui vend, qui achète, avec cette traçabilité, cette signature électronique. C'est une valeur ajoutée essentielle. C'est pas comme Leboncoin, un site de rencontre pour échanger de manière informelle. L'idée c'est vraiment que ce soit un outil de traçabilité.

- **Avez-vous d'autres points à évoquer ?**

- Oui, ce que je tiens à préciser c'est que finalement le numérique, certes ça agrège des solutions, ça ouvre des services mais, tout ça s'imbrique avec tous les acteurs de la construction. Le réemploi, l'économie circulaire, ça marche avec de l'architecture, du diagnostic, de la logistique. La plateforme, ce n'est qu'un outil au service de tous les acteurs. Et la montée en compétence, elle doit être généralisée. C'est pas la plateforme numérique qui va faire le réemploi, ce n'est un moyen parmi d'autres, et on espère qu'avec le développement des filières, il y aura aussi des opportunités, des filières directes, qui n'auront pas besoin d'intermédiation digitale. C'est ça qui fera massifier l'économie circulaire. Et l'objectif c'est bien de massifier pour quitter le champ de l'expérimentation sympathique pour aller vers un modèle économique global qui économise du carbone et crée des emplois.
- Merci Sébastien !
- Merci Valérie !