



RÉPUBLIQUE
FRANÇAISE

*Liberté
Égalité
Fraternité*

FRANCE
NATION
VERTE >

Agir • Mobiliser • Accélérer

Industriels

Engager la transition
de mon entreprise
vers l'économie
de la fonctionnalité
et la performance
environnementale

#IndustrieVerte

QU'EST-CE QUE L'ÉCONOMIE DE LA FONCTIONNALITÉ ET DE LA COOPÉRATION (EFC) ?

L'EFC privilégie la sobriété et la performance d'usage, à travers une offre intégrée de biens et de services associés. Ce modèle économique, axe de l'économie circulaire, propose une approche où les entreprises **offrent, en coopération avec le client, des solutions adaptées aux besoins définis au plus juste plutôt que la propriété d'un produit**. En intégrant dans le service la définition du besoin, l'ajustement en continu de l'offre selon des critères de performance, la maintenance et la gestion de la fin de vie du produit, il incite à l'écoconception des produits et permet un allongement de leur durée de vie et d'usage, avec des bénéfices de compétitivité comme de réduction de l'impact environnemental.

LES AVANTAGES DE L'EFC SONT NOMBREUX POUR LES ENTREPRISES INDUSTRIELLES

› Améliorer sa compétitivité et sa rentabilité

Par l'EFC, les **coûts liés aux achats de matières premières et composants sont significativement réduits**, le modèle intégrant des objectifs de sobriété, avec un stock de produits proposés à l'usage ou la vente d'une performance d'usage. L'EFC permet aussi de diminuer les coûts liés aux réparations et à la gestion des produits en fin de vie, l'offre étant écoconçue et bénéficiant généralement d'une maintenance préventive.

En offrant un service personnalisé et continu, l'EFC constitue ainsi un levier de compétitivité hors prix, pour une industrie fortement soumise à la concurrence internationale et aux bas prix des produits manufacturés importés.

Xarvio Digital Farming, filiale du groupe BASF expérimente une offre « Healthy Fields » garantissant aux agriculteurs des hectares de cultures saines, et améliorant sa rentabilité et celle de ses clients en réduisant la consommation de fongicides grâce à une gestion optimisée des risques de maladies agricoles reposant sur l'exploitation des données agronomiques des parcelles et les technologies numériques.



› Diversifier son activité

L'EFC permet aux industriels de diversifier leur offre avec des **modèles circulaires complémentaires, voire alternatifs**, à terme, à la simple vente de produits. Une telle stratégie de diversification permet notamment de déployer une offre premium et accessible à moindre coût sur le marché national, de proximité, et ainsi d'**attirer de nouveaux clients**.

Par des modèles d'abonnements ou de contrats de performance, **des revenus récurrents peuvent être générés**, alors que le modèle basé sur la vente de produits neufs est peu prédictif en termes de chiffre d'affaires futur.

Grâce à des gammes de pneumatiques poids lourds écoconçus, la marque **Michelin** et ses **solutions de maintenance prédictive** est particulièrement adaptée aux flottes de transports de marchandises comme de personnes qui optent pour une facturation des pneus au kilomètre parcouru. En s'appuyant sur un entretien régulier, des **services de rechapage et de recreusage**, la durée d'utilisation des pneumatiques, la consommation de carburant et les émissions de CO₂ sont optimisées.



› Une relation client renforcée

L'EFC consiste à développer des offres sur mesure, qui répondent précisément aux besoins spécifiques des clients, en repensant leur besoin et en intégrant des objectifs de performance énergétique et environnementale.

En allant au-delà de la simple vente de produits, les entreprises créent des **solutions adaptées, favorisant une proximité accrue avec les clients, qui bénéficient d'un service intégrant des garanties de résultat**. Cette personnalisation contribue à fidéliser les clients.

ODYSSEE Environnement propose aux entreprises un service sur-mesure de gestion et de traitement de l'eau et de la performance énergétique et hydrique, avec une offre coconstruite avec les clients autour d'un contrat de performance et des indicateurs environnementaux (KPI).

Cette approche permet non seulement une réduction de la consommation de produits chimiques, d'eau et d'énergie, mais aussi une optimisation de la rentabilité pour l'entreprise, tout en garantissant un prix réduit pour le client.



› Une offre adaptée aux enjeux de transition environnementale des entreprises

L'EFC présente un potentiel considérable de **décarbonation de la production et de la consommation de produits** en intégrant des offres aux impacts environnementaux limités grâce à des produits écoconçus, plus durables et réparables.

A titre d'exemple, l'utilisation d'un ordinateur réparé ou reconditionné permet chaque année d'éviter l'extraction de 127 kg de matière, la production de 300 g de déchets électroniques, et d'éviter l'émission de 27 kg eqCO₂ (ADEME). En intégrant les logiques de sobriété grâce à des contrats de performance, l'EFC permet également de réduire la consommation de matière ou d'énergie.

HP propose une solution Managed Device Service for Sustainable Impact, gestion et maintenance du parc informatique qui permet d'allonger la durée de vie moyenne d'un PC de 4 à 7 ans, et de réduire jusqu'à 40% les émissions de CO₂.

Cette réduction est établie sur la base d'une évaluation utilisant l'approche cycle de vie conformément aux normes ISO 14040 et ISO 14044.



LES DÉFIS QU'IL FAUT RELEVER POUR DÉVELOPPER UN MODÈLE D'EFC RENTABLE

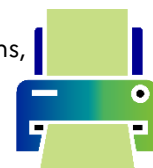
› Un changement pour l'entreprise et le client

L'EFC nécessite un changement et une adaptation pour les parties prenantes : **les équipes des entreprises, notamment les commerciaux qui doivent sortir de la logique de rémunération au volume, les fournisseurs, les services logistiques, la digitalisation, les services de maintenance, etc.**

Un accompagnement et de la formation pourront s'avérer utiles.

Suite à un accompagnement par le Club Noé, **l'Imprimerie Partagée** est passée de la vente d'impressions à un service d'animation de projets d'impression.

En centrant son approche sur les effets réellement utiles (usage réel), elle accompagne ses clients pour dimensionner la production au plus juste des besoins, tout en impliquant les équipes commerciales et logistiques dans une dynamique de sobriété.



► Un enjeu de trésorerie

Pour le stock de produits déployés en EFC, qui reste la propriété de l'entreprise, il y a des coûts d'immobilisation à anticiper.

Ces coûts peuvent être amortis via une dépréciation au fur et à mesure des locations, ce qui implique des systèmes de comptabilité spécifiques.

Signify a développé une offre de contrat de performance d'éclairage « Light as a Service » (LaaS) incluant les études amont, l'installation et la maintenance de luminaires LED connectés à haute performance énergétique, avec un système de cotisation mensuelle. Cela représente un gain de trésorerie pour les entreprises clientes (transfert du poste éclairage vers le budget d'exploitation), tandis que le coût de l'investissement est supporté par Signify, en partenariat avec un tiers financeur.



► Des secteurs porteurs à cibler

L'EFC est particulièrement adaptée pour les produits de type consommables, équipements / machines, dont la raison d'être est leur fonction et pour lesquels il existe un enjeu de performance, de durabilité et /ou de réparabilité.

Ce modèle sera ainsi particulièrement approprié pour répondre **aux enjeux de transition en matière de mobilité, de réduction de la consommation d'énergie et de réduction de la consommation de matière s'agissant des consommables.**

Engie propose un contrat de performance énergétique en ajoutant aux responsabilités d'entretien et de conduite des équipements techniques d'un bâtiment, des engagements d'efficacité énergétique et de taux d'ENR. Il peut intégrer des actions d'amélioration sur les équipements techniques jusqu'à des travaux sur la performance du bâti ou de déploiement d'énergie renouvelable.



SOUTIEN ET ACCOMPAGNEMENT : FACILITER LA TRANSITION VERS L'EFC

Des dispositifs d'accompagnement existent pour :

- Intégrer un réseau local : les **clubs** EFC en région
- Bénéficier d'un accompagnement : **ADEME**, notamment le programme Grands Comptes pour les grandes entreprises, l'accompagnement des clubs locaux pour les PME-ETI, et prochainement via les CCI et le **CJD**
- Renforcer sa capacité de financement : prêts verts de **BPI** dispositif co-financé accessible sur la plateforme **Mission Transition Ecologique**
- Lever les éventuels blocages réglementaires spécifiques : Dispositif **France expérimentation**

Retrouvez cette fiche pratique en ligne :

