

Le RSI ne doit plus être l’IPC le plus important

26 septembre 2023, 09:32

Thomas Vandenhaute

Supprimer les obstacles de l'économie circulaire - blog 2

Pour réduire l'impact des produits, la circularité se concentre sur l'allongement de la durée de vie et la réduction de l'empreinte matérielle. Cependant, cela entraîne souvent un coût supplémentaire, qui impacte le retour sur investissement (RSI). Quelle approche les pionniers de l'économie circulaire utilisent-ils pour modifier les IPC de leurs entreprises et plus de circularité ?

Sirris et Agoria ont lancé une série de blogs, qui fourniront des informations sur les entreprises pionnières de l'économie circulaire, dérivées du réseau d'apprentissage Agoria-Sirris CE Connect pour l'industrie technologique et manufacturière. Lors de la session d'échange des dirigeants d’avril 2023, la direction du réseau a partagé ses idées et les enseignements tirés au cours d'une table ronde avec Atlas Copco, Signify, BSH, conTeyor et Barco. Les idées du panel sont présentées dans une série de blogs : « Supprimer les obstacles de l'économie circulaire ».

Le 26 mars 2023 était le « Jour du dépassement » en Belgique, le jour où nous avons dépassé la biocapacité de la terre. Depuis ce jour, la Belgique consomme plus que la quantité de ressources écologiques générées par la terre en un an. « Ce fait montre qu'un changement est nécessaire. Nous devons faire face à la réalité », déclare Gert Roeckx, responsable de pays de Signify, lors de la table ronde sur la circularité du réseau d'apprentissage Agoria-Sirris CE Connect pour l'industrie

technologique et manufacturière.

Nous avons demandé aux intervenants d'Atlas Copco, Signify, BSH, conTeyor et Barco de réfléchir à la déclaration suivante : « Le RSI est l'IPC le plus important, un coût supplémentaire pour utiliser des matériaux recyclés ou prolonger la durée de vie n'est donc pas acceptable. » Comporte-t-elle une base de vérité ? Ce billet de blog reflète leurs idées et leurs expériences.



©Sirris
Session d'échange exécutif du réseau d'apprentissage Agoria-Sirris CE Connect pour l'industrie technologique et manufacturière en avril 2023

Voir au-delà du RSI

Cette déclaration est évidemment une exagération. Le RSI est un concept économique bien connu qui calcule le rendement jusqu'au point de vente. La plupart des entreprises regardent plus loin que cela, mais un trop grand nombre d'entre elles ignorent les investissements durables à cause de leur focalisation sur les coûts.
Le panel de la discussion Agoria-Sirris a mis en avant le coût total de possession (CTP) comme une alternative au RSI permettant de changer la donne. « Notre modèle économique classique n'est pas à l'épreuve du temps », déclare Bruno Vermoesen, chef du bureau bruxellois pour les affaires environnementales gouvernementales chez BSH. « Nous devons évoluer vers des modèles commerciaux circulaires, dans lesquels le RSI couvre l'ensemble du cycle de vie du produit, y compris la récupération des matériels.»

Atlas Copco donne un exemple. « Nous avons décidé de passer aux bio-huiles pour nos tests internes », explique Bert Derom, président de la division air portable d'Atlas Copco. « Ce basculement a entraîné un coût supplémentaire. Mais nous constatons un impact fort et une image plus positive grâce à la réduction significative des émissions de carbone.»

Élargir la définition du CTP

La comptabilité et les calculs de coûts classiques ignorent les trois P : les personnes, la planète et la prospérité. Du point de vue des systèmes, nous savons que les effets indirects de notre comportement ont un impact significatif. Nous ne prenons souvent conscience de cet impact qu'avec retard.

Guy Van Wijmeersch, directeur de la réflexion sur l'innovation et le design chez Barco : « Les ingénieurs axés sur les coûts se concentrent traditionnellement sur le RSI à court terme. Mais il est préférable d'examiner le CTP et l'approche du triple résultat qui tient compte de l'impact sur la société et la planète. Cette approche peut mener à une conception inclusive. »

Les panélistes estiment que les aspects de durabilité, tels que la prolongation de la durée de vie, l'évolutivité, la facilité d'entretien, la réutilisabilité et la recyclabilité, gagnent du poids dans les IPC. L'ensemble du cycle de vie est pris en compte pour le CTP. Cela implique un changement d'esprit, car vous devez valoriser ce que vous n'appréciiez pas auparavant, tels que les coûts de service, les coûts de réparation et la valeur de fin de vie.

Communiquer en toute transparence sur l'impact

Cela commence par la connaissance et la compréhension de l'impact total de votre produit ou service. Transformez cet impact en une communication claire destinée aux différents publics, les employés, les clients et les autres actionnaires. Car une fois que l'impact qui les concerne tous, y compris la société et la planète, devient visible, la prise de conscience peut se développer. Cette communication transparente peut également convaincre les clients d'acheter un produit ou un service circulaire, car il est plus durable et moins cher à long terme.

Une communication transparente augmente également le soutien. « L'ensemble de l'écosystème doit être rééduqué afin de rendre le CTP compréhensible pour toutes les parties prenantes concernées. Mais les esprits peuvent changer, en apportant par exemple des réponses aux attentes de finance, de durabilité, de maintenance et de bien-être et sécurité », explique Gert Roeckx, responsable de pays chez Signify.

Mesurer les coûts environnementaux cachés

Étendez cette communication ouverte aux clients. Notre premier article de blog « Les clients sont-ils prêts à prendre le risque de s’engager à long terme auprès d’un fournisseur ? » nous a appris que les clients se concentrent principalement sur la résolution de leurs problèmes, un travail plus efficace et l'obtention de meilleures fonctionnalités. Cependant, cela change lorsque les coûts environnementaux cachés deviennent visibles et mesurables. Ensuite, les coûts supplémentaires, par exemple, d’utilisation des matériaux recyclés ou de prolongation de la durée de vie deviennent acceptables.
Utilisez ceci comme effet de levier. Découvrez comment votre offre peut contribuer aux objectifs triples P (Personnes, Planète, Prospérité) du client. Et certainement lorsque les profits deviennent démontrables. Informez vos clients sur le bon CTP. Dans cette perspective, soutenez également

celui qui rédige les exigences de l'appel d'offres. Apprenez-leur à inclure la circularité dans leurs offres.

Essayez de comprendre en détail qui est le client, le propriétaire et l'utilisateur de votre produit ou service. Chacun de ces rôles peut avoir des intérêts différents et nécessiter des incitations différentes pour atteindre des objectifs différents. Le CTP est moins important pour un acheteur (évalué sur un décaissement inférieur) que pour la personne responsable de la maintenance. La capacité de mise à niveau peut être précieuse pour le propriétaire, mais moins pour le comptable. Un PaaS (Produit en tant que Service) peut être intéressant pour la comptabilité mais moins pour les opérations.

3 enseignements du réseau d'apprentissage Agoria-Sirris CE Connect:

1. Mettez en avant le coût total de possession (CTP) comme une alternative au RSI permettant de changer la donne.
2. Rendez les coûts environnementaux cachés visibles et mesurables.
3. Démontrez aux clients qu'à long terme, il est plus durable et moins coûteux d'acheter des produits circulaires.

Comment traitez-vous ce défi et qu'avez-vous appris jusqu'à présent ? N'hésitez pas à fournir vos points de vue sur ce sujet !

Auteurs



Thomas Vandenhaute