

ÉVALUATION ENVIRONNEMENTALE ET SOCIALE DE PROJETS D'ÉCONOMIE DE LA FONCTIONNALITÉ ET DE LA COOPÉRATION

Fiche synthétique par entreprise

Décembre 2025

Fiche synthétique

KATABA

KATABA conçoit et fabrique du **moblier contemporain durable et local** et accompagne des projets d'aménagement sur mesure, en fabrication française et en coopération avec artisans, manufactures et designers.

ÉVALUATION ENVIRONNEMENTALE

MÉTHODE D'ÉVALUATION

L'étude mesure les conséquences environnementales d'un changement de modèle économique, d'un modèle économique linéaire vers un modèle d'Économie de la Fonctionnalité et de la Coopération (EFC), selon la méthode Empreinte Projet de niveau 5. Afin de mesurer les conséquences du changement, deux scénarios sont comparés :

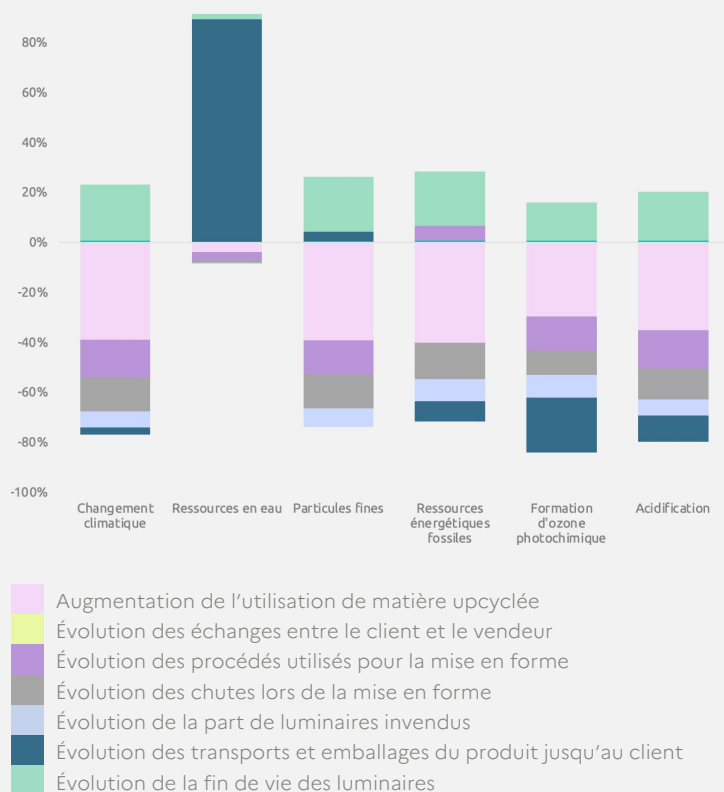
SCÉNARIO EFC

Une offre de conception et de fabrication de luminaires sur mesure, co-élaborée avec le client pour répondre au besoin esthétique et technique, produite au juste besoin (sans stock) et localement par l'upcycling d'un gisement de tôles identifié sur l'un de ses actifs immobiliers.

SCÉNARIO DE RÉFÉRENCE

Une offre de vente de luminaires standards au catalogue, selon un modèle économique linéaire.

Contribution aux bénéfices et charges des conséquences de la mise en place du scénario EFC par rapport à la référence, sur les indicateurs pertinents*



Clé de lecture graphique :

Les valeurs présentées sont relatives à la différence d'impacts entre le scénario EFC et le scénario de référence (EFC- référence) :

- Un % négatif signifie un bénéfice environnemental
- Un % positif signifie une charge environnementale

* La méthode Environmental Footprint 3.1 mesure les impacts sur 16 indicateurs environnementaux. Pour simplifier la lecture, seuls les indicateurs dits pertinents sont présentés et analysés ici. Les résultats complets sont disponibles dans le rapport de l'étude.

** Le score environnemental unique agrège l'ensemble des impacts environnementaux en une seule valeur.

DES BÉNÉFICES GÉNÉRÉS PAR

- L'utilisation de matière upcyclée plutôt que de la matière vierge pour la conception des luminaires
- L'évolution des procédés de mise en forme et la réduction des chutes de matière associées
- La réduction des invendus (pas de stocks)

DES CHARGES GÉNÉRÉES PAR

Le traitement en fin de vie de la matière upcyclée par rapport à la matière vierge.

DES RÉSULTATS PARTAGÉS SUR

L'évolution de la distribution : la relocalisation des flux logistiques améliore les performances sur l'énergie et la pollution atmosphérique. En revanche, l'usage de coton pour les couvertures de livraison entraîne une hausse de la consommation d'eau (liée à sa culture).

UNE INFLUENCE FAIBLE

Des charges liées à l'évolution des mails échangés pour calibrer la demande du client.

BILAN¹

La transition vers ce modèle EFC génère au global des **bénéfices environnementaux** sur tous les indicateurs pertinents sauf celui de la ressource en eau. L'utilisation de matière upcyclée constitue le principal levier de performance environnementale de l'offre EFC.

Le **score environnemental unique**** montre une tendance environnementale positive et significative liée à la mise en œuvre du modèle. Les bénéfices générés permettent de compenser les charges liées à la mise en place de ce nouveau modèle.

ÉVALUATION SOCIALE

L'évaluation sociale repose sur une approche interprétativiste qui a recours à une triangulation méthodologique :

Théorie du Changement
Pose les hypothèses d'impacts du projet sur ses parties prenantes et délimite l'étude (sélection des parties prenantes).

Entretiens qualitatifs auprès des parties prenantes choisies
Ajustement de la Théorie du Changement et évaluation des mécanismes de changement.

Mesure quantitative par envoi de questionnaires anonymes
Analyse statistique des impacts précédemment observés et validation des hypothèses d'impact (Théorie du Changement).

PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

L'étude d'impact social s'est concentrée sur les parties prenantes suivantes :

1. **Collaborateurs** de KATABA - 2 personnes (effectif lors de l'enquête).
2. **Clients** de KATABA - 10 personnes parmi 8 structures clientes ayant un contact direct avec KATABA dans le cadre d'une relation EFC (solution sur-mesure de mobiliers de bureaux en upcycling).
3. **Fournisseurs** de KATABA - 10 personnes parmi 5 structures fournisseurs ayant un contact direct avec KATABA dans le cadre d'une relation EFC.

FIABILITÉ DES RÉSULTATS²

La mesure quantitative a porté sur :

Collaborateurs : population totale (marge d'erreur de 0%)³.

Clients : 9 répondants (marge d'erreur de 10,89%).

Les résultats peuvent être interprétés comme des tendances indicatives.

Fournisseurs : 4 répondants (marge d'erreur de 40,01%).

La marge d'erreur est trop élevée pour généraliser les résultats à la population totale.

Extrait de l'étude¹ sur les 5 domaines d'impacts étudiés :

DEVELOPPEMENT PROFESSIONNEL

6/9 clients ont renforcé leur expertise au travail grâce à l'EFC et appliquent les connaissances acquises dans leur travail au quotidien.

EPANOUISSEMENT PERSONNEL

8/9 des clients se sentent fiers de collaborer avec KATABA.

Parmi ces personnes, **8/8** sont fières car elles considèrent pouvoir innover dans leur métier grâce à l'EFC.

PERFORMANCE ET PRODUCTIVITE

8/9 clients déclarent que KATABA leur permet de diminuer leur impact environnemental (notamment via une plus faible consommation de matières premières et la diminution des déchets générés).

« Ça permet de prendre sa part finalement, de rejoindre un métier de la transition écologique, surtout dans un secteur historiquement très polluant comme le bâtiment. »

BIEN-ÊTRE

6/9 clients se sentent plus sereins grâce à la transparence de la relation avec KATABA.

« On retisse des liens différents, qui sont certainement plus sincères, plus vrais. »

LIEN SOCIAL

8/9 clients déclarent que la relation EFC avec KATABA permet une plus grande écoute et ouverture sur l'autre.

8/9 clients considèrent que la relation EFC avec KATABA est "gagnant-gagnant".
« Il y a l'efficacité et la fiabilité, ils n'exagèrent pas et tout le monde s'y retrouve. Ce n'est pas le profit à tout prix [...] Ils ont compris quels types de choses on cherchait. »

BILAN

La collaboration avec KATABA, basée sur le modèle EFC, semble avoir des impacts très positifs sur les équipes de ses clients interrogés. En particulier, l'EFC semble renforcer les relations avec ses clients, notamment dans l'ouverture et l'écoute des besoins. L'EFC semble aussi développer un fort sentiment de fierté parmi les partenaires de KATABA, ainsi qu'un gain en expertise.

¹ Les résultats complets sont disponibles dans le rapport de l'étude ² Les marges d'erreur s'appliquent pour un taux de confiance de 95%. ³ L'échantillon étant très petit (2), il n'est pas possible d'en tirer des statistiques exploitables pour généraliser les résultats