

Intitulé :

UPCYCLING PEUT-IL DEVENIR UNE SOLUTION POUR LES INVENDUS ET LES INVENDABLES DES ENSEIGNES ?

PRODUITS DE DEPART	PRODUIT FINI
	
<p>Tissu fluide et fin transparent Utiliser une robe pour la transformer en jupe Pour la doublure : Tissu fluide, irisé, Permettant de mettre en valeur la jupe</p>	<p>Jupe jeux de transparence</p>

I. Présentation

Contexte général et local

Au G7 de Biarritz a été signé le Fashion Pact.

Pour les accélérateurs de l'économie circulaire : Soutenir l'adoption de principes de circularité dans les marques de mode, avec notamment l'approvisionnement en matières premières régénératives, l'efficacité des matériaux et le recyclage/upcycling.

L'upcycling est le fait de transformer une pièce pour faire évoluer son style ou modifier sa fonctionnalité.

Description de la méthode

Réalisation d'une étude sur le marché de l'upcycling, son développement et les emplois apporter au sein de l'économie sociale et solidaire, notamment en vallée de la Seine.

Description du dispositif technique

En parallèle une expérimentation est conduite au sein des ateliers couture du réseau Tissons la Solidarité, notamment en Normandie. Travail sur une Collection à partir des tendances Mode car ces produits sont introuvables dans le seconde main (les personnes donnent leurs vêtements à la fin de la saison).

Elaboration d'un nouveau process de production liée au détournement du vêtement.

Les produits de base sont des invendus et invendables d'Enseignes du textile.

Motivations du bénéficiaire et enjeux

- Il s'agit donc d'encourager à la fois le « design circulaire » et la réutilisation des matériaux et produits en fin de vie. A partir d'une étude de marché, il s'agit de trouver un process de production qui permettrait la réutilisation des invendus et des invendables des Enseignes.
- Former les salariés en insertion à l'Upcycling : Le métier de retoucheur est en mutation. Dans les offres d'emplois la maîtrise de l'Upcycling est désormais présente.
- Sensibiliser le consommateur à l'économie circulaire.

Le marché actuel : souvent réalisées artisanalement dans un atelier de création, les pièces "upcyclées" restent un marché de niche, nourri à petite échelle, à des prix haut de gamme.

Le marché de demain : l'upcycling doit passer d'une production artisanale à une production semi – industrielle (pour pouvoir absorber la quantité d'invendus et d'invendables des enseignes). L'upcycling doit proposer une gamme de prix accessibles au plus grand nombre pour pouvoir écouler les produits.

PRODUIT DE DEPART	PRODUIT FINI
	
Robe ample ave doublure, Légère, Col rond, Manches longues	Top noir , col v volant ,manches ballons Dos à ruban. 24€

II. Résultats :

Les Acteurs

4 Acteurs avec une implantation différente : En urbain, en péri-urbain et en Rural

- L'association de La chiffon à Caen, qui a pris en plus de ses couturières, celle de l'association Asta à Surville
- L'association Verdun Chantier
- L'association FRIP VIE à Montbéliard
- L'association Inservet Belfort

La formation des couturières

- 28 Couturières (7 Couturières par structures formées 105 heures)

La Production de la Collection Upcycling :

- Le système mis en place :
 - Partir du produit invendable et de ses transformations possibles au regard de sa coupe et de sa matière.
 - Recherche de techniques de production pour gagner du temps sans patronage, ni gradation.
- UN PRODUIT BASE SUR LE DETOURNEMENT ET NON SUR LA RECONSTITUTION : L'objectif n'est pas de déconstruire en totalité un vêtement pour recréer un vêtement. L'objectif sera de détourner le vêtement de sa fonction d'origine. **On ne devra pas reconnaître le produit de base.**
- LES TECHNIQUES DE COUTURE : Pour favoriser l'apprentissage des salariés en insertion se concentrer sur un ou deux domaines dans les tâches de couture et les approfondir.



Chemisiers double manche ballon

Commercialisation :

- REALISATION D'UNE ETIQUETTE PAR PRODUIT : Mettre en avant le travail des couturières : Le client doit avoir connaissance de cette plus-value de transformation sur le vêtement. C'est l'argumentaire de vente du vendeur.
- FORMER LES VENDEUSES : Les vendeuses doivent maîtriser l'économie circulaire afin de l'expliquer à la clientèle. Les vendeuses doivent maîtriser les produits de l'Upcycling afin de les mettre en avant.

PRODUITS DE DEPART	PRODUIT FINI
	
2 jupes	Top plissé soleil

Les ventes :

Caen : 71% de ventes : Prix moyen 17,02 €

Belfort : 50% de ventes : Prix moyen 24€

III. Les perspectives du projet :

UN DEVELOPPEMENT DU PROJET DANS LES STRUCTURES DU RESEAU

Notamment dans la Région Ile de France dans les structures d'insertion par l'activité économique mais plus largement dans des structures de l'économie sociale et solidaire et les établissements du monde du handicap.

OUVRIER AU VESTIAIRE MASCULIN : Une expérimentation avec une enseigne du luxe pour le vestiaire masculin

Création d'un CQP UPCYCLING : Le Certificat de Qualification Professionnelle (**CQP**) est une certification créée et délivrée par une branche professionnelle, via la Commission Paritaire Nationale de l'Emploi et de la Formation professionnelle (CPN EEP Formation).

Un Projet lauréat de PARISFABRIK

