

Retranscription PROgroup : Romain Poulles (réalisée le 22 avril 2016)

Romain Poulles est le directeur de PROgroup, il est président du « Cluster for Ecoinnovation » au Luxembourg

Pour ma première question : Pourriez-vous me donner votre définition de l'économie circulaire ?

C'est une économie dans laquelle on élimine la notion même de déchet.

Quels sont les domaines de plus-value en économie circulaire ?

Il y en a énormément, je dirais dans un premier temps que ça oblige les entreprises de revoir concrètement leur business finalement. Ça va dépendre beaucoup des entreprises, soit c'est des entreprises de production qui doivent revoir à la fois la manière dont ils produisent, dont ils conçoivent le produit. Puis aussi les modèles économiques qui s'en suivent parce que « in fine » toute la question va être comment on récupère la matière première ? Comment on utilise plus intensément les produits eux-mêmes ou une partie de ces produits ? C'est-à-dire qu'on les désassemble et qu'on fait du reste de la fabrication de ce qu'on appelle du « re-manufacturing ». Et puis quels sont les impacts positifs que mon business peut avoir sur l'environnement, sur l'homme etc... C'est des questions fondamentales, donc c'est une remise en question importante que chaque entreprise, qui passe d'un modèle linéaire à un modèle circulaire, doit faire et cette remise en question est évidemment source d'énormément d'innovation. Et elle est d'autant plus, comme je vous ai dit la dernière fois, que pour l'instant beaucoup d'entreprises sont dans une logique de développement durable dans lequel elles essayent, et ce n'est vraiment pas ambitieux du tout et pas du tout source de créativité, d'innovation. Elles essayent de minimiser leur impact négatif, c'est-à-dire, finalement, d'être moins mauvais mais ça ce n'est pas une vraie ambition, ça ne motive personne, ça ne stimule pas la créativité. Ça stimule peut-être un peu l'innovation parce que je fais une grosse différence entre la créativité et l'innovation. L'innovation est un processus managérial presque continu dans certaines entreprises, c'est de l'amélioration continue si vous voulez mais ce n'est pas un modèle de rupture, une philosophie de rupture. Dans l'économie circulaire vous êtes obligés de revoir fondamentalement votre business et donc d'avoir des modèles, d'arriver à des ruptures complètes de votre innovateur.

Et en ce qui concerne les indicateurs de résultat ?

Les indicateurs de résultat ce sont des impacts positifs. Si vous parlez des indicateurs en général, on parle aussi des indicateurs SMART qui sont spécifiques, mesurables, réalistes dans le temps, etc... Mais j'ai quand même envie de vous dire d'abord : est-ce que l'entreprise a réellement contribué à avoir des impacts positifs ? Et deuxièmement, même si c'est un indicateur qui est à long terme, quand on parle de long terme, on va parler de 5, 10 ou 15 ans maximum alors que 50 ans c'est plutôt sociétal. Mais finalement on a pu changer son modèle pour avoir éliminé complètement toutes notions de déchets dans son processus, ça c'est l'indicateur final.

Mais ce n'est pas faire moins de déchet. Je voudrais vraiment que vous fassiez cette distinction, on élimine dans son processus même toute notion de déchet. Tout ce qui pourrait donner lieu à ces déchets est remplacé par un processus circulaire. Donc je produis cette table, je réfléchis d'où vient la matière première, est-ce qu'elle vient d'une ressource renouvelable ? Partiellement peut-être... Ou d'une ressource non renouvelable ? Si elle est non renouvelable, je conçois ce produit pour que toute la chaîne qui me suit parce que le prochain derrière moi c'est mon client. Il faut donc que je m'assure que toute la chaîne derrière mon client, en général, je m'occupe à peine de ce que fait mon client avec ma table, mais que toute la chaîne derrière puisse récupérer « in fine » entièrement la matière première. Mais en attendant, évidemment, on va avoir des plus petits cycles. C'est-à-dire que certaines parties, je ne sais pas, les pièces constituantes par exemple, les vis de la table. Je vais m'assurer que ces vis finalement soient fondues pour devenir de l'acier et en faire autre chose. C'est vraiment m'assurer du cycle complet de toute la matière que j'utilise dans mon processus. Et je ne vous parle pas, ça me paraît évident, que mon processus soit totalement transposé sur des énergies renouvelables. Là peut-être c'est de nouveau du long terme, peut-être 10 ou 15 ans, « in fine » c'est valable pour l'énergie. J'en parlerai peu dans notre discussion parce que c'est sous-entendu ici.

Qu'est-ce qui motivent vos clients à rencontrer dans une démarche d'économie circulaire ? Et quels sont vos arguments pour convaincre vos clients potentiels ?

Là je vais me répéter mais qu'est-ce qu'ils les motivent ? Le point de départ est toujours de leur faire comprendre qu'ils sont au premier ou au deuxième degré dépendant des ressources. Donc pour ma part, n'ont pas quasi pas la main mise. Surtout quand on parle de nos clients, dans la grande région du Luxembourg, et de manière générale si on parle des autres on va être en Belgique ou dans la grande région autour de la Belgique. Quelles ressources avons-nous encore dans nos pays ?

Quelles ressources on a encore en Europe de manière générale ? Presque plus aucune. Regardez quand ce qu'on consomme dans le bâtiment. Le grand consommateur étant l'immobilier, l'automobile, etc... Regardez ce qu'on a, on a encore un tout petit peu de... Je ne vais pas rentrer dans les détails car vous pourriez faire des statistiques mais bon voyez que tout ce qu'on utilise, on n'a pas la main mise dessus. C'est-à-dire qu'on doit aller chercher dans un autre pays qui à un moment ou un autre en auront besoin beaucoup plus que nous. Généralement on pourrait résumer ça par les BRICS, la Chine, l'Afrique du sud etc... C'est là où il y a la plus grosse croissance de population. Vous voyez bien l'exemple de la chine, on commence à avoir une classe moyenne grandissante et on parle en centaine de millions de personnes ici. Eux ils passent de 10 à 30 % de classe moyenne c'est 300 millions de personnes et pour vous donner la proportion c'est la moitié de la population de l'Europe. Si ces gens-là vont commencer réellement à consommer comme nous le faisons aujourd'hui, et bien, la première chose qu'ils vont faire c'est de s'asseoir sur leurs propres ressources et ne vont plus les exporter. Là, la question se pose pour nous, si vous produisez des fenêtres, des tables, des chaussures, peu importe, des pneus. Vous devez vous poser la question : mais qu'est-ce qui se passe si cette ressource dont j'ai besoin dans tout mon business ne sera plus disponible ou sera disponible à des prix avec lesquels je ne serais plus du tout compétitif ? Si vous comprenez ça... Et renouveau je vais vous dire, j'ai l'impression que je me répète un peu par rapport à la dernière fois mais comme j'ai dit la dernière fois, je ne parle pas d'écologie. C'est pas du tout un argument qui intéresse professionnellement la plupart des gens. Chaque être humain ou la plupart des êtres humains ont intérêt à ce que la nature soit maintenue mais professionnellement ce n'est pas un argument qui va peser. De toute façon, je n'ai pas besoin de cet argument, il est même contre-productif. Ce que je dis aux gens c'est réfléchissez à ça, faites-en un cas de conscience et pas seulement au premier degré car à la limite vous dites : moi je ne fais que transporter des choses. Oui mais vous transportez pour qui ? Et celui-là, est-ce qu'il dépend fondamentalement des ressources ? Ou je suis conseillé ? Effectivement je n'ai pas besoin de ressources... Oui mais tu conseilles qui ? Et cette entreprise-là, est-ce qu'elle dépend des ressources ? « In fine » au plus tard au troisième degré vous avez toujours une dépendance quasi 100% par rapport aux ressources naturelles qui ne sont pas disponibles en Europe. Et une fois que vous vous êtes rendu compte de ça et que vous comprenez qu'il y a un élève nouveau qui peut amener des réponses à ça. Il ne suffit pas de se dire il y a un problème, si vous vous dites, voilà, il y a un problème et que la seule solution que j'ai c'est de réduire un peu ou freiner, ou je consommerai un peu moins ou je vais essayer

d'éliminer quelques déchets. Ce n'est pas une solution ça, tout le monde comprend que ce n'est pas une solution. Mais une fois que vous leur dites que le problème majeur qui va se poser dans les prochaines décennies, peut-être 10, 20, 30 ou 40 ans mais qui fondamentalement va se poser à nous. Et d'un autre côté, il y a une solution réelle. Une solution qui peut être mise en place maintenant et qui prendra pour certains business des années à être mis en place et dans d'autres qui peut être mise en place dans 6 mois. Je n'ai jamais rencontré quelqu'un qui me dit, du moins, quelqu'un de censé et réfléchi qui a une entreprise qui me dit effectivement là il y a du potentiel. Evidemment vous rencontrez toujours des gens qui disent : vous racontez que les ressources c'est bientôt fini, ça fait 40 ans qu'on nous dit qu'il n'y a plus de pétrole. Il y en aura toujours. Des gens comme ça vous allez toujours en rencontrer.

J'imagine bien. Ensuite, au travers de mes interviews, j'ai cru comprendre qu'il n'existait pas de Label ou certification. Pouvez-vous me dire quand une entreprise peut se revendiquer en circularité ?

Il existe des certifications pour la conception de produit « cradle to cradle » mais pour l'économie circulaire, elle est extrêmement multi-facettes. L'économie circulaire, si on devait simplifier, est à la fois une conception de produit et de modèle économique. Et ça effectivement, à ma connaissance, il n'existe pas de label général en tout cas parce qu'il y a des audits, des modèles pour savoir jusqu'à quel degré mais disons que ce sont des choses qui ne sont généralement pas connues. On a des audits au niveau par exemple des villes, fin on dit plutôt un modèle d'analyse pour savoir à quel point, un quartier ou une ville a déjà implémenté une certaine logique. Vous savez ici on va parler des mêmes sujets que le développement durable, on va parler d'eau, de transport, de mobilité et on va parler de matériaux, d'énergie etc... Donc ce n'est pas des thèmes qui sont fondamentalement nouveaux. Ce sont surtout des approches fondamentalement différentes dans le développement durable.

Et une entreprise quand peut-elle se revendiquer en circularité par exemple ?

Quand elle peut s'assurer que tout ce qu'elle produit revient à 100% à qualité égale ou supérieure dans le circuit.

Et ça existe déjà les entreprises qui sont 100 % circulaires ?

Oui bien sûr ça existe. Maintenant, il existe surtout un certain nombre d'entreprises qui sont la voie de... Une société comme Dexo assez connue (...). Et bien cette société, en 2020, a pour objectif d'être 100% circulaire. En attendant leurs produits sont à 99 %, je vais dire ça comme ça, à quelques pour cent près, sont déjà circulaires. Mais vous voyez c'est comme une certification environnementale, vous pouvez étendre ça sur votre produit, sur votre production entière, sur votre lieu de production. Parce que l'entreprise Dexo, pour reprendre l'exemple, n'a pas encore des bâtiments qui sont eux circulaires mais ils produisent déjà des produits circulaires. Ils n'ont pas un système de production qui est basé à 100% sur des énergies renouvelables. Ils n'ont pas encore des voitures, pour prendre n'importe quoi, qui sont... Donc la question, ici, c'est où ce que vous vous arrêtez dans votre analyse ? En tout cas, des produits 100% circulaires existent et qui ont des valeurs économiques basées sur des modèles économiques qui permettent de récupérer ses produits et en faire infiniment des nouveaux. Donc l'entreprise, il faut s'assurer qu'on ne parle pas d'entreprise, bien que, in fine, ça doit être l'ensemble de l'entreprise qui doit être circulaire.

Quel est le bon moment pour une entreprise de se lancer dans l'économie circulaire ?

Maintenant.

Une autre question ?

Non mais ce que je voulais dire, est-ce qu'il y a un moment particulier pour l'entreprise ? Pendant son lancement, sa croissance ou bien sa maturité ?

Ecoutez maintenant. Il n'y a pas de bon moment. Il faut que vous reteniez ça s'il vous plaît, sinon on va en faire une théorie inutile. Une entreprise qui se lance évidemment. Prenons un exemple, si vous savez que vous devez aller à Berlin, vous n'allez pas prendre la route pour Paris. Vous dites, bon allez, je vais ralentir un peu, je vais aller moins vite à Paris alors que vous devez aller à Berlin. Quand je me lance, je me lance dans la bonne direction. Si je suis en croissance, oui c'est un mauvais moment de changer, c'est clair mais en même temps si je prends de l'accélération pour aller à Paris et que je sais qu'une fois arrivé je dois arriver à Berlin, je le saurais plus rapidement. Vous comprenez ce que je veux dire ? Maintenant si vous êtes en maturité, oui vous avez, alors là on va rentrer dans des logiques de cash-chaos. Donc vous n'allez pas abandonner votre business du jour au lendemain donc vous faites grandir un deuxième produit ou une deuxième ligne de produit, peu importe, ce qui dépend du contenant du contenu de l'entreprise. A côté de votre cash-

chaos, il y a un moment où vous devez l'abandonner, c'est évident. Les entreprises comme Philips car je vois une lampe devant moi, ils ne vont pas abandonner tout ce qu'ils ont fait du jour au lendemain. Du moment qu'ils se sont rendus compte que là on est dans une thématique sérieuse. Philips c'est un cas réel dont je parle, ils ont sorti des business model avec des lampes, ne disons plus de lampe mais de la luminosité. Philips est plus connu dans le monde médical et là ils ne vendent plus leur appareil, ils les louent, ils les récupèrent et ils font du re-manufacturing de l'appareil lui-même. Et quand l'appareil n'est plus utilisé, il le démonte, peut-être pas toutes les pièces mais une grande parties de ces pièces sont déjà récupérées en matière première. Evidemment ça se fait pas du jour au lendemain mais quand vous vous en rendez compte, vous ne vous ne dites pas je vais faire ça dans 10 ans.

Existe-t-il une plateforme de mise en réseau des entreprises qui veulent s'engager ou qui sont en économie circulaire ?

Je ne comprends pas la question.

Une plateforme pour connecter les entreprises qui cherchent à appliquer ce genre d'économie. Par exemple, je sais que ce n'est pas le bon exemple mais les déchets d'une entreprise pour les donner à une autre entreprise qui en ont besoin et qui est capable de les utiliser comme matière première ?

Ça c'est une excellente question, c'est intéressant. Il existe régionalement ce genre d'initiative. Mais il n'existe pas de plateforme générale. Il y a pour l'instant une plateforme qui est en train de se développer dans la grande région du Luxembourg pour traiter ce sujet. A ma connaissance, il n'y a rien qui est organisé de manière générale. Ce qui m'agace, un peu, vous avez parlé des déchets, c'est un exemple, oui. Mais vous n'allez pas résoudre le problème en traitant les déchets. Vous devez vous dire déjà, il y a plus de déchets. Donc dans votre processus, à la fin, s'il y a encore un déchet qui sort, c'est que vous n'avez pas compris le principe.

Oui je sais mais c'était juste pour relier des entreprises, parler de la connexion entre-elles à ce sujet. Quels sont les principaux « freins » à la mise en place de cette économie ?

Là encore, il y en a énormément. Malheureusement d'ailleurs. Je crois que c'est surtout ce qu'on appelle les « leadknighter ». Par exemple, la logistique inversée, c'est fondamental. La logistique inversée veut dire : j'ai une logistique qui me permet de récupérer. Vous enlevez le meuble, de

récupérer les matières premières ou les produits quand ils ont été loués quand elles ont été réparées, en fin d'usage, etc... Donc cette logistique inversée, elle existe. Je vais prendre pour exemple, pour les grands volumes, dans le B2B mais dans le B2C si moi je suis entrepreneur et que je vous envoie, par exemple, une paire de lunettes que vous louez pour 12 mois et que je peux récupérer parce que c'est du verre et la monture est en matière réutilisable pour moi. Je ne sais pas les récupérer parce qu'il n'y a pas de système. Sauf si je vous demande de la ramener dans un magasin etc... Ce que vous ne feriez pas parce que pour les 1,50 euros que je vous rembourse ou que je vous mets en bon d'achat etc... Vous n'allez pas vous déplacer 10 km pour ramener ces lunettes. Quelques-uns le feront mais la majorité non, ce n'est pas un business. Donc il faut une logistique qui me permet de dire, je mets ça dans un paquet là où c'est le plus facile pour moi et ça revient vers le fournisseur. Ça c'est un premier point.

Les financements, surtout les organismes de financement, à commencer par les banques mais après ça va jusqu'à l'ABI etc... Elles ne sont pas sensibilisées ou formées. Si vous allez dans votre banque et que vous êtes un entrepreneur. Vous rentrez chez votre banquier et vous dites : tiens j'ai une super idée je vais passer du linéaire au circulaire. Ils vont vous regarder comme vous me regardez pour l'instant. T'es gentil et sinon tu as fumé quoi ce matin ? Il ne comprend pas le problème le banquier. Comment pourrait-il pourrait vous aider ? Evidemment si vous vous appelez Arcelor Mittal ou Philips vous avez déjà accès à des gens un peu plus sensibilisés. Mais quand vous êtes amené à parler à un met de 3, 50 ou 100 personnes, vous allez discuter avec des gens qui n'y connaissent encore rien. Et après, même s'ils y connaissent, ils n'ont pas encore des produits financiers adaptés. Alors ça se met en place, je ne dis pas qu'on est encore nulle part mais il faut encore quelques années avant que l'on ait des produits suffisamment développés, c'est-à-dire suffisamment adaptés à notre thématique. Après si je veux engager quelqu'un, aujourd'hui, je cherche des gens qui ont un minimum de compétence en économie circulaire. Une personne qui a eu une formation, une sensibilité et une première expérience etc... Allez voir sur le marché du travail, faut le trouver. Mais bon maintenant, j'en ai trouvé un, il est juste en face de moi. Non mais sérieusement si vous entrez dans cette thématique, ce n'est pas encore qu'on se bat pour vous parce qu'à côté de ça, en termes de langue c'est très important car c'est une dimension internationale. Donc si vous parlez le français et le wallon, je ne vous dis pas que vous êtes l'homme le plus recherché du monde, en termes de RH bien sûr. Mais si, en plus, vous parlez trois langues ça peut aller très vite.

Ben c'est bon à savoir tout ça.

Attention maintenant la formation est une chose. Il y a quand même autre chose que la formation.

On avait parlé du système de recyclage et on avait dit qu'il était mal défini. Pourquoi est-il mal défini ce système de recyclage ?

Pourquoi il est mal défini ? D'abord je ne sais pas car je ne l'ai pas défini. Ecoutez-moi je dois vous avouer que je ne veux pas parler du système de recyclage, ça m'agace cette thématique. Je vous l'ai dit ça ne contribue pas à solutionner le problème. Parce qu'on peut l'améliorer et il y a des gens qui vont l'améliorer. Et je dis bien et je continue à acter que c'est important qu'il soit amélioré mais il faut que les gens qui ont compris ce qu'est l'économie circulaire ne s'occupent pas du recyclage car c'est la bonne piste. Il ne faut pas que ces gens-là, et y compris vous, c'est pour ça que je vous parle parce que j'espère que je stimule quelqu'une dans la bonne direction parce que si vous partez dans le recyclage et la gestion de déchet, j'ai perdu mon temps. Et j'aurais une énergie, un jeune qui a 40 ans devant lui à changer le monde, j'aurais perdu un pari et 2h de mon temps.

Ok. Ma dernière question c'est : Les pouvoirs publics des pays peuvent-ils jouer un rôle pour accélérer la transition ou Inciter les entreprises à s'engager dans cette démarche ? Si oui, sous quelles formes ?

Les pouvoirs publics doivent intervenir, sans eux ça n'ira pas. Une entreprise peut faire ça de manière individuelle jusqu'à un certain point mais on a un problème à beaucoup de niveaux. Déjà j'ai parlé de financement tout à l'heure et de logistique inversée qui est une méthode qui nécessite une nouvelle réglementation. Mais il y a aussi des problèmes de propriétés intellectuelles. Regardez, la définition de déchet. Aujourd'hui, si vous n'utilisez plus ce téléphone, c'est d'office un déchet. Et le faire transiter par les frontières même en Europe est la mer à boire. Je vous ai parlé la dernière fois d'un projet qui m'a un petit peu, pas traumatisé, mais où je suis devenu très sensible à la thématique. Si vous voulez construire à la frontière belgo-luxembourgeoise une station de bio méthanisation et que c'est censé devenir une transfrontalière dans laquelle les amis luxembourgeois amènent du fumier, surtout du licier et les amis belges aussi. Eh bien faites passer du licier par une frontière, c'est impossible. C'est impossible, c'est énormément de paperasse par livraison. Or c'est une matière première pour un processus, à la fois énergétique et dans lequel les résidus si je peux

appeler ça comme ça. C'est une question de définition et si aujourd'hui on est limité fondamentalement dans la transposition c'est parce que on a une définition extrêmement fine de ce que c'est un déchet et que la circulation de ces produits usagés mais qui peuvent être encore utilisables et même s'ils ne sont pas utilisables, récupérables dans le processus industriel est très difficile. Un autre exemple, je me répète, ça commence par la sensibilisation des jeunes. C'est un thème fondamental, vous, par exemple, ça fait combien de temps que vous êtes intéressé par cette thématique.

Seulement depuis cette année.

Donc, ça fait depuis cette année. Il faut que ça rentre dans les écoles primaires. Qu'on ait des cours sur la sensibilité de la thématique. C'est fondamental car si vous découvrez ça, là vous êtes encore dans un processus scolaire mais la plupart des gens le découvrent dans le processus professionnel. Vous n'allez pas non plus leur dire, c'est des choses qu'il faut qu'on inculque très tôt aux jeunes qui comprennent que c'est de leur avenir qu'on parle. Parce que je veux pas faire du catastrophisme mais je répète dans quelques dizaines d'années il n'y aura plus de ressources disponibles. On retourne aux caves si on ne trouve pas de solutions, c'est un peu ça le problème. On n'y arrivera pas, en tout cas, pas tout le monde. Il n'est pas possible que la vue du monde, la carte du monde soit changée complètement. C'est surtout ceux qui vont disposer de ressources qui vont accéder à la richesse, qui vont avoir une prospérité, une vie décente. Aujourd'hui on a des pays en sous-développement et ceux en voie de développement. Il n'est pas impossible que d'ici 20 ou 30 ans l'Europe soit un pays à nouveau sous-développé. Il faut des ressources, on ne peut pas bouffer de l'argent que je sache. Donc les pouvoirs publics ont un rôle crucial. Après dans le rôle d'initiateur de projet, pilote. Ils ont un rôle d'exemple dans l'achat dans le domaine public, peu importe, que ça soit du papier, des bics, qu'ils achètent des bâtiments ou bien qu'ils achètent des voitures, c'est un rôle exemplaire. Ils doivent stimuler dans leur processus d'achat, fin stimuler, surtout les soutenir dans le changement. Vous avez aujourd'hui de l'imprimeur au producteur de peinture jusqu'aux gens qui produisent des habits. Je vais prendre cet exemple parce que ça me plaît bien. Vous avez en Hollande une entreprise ou deux qui s'appellent « MAD jeans » qui fait au départ des jeans à partir du « miss cantus », c'est une plante qui pousse assez vite et qui a certaines propriétés je vais entrer les détails ou le premier lait d'une vache. Donc le premier lait d'une vache n'est pas buvable donc en général il est jeté mais il est quand même plein de protéines. Et donc ils

font des jeans à partir de ces deux produits qui sont des ressources renouvelables. Ces fibres sont teintées avec une peinture non toxique et biodégradable et ces fibres sont entièrement recyclables. C'est-à-dire qu'ils récupèrent le jeans et ils en font un nouveau jean puis encore un nouveau ou autre chose. Donc ça c'est pour leur modèle. En plus, ils font du leasing, c'est-à-dire qu'ils font un service, ils ne vous vendent pas ce jean ils vous le louent je crois 15 euros le premier mois et puis 8 euros les mois suivant et ensuite vous le rendez quand vous voulez. Maintenant, cela n'était pas le grand succès. Par contre, là où ils ont eu du succès, c'est quand ils ont commencé à produire des uniformes parce que pour le pouvoir public. Là où ça a vraiment commencé à décoller c'est quand ils ont commencé à faire des uniformes pour les prisons. Dans les prisons, ben je n'y connais pas grand-chose, je sais pas vous mais apparemment les prisonniers ont tous le même habit là-bas. Et puis ces gens-là sont là trois semaines, d'autres trois mois, d'autres 3ans et il y en a malheureusement qui sont là aussi 30 ans. Et quand ils sont là 30 ans c'est pas comme s'il était là 30 ans sans se changer et pareil, également ils grandissent, ils ont besoin de plusieurs uniformes, etc... Au lieu que l'organisme pénitencier achète des uniformes, il les loue au mois. Et qu'eux les récupèrent, les entretiennent par exemple s'ils sont déchirés, ils les réparent. S'ils sont plus utilisés, ils récupèrent et ils en font des nouveaux etc... Et ça évidemment ça fait énormément sens pour l'organise pénitencier parce que c'est aux besoins, il paye et pas j'achète puis celui-là il est seulement là trois semaines. Vous pouvez dire oui il y a peut-être quelqu'un qui fait la même taille, etc... Mais c'est aussi là où le pouvoir public peut jouer un réel rôle. Après on peut commencer à dire que c'est valable aussi pour les policiers, pour tous les uniformes dans un pays. Donc le pouvoir public a un rôle de stimulation et un rôle d'exemple à jouer. Et c'est juste un exemple dont je viens de parler qui permet à cette entreprise de grandir maintenant très vite. C'est un modèle qui paraît logique aujourd'hui mais il n'est que logique dans la mesure où les fibres sont entièrement recyclables et que le colorant qui est utilisé et qui n'est pas récupérable et biodégradable et qu'ils ont un modèle économique dans lequel ils peuvent récupérer ses fibres. Pas juste de la vendre pour que derrière les constitues soit jeter. Il faut que tout le modèle soit pensé d'A à Z et que finalement pour le pouvoir public c'est aujourd'hui plus des frais d'investissement que des charges continues, c'est donc plus facile à gérer.