

# Prospective sur la Distribution dans l'univers Maison

avec le soutien du  
**CODIFAB**  
Développement des Initiatives Prospectives  
de l'Assemblée et de Ses







institut de la  
**Maison**   
© IPEA



# Micro-trottoir

Institut de la Maison :: Prospective de la distribution de meuble :: 30 juin 2023 :: Paris



institut de la  
**Maison**   
© IPEA





institut de la  
**Maison**   
© IPEA





## Critères d'achat d'un meuble



Source : IPEA.

Institut de la Maison :: Prospective de la distribution de meuble :: 30 juin 2023 :: Paris

## L'occasion fait recette



Source : IPEA.

- :: 67% des Français ont déjà acheté ou récupéré un meuble d'occasion
- :: 2,5 millions de ménages ont acheté un meuble d'occasion en 2022
- :: L'occasion pèse l'équivalent neuf de 2,6 milliards d'euros (17,5% du marché domestique)

Institut de la Maison :: Prospective de la distribution de meuble :: 30 juin 2023 :: Paris

## Raisons d'achat d'un meuble d'occasion

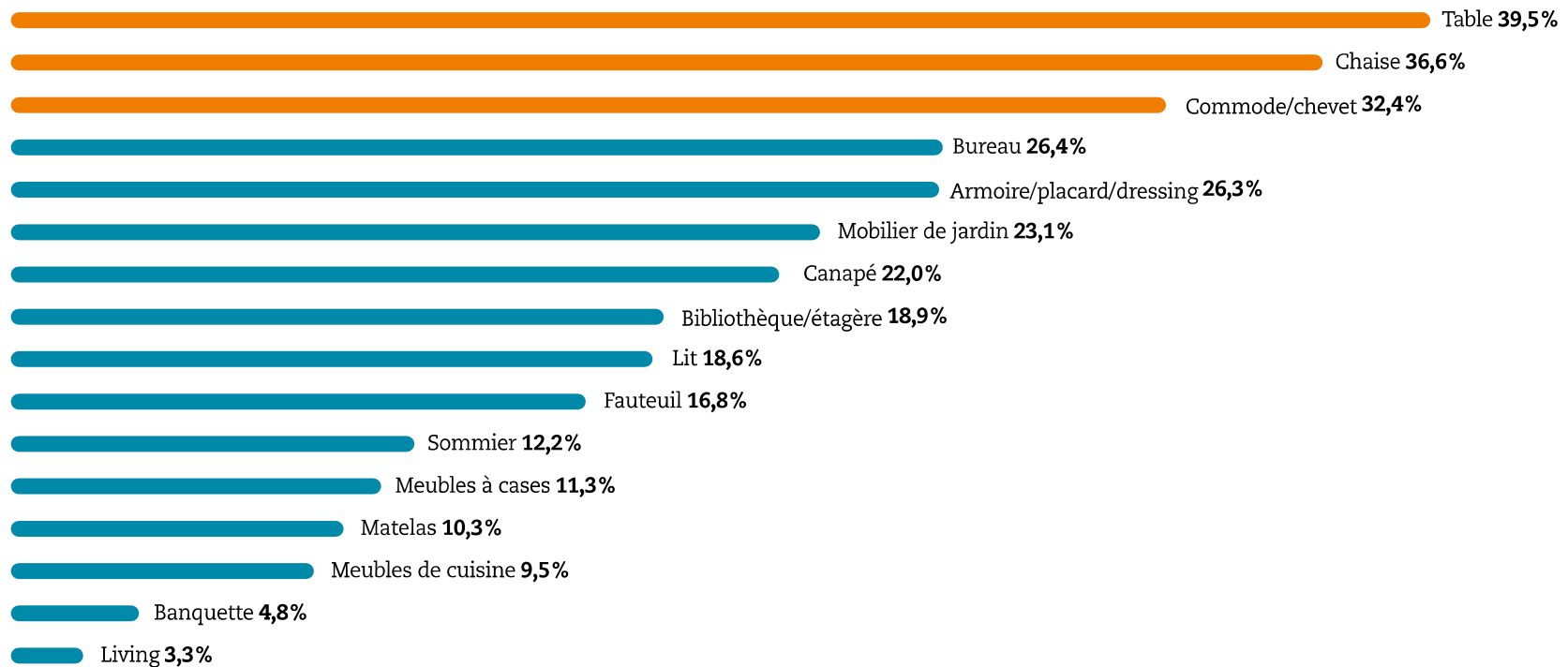
Pour éviter d'acheter du neuf	84,9 %
Pour lutter contre le gaspillage	80,3 %
C'est mieux pour l'environnement	80,2 %
Pour le garder longtemps	59,0 %
Pour l'utiliser puis le donner	36,8 %
Pour l'utiliser puis le mettre aux encombrants	15,2 %

Source : IPEA.

Institut de la Maison :: Prospective de la distribution de meuble :: 30 juin 2023 :: Paris

## Quels sont les meubles d'occasion achetés ?

En % des ménages acheteurs de mobilier d'occasion au cours des deux dernières années

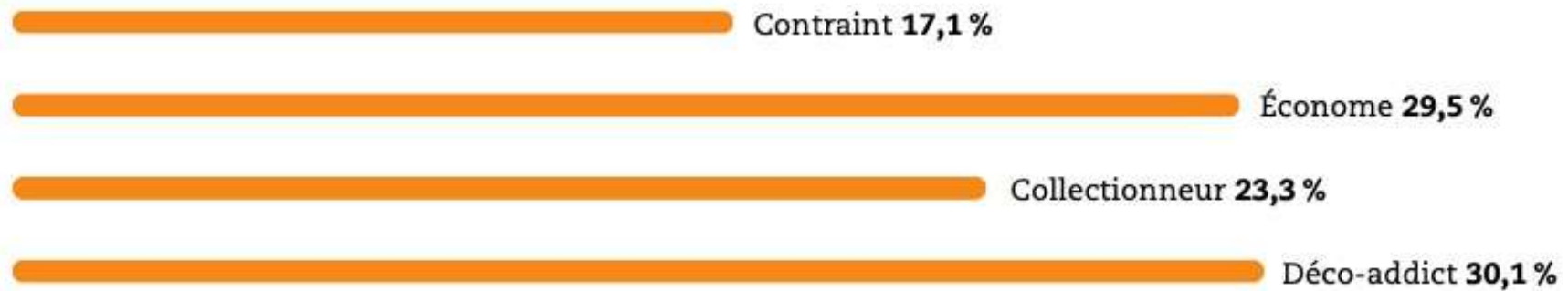


Source : IPEA.

Institut de la Maison :: Prospective de la distribution de meuble :: 30 juin 2023 :: Paris

## Qui sont les acheteurs de meubles d'occasion ?

En % des ménages acheteurs de mobilier d'occasion au cours des deux dernières années



Source : IPEA.

Institut de la Maison :: Prospective de la distribution de meuble :: 30 juin 2023 :: Paris

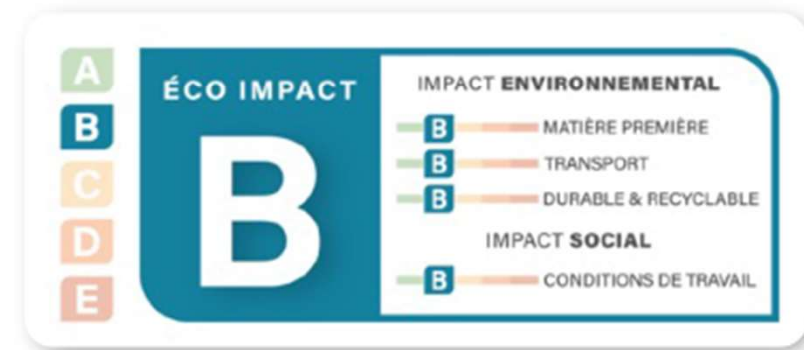
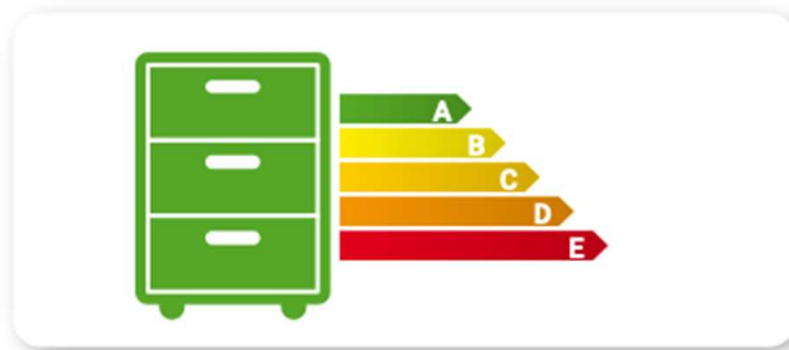
## 72 % des Français souhaitent moins de meubles



Source : IPEA.

Institut de la Maison :: Prospective de la distribution de meuble :: 30 juin 2023 :: Paris

A partir du 1<sup>er</sup> janvier 2025, tous les meubles vendus en France devront avoir une étiquette comme celle du Nutriscore :



Ce type d'étiquette informera le consommateur sur l'impact environnemental et social de chaque meuble.

La meilleure note sera A et la moins bonne sera E.

Les critères suivants seront clairement affichés : matière première, transport, meuble durable et recyclable ainsi que l'impact social calculé sur la base des conditions de travail des personnes qui fabriquent ce meuble.



## Pensez-vous que cette information vous sera utile ?

Oui **66,1 %**

A horizontal bar chart with a dark orange segment representing 66.1% and a lighter orange segment representing the remaining 33.9%. The bar is positioned below the text 'Oui 66,1 %'.

Source : IPEA.

Institut de la Maison :: Prospective de la distribution de meuble :: 30 juin 2023 :: Paris

## Serez-vous sensible au moment de l'achat à cette information ?

Oui **64,0 %**

A horizontal bar chart with a green bar representing 64.0%. The bar is composed of a darker green segment on the left and a lighter green segment on the right. The total length of the bar corresponds to the 64.0% value.

Source : IPEA.

Institut de la Maison :: Prospective de la distribution de meuble :: 30 juin 2023 :: Paris

## Cette information vous incitera-t-elle à acheter des produits fabriqués en France ou en Europe ?

Oui **70,0 %**

A horizontal bar chart with a red bar representing 70%. The bar is divided into a solid red section for the first 70% and a lighter red section for the remaining 30%.

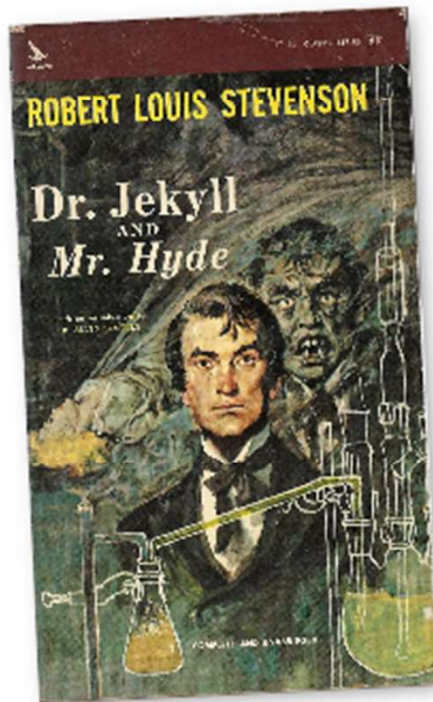
Response	Percentage
Oui	70,0 %

Source : IPEA.

Institut de la Maison :: Prospective de la distribution de meuble :: 30 juin 2023 :: Paris



## Consommateur vs citoyen



Le consommateur reste consommateur et, pour qu'il devienne citoyen, il n'y a que l'intervention du législateur

- :: le consommateur compte sur le commerçant pour le prix et/ou le service
- :: le citoyen, pour sauver la planète, compte sur l'innovation et le législateur



institut de la  
**Maison**   
© IPEA

Smart  
back

Responsable  
Simple  
Économique

L'expert en reverse logistique et revalorisation de mobilier / literie.

[Olympe.chabert@smartback.fr](mailto:Olympe.chabert@smartback.fr)



# Les retours de meubles...

## Un coût caché énorme !

**5%**

Des ventes

**10%**

Du CA

**50%**

Des galères



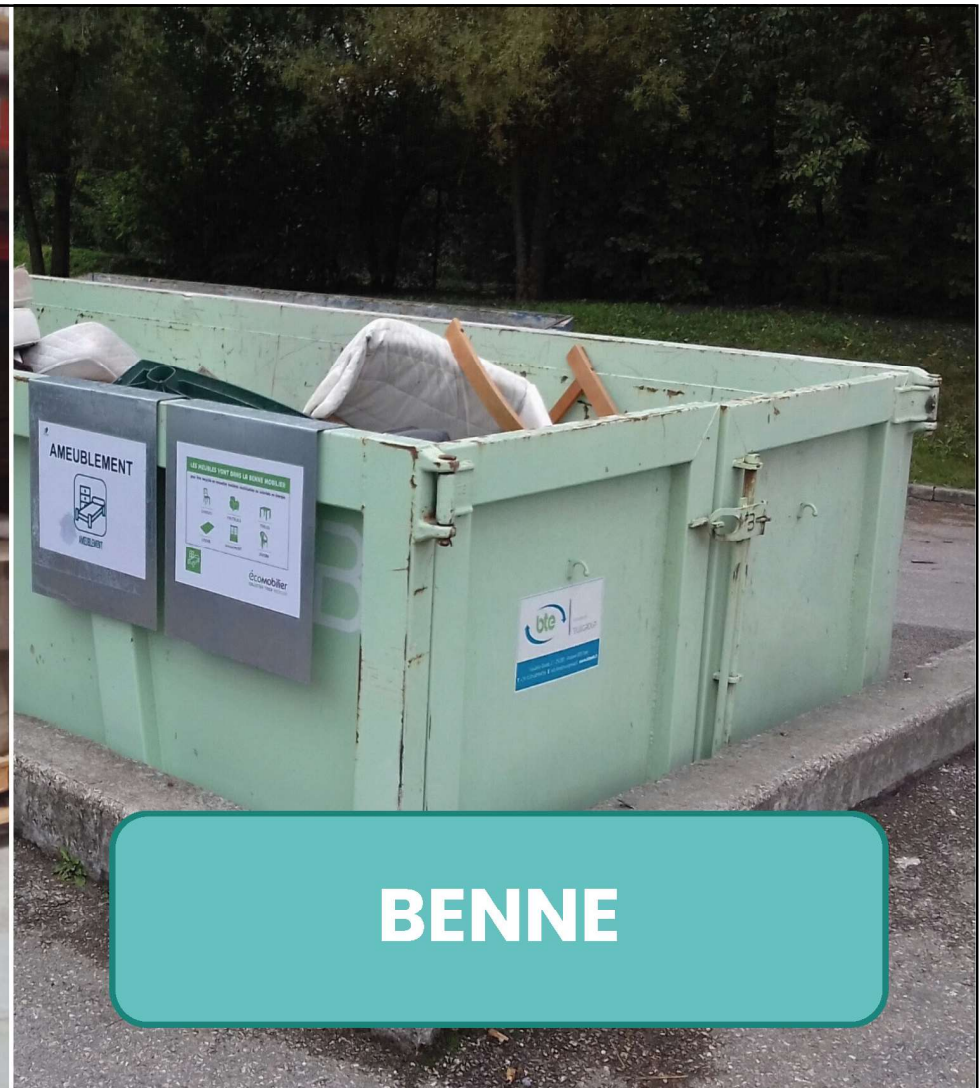
*Thierry Petit, co-fondateur de Showroom Prive*







**STOCKAGE INUTILE**



**BENNE**



**LOI ANTI-GASPILLAGE**  
pour une **économie circulaire**

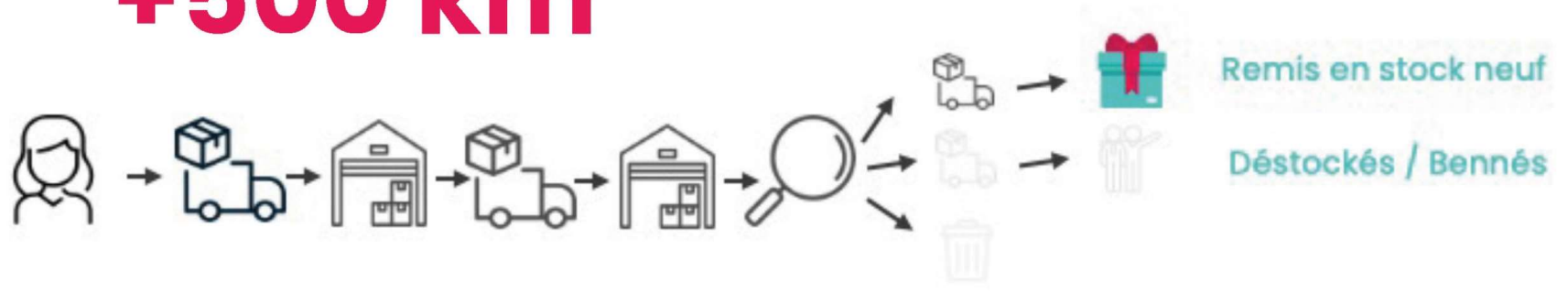
A  
B  
C  
D  
E

**ÉCO  
IMPACT**

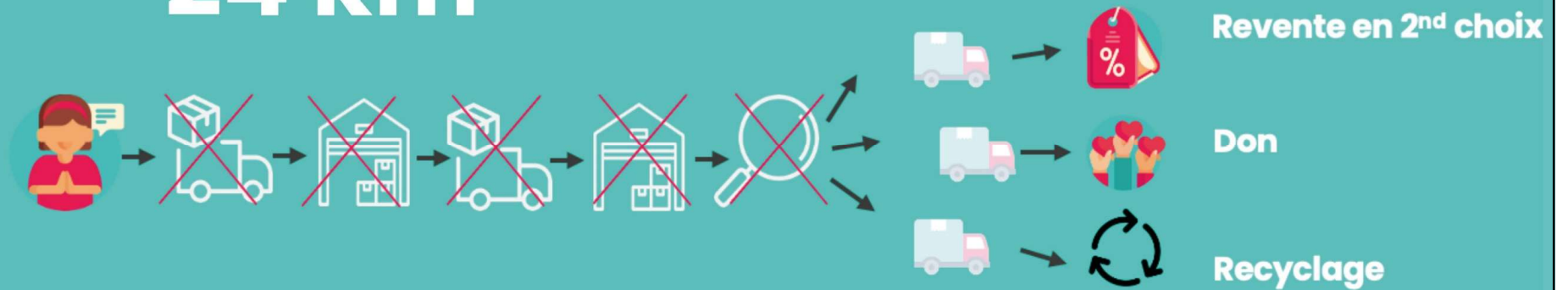
**La 2<sup>nde</sup> main =  
10% du marché  
du mobilier**



# +500 km



# 24 km







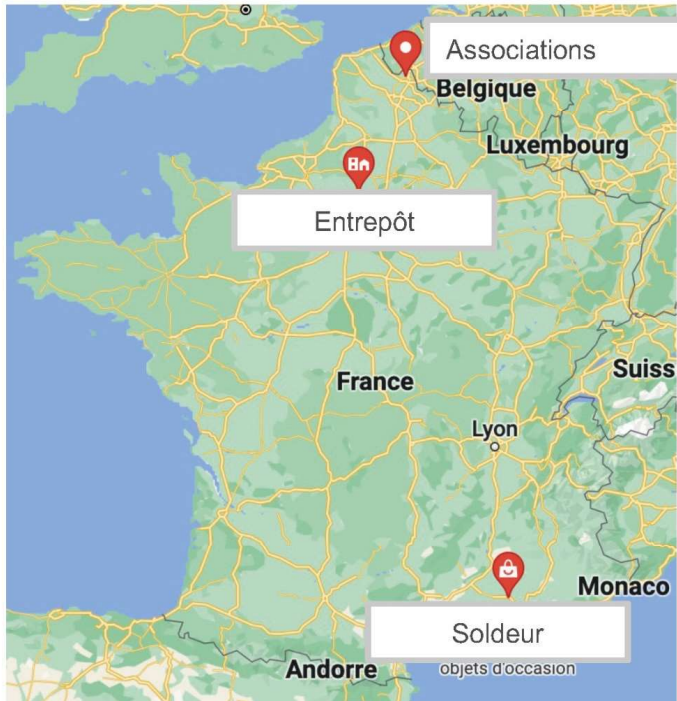
??????



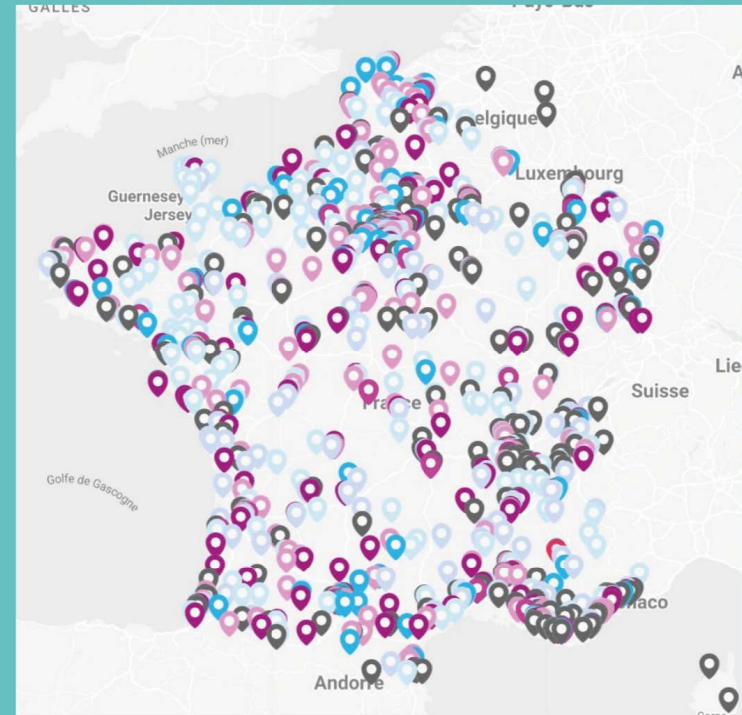
Catégorie : Chaise  
Défaut fonctionnel : bois fissuré  
Grade SmartBack : Petit défaut  
Réparable



# 1 soldeur 1 association



# 650 partenaires



# Nous gérons les retours de...

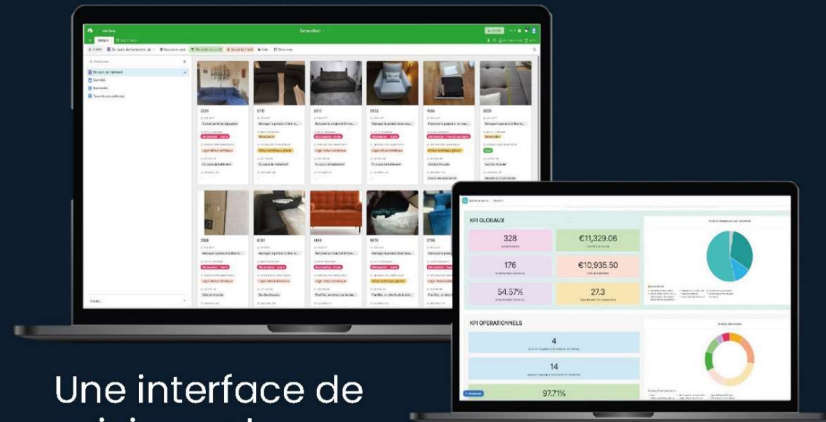
## Mobilier d'intérieur, d'extérieur, literie

### GESTION DES RETOURS



### REPRISE 1 POUR 1





Une interface de suivi pour le service client

Des dashboard de reporting



Jusqu'à **-30%** Coût



**0** Galère à gérer



**99%** Réemploi à **24 km**



**4,8/5** satisfaction client

# Donner la meilleure seconde vie possible à chaque meuble



Créer l'**argus** du  
meuble d'occasion



Structurer la **filière  
reconditionnement**  
et seconde main



Construire un  
**modèle rentable**





institut de la  
**Maison**   
© IPEA



## Accélérons l'émergence de meubles responsables !

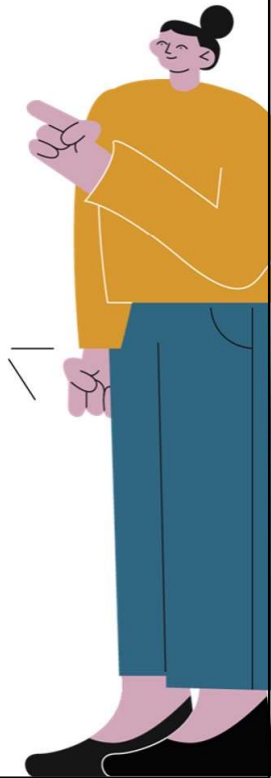
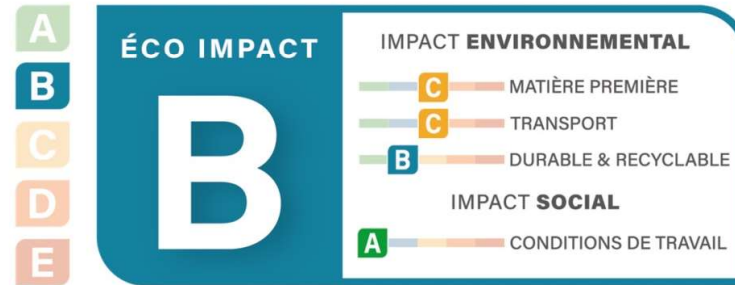
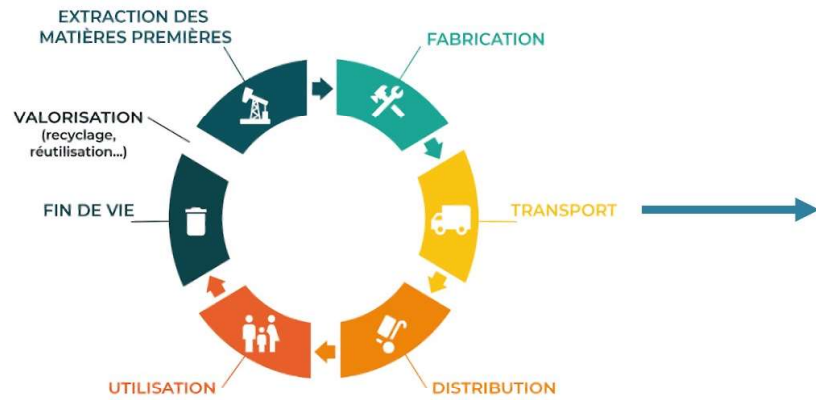
- Évaluez l'empreinte de vos produits ou projets
- Diminuez l'impact de vos prochaines collections
- Prouvez vos engagements
- Répondez à la future réglementation



# Méthode d'évaluation

**80 %** Environnement

**20 %** Social



# Un contexte en forte évolution

## Particuliers

100 %

*estiment que la mise en place d'une note environnementale améliore l'image de marque de l'entreprise*

ADEME 2017

50 %

*évitent les produits notés D ou E*

ADEME 2017

## Professionnels

100 %

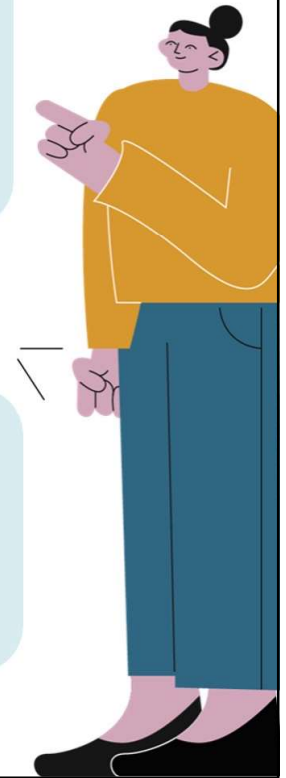
*des **contrats de la commande publique** devront intégrer au moins une considération environnementale d'ici 2025.*

Loi Climat et Résilience, 2021

90 %

*Des prescripteurs intègrent des **produits responsables** (matière recyclée, upcyclée...) dans leurs projets d'aménagement*

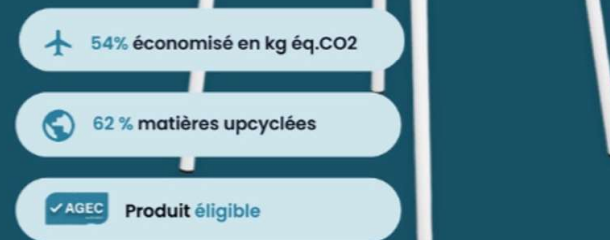
Baromètre Maison & Objets, 2023





## Accélérons l'émergence de meubles responsables !

- Évaluez l'empreinte de vos produits ou projets
- Diminuez l'impact de vos prochaines collections
- Prouvez vos engagements
- Répondez à la future réglementation





institut de la  
**Maison**   
© IPEA





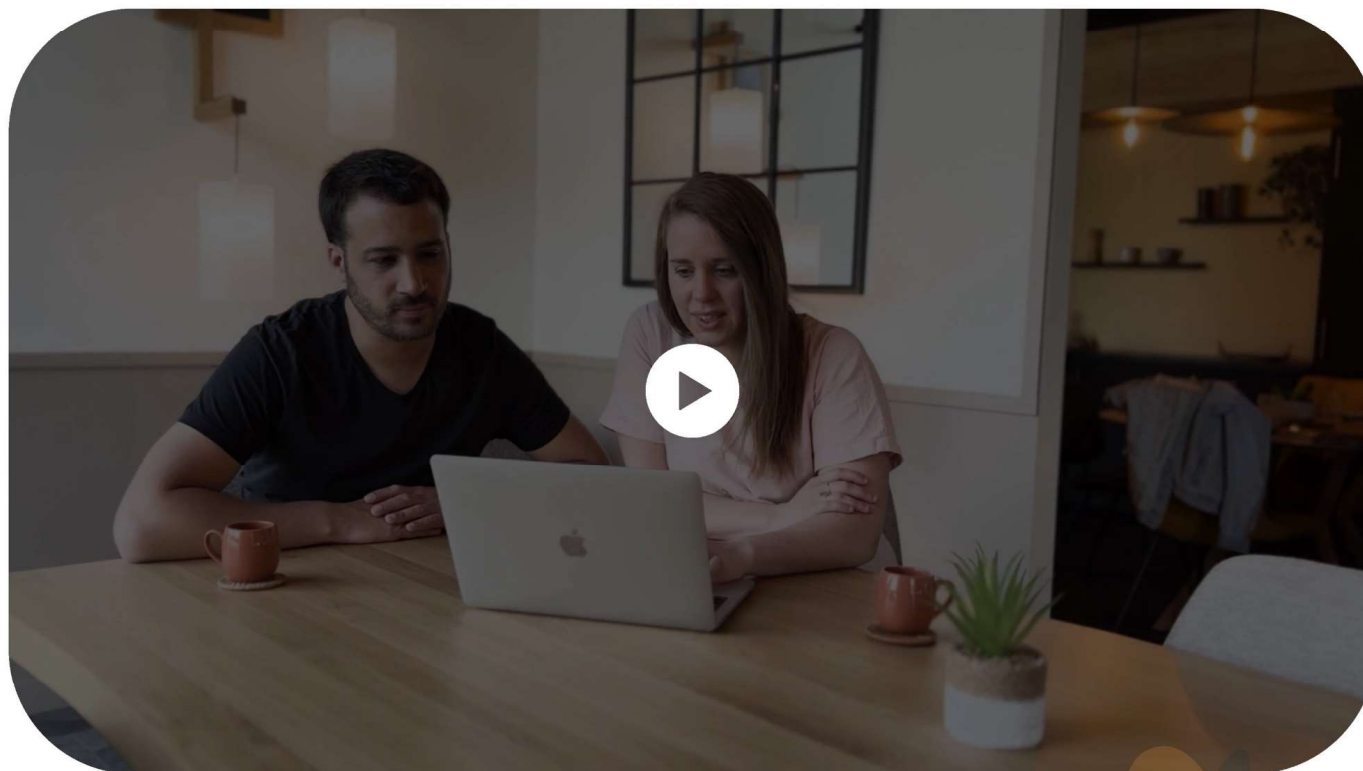
**BOOST TA TRYBU**  
CONFIGUREZ • CHIFFREZ → VENDEZ



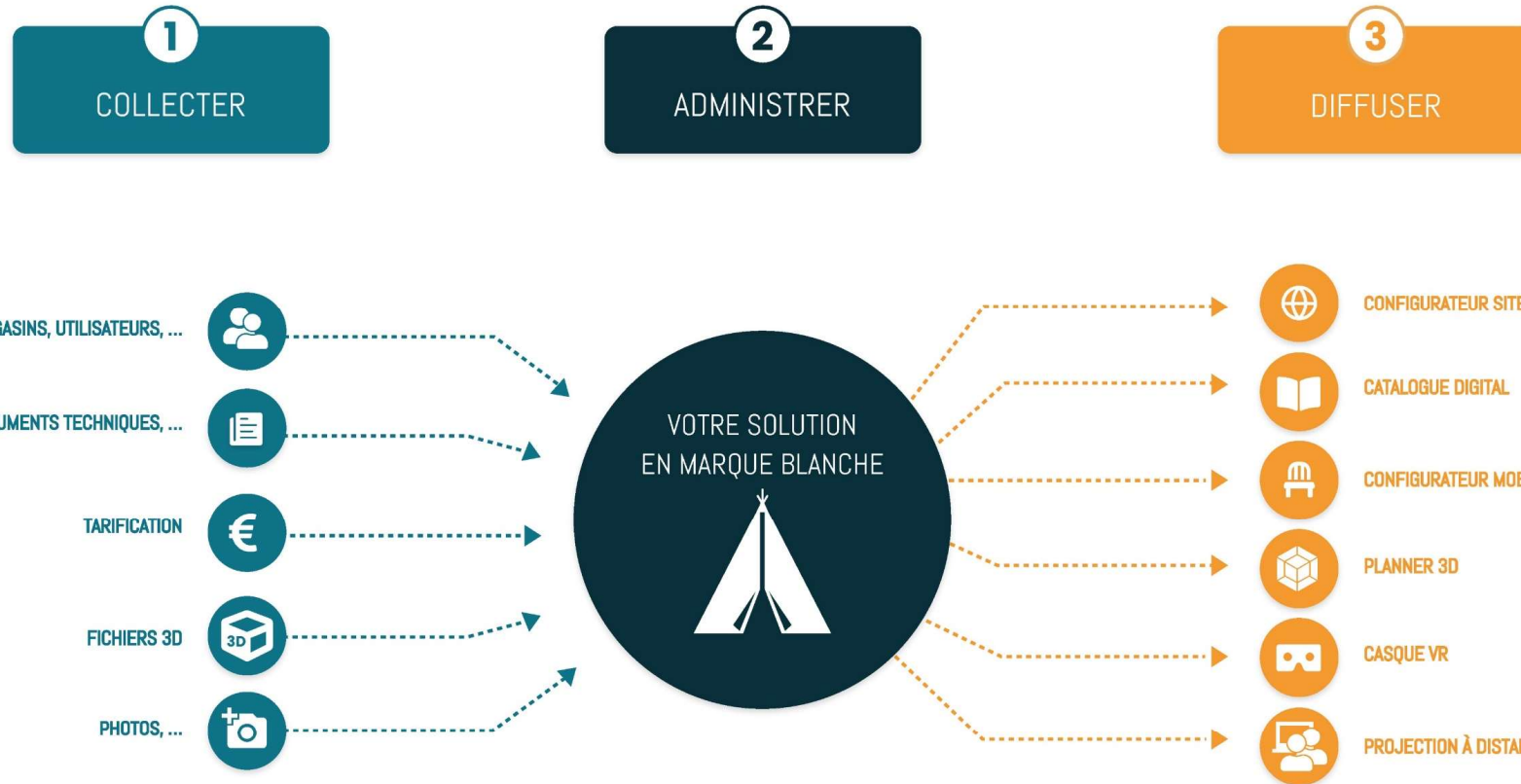
UN OUTIL 3D AU SERVICE DES VENDEURS DE L'AMÉLIORATION DE L'HABITAT



LE PARCOURS CLIENT



COMMENT CA MARCHE ?

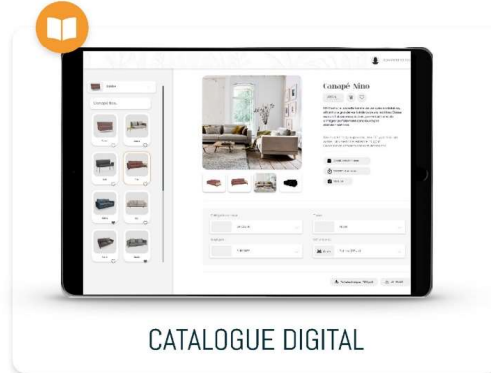
**BOOST TA TRYBU**

1 SOLUTION POUR 6 OUTILS

**BOOST TA TRYBU**



CONFIGURATEUR SITE INTERNET



CATALOGUE DIGITAL



CONFIGURATEUR 3D MOBILIER



PLANNER 3D



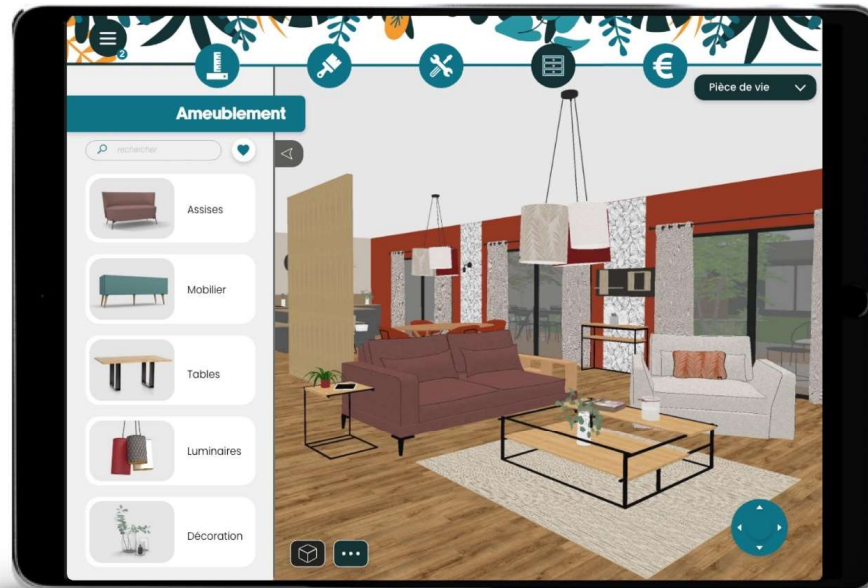
CASQUE VR



VISUALISATION À DISTANCE

UNE SOLUTION CRÉÉE POUR LES VENDEURS

**BOOST TA TRYBU**

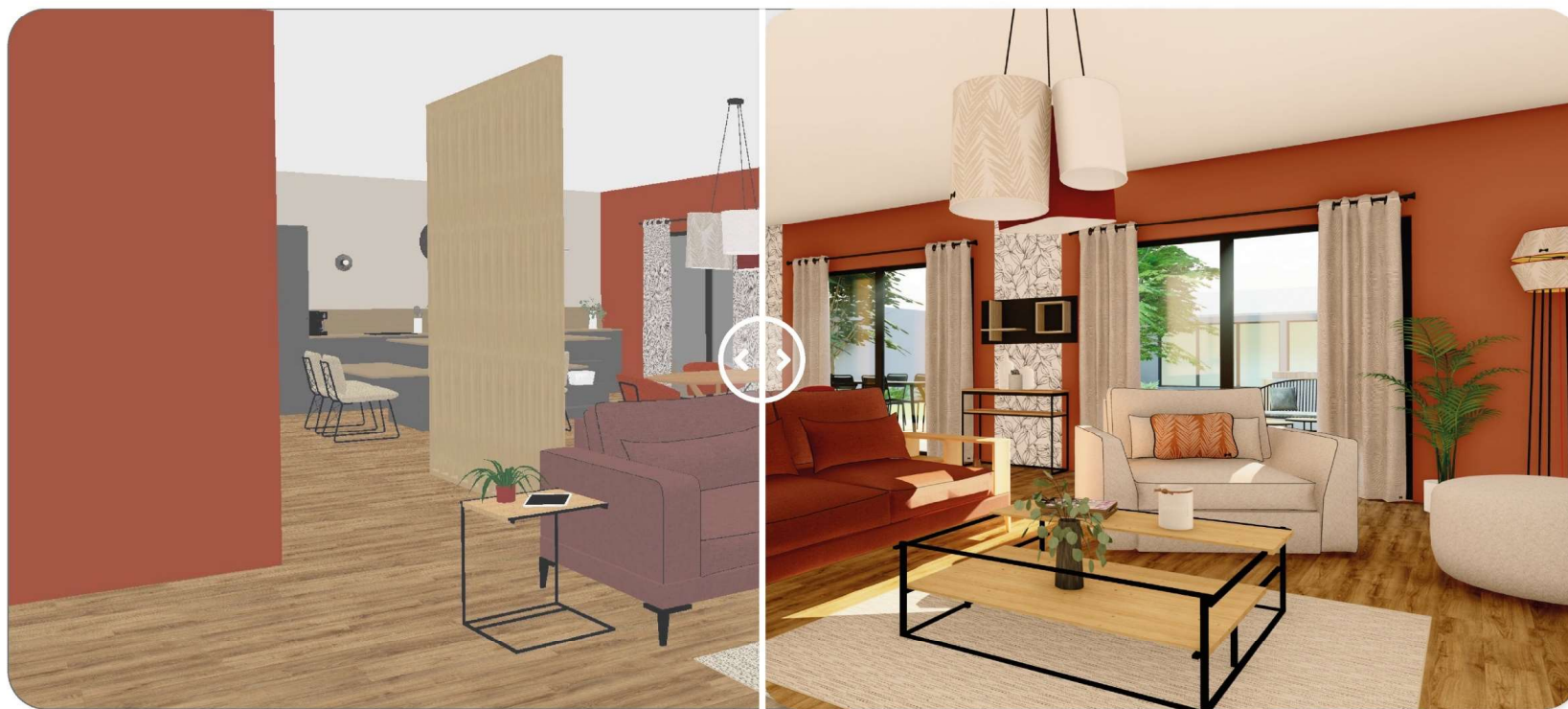


*Embarqué*  
*Déconnecté*  
*Instantané*



UN RENDU ADAPTÉ AU PARCOURS CLIENT

**BOOST TA TRYBU**



POURQUOI CHOISIR BOOST TA TRYBU ?

**BOOST TA TRYBU**

## Une solution



### À VOS COULEURS

Customisation de l'outil aux couleurs de la marque.



### AVEC VOS PRODUITS

Administration de tout les produits dans une seule base de données en toute autonomie.



### CONNECTÉE À VOS OUTILS

Connexion avec vos logiciels existants:  
CRM & logiciels de dessin.



### ADAPTÉE À VOTRE PARCOURS DE VENTE

Typologie clients, profils vendeurs, gamme produits, ....



# BOOST TA TRYBU

FABIEN MOREAU

☎ +33 (0)7 88 10 13 43

✉ [fabien.moreau@groupe-feuilleblanche.fr](mailto:fabien.moreau@groupe-feuilleblanche.fr)

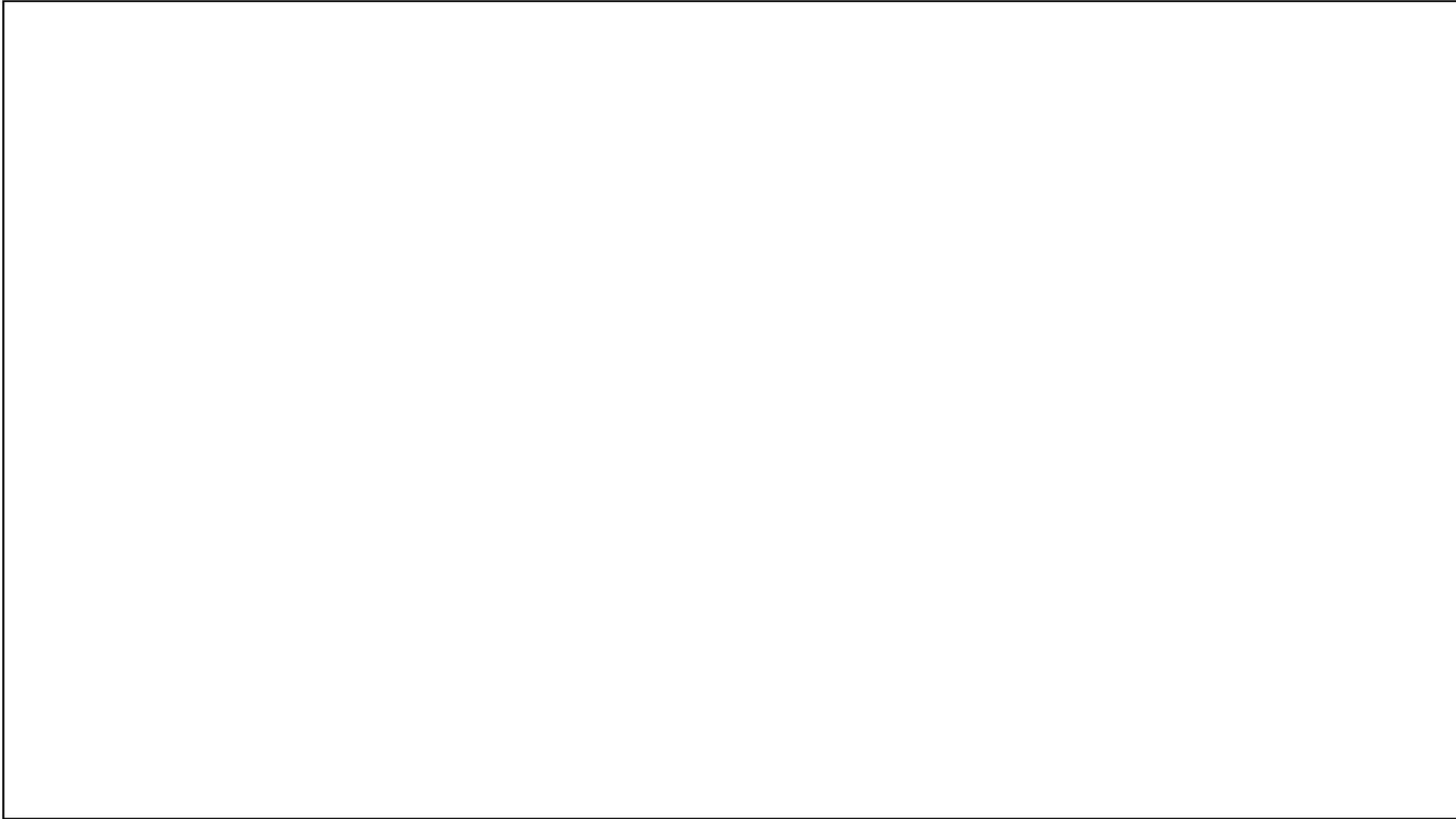




institut de la  
**Maison**   
© IPEA



Institut de la Maison :: Prospective de la distribution de meuble :: 30 juin 2023 :: Paris







institut de la  
**Maison**   
© IPEA

An illustration of a furniture store with a yellow and white striped awning. A man is sitting on the roof holding a sign that says '24/7'. A sign above the entrance says 'Cuisine'. A woman is standing on a ladder holding a sign that says 'Institut de la Maison' with a house icon. A man is holding a sign that says 'PROSPECTIVE SPEC TIVE'. A drone is flying in the sky holding a sign that says 'COSTA'. A man is pushing a cart with boxes. A woman is sitting on a chair. The background is light blue with clouds and green leaves.

# Regards croisés sur l'avenir de la distribution

Table ronde avec Philippe Moati / L'ObSoCo et Emmanuel Le Roch / Procos

Institut de la Maison :: Prospective de la distribution de meuble :: 30 juin 2023 :: Paris



institut de la  
**Maison**   
© IPEA







institut de la  
**Maison**   
© IPEA



# Générer du trafic

Échanges avec Robert Kan / Préséance

Institut de la Maison :: Prospective de la distribution de meuble :: 30 juin 2023 :: Paris



institut de la  
**Maison**   
© IPEA



The illustration depicts a modern home with a yellow and white striped awning. A man is sitting on the roof holding a sign that says '24/7'. A drone is flying above the house, holding a sign that says 'Cuisine'. A woman is standing on a ladder holding a sign that says 'Maison'. A man is standing next to a sign that says 'PROSPECTIVE'. A person is sitting on a chair in the foreground. The background shows a landscape with trees and a blue sky.

# Et le consommateur dans tout ça : évolution de nos modes de consommation

Echanges avec Gérard Mermet / pdt du comité scientifique de l'Institut de la Maison-IPEA

Institut de la Maison :: Prospective de la distribution de meuble :: 30 juin 2023 :: Paris

## Comment pensez-vous que vos montants de dépenses d'ameublement vont évoluer dans les prochaines années ?

### BIENS & ÉQUIPEMENTS

Davantage d'achats sur Internet **27%**

Davantage d'achats en magasin **13%**

Pas de changement **60%**

### MEUBLE

Davantage d'achats sur Internet **22%**

Davantage d'achats en magasin **16%**

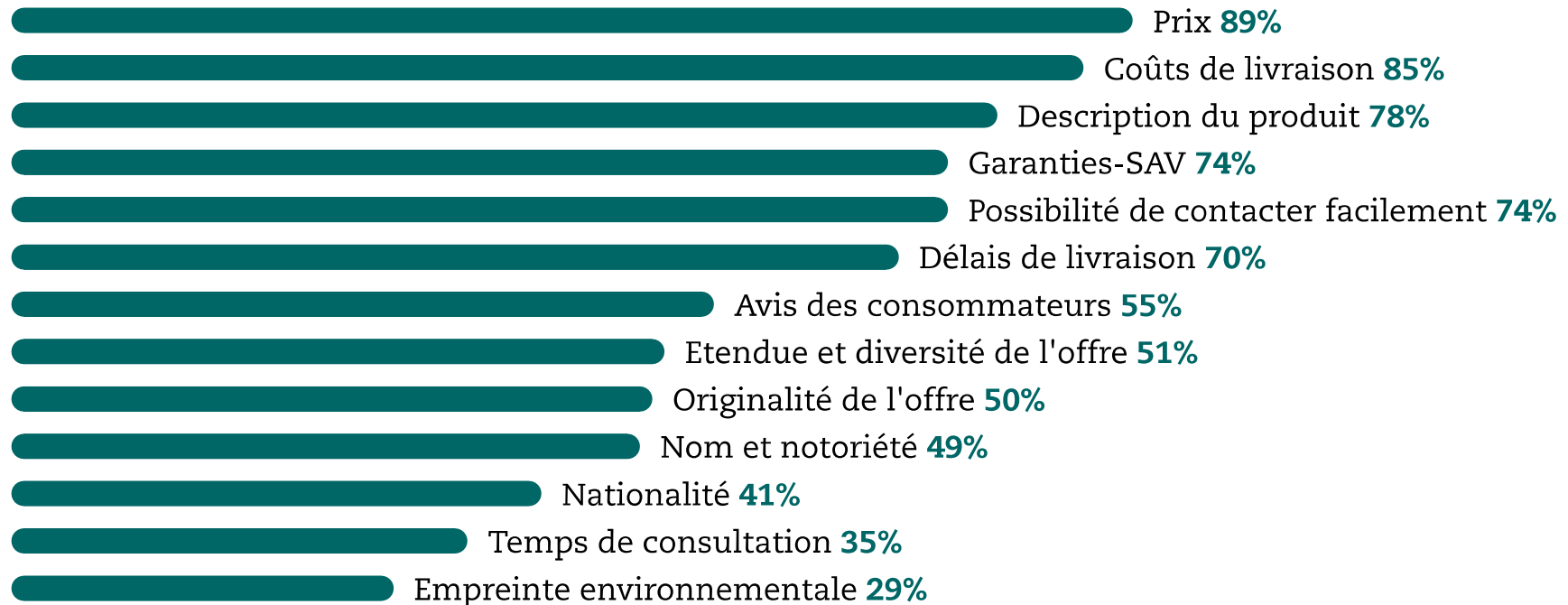
Pas de changement **62%**

Source : IPEA.

Institut de la Maison :: Prospective de la distribution de meuble :: 30 juin 2023 :: Paris

## Quelle est pour vous l'importance de chacun des critères suivants dans votre choix ?

Essentiel, secondaire, inutile / Résultats sur Essentiel



Source : IPEA.

Institut de la Maison :: Prospective de la distribution de meuble :: 30 juin 2023 :: Paris

## Avez-vous été satisfait de vos achats en ligne ?

### BIENS & ÉQUIPEMENTS

Très satisfait **65%**

Moyennement satisfait **33%**

Pas du tout **1%**



### MEUBLE

Très satisfait **57%**

Moyennement satisfait **40%**

Pas du tout **3%**



Source : IPEA.

Institut de la Maison :: Prospective de la distribution de meuble :: 30 juin 2023 :: Paris

## En général, faites-vous la différence entre un produit de marque de distributeur et de fabricant ?

### BIENS & ÉQUIPEMENTS

Toujours **28%**

Parfois **57%**

Jamais **16%**

### MEUBLE

Toujours **26%**

Parfois **54%**

Jamais **20%**

Source : IPEA.

Institut de la Maison :: Prospective de la distribution de meuble :: 30 juin 2023 :: Paris



## En général...

### PENSEZ-VOUS QUE VOUS SEREZ AMENÉS À ACHETER DES MEUBLES D'OCCASION ?

De plus en plus **27%**

Ni plus ni moins **56%**

De moins en moins **17%**

### SERIEZ-VOUS PRÊT À LOUER DES MEUBLES PLUTÔT QUE DE LES ACHETER ?

Oui **2%**

Peut-être **16%**

Non **81%**

Source : IPEA.

Institut de la Maison :: Prospective de la distribution de meuble :: 30 juin 2023 :: Paris

## Êtes-vous attentif...

### À LA RESPONSABILITÉ SOCIALE ET ENVIRONNEMENTALE DES FABRICANTS ET DES DISTRIBUTEURS DE MEUBLES ?

De plus en plus **37%**

Ni plus ni moins **50%**

De moins en moins **14%**

### À LA DURÉE DE VIE ET À LA RÉPARABILITÉ DES MEUBLES QUE VOUS ACHETEZ ?

De plus en plus **57%**

Ni plus ni moins **35%**

De moins en moins **9%**

Source : IPEA.

Institut de la Maison :: Prospective de la distribution de meuble :: 30 juin 2023 :: Paris

## Seriez-vous prêt à payer plus cher (par exemple 20%)...

### DES MEUBLES QUI SERAIENT PERSONNALISÉS (DIMENSIONS, COULEURS, ACCESSOIRES...)

Certainement **11%**

Peut-être **49%**

Certainement pas **40%**



Source : IPEA.

Institut de la Maison :: Prospective de la distribution de meuble :: 30 juin 2023 :: Paris



institut de la  
**Maison**   
© IPEA



## Produit vs services

- ∴ La filière est focalisée sur le produit
- ∴ L'équation Produit = Marchandise + services s'arrête trop souvent à la marchandise

## Clients vs produits

- :: L'approche du marché est trop souvent orientée sur les produits
- :: Le produit est gage de succès avec, s'il le faut, les remises... pour le vendredi
- :: Mais ça marche...

## Prix vs parti pris

- :: Notoriété = Achats
- :: Parts de trafic : la bataille de la fréquentation à venir

Grande distribution  
ameublement  
(Ikea, But, Conforama,  
Maisons du monde, Alinea)  
**23%**

Grandes surfaces  
de bricolage  
(Castorama,  
Leroy Merlin)  
**23%**

Discounters  
(Action, B&M, Centrakor,  
Fabrique de styles, Foir'Fouille,  
Gifi, Maxxilot, Stockomani)  
**54%**





## Prix vs parti pris

### Le prix est un axe de développement

- :: 1<sup>er</sup> critère d'achat pour le neuf : **89 %**
- :: 1<sup>er</sup> critère d'achat pour l'occasion, « pour combler un besoin à petit prix » : **87 %**

### Le parti pris engage dans la voie du « commerce de précision »

- :: **32 %** des Français souhaitent des magasins plus grands !
- :: **43 %** sont prêts à payer plus cher (+20 %) si réparabilité, éco-conception
- :: **La moitié** des acheteurs en ligne le font pour la diversité de l'offre et son originalité



institut de la  
**Maison**   
© IPEA



## LE MAGASIN



Le modèle du  
magasin ne  
peut être remis  
en cause car  
proximité

**LE MAGASIN**

Le modèle du magasin ne peut être remis en cause car proximité

**LE FINANCEMENT**

A côté de la facilité de caisse, créer des produits de financement sur le moyen terme

**LE MAGASIN**

Le modèle du magasin ne peut être remis en cause car proximité

**LE FINANCEMENT**

A côté de la facilité de caisse, créer des produits de financement sur le moyen terme

**LE LÉGISLATEUR**

Il est le détonateur du changement

**LE MAGASIN**

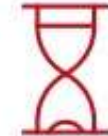
Le modèle du magasin ne peut être remis en cause car proximité

**LE FINANCEMENT**

A côté de la facilité de caisse, créer des produits de financement sur le moyen terme

**LE LÉGISLATEUR**

Il est le détonateur du changement

**LE TEMPS**

Il y a le temps politique et le temps économique

