

Série d'hiver

Redonner les meubles aux menuisiers

BOIS L'installation de portes, de fenêtres ou de cuisines importées de l'étranger est devenue la principale activité des menuisiers. Mais la start-up iWood cherche à inverser la tendance. Pour que certains d'entre eux retrouvent leur métier d'antan

MÉTIER EN MUTATION (2/8)

La numérisation touche désormais toutes les professions. Des métiers s'y adaptent – avec plus ou moins de succès et de rapidité – tandis que d'autres disparaissent. «Le Temps» revient sur ce changement copernicien qui modifie profondément les savoir-faire et la vie des travailleurs. ■

SERVAN PECA

@servanpeca

Un menuisier est un entre-deux. Ce n'est ni un charpentier, puisqu'il réalise des pièces en bois d'une taille limitée. Et ce n'est pas non plus un ébéniste. Ce n'est pas un artisan et il ne fait pas dans le placage ou l'ornement.

Au fur et à mesure de la mondialisation, ce métier est celui qui, dans le monde du bois, a le plus souffert de la concurrence internationale et de la production de masse. Aujourd'hui, les PME, qui constituent l'immense majorité de ce secteur, sont privées de certaines commandes. Leur mandat consiste surtout à la pose de portes, de fenêtres ou de cuisines importées de l'étranger. Et les clients sont de plus en plus rares à les contacter pour réaliser ce qui constituait leur métier historique: des tables, des chaises, bref, du mobilier.

Relocaliser le travail du bois

C'est en partant de ce constat qu'est née iWood. La start-up neuchâteloise veut «relocaliser des parties du travail du bois» qui sont aujourd'hui réalisées dans les pays à bas coûts en Europe de l'Est, en Italie, voire en Chine, explique l'architecte Pierre Sandoz. Ce Neuchâtelois de 45 ans est le cofondateur de la société récompensée en octobre dernier par le prix BCN de l'innovation.

Le jury a été unanime. Ses membres ont plébiscité le modèle d'affaires



Le métier de menuisier est celui qui, dans le monde du bois, a le plus souffert de la concurrence internationale et de la production de masse. La start-up iWood entend proposer un nouveau modèle d'affaires pour relocaliser le travail du bois en Suisse. (TOM MERTON/CAIIMAGE/GETTY IMAGES)

d'iWood. L'entreprise se présente comme une plateforme en ligne sur laquelle sont vendus des meubles. Où qu'ils soient domiciliés, les clients passent une commande. Une fois qu'elle est validée, un menuisier associé à la société reçoit le fichier de production par voie numérique. Sa machine CNC (commande numérique par ordinateur) n'a alors plus qu'à être paramétrée. Caractéristique essentielle du concept: le prestataire mandaté par iWood est celui qui se trouve le plus près du client.

«On supprime ainsi tous les inter-

Dès validation de la commande sur le site d'iWood, le menuisier – celui qui se trouve le plus près du client – reçoit un fichier de production par voie numérique

médiaires», précise Pierre Sandoz. L'emballage, le transport, les frais de douane, le stockage, les espaces de vente, etc. Toutes les étapes du circuit traditionnel de la production de meubles à grande échelle font que le prix de vente est cinq, six ou sept fois supérieur au prix de production, selon lui. Ce sont ces économies qui vont permettre aux petites entreprises locales de travailler pour des prix qui souffrent moins de la comparaison avec l'étranger. La gamme des meubles proposés dans un catalogue de dix pièces personnalisables se situera entre celle de

Pfister et celle de la marque danoise Hay, illustre Pierre Sandoz.

Foi en leur avenir

Les 300 000 francs de récompense du prix BCN serviront à financer les premiers pas de la société. En ce qui concerne la Suisse, le premier objectif d'iWood est de constituer, d'ici à fin 2018, un réseau de sept «makers», comme les appelle déjà Pierre Sandoz, qui associe ce modèle à une usine décentralisée.

Il poursuit donc sa recherche de candidats. Mais il peut déjà témoigner du fait que le profil de ceux qu'il rencontre est à peu près similaire: ils ont repris une affaire déjà existante, parfois familiale. Ils ont entre 40 et 50 ans. Ils ont foi en leur avenir, puisqu'ils ont investi dans une machine CNC qui coûte plusieurs centaines de milliers de francs. Mais ils doivent trouver de nouveaux marchés.

C'est le cas, par exemple, d'Etienne Jaques. Il a entendu parler du concept iWood et a immédiatement été séduit par sa philosophie, «une démarche rationnelle et écologique», salue l'ébéniste basé à Sainte-Croix (VD).

«Mais je n'en suis qu'aux premières prises de contact, rien n'a été décidé», tempère-t-il. Une chose est sûre. Etienne Jaques est un travailleur du bois avec un profil bien particulier. Son entreprise de trois personnes s'est spécialisée dans un marché de niche: les boîtes à musique, dont les prix varient de 1000 à 10 000 francs environ. Etienne Jaques réalise aussi des commandes spéciales – pièce unique ou en petites séries – pour des particuliers ou des entreprises. Ici, les tarifs vont de 10 000 à 100 000 francs.

Ce créneau spécifique lui évite de devoir batailler frontalement avec la production de masse réalisée à l'étranger. Cela ne l'empêche pas d'envisager «d'élargir son champ d'activité». Grâce, pourquoi pas, à une plateforme internet comme iWood. ■

Aux Etats-Unis, le numéro de sécurité sociale est toujours plus décrié

IDENTIFICATION Des millions d'Américains se sont déjà fait voler leur identité, le plus souvent au moyen de leur numéro de sécurité sociale. Nombre d'experts appellent à remplacer un système d'identification jugé dépassé

Ce sont neuf chiffres sur un petit papier à fond bleu clair. Neuf chiffres qui accompagnent les Américains de la naissance à la mort. Dans un pays sans carte d'identité nationale, le numéro de sécurité sociale, le SSN, sert de référence alors qu'il est devenu la cible des hackers. Une série de piratages de grande ampleur, dont celui d'Equifax révélé en septembre (145 millions de personnes concernées), amène aujourd'hui à remettre en cause un système mis en place par Franklin Roosevelt.

Les tribunes se multiplient depuis l'affaire Equifax, martelant qu'il est temps d'en finir avec les numéros de sécurité sociale. Chaque Américain peut citer l'exemple d'un ami, d'un collègue, d'un membre de sa famille confronté à un vol d'identité et aux incontournables mois de calvaire administratif nécessaires pour rétablir la vérité. La commission fédérale du commerce a recensé

399 225 plaintes rien qu'en 2016. L'information est remontée jusqu'à la Maison-Blanche. Rob Joyce, son coordinateur pour la cybersécurité, confiait récemment au *Washington Post* que sa propre identité avait été compromise quatre fois dans sa vie. «Je pense sincèrement que le numéro de sécurité sociale a fait son temps. Chaque fois que nous l'utilisons, nous le mettons en danger. C'est intenable.»

A la fois identifiant et mot de passe

«Le SSN a été utilisé bien au-delà des raisons pour lesquelles il a été créé», confirme au *Temps* Jeremy Grant, spécialiste de la technologie au cabinet Venable et conseiller à la FIDO Alliance. «Il n'est plus secret, alors arrêtons de faire semblant», estime-t-il. En 1936, le numéro devait simplement permettre aux Américains d'avoir accès à leurs droits sociaux, leur retraite en particulier. Moyen commode d'identifier un individu, il est réclamé 80 ans plus tard au moment d'acheter une voiture, de demander une carte de crédit ou d'ouvrir une ligne téléphonique. Autant de possibilités de le voir piraté par la suite.

Selon Javelin Research, en 2014, 80% des 25 plus grosses banques et

96% des établissements proposant des cartes de crédit autorisaient l'utilisation du SSN pour s'identifier. Le problème est connu de tous les experts. «Le SSN opère à la fois comme un identifiant national et un mot de passe. Ce n'est pas un bon système», explique au *Temps* Marc Rotenberg, à la tête du Electronic Information Privacy Center. Une fois la main sur cette clé, sans deuxième niveau de sécurité, toutes les portes s'ouvrent. «L'usage du SSN comme identifiant doit être limité et il ne devrait pas du tout servir de mot de passe», milite Marc Rotenberg.

La commission nationale sur l'amélioration de la cybersécurité a appelé à «lancer une initiative publique-privée pour atteindre des améliorations majeures de la sécurité en augmentant le recours à de meilleures méthodes d'authentification». Les Etats-Unis se tournent vers le Brésil, où l'identité numérique est à renouveler tous les trois ans, ou vers l'Inde, qui s'appuie sur une base de données d'empreintes digitales et de scans de l'iris.

«L'accent devrait être mis sur la création de solutions d'authentification indépendantes du SSN», propose Jeremy Grant. «Le défi, c'est de s'identifier de manière

sécurisée en ligne. Les consommateurs ne veulent pas ouvrir un nouveau compte en personne», précise-t-il.

Pas de révolution à attendre dans l'immédiat

Eduard Goodman, spécialiste de la protection des données chez Cyberscout, en plaisante. «Les Américains sont paresseux et n'aiment pas changer! Nous n'avons même pas voulu passer au système métrique», sourit-il. Les progrès technologiques font de la biométrie une option séduisante à ses yeux, même si elle a ses limites (coût, adaptation des entreprises et du grand public).

En revanche, il ne compte pas trop sur Washington pour agir rapidement. «Dans le climat politique actuel, je ne crois pas que c'est un sujet sur lequel cette administration va passer beaucoup de temps», prévoit-il. «Très franchement, cela m'embête de le dire, mais le changement arrivera quand les consommateurs en auront assez et que le coût de la fraude deviendra supérieur à la commodité offerte par le SSN à ceux qui l'utilisent.» ■

LOÏC PIALAT, LOS ANGELES

@loicpialat

EN BREF

Un géant gazier naît au Qatar

Le Qatar a annoncé mercredi la fusion des deux entreprises gazières étatiques chargées de la gestion du secteur du gaz naturel du pays, une mesure destinée à réduire les coûts et créer un géant énergétique mondial. Qatargas et RasGas ont fusionné sous le nom de Qatargas. Le Qatar est le premier exportateur mondial de GNL. Qatargas deviendra le plus gros producteur de GNL du monde, avec une production d'environ 77 millions de tonnes par an. Cette fusion survient alors que le pays traverse une crise inédite depuis la rupture en juin des relations diplomatiques décidée par ses voisins du Golfe, emmenés par l'Arabie saoudite, qui lui ont également imposé un blocus. AFP

Véhicules neufs électrifiés plébiscités en Norvège

Les véhicules propres ou hybrides ont représenté plus de la moitié des ventes de voitures neuves l'an dernier en Norvège, montrent des statistiques publiées mercredi, confirmant le rôle pionnier du pays dans l'électrification des transports. Les voitures zéro émission (tout électrique et, pour une portion congrue, à hydrogène) se sont arrogé une part de marché de 20,9% en 2017 et les hybrides 31,3%, une catégorie qui regroupe les modèles rechargeables (18,4%) et les hybrides légers (12,9%), selon les chiffres du Conseil d'information sur le trafic routier. AFP

AVIATION

Ryanair bat son record de passagers en 2017

La compagnie aérienne à bas coût irlandaise a transporté 129 millions de passagers en 2017. Elle a établi du coup un nouveau record, malgré des turbulences sociales et un ralentissement en fin d'année. La première compagnie européenne en matière de passagers transportés a comptabilisé 10% de clients de plus l'an passé par rapport à 2016, qui constituait déjà un nouveau record. Ryanair est présente en Suisse à l'aéroport de Bâle-Mulhouse. ATS