

iWood digitalise le meuble

NEUCHÂTEL Ne plus acheter un meuble, mais un plan numérique et un réseau de fabricants près de chez vous: telle est l'approche d'iWood, qui propose un business model totalement novateur.

PAR TIPHAINE BUHLER

«**E**n premier, on choisit un tabouret, une bibliothèque, un bureau... Ensuite, on le personnalise à la taille, l'épaisseur de bois et l'essence souhaitées. Enfin, votre meuble est réalisé dans l'une des menuiseries partenaires de votre région. Celle-ci suivra les plans digitalisés conçus par iWood», explique Pierre Sandoz, co-fondateur de la start-up neuchâteloise, laquelle a gagné le prix BCN de l'innovation en 2017.

Un concept qui détonne dans un marché où 60% des meubles sont réalisés dans des pays à bas coût. Autre particularité de ce modèle: le client sait exactement quel montant reçoit chaque acteur du projet, puisque la facture le précise.

«Les menuisiers n'ont pas été difficiles à convaincre, car beaucoup ne fabriquaient plus de meubles depuis des décennies, encore moins en bois massif. Ils sentent à nouveau l'odeur des copeaux dans leurs ateliers»,



Architecte de formation, Pierre Sandoz est le co-fondateur d'iWood, avec l'ébéniste Didier Coulet. LUCAS VUITEL

évoque Pierre Sandoz, architecte-EPFL qui a imaginé ce modèle d'affaires avec le menuisier-ébéniste de Saint-Blaise Didier Coulet. Il a fallu deux ans pour amener le projet sur le marché

et faire en sorte que chaque étape fonctionne pour obtenir un meuble d'un style et d'une facture supérieure. Le principal défi, aujourd'hui encore, est de faire connaître la dé-

marche, certes vertueuse, mais plus coûteuse que pour un meuble standard. Un prix cependant compétitif pour un design exclusif et une approche locale et environnementale engagée.

Et l'intérêt pour cette vision est grandissant. «Depuis octobre dernier, nous avons ouvert le marché genevois avec la menuiserie Biedermann. A Genève, un client vient de meubler entièrement sa résidence avec des meubles iWood», apprécie Pierre Sandoz.

Même engagement en Valais, avec un marché de l'immobilier très actif. La start-up travaille depuis peu avec deux nouveaux partenaires en Valais central et à Moudon.

Pas si facile de s'étendre

Lyon et Paris sont les prochaines étapes, prévues pour cet été. «Cela prend du temps, reconnaît l'entrepreneur. Nous devons pour le moment rester sur un marché francophone, pour des raisons de traduction du concept et des contrats de partenariat. Ceux-ci doivent également être ajustés à la législation de chaque pays. La question fiscale et celle des royalties sont un autre frein à l'heure actuelle. Nous avons pourtant des con-

tacts avancés à Berlin et au Danemark.» La start-up cherche des ressources dans ce sens.

Fabrication locale, marché de niche et concept avant-gardiste: les trois axes sont ambitieux. Mais est-ce viable? «C'est sûr qu'on gagnerait plus vite de l'argent en vendant du bas de gamme venant de Chine, répond l'architecte. Mais la demande pour des meubles eco-friendly est là. Les gens recherchent un environnement plus sain et il y a un attrait pour les produits fabriqués localement.» iWood va lancer, cet automne, un nouveau round de financement à Genève et Zurich.

Clairement, les possibilités d'un tel concept de vente d'un objet, via des plans numériques, sont énormes. «Nous sommes des défricheurs, estime le passionné. Nous avons déjà approché des fabricants de meubles en tissu ou des sociétés travaillant avec l'impression 3D. Mais on ne peut pas tout développer en même temps.»