

30. Woolbe



Repenser la Laine



Hugues Oehmichen

© Muriel Thies

C'est l'histoire de la réinvention du matelas à l'ancienne. Quand on lui demande comment lui est venue l'idée du Woolbe, Hugues Oehmichen remonte le temps en pensées. Il se revoit alors enfant, chez sa grand-mère verviétoise. *Verviers était autrefois capitale mondiale de la laine. Chaque année, en été, j'allais en vacances chez elle, et la première chose qu'on faisait, c'était de descendre les matelas en laine. On les ouvrait. Elle avait un bac rempli d'eau de pluie dans lequel elle laissait tremper la laine, avec du savon de Marseille... Ma grand-mère faisait ensuite sécher la laine rincée sur le fil à linge, puis on la cardait, et enfin on recomposait le matelas!*

Proposer en plus de la literie un service de maintenance et d'entretien.

////////////////////

Ce n'est qu'au fil des années que le matelas de ses aïeuls révéla ses possibilités d'avenir à Hugues. A Trente-cinq ans, des problèmes de dos imposent à l'entrepreneur en toiture un changement de vie professionnelle : d'abord délégué commercial pour un de ses fournisseurs, Hugues Oehmichen travaille ensuite pour une société américaine qui vend les aspirateurs Kirby... *C'est en voyant la crasse qu'il y avait chez les gens et particulièrement dans les matelas que j'ai commencé à penser à mon propre projet.*

En 1998, Hugues Oehmichen a d'abord l'ambition de monter une entreprise qui propose des solutions pour l'éviction des allergènes dans les milieux indoor. Après avoir présenté un projet de création d'entreprise au Cide-Socran (Conseil pour l'innovation et le développement de l'entreprise de l'Ulg), Hugues Oehmichen décide de se recentrer sur la literie. *Un Belge sur deux a mal au dos, un sur trois a des problèmes d'allergies, or 70% des allergies sont dues à des problèmes respiratoires, et le premier foyer d'infection dans la maison, c'est la literie. Une étude américaine a montré qu'un matelas de plus de dix ans a pris 5 à 7 kg de plus qu'au départ ! C'est une*



Lounge © Woolbe



Feng shui © Woolbe

accumulation de saletés ! Or, on passe un quart ou un tiers de sa vie au lit !

Hugues Oehmichen dessine le Woolbe en 2003, et devient « artisan du sommeil ». Il développe alors un véritable concept : celui de *vendre une qualité de sommeil plutôt qu'un simple matelas*. Il porte une attention particulière à son ergonomie. Alors que dans les anciens matelas, la laine a tendance à se tasser et bouger dans le couil, malgré les bouffettes placées pour la maintenir en place, Hugues Oehmichen invente une housse composée d'alvéoles triangulaires dans laquelle on glisse des modules remplis de laine. *L'avantage de ces modules, c'est qu'on peut les faire de densité différente, plus faible au niveau des épaules par exemple, ou adaptée au poids de l'utilisateur du matelas*. Car le Woolbe est un produit personnalisé. L'intention d'Hugues Oehmichen est de maintenir une relation à long terme avec ses clients, proposant en plus de la literie un service de maintenance et d'entretien. *Tous les ans, deux ou trois ans maximum, on va rechercher le matelas, on le lave et le recompose, puis on le rend impeccable.*

Touche finale du concept, l'éclairage Leds intégré.

////////////////////////////////////

Pour mettre au point le sommier du Woolbe, Hugues Oehmichen choisit le bambou, *un matériau naturel, beaucoup plus résistant que le bois*. Plutôt que de mettre les lattes dans le sens de la largeur, il les place dans le sens de la longueur pour donner une position en hamac : *les jambes légèrement relevées pour la circulation, et la tête aussi, pour la respiration*. Faisant appel aux conseils des designers Jean-Michel Denis et Cédric Fouarge tout au long de la conception, il leur confie celle du cadre de lit : *j'ai juste imposé le cèdre rouge du Canada parce que son huile essentielle est apaisante, et est un répulsif naturel contre les mites*. Touche finale du concept, l'éclairage Leds intégré.



Woolbe Baby © Woolbe

Hors de ces lumières basse consommation, le Woolbe n'est composé que de matières naturelles: du lin pour le coutil, de la laine de mouton pour la matelassure, du bambou pour le sommier, et du cèdre (PEFC) pour le cadre. Le hêtre du pays est utilisé pour faire les chevilles : pas de vis, de colle ni de clous dans un Woolbe ! Juste des emboîtements, et un peu de feutre pour assurer l'aspect silencieux des assemblages... Hugues Oehmichen aime rappeler que ce qu'il vise n'est pas l'écologie en soi, mais l'excellence. *En tant que néo-artisan, j'appartiens à une nouvelle génération de créateurs : on prend ce qu'il y a de meilleur sur le marché et on l'améliore. Ce qui m'intéresse c'est de faire le meilleur produit, d'abord. S'il est écologique, tant mieux. Mais comme par hasard, ce sont les produits naturels qui sont les meilleurs.*

Ce qui m'intéresse c'est de faire le meilleur produit, d'abord. S'il est écologique, tant mieux. Mais comme par hasard, ce sont les produits naturels qui sont les meilleurs.

////////////////////////////////////

Pour Hugues Oehmichen, le développement durable est aussi une question de relations, en amont et en aval des processus de création et de production. Alors qu'il assiste un jour à Rochefort, à une conférence sur la protection des pelouses calcaires Natura 2000 de la région, Hugues Oehmichen propose un débouché pour la laine des moutons qui entretiennent aujourd'hui ces pâturages ancestraux. *Le fournisseur de la laine, au départ, me la donnait sale, pleine de paille. Je lui ai demandé de travailler plus proprement, parce que je l'enlève à la main, sans acide sulfurique, juste avec de l'eau de pluie. Tout le monde est content : mon fournisseur de laine voit le travail que je fais donc il est motivé, et je le paye plus cher que s'il vendait ailleurs... Tout cela conforte la dimension écologique du projet. Et quand on fait une bonne action, on dort mieux, sourit Hugues Oehmichen.*

Faire plus avec moins, tel est son leitmotiv. *Je vends directement aux particuliers, via internet, qui est ma vitrine car je n'ai pas de magasin ni de showroom : la vente directe aux consommateurs, c'est de l'écologie commerciale !* Hugues Oehmichen espère faire décoller les ventes de la start up dans les mois à venir grâce à une seconde invention : créé en 2009, le Woolbe baby, un produit spécifique pour les bébés, devrait devenir la « cash cow » de l'entreprise... Ce matelas multifonctionnel pour bébé, qui s'adapte notamment aux recommandations médicales préconisant de mettre le bébé à 45-50° d'inclinaison pour éviter le reflux gastro-oesophagien, est déjà un succès. Confiant en l'avenir, Hugues Oehmichen dort sur ses deux oreilles. Pour lui, le design est une dimension capitale du succès de ses produits. *Communiquer sur l'aspect écologique ne rapporte pas. L'écologie, aux yeux des consommateurs n'est qu'un plus, comme les préoccupations de santé. Ce n'est pas ce qui donne l'impulsion d'achat. Quand je vends Woolbe, c'est d'abord pour le look, ensuite pour le confort.* A bon entendeur...

•
Isabelle Masson pour REcentre
Personne interviewée / Hugues Oehmichen

Woolbe
Parc d'activités économiques 29A
5580 Rochefort
Belgique

www.woolbe.com
www.woolbe.net

Secteur • Industrie du meuble

Année de création • 2005

Nombre d'employés • N/A

Chiffre d'affaires (2009) •
entre 10.000 et 15.000
EUR