

Un produit circulaire est-il simplement un produit loué ?

03 octobre 2023, 16:52

Thomas Vandenhaute

Supprimer les obstacles de l'économie circulaire - blog 3

Dans l'économie circulaire, les produits sont parfois proposés « en tant que service », au lieu d'être vendus aux clients. Mais ce modèle commercial circulaire ne ressemble-t-il pas beaucoup à une location ? Comment les services ciblés pour prolonger la durée de vie des produits peuvent-ils être bénéfiques pour les entreprises ?

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 ».

Des modèles commerciaux radicalement nouveaux sont explorés dans l'économie circulaire, qui transfèrent la propriété et la responsabilité du client au fournisseur. Lors du débat sur la circularité dans le réseau d'apprentissage Agoria-Sirris CE Connect, des comparaisons ont été faites avec le

modèle du crédit-bail. Mais est-ce exact ? Les panélistes d'Atlas Copco, BSH, Barco, conTeyor et Signify ont ouvert la discussion par une déclaration provocatrice : « Un produit circulaire est simplement un produit loué. »

Le crédit-bail n'est pas une solution circulaire

Nos panélistes voient en effet certaines similitudes entre la circularité et le crédit-bail. L'utilisateur du produit n'en est pas propriétaire, mais il peut l'utiliser. Il se voit offrir des services supplémentaires, tels que la maintenance, moyennant des frais récurrents. À cet égard, le crédit-bail et la circularité ont le même résultat.

Il est toutefois clair pour le panel que le crédit-bail ne garantit pas une solution circulaire.

Le crédit-bail n'entraîne pas automatiquement une utilisation plus longue et plus responsable du produit (allongement de la durée de vie), bien au contraire. Par exemple, si le crédit-bail n'est qu'une construction financière sans structure circulaire, il est pire qu'une vente régulière et linéaire. Considérez la pratique de la location de trottinettes dans les villes. Les utilisateurs ne s’en sentant pas responsables, certains d’entre eux ont tendance à les maltraiter en sautant des trottoirs ou en les garant sous la pluie, et aucune considération n’est accordée à la fin de vie de ces trottinettes.

Conception pour la circularité

« En louant, vous manquez la plus grande opportunité de prolonger la durée de vie », confirme Guy Van Wijmeersch, directeur de la réflexion sur l'innovation et le design chez Barco. C'est pourquoi il voit la nécessité de concevoir pour la circularité, en combinaison avec ces nouveaux modèles commerciaux « en tant que service » : « Le bon état d'esprit et les bonnes compétences des concepteurs, des ingénieurs et des chefs de produit sont cruciaux. Nous avons besoin d'une conception dédiée à la circularité et donc de chefs de produit axés sur l'innovation holistique, qui incluent la protection de la planète, la sécurité, les aspects sociaux. »

Selon Bert Derom, président de la division air portable d'Atlas Copco, nous sommes dans une situation de Catch 22. « Commençons-nous par (re)concevoir le produit afin d'être prêts pour la prolongation du service et une prolongation de durée de vie ultérieure ? Ou commençons-nous par étendre nos activités de service sur des produits sous-optimaux, afin d'apprendre à améliorer nos produits ? Les deux approches ont une valeur. Mais parce que la pression est forte, nous ferions mieux de nous attaquer aux deux côtés simultanément. »

Adapter l'organisation et commencer par de petits pas

Des changements importants sont imminents pour passer à des modèles commerciaux circulaires. L'expérience montre que la meilleure façon de les réaliser est de faire des petits pas, de mettre en place des expériences et d'apprendre.

Bruno Vermoesen, responsable à Bruxelles du bureau des affaires environnementales et gouvernementales chez BSH, note que les résultats de ces premières expériences vont spontanément se répandre dans l'organisation : « Tous les services doivent être impliqués dans le nouveau modèle commercial circulaire. Les contrats, par exemple, deviennent plus complexes. Le système d’ERP doit faire face à de nouvelles formes de capture de valeur qui sont très différentes des revenus provenant de ventes uniques. Les services IT doivent s’ajuster pour pouvoir suivre et mettre les produits à jour. Les ventes, le service, la gestion des stocks et la logistique doivent être

organisés différemment et doivent être complétés par des données supplémentaires. Les calculs de coûts doivent tenir compte de l'ensemble du cycle de vie. À la fin de la vie utile, le cycle des matériels doit être fermé. Et ainsi de suite. »

Choisir un modèle plus approprié

La conclusion ? Nous rencontrons un passage de la vente au service. « Les fournisseurs deviennent responsables de l'ensemble du cycle de vie », souligne Gert Roeckx, responsable de pays chez Signify : « Ils doivent donc se concentrer sur le service, la mise à niveau, le démontage, ... »

Les modèles de location n'encouragent pas toujours cette intendance. Bien que la location puisse bénéficier à la circularité, de nouveaux modèles de service peuvent être plus appropriés.

Dans ces modèles, les producteurs et les clients partagent les mêmes objectifs et ambitions : faire plus avec moins et prolonger la durée de vie. Les possibilités incluent une garantie de reprise, la possibilité de mise à niveau, la disponibilité des pièces de rechange sur 15 ans, la surveillance de l'état, les contrats de maintenance, les mises à niveau, les réparations, etc. Chaque entreprise choisit le modèle qui lui convient le mieux et, si nécessaire, construit un réseau dédié de partenaires pour le soutenir. Personne ne doit faire face seul au défi circulaire.

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

1. Sachez que la propriété et la responsabilité passent du client au fournisseur.
2. Concevez pour la circularité, en combinaison avec ces nouveaux modèles commerciaux « en tant que service ».
3. Encouragez le client à utiliser le produit plus longtemps et de manière plus responsable.
4. Faites des petits pas, mettez en place des expériences et apprenez.
5. Construisez un réseau dédié de partenaires pour soutenir votre nouveau modèle commercial.

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