



ADEME



Agence de l'Environnement
et de la Maîtrise de l'Énergie



REGION REUNION
www.regionreunion.com



ÉTUDE PRÉLIMINAIRE DU POTENTIEL DE L'ÉCONOMIE DE LA FONCTIONNALITÉ À LA RÉUNION

RAPPORT DE SYNTHÈSE

Août 2020

1. CADRE DE L'ÉTUDE

2. DÉFINITION ET ÉLÉMENTS DE COMPRÉHENSION DE L'ÉCONOMIE DE LA FONCTIONNALITÉ
3. APPROCHE FILIÈRE : LES OUTILS D'ANALYSE DE LA CRÉATION DE VALEUR INTRAFILIÈRE ET LA SEGMENTATION DES FILIÈRES ÉTUDIÉES
4. FICHES FILIÈRES
5. VERS UNE ÉCONOMIE DE LA FONCTIONNALITÉ « PÉI »

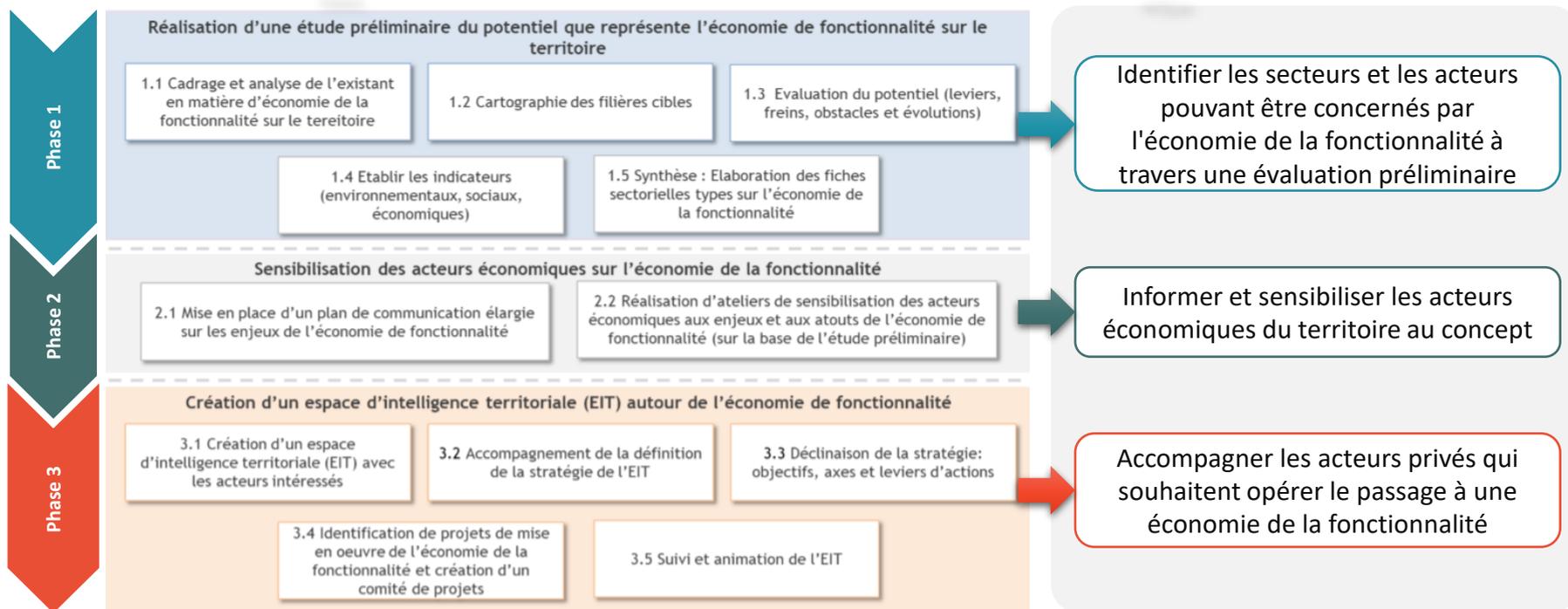
Face aux enjeux économiques, sociétaux et environnementaux actuels, de **nouveaux modèles de création de valeur** émergent, dont l'économie de la fonctionnalité qui permet de **réconcilier l'activité économique et le développement durable**. L'engouement pour ce modèle ne cesse de croître et de plus en plus d'actions collectives sont initiées sur les territoires français. A La Réunion, la dynamique a été lancée en 2017 avec la publication de l'étude sur le Ré-Enracinement de l'Economie LocalE (étude REELLE) portée par la CPME Réunion et la DIECCTE. Elle présente des orientations stratégiques et des pistes de réflexion pour développer des activités économiques répondant aux besoins territoriaux et à la demande locale. En 2019, en vue de poursuivre cette stratégie, la CPME Réunion a répondu à l'**appel à projets lancé par l'ADEME et la Région Réunion pour un projet de création d'un espace d'intelligence territoriale (EIT) dédié à l'économie de la fonctionnalité**. Ce projet se décline en trois phases et avec un triple objectif pour le territoire réunionnais.



UN PROJET EN TROIS PHASES



LES OBJECTIFS





1. CADRE DE L'ÉTUDE
- 2. DÉFINITION ET ÉLÉMENTS DE COMPRÉHENSION DE L'ÉCONOMIE DE LA FONCTIONNALITÉ**
3. APPROCHE FILIÈRE : LES OUTILS D'ANALYSE DE LA CRÉATION DE VALEUR INTRAFILIÈRE ET LA SEGMENTATION DES FILIÈRES ÉTUDIÉES
4. FICHES FILIÈRES
5. VERS UNE ÉCONOMIE DE LA FONCTIONNALITÉ « PÉI »

« L'économie de la fonctionnalité établit une **nouvelle relation entre l'offre et la demande** qui n'est plus uniquement basée sur la simple vente de biens ou de services. La contractualisation repose sur les **effets utiles (bénéfiques)** et **l'offre s'adapte aux besoins réels des personnes**, des entreprises et des collectivités ainsi qu'aux enjeux relatifs au développement durable. » (ADEME)

Une structure de l'économie de la fonctionnalité crée de la valeur à partir de la **vente de l'usage de biens** (logique « cycle de vie ») ou de la **vente d'une performance d'usage** (logique « servicielle » : contractualisation sur un résultat).

Logique "Cycle de vie"

Cette logique vise à optimiser et allonger l'usage et la durée de vie des biens. La solution proposée peut s'orienter vers de la location ou de la mutualisation (mise en commun, partage). L'optimisation des biens et des matières sur l'ensemble du cycle de vie du produit doit également être prise en compte et se retrouve à la charge de l'entreprise qui reste propriétaire des équipements. Elle est à ce titre garante de leur durée de vie, de leur maintenance et de leur éventuel recyclage.

➔ Allonger l'usage des biens grâce à la location ou la mutualisation et en intégrant la gestion du bien sur l'ensemble de son cycle de vie (maintenance, recyclage)



SEB propose la location d'équipements culinaires à ses clients. L'utilisateur se connecte sur un site internet pour réserver son appareil. Le site donne également accès à des idées de recettes, astuces et conseils d'utilisation pour accompagner le consommateur dans son expérience culinaire. Pour faciliter la logistique, l'entreprise a créé un partenariat avec ENVIE qui assure la maintenance, le nettoyage et la remise dans le circuit des appareils.



Xerox propose aux entreprises non plus la vente des imprimantes mais la vente d'impressions facturée à l'unité. Pour optimiser l'utilisation du produit, l'entreprise a investi dans une démarche d'éco-conception : démontage des machines facilité, composants interchangeables d'une machine à l'autre, matériaux durables et recyclables et encres nettoyables à l'eau. En fin de vie du produit, l'entreprise s'occupe également de la récupération des pièces avec lesquelles elle fabrique de nouvelles machines.

Logique "Servicielle"

« La solution proposée se contractualise sur des résultats, des éléments de performance et non plus uniquement sur les moyens engagés. L'entreprise passe ainsi de la vente d'un bien ou d'un service à la contractualisation d'une performance d'usage fondée sur l'intégration de biens et services. C'est la pertinence de cette intégration qui permet d'obtenir la performance recherchée. » (*Vers une économie de la fonctionnalité à haute valeur environnementale et sociale en 2050, ADEME*)

➔ Définir des indicateurs de performance, des objectifs de performance comme engagement contractuel dans l'offre de service et un dispositif d'évaluation de la performance



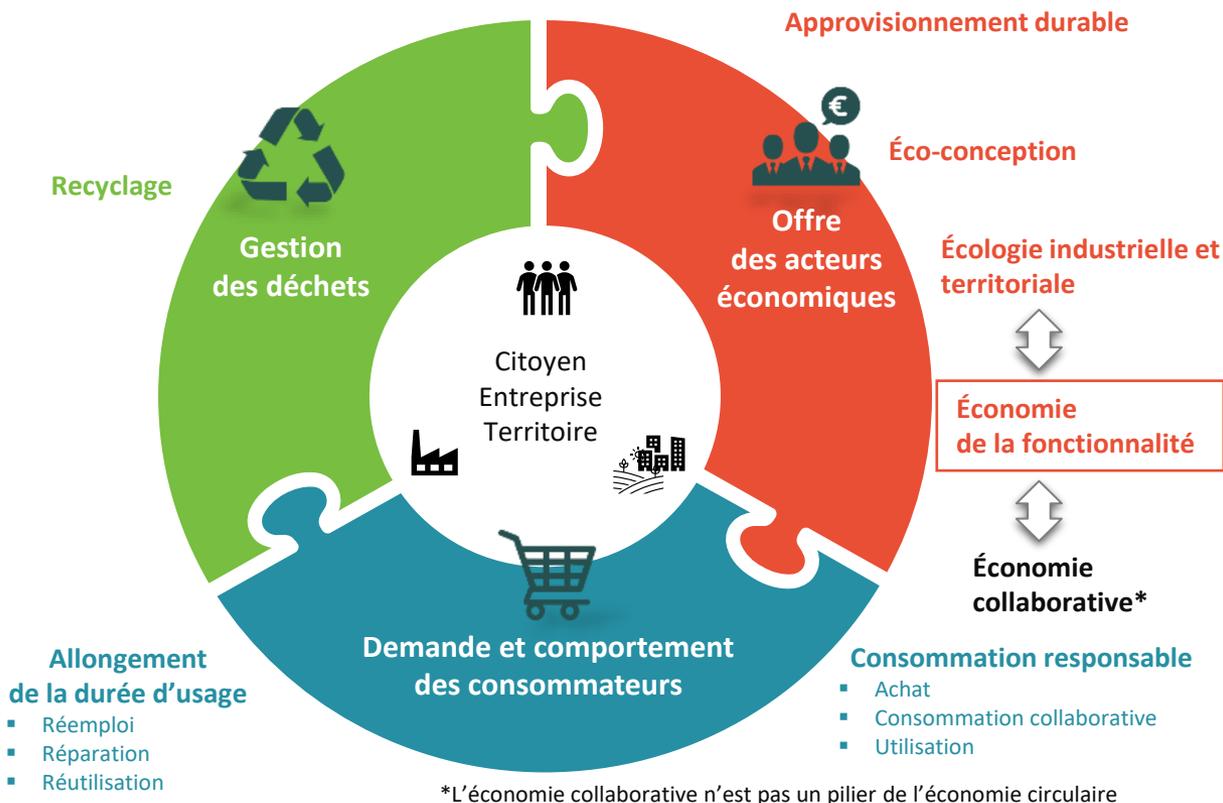
ATRIA propose la livraison conjointe de moyens, de services et d'expertise pour fournir une performance en réunion aux entreprises et collectifs de travail. L'indicateur de performance correspond à l'écart entre le temps réellement passé en réunion par les employés et un temps de référence défini avec le client au moment de la signature du contrat. Ainsi, le revenu d'ATRIA est bonifié d'une somme correspondant à une compensation évaluée en fonction du gain du client.



EDF a développé une nouvelle offre à destination des collectivités et entreprises : le contrat de performance énergétique. L'entreprise propose des moyens susceptibles de réduire la consommation énergétique des bâtiments. Ici, l'indicateur de performance est défini sur les économies d'énergie réalisées dans le temps par le client. EDF est rémunéré selon l'écart entre les consommations réelles et les consommations prévues contractuellement.

L'économie de la fonctionnalité constitue **l'un des sept piliers de l'économie circulaire** en tant que modèle économique qui s'inscrit dans les objectifs de la transition énergétique et écologique en France. Selon l'ADEME, l'économie circulaire est définie comme « système économique d'échange et de production qui, à tous les stades du cycle de vie des produits, vise à augmenter l'efficacité de l'utilisation des ressources et à diminuer l'impact sur l'environnement tout en développant le bien-être des individus ». La frontière entre les différents piliers peut être assez poreuse, ainsi **l'économie de la fonctionnalité est mise en interrelation avec l'économie collaborative et l'écologie industrielle et territoriale**.

L'ÉCONOMIE CIRCULAIRE : 3 DOMAINES D' ACTIONS ET 7 PILIERS



Quelques définitions :

Economie collaborative

Partage ou échange de biens, de services ou de connaissances entre particuliers : monétaire (vente, location) ou non monétaire (don, volontariat, prestation)

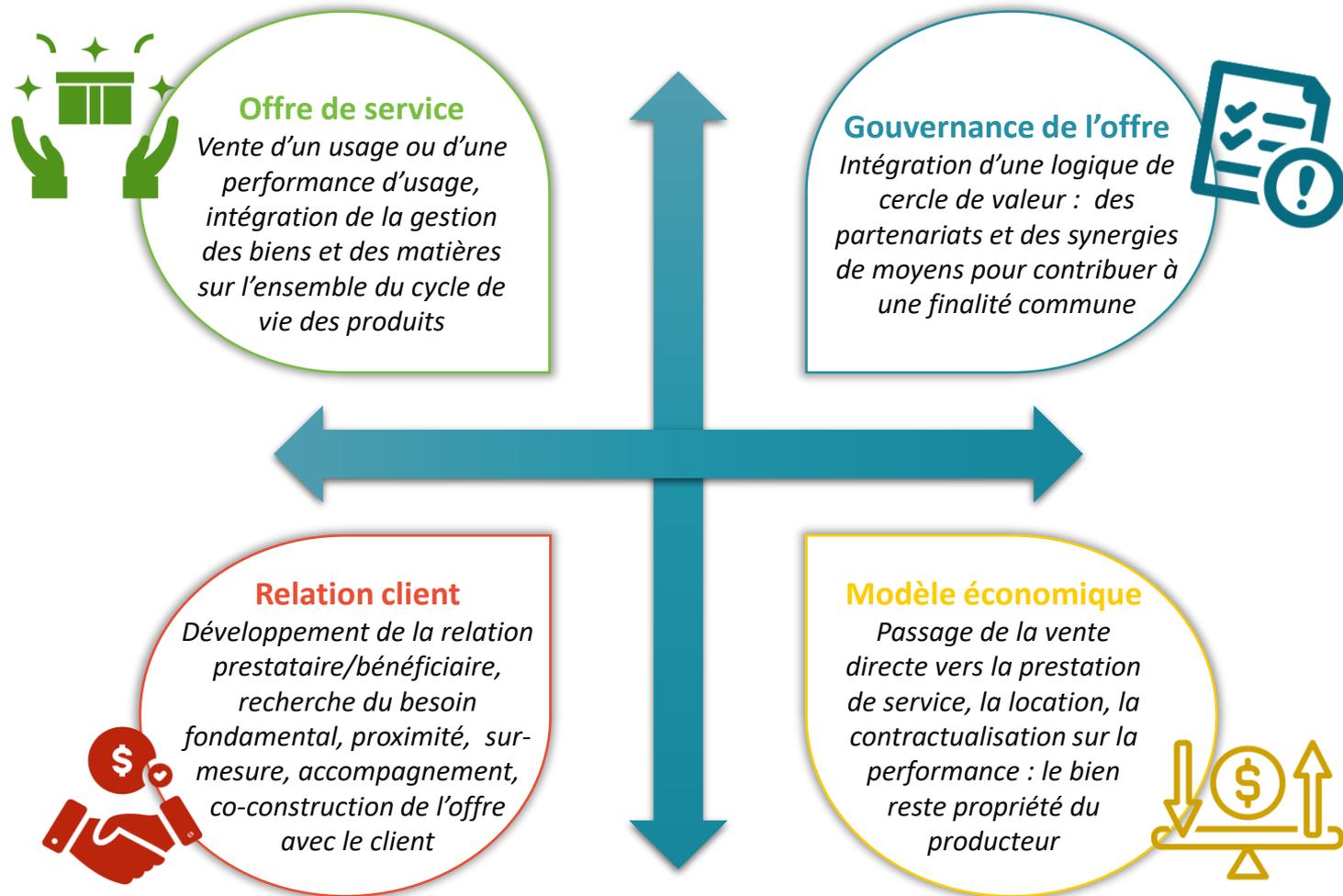
Écologie industrielle et territoriale (EIT)

Synergie de substitution (échanges de flux de matières et d'énergie : les déchets, effluents et énergies des uns deviennent des ressources pour les autres) et synergie de mutualisation

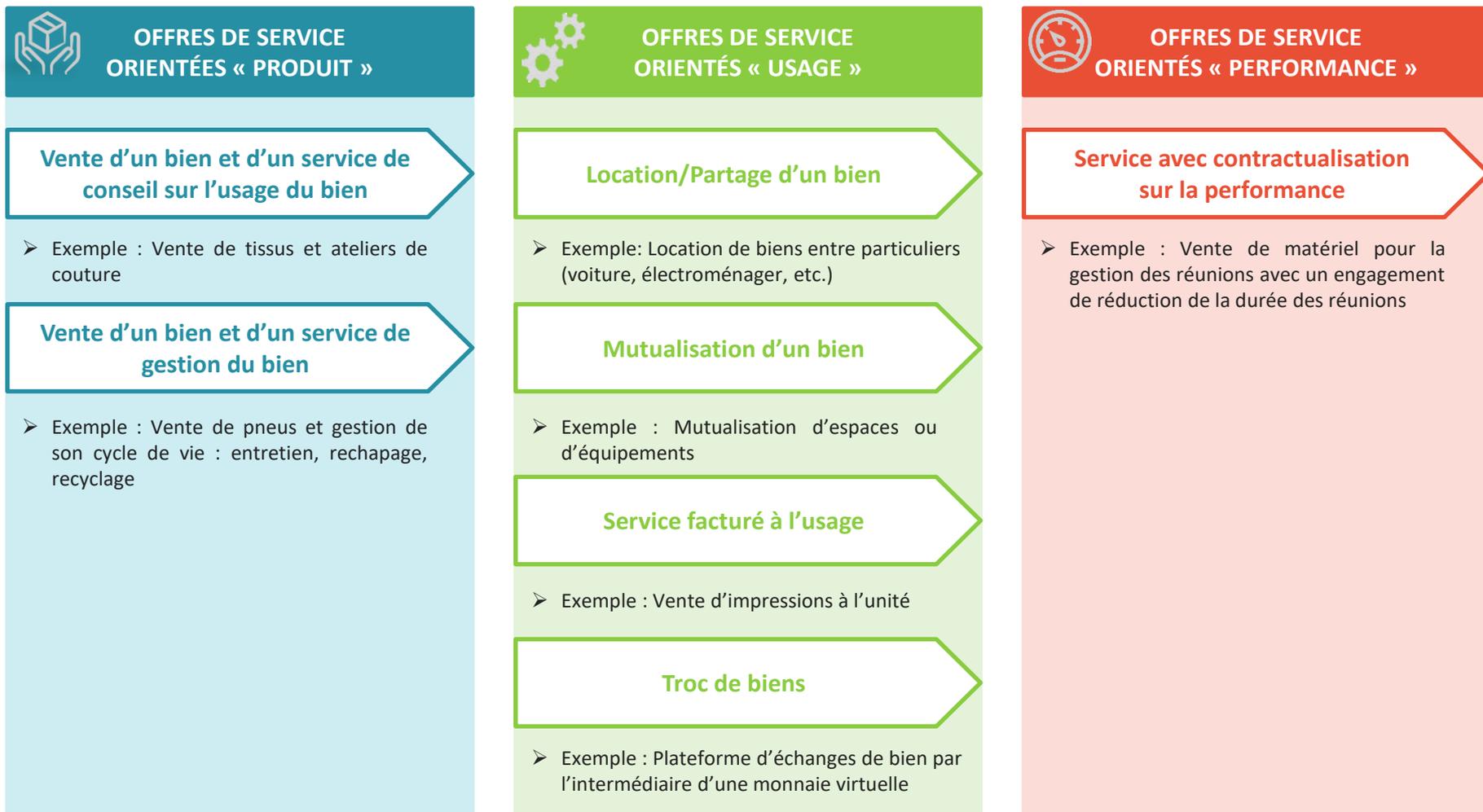
Lien entre EF et EIT

Les acteurs économiques coopèrent via une mutualisation en mettant en commun des usages afin de satisfaire un besoin tout en limitant les externalités négatives (consommation d'énergie, déchets....)

L'économie de la fonctionnalité offre une alternative. Elle crée de la valeur sur un mode différent du modèle dominant de production actuel. La transition vers l'économie de la fonctionnalité implique donc de **revoir le modèle économique traditionnel en s'appuyant sur différents leviers d'action.**



L'économie de la fonctionnalité va au-delà de la simple vente d'un bien ou d'un service. Elle peut prendre la forme de différentes offres de service orientées produit, usage ou performance. Une offre de service peut cumuler les orientations.





BÉNÉFICES

- **Se démarquer** de la concurrence par la qualité et proposer des services à forte valeur ajoutée
- **Mieux maîtriser ses coûts et réduire son empreinte carbone** : optimiser la **valeur d'usage** pour une baisse de la consommation de matières premières et d'énergie et plus de **rentabilité**
- **Fidéliser** les clients par une offre de services au plus proche de leurs besoins fondamentaux
- Développer une **image positive & responsable**

Prestataire



- Bénéficier d'une **offre sur mesure** de haute qualité correspondant à ses besoins
- **Faire des économies** sur le long terme
- Être acteur de sa consommation en participant à la relation de **confiance bénéficiaire/prestataire**

Bénéficiaire



- **Gagner en compétitivité et attractivité** grâce à l'émergence de solutions innovantes et exemplaires, ancrées dans le territoire
- Améliorer l'**ancrage local** grâce l'émergence de **nouvelles synergies économiques**
- Améliorer l'emploi par la valorisation de métiers à **haute valeur ajoutée non délocalisables**

Territoire



CHANGEMENTS DE PARADIGME

- **Repenser le mode de production** et faire des économies des ressources matérielles
- **Recentrer l'offre sur l'usage final du client** en associant celui-ci à la définition d'une solution adaptée
- **Favoriser la qualité de la prestation** et de la maintenance
- **Créer et maintenir des liens de partenariat** et une relation de confiance

- **Être écocitoyen** en consommant de façon plus juste et responsable
- **Changer le rapport à l'objet** : se détacher du concept de propriété matérielle
- **Accepter de se faire accompagner** sur la définition de son besoin réel

- **Favoriser les complémentarités économiques** et rassembler les parties prenantes du territoire autour d'enjeux mobilisateurs (maintenance, réemploi des biens, recyclage...)
- **Organiser l'accompagnement des acteurs économiques** dans l'appropriation des enjeux et moyens

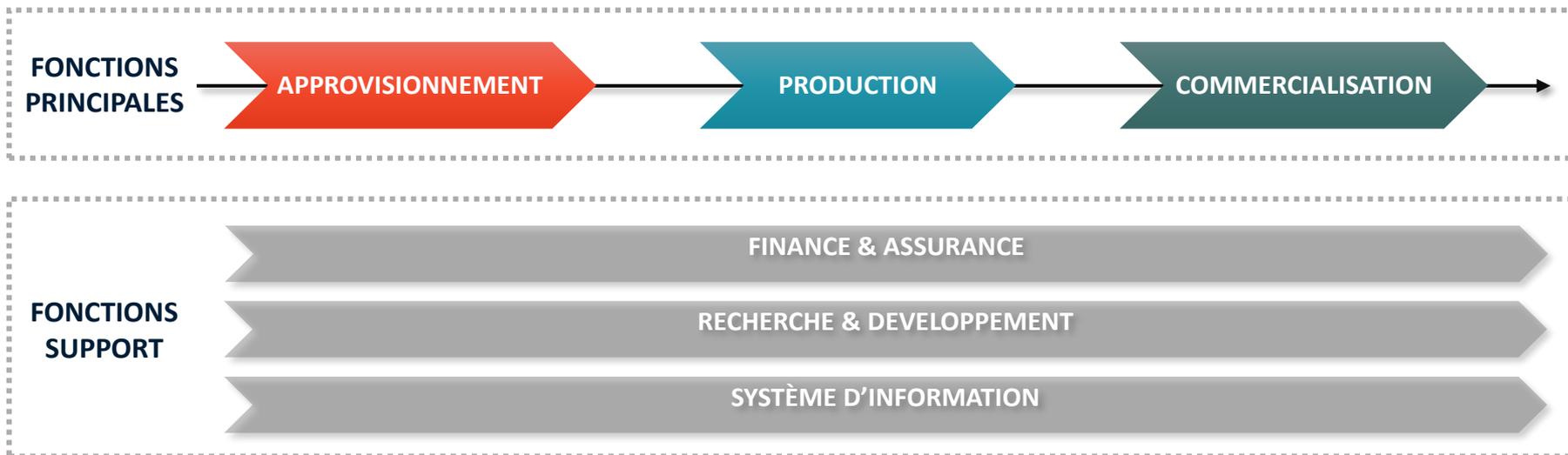
1. CADRE DE L'ÉTUDE
2. DÉFINITION ET ÉLÉMENTS DE COMPRÉHENSION DE L'ÉCONOMIE DE LA FONCTIONNALITÉ
- 3. APPROCHE FILIÈRE : LES OUTILS D'ANALYSE DE LA CRÉATION DE VALEUR INTRAFILIÈRE ET LA SEGMENTATION DES FILIÈRES ÉTUDIÉES**
4. FICHES FILIÈRES
5. VERS UNE ÉCONOMIE DE LA FONCTIONNALITÉ « PÉI »

L'économie de la fonctionnalité permet le développement des entreprises et du territoire en **valorisant les ressources immatérielles** (confiance, expertise, pertinence d'organisation, performance). Elle suppose donc de revoir la chaîne de valeur traditionnelle en examinant chaque maillon qui la constitue et en favorisant **l'émergence de solutions nouvelles**.

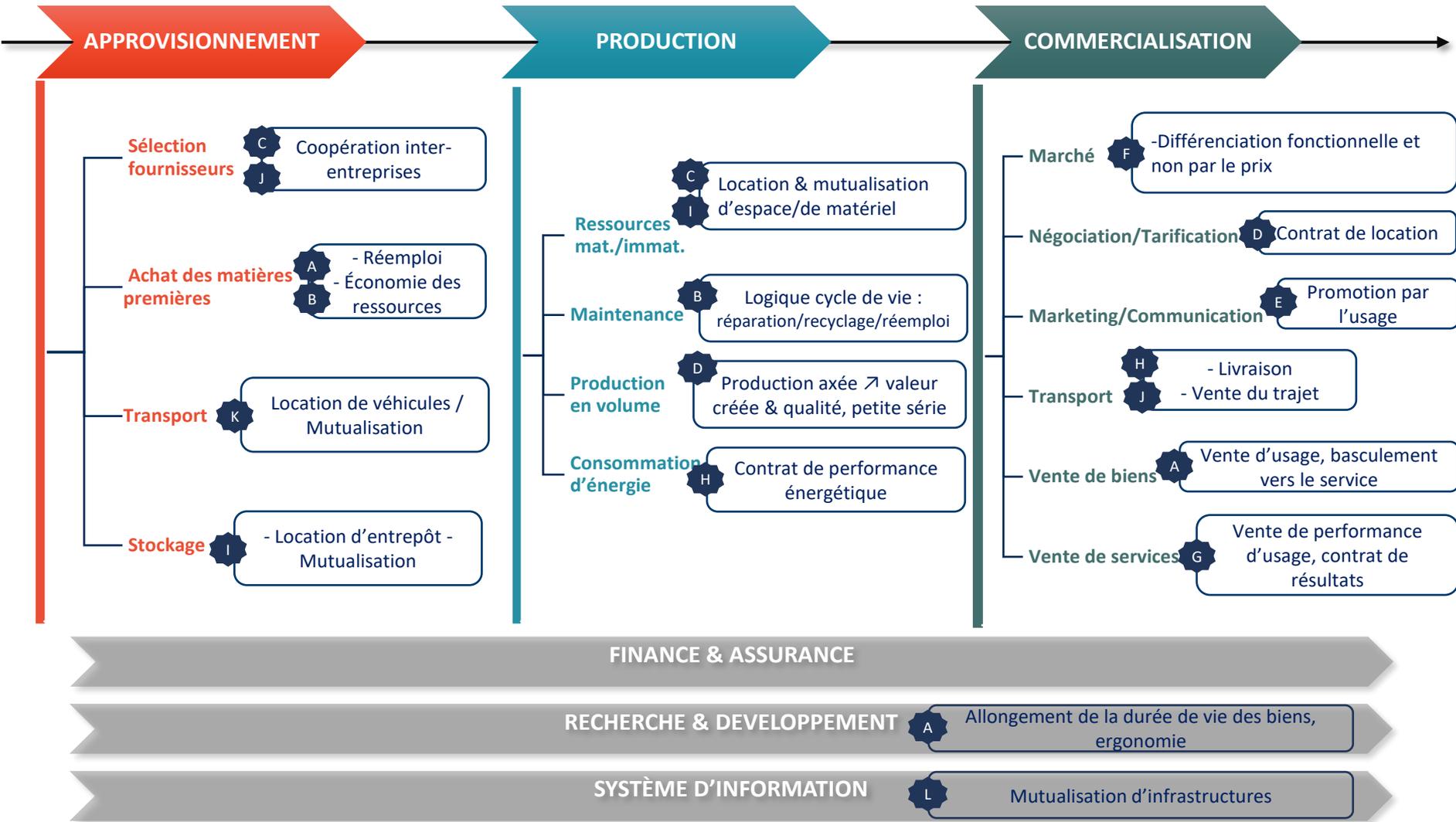


Sur la base des **problématiques auxquelles sont confrontés les acteurs économiques à chaque niveau de la chaîne de valeur** (approvisionnement, production et commercialisation), **il s'agit ici d'examiner des cas d'application de l'économie de la fonctionnalité**. Chaque cas soulevé sera illustré par un exemple. L'objectif est de permettre aux parties prenantes de se familiariser avec des applications possibles pour faciliter leur projection dans ce nouveau modèle économique.

LA CHAÎNE DE VALEUR



Légende : Les lettres en minuscule renvoient aux illustrations des deux slides suivants



ID	Entreprise	Point de la chaîne de valeur	Offre
A	Xerox	Vente de biens	Passage de la vente des imprimantes à la facturation à l'unité de photocopie
		R&D	Eco-conception : démontage facilité des machines, composants interchangeables d'une machine à l'autre, matériaux durables et recyclables, encres nettoyables à l'eau
		Achat MP	Récupération des pièces pour la fabrication de nouvelles machines
B	Michelin	SAV	Passage de la vente du pneu à son utilisation & assure la gestion complète du cycle de vie des pneus : entretien, rechapage, augmentation de la durée de vie du pneu, recyclage
		Achat MP	Son nouveau modèle économique a permis à Michelin de diminuer de 50% sa consommation en matières premières et énergies. L'économie réalisée est partagée entre le client (baisse des prix) et le fabricant (hausse de la rentabilité)
C	ATRIA	Ressources matérielles	Création d'un groupement d'entreprises qui prend en charge la préparation, la gestion et l'animation des réunions et met à disposition les technologies holographiques et les systèmes cognitifs ad hoc : augmenter la performance d'usage, l'efficacité des réunions et la qualité de la transmission des savoirs
		Sélection des fournisseurs	Les entreprises en charge des réunions ne se fournissent plus chez des sous-traitants mais sont associées à des entreprises de refabrication de composants technologiques, d'ingénierie de communication et à un réseau de travailleurs indépendants
D	TALE ME	Production en volume	Le principe de mise à disposition aux clients dans le cadre d'un abonnement rend possible la réalisation d'une production de qualité en petite série, réalisée en local
		Négociation/ Tarification	Pour que les vêtements soient accessibles à toutes les bourses, l'entreprise a construit une offre d'abonnement : emprunter des vêtements de courte durée (jeunes enfants, maternité)
E	Bolloré	Marketing/ Communication	Promotion de la batterie lithium grâce à un service d'autopartage de voitures électriques (Projet « Autolib » avec la ville de Paris)

ID	Entreprise	Point de la chaîne de valeur	Offre
F	Peugeot	Marché	Création d'une offre de location « ouverte », c'est à dire permettant, après avoir ouvert un compte, de choisir un véhicule en fonction du besoin : du scooter au véhicule utilitaire, en passant par toutes les voitures de tourisme
G	Philips Lighting	Consommation d'énergie	Création de contrat « de performance » avec ses clients : la rénovation de l'éclairage est entièrement financé sur les économies d'énergie qui vont être réalisées
H	ABONEOBIO	Livraison	Proposition d'un abonnement qui permet de couvrir les besoins d'une famille pendant un an en cosmétique bio certifié et produits écologiques pour la maison. Cette initiative permet de réduire les transports mais aussi les achats et les emballages inutiles
I	Ici&Là	Stockage / Ressources matérielles	Cette Start-up lyonnaise de l'alimentation a investi dans des machines installées dans les locaux d'un partenaire pour pouvoir lancer une nouvelle ligne de production. Au lieu de créer sa propre usine, elle utilise des espaces de travail inutilisés tout en fournissant son savoir-faire et une formation adéquate aux opérateurs des installations
J	VTC (Uber/ Heetch...) Trotinettes (Lime/Bolt/Bird...)	Transport urbain	Proposition d'un trajet (en voiture, trottinette) sans que l'utilisateur ne soit propriétaire du moyen de transport associé
K	CARGOMATIC	Transport de marchandises	Mise en relation des entreprises et des camionneurs pour des locations de poids-lourds à l'usage pour assurer le transport de marchandises. Les entreprises en tire un gros avantage plus qu'elles n'ont plus besoin d'acheter et d'entretenir des flottes de véhicules. Le prix des courses se voit drastiquement réduit grâce à la mutualisation des camions qui transportent les biens de plusieurs sociétés à la fois.
L	GCS TESIS	Datacenter mutualisé	Mise en place d'un datacenter HDS pour sauvegarder, mutualiser et sécuriser les données de santé de ses adhérents. Le dispositif permet un traitement simplifié de l'information.

La transition vers l'économie de la fonctionnalité implique de **revoir les modes de financement et d'assurance. Il ne s'agit plus de financer ou d'assurer un bien mais une prestation, parfois intégrée avec des coproductions.** Pour proposer de nouveaux modèles répondant aux besoins des entreprises, assureurs et banquiers adoptent de nouvelles logiques.

LES IMPACTS DE L'EF

Assurance d'un usage/d'une performance d'usage et non plus d'un bien

Alourdissement du capital matériel immobilisé dans l'entreprise :
accroissement des besoins en fonds de roulement
et en crédits à long terme

Mobilisation d'actifs immatériels : comment les évaluer et estimer leur
valeur ?

Intégration d'activités de coproduction : complexification du modèle
économique et de la contractualisation, problématique de la
responsabilité et du partage des risques



LES NOUVELLES LOGIQUES À INTÉGRER

- Faire évoluer l'analyse financière et l'analyse des risques : **intégrer les dimensions immatérielles**
- Contractualiser la relation de service : **définir les responsabilités de chaque partie**
- **Décentrer l'offre d'assurance** : passer du client individuel à un écosystème d'entreprises
- Instaurer une dynamique de confiance : **renforcer les liens et développer des partenariats entre assureur, banquier et entreprise**

L'exemple de Generali : assurer une performance d'usage

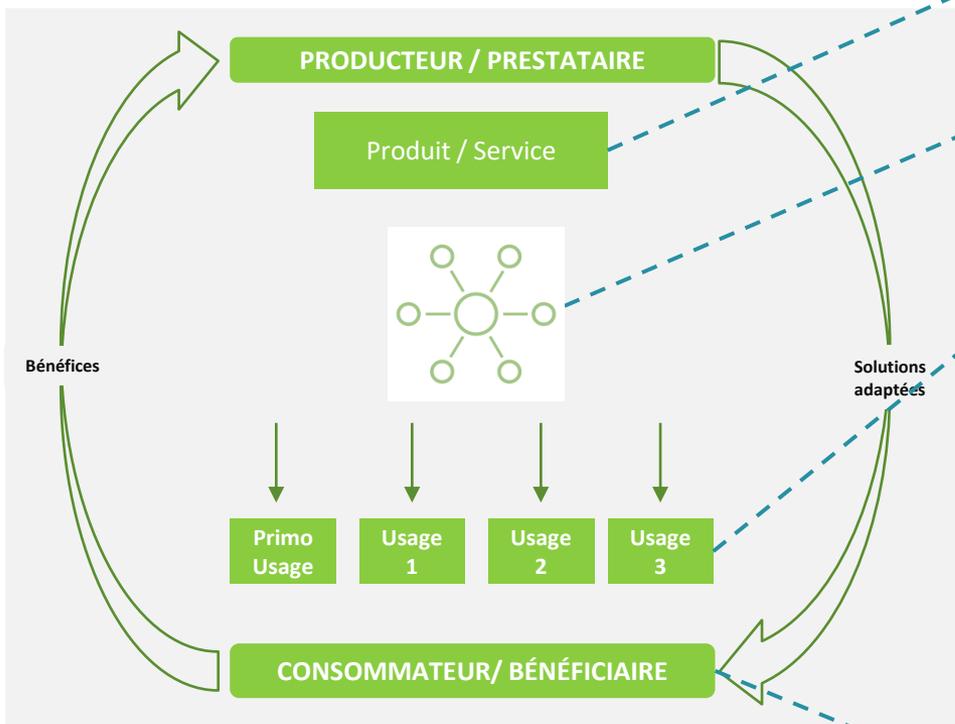


Generali a fait évoluer ses offres d'assurance en s'engageant à assurer des activités de service et des performances d'usage. Pour ce faire, l'établissement **propose un accompagnement global et sur-mesure aux entreprises.** L'assurance ne se limite plus à la simple gestion de sinistres. La prévention tient une place centrale dans l'offre intégrée comprenant : une analyse des risques dans une approche systémique (par processus), la proposition d'un plan d'amélioration ainsi que la co-construction d'un programme d'assurance adapté à la performance et aux besoins des clients « entreprises ».

L'approche cercle de valeur : la conversion des filières cibles

L'économie de la fonctionnalité repose sur un cercle vertueux. Elle suppose **d'intégrer la notion de « cercle de valeur »**, découlant de l'économie circulaire. Pour les secteurs envisagés, il s'agit de reconstituer le cercle de valeur liant les producteurs, les consommateurs et leur environnement territorial. Ce cadre conceptuel vise à **apporter aux bénéficiaires des solutions adaptées à leurs besoins en favorisant la coopération entre acteurs économiques de l'écosystème de la filière.**

MODÉLISATION DU CERCLE DE VALEUR



Les produits et/ou services proposés dans la filière

L'écosystème d'acteurs intervenants dans la filière de la production jusqu'à la mise à disposition des produits aux clients : producteurs, centres de recherches, coopératives, organisations institutionnelles, associations interprofessionnelles...

Les usages/ fonctionnalités attendus du produit ou du service par les bénéficiaires pour répondre à leurs besoins fondamentaux



Les besoins des consommateurs

Le bénéficiaire peut être un citoyen (relation B2C) ou une structure (relation B2B)



AGROALIMENTAIRE

Filières animales, végétales et de la pêche



BIENS DE CONSOMMATION

Textile, mode, ameublement,
équipements électriques
et électroniques, automobile...



LOGISTIQUE & GESTION DE FLUX

Approvisionnement, transport, stockage
et manutention



FOURNITURES & SERVICES À L'INDUSTRIE

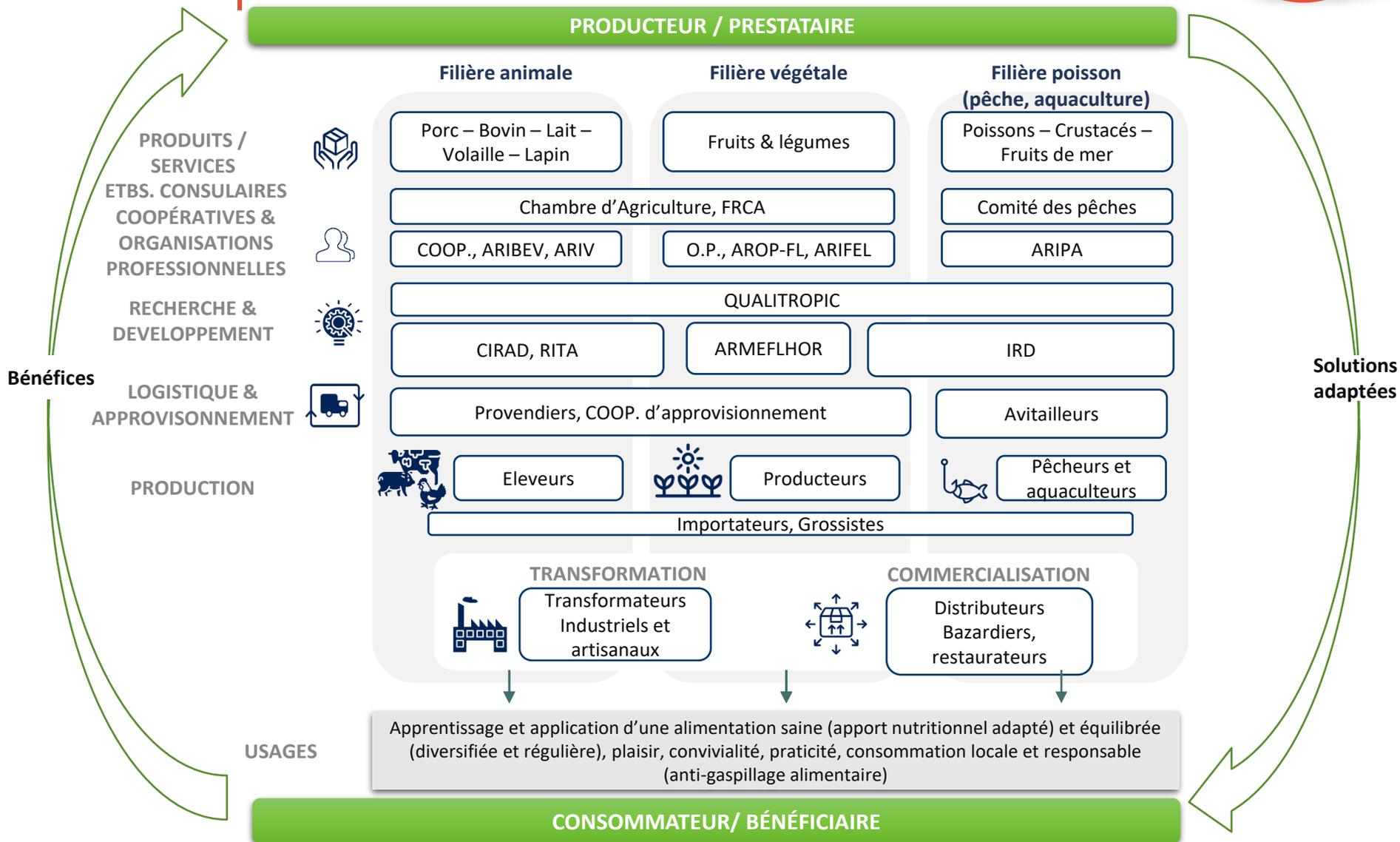
Machines, équipements, maintenance,
énergie, papier/imprimerie,
BET/consulting/expertise, tiers-lieux...

1. CADRE DE L'ÉTUDE
2. DÉFINITION ET ÉLÉMENTS DE COMPRÉHENSION DE L'ÉCONOMIE DE LA FONCTIONNALITÉ
3. APPROCHE FILIÈRE : LES OUTILS D'ANALYSE DE LA CRÉATION DE VALEUR INTRAFILIÈRE ET LA SEGMENTATION DES FILIÈRES ÉTUDIÉES
- 4. FICHES FILIÈRES**
5. VERS UNE ÉCONOMIE DE LA FONCTIONNALITÉ « PÉI »

FICHES FILIÈRES

Filière « Agroalimentaire » (hors canne)

Cercle de valeur





PÉPÉ JOSÉ : LIVRAISON DE PANIER À CUISINER RÉUNIONNAIS



La start-up réunionnaise propose de retrouver le plaisir de cuisiner au quotidien des plats savoureux, à partir de **produits locaux**. En fonction des préférences et restrictions alimentaires individuelles, l'entreprise élabore des recettes sur mesure et **livre des paniers repas à domicile ou sur le lieu de travail**. En plus du côté pratique, l'objectif est également de fournir une réponse aux problématiques de gaspillage alimentaire et de mal bouffe.

CUMA : LE RÉSEAU DES COOPÉRATIVES D'UTILISATION DE MATÉRIEL AGRICOLE

La CUMA est une société coopérative agricole. A La Réunion, 81 CUMA sont réparties sur l'ensemble du territoire. Elle **met à disposition de ses adhérents les moyens (matériels, main-d'œuvre, hangars...) nécessaires à leur activité**. Les agriculteurs membres investissent collectivement dans des équipements agricoles. Un contrat d'abonnement leur donne accès au matériel sur un temps donné et permet de couvrir le loyer annuel de l'équipement (assurance, réparation, entretien, stockage...)





SERVICE

Vente de paniers garnis de produits frais préparés avec une collaboration inter-filière

Proposer aux clients des paniers composés de fruits, légumes, viandes, poissons et autres produits locaux prêts à être cuisinés

Service de points relais et de drive

Déployer des drives et/ou casiers permettant aux clients de récupérer leurs produits frais

Service de compostage de proximité

Mettre en place un service de collecte, formation, sensibilisation, traitement et valorisation des déchets alimentaires (revente aux agriculteurs comme engrais) à l'échelle d'un quartier

LOCATION

Location d'espaces en friche pour de la culture urbaine

Mettre à disposition des espaces verts publics ou privés pour des activités agricoles



MUTUALISATION

Mutualisation des moyens techniques de R&D sur l'écoconception de l'emballage

Développer de nouveaux emballages à destination des entreprises de l'agroalimentaire par la collaboration entre acteurs de la recherche

Mutualisation de matériel de production

Créer un Hall Technologique constitué d'un plateau technique mutualisé avec des équipements technologiques, des machines de test et des bancs d'essai pour réaliser des prototypes et les tester (cf. associations interprofessionnelles et le Centre Régional d'Innovation et de Transfert de Technologie)

Mutualisation des livraisons de produits frais

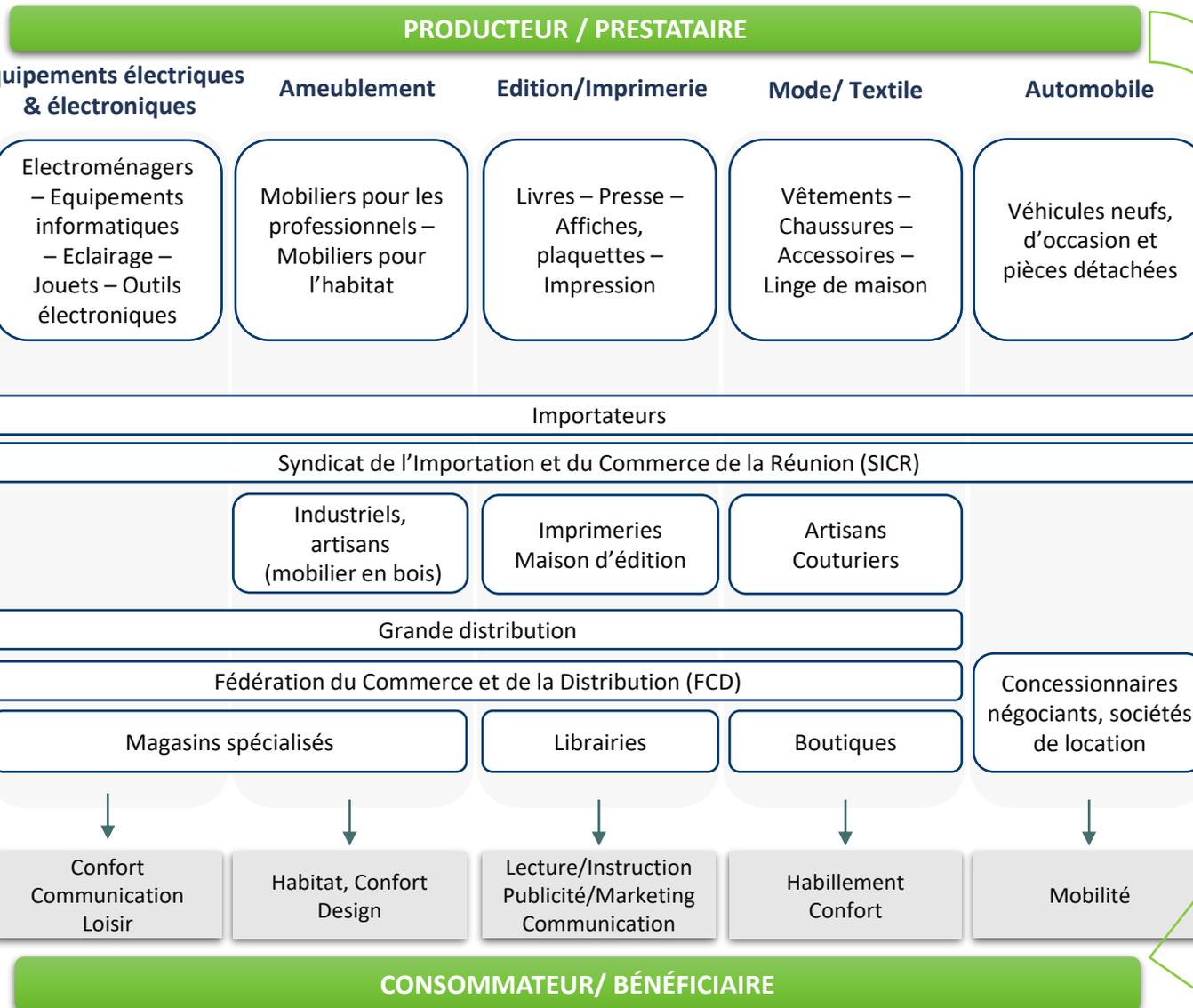
Créer une plateforme de vente en ligne mettant en relation les clients et les producteurs locaux qui peuvent proposer leurs produits

Mutualisation d'espace de ventes spécialisé dans les produits de marques locales

Mettre en place des épiceries de proximité et de la vente ambulante à l'échelle d'un quartier

Mutualisation d'espace de ventes pour tester les offres de service auprès des consommateurs

Faire tester les offres de service alimentaires et recueillir les avis des consommateurs pour développer ou améliorer les offres



PRODUITS / SERVICES



LOGISTIQUE & APPROVISIONNEMENT



PRODUCTION



COMMERCIALISATION



USAGES

Solutions adaptées



CAWAN : LA MARKETPLACE DES SERVICES ET PRODUITS ÉCOLOGIQUES



Cawan est une **plateforme collaborative fondée sur l'innovation sociale et environnementale**. Elle propose, à travers une gamme diversifiée de produits et services, de vivre, consommer et produire durablement. Tout le monde peut vendre ou acheter des produits issus du développement durable, de l'agriculture biologique ou du recyclage. Le site offre également des **conseils et des idées de recettes pour fabriquer ses produits et ses meubles soi-même**.

LES PALETTES DE MARGUERITE : RECYCLER, ÉDUCER ET PERSONNALISER

L'association Les Palettes de Marguerite fabrique des meubles dont **la matière première est issue de la récupération de bois de palettes** fournies par Ecopal dont elle est membre fondatrice, ainsi que des caisses de transports provenant de la zone portuaire. Elle **crée des meubles uniques et personnalisables selon les goûts**. Des **ateliers de fabrication de petits mobiliers** sont également proposés. Enfin, l'association a développé un **service de location de meubles pour une longue ou une courte durée**.





ZOTCAR : LOCATION DE VOITURE ENTRE PARTICULIERS



Zotcar est un service qui vise à développer le territoire réunionnais grâce à la **location de voiture entre particuliers**. Zotcar souhaite changer peu à peu les mentalités sur la location de voiture entre particuliers et la rendre accessible à tous. L'utilitaire peut louer une voiture ou mettre à disposition la sienne via l'application. Le site permet également de créer un contact privilégié entre particuliers : discuter, sympathiser, obtenir des bons plans à La Réunion...

NOULOUTOU : LOCATION DE VOITURE ET D'HÉBERGEMENT ENTRE PARTICULIERS

Nouloutou est une plateforme permettant de **réserver à des particuliers à la fois un hébergement et une voiture** à l'occasion d'un séjour à La Réunion. Le site donne également de nombreux conseils et informations utiles concernant le territoire, le climat, les activités à découvrir... Pour les propriétaires, des services d'entretien et de gardiennage de voiture sont mis à disposition.





GONI : UNE PLATEFORME QUI CRÉE DU POUVOIR D'ACHAT



GONI est une plateforme de **mise en relation entre particuliers pour échanger des biens ou des services** à La Réunion. L'objectif est de créer des communautés d'entraide, des rencontres basées sur le partage de valeurs et la cohésion. L'échange se fait via un système de points, les Gonis, qui vont venir rémunérer une personne pour le service rendu. En retour, elle peut utiliser ses Gonis pour bénéficier elle-même d'autres services, ou pour acquérir des biens d'occasion mis en ligne.

KAROS : COVOITURAGE DOMICILE-TRAVAIL

L'entreprise propose **une plateforme de co-voiturage pour le grand public et une solution intégrée de covoiturage domicile-travail pour les entreprises et collectivités**. L'application repose sur un système d'intelligence artificielle qui prend en compte les habitudes de déplacement des utilisateurs pour proposer des co-voiturations pertinentes. En plus de contribuer à la diminution de l'empreinte carbone sur le territoire, le service vise à réduire les embouteillages, créer du lien social et améliorer la qualité de vie des Réunionnais.

KAROS



TIPAN : LOCATION DE COUCHES LAVABLES



TIPAN propose des **couches lavables** aux structures et particuliers, **sans contrainte de lavage**, la **fourniture d'un sac étanche** et **échange des sacs** de couches usagées contre un sac de couches propres avec **livraison en voiture électrique**.

Les avantages de TIPAN : **pratique** (même mode d'emploi que les couches jetables), **flexible** (livraison 2 à 3 fois par semaine selon les besoins), **sain** (ni produit toxique, ni substance nocive, ni perturbateur endocrinien), **écologique** (réduction des déchets), **local** (couches conçues et fabriquées en France), **économique** (même prix que des couches jetables).



SERVICE

Service de mise à disposition de barquettes lavables

Livrer des barquettes utiles au service de repas aux restaurateurs et les collecter post utilisation pour nettoyage avant remise à disposition, cela sur abonnement

Service de gestion des couches jetables

Vendre, livrer et récupérer des couches jetables pour une réutilisation en agriculture/horticulture

Plateforme collaborative de services entre particuliers

Mettre en place un système partenarial intégrant des entreprises qui fournissent les équipements/locaux nécessaires et des particuliers qui proposent leurs services (babysitting, cours d'informatique...)

LOCATION

Location d'équipements numériques (tablettes, ordinateurs...) avec intégration d'un kit de prévention des risques

Location d'équipements dédiés aux usages du numérique (lunettes contre la lumière bleue et/ou un filtre lumière bleue, écouteurs, etc.) et des conseils d'utilisation



LOCATION

Location d'équipements avec une tarification à la durée d'utilisation ou sous forme d'abonnement

Proposer les équipements suivants :

- Des skateboards, trottinettes, rollers aux abords des parcs de jeux
- Du matériel high tech de dernière génération (téléphones portables, tablettes...)
- Des appareils électroménagers (micro-onde, aspirateur...)
- Du matériel dédié à la petite enfance de type lit parapluie, jouets, poussette, etc.
- Du mobilier nécessaire à l'ameublement d'une chambre pour un individu depuis son plus jeune âge (bébé, enfant, adolescent, jeune adulte) et des services d'ateliers de formation au montage et à la réparation des meubles
- Du matériel pour un barbecue (plancha, glacière, réchaud,...)

MUTUALISATION

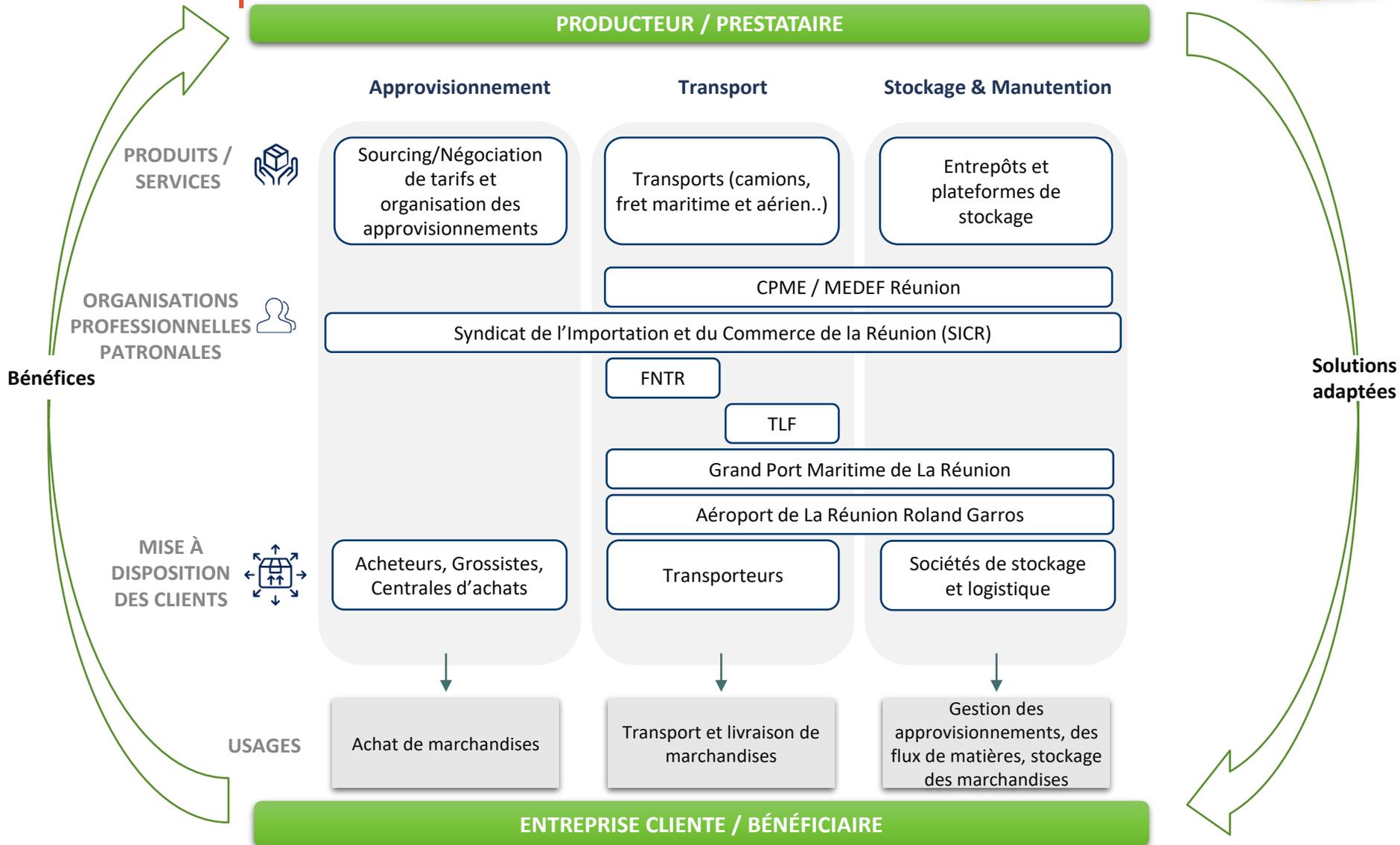
Mutualisation de biens et services à l'échelle territoriale

Donner aux citoyens un accès à plusieurs biens et services (vélo, voiture, accès aux bibliothèques, ateliers de réparation, Lavomatic) mis à disposition par les municipalités et intercommunalités

FICHES FILIÈRES

Filière « Logistique & Gestion de flux »

Cercle de valeur





MUTUALISATION

Mutualisation des espaces de stockage et des transports

Déployer une plateforme en ligne commune pour le recensement et la connaissance des disponibilités de place au sein des entrepôts et des camions

Mutualisation des moyens pour les producteurs locaux

Mettre à disposition des producteurs locaux des ressources matérielles dédiées à l'exportation de leurs produits et les rendre visible sur une plateforme en ligne dédiée à la mutualisation

Mutualisation des commandes et achats de marchandises via une plateforme collaborative

Développer une plateforme en ligne qui permettrait l'expression des besoins en marchandises des entreprises et qui prendrait en charge la négociation et la commande auprès des fournisseurs pour favoriser le achats groupés

Mutualisation de la logistique de transport de matériaux

Mutualiser les besoins en matériaux (quantité, date de livraison...) afin d'optimiser l'utilisation et le flux des camions en amont des projets de travaux

Mutualisation des informations sur toute la chaîne logistique

Installer un système de traçabilité en temps réel du flux de marchandises de la production à la mise en rayon voire la livraison au client

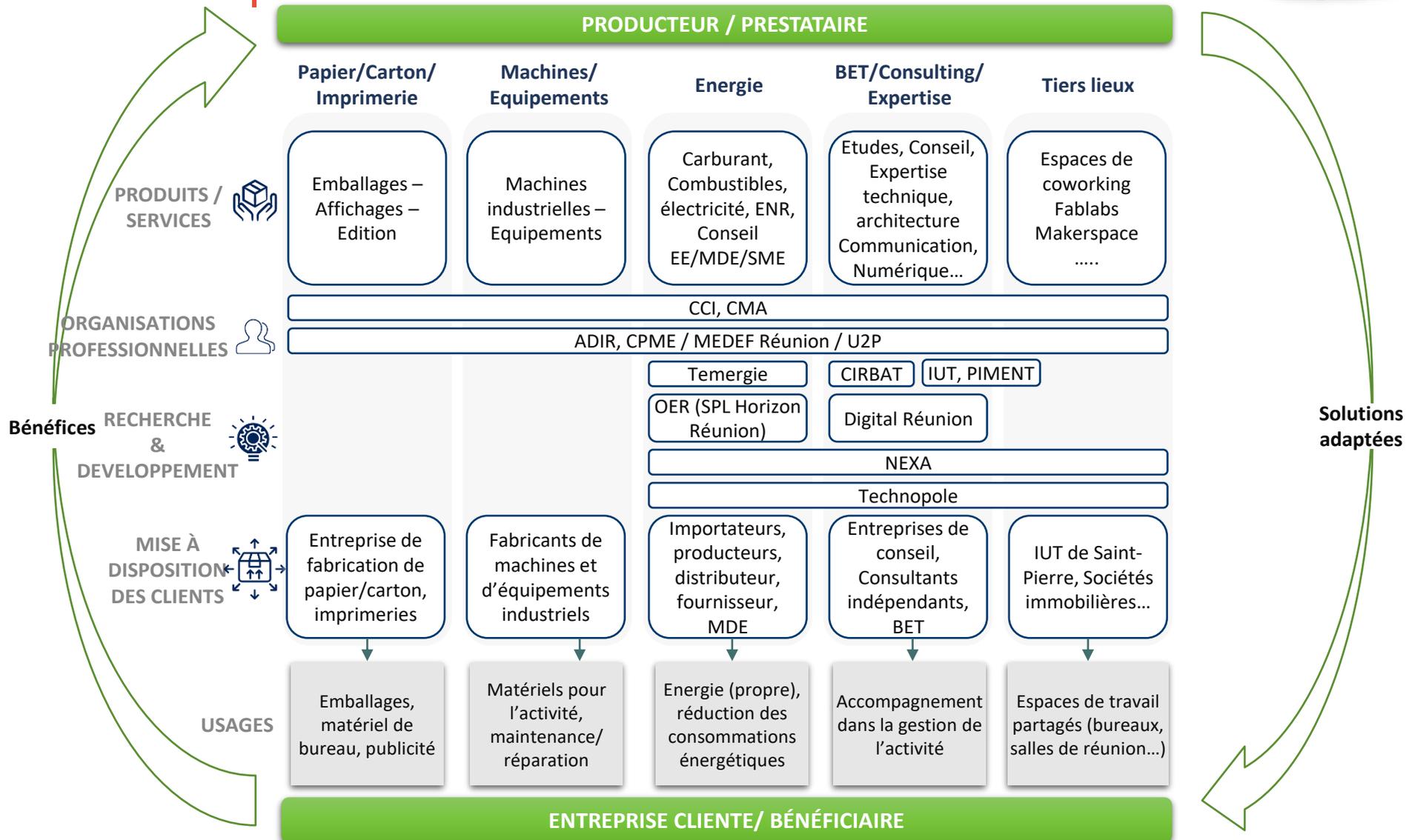
Mutualisation de la production pour répondre aux besoins de volume

Mutualiser les moyens et les espaces de production agroalimentaires afin de répondre aux commandes de volumes importants en produits locaux

FICHES FILIÈRES

Filière « Fournitures & Services à l'industrie »

Cercle de valeur





LA MUTUALISATION D'ESPACES ET DE MATÉRIELS : LES RÉSEAUX DE COWORKINGS



Les **réseaux d'espaces de coworking** proposent le **partage d'espaces** (salles de réunion, bureaux individuels, open-spaces), **d'outils** (imprimantes, matériel de visioconférence ou encore scanners) et pour certains un accès aux douches, des espaces de détente, un service de conciergerie, cela aux indépendants, porteurs de projet et salariés de passage. Des **offres de domiciliation et d'accompagnement** sont également proposées aux porteurs de projets dans certains espaces pour les aider à développer leur entreprise.

EDF : UN ENGAGEMENT SUR LES PERFORMANCES EN ÉCONOMIE D'ÉNERGIE

EDF Réunion propose une offre de service avec un **engagement de performance sur les économies d'énergie** leur permettant de diminuer le coût de la facture énergétique de leurs clients. Des **recommandations d'achats d'équipements** (éclairage, chaleur, froid) **ou de services** (MDE, efficacité énergétique) sont réalisées suite à une **évaluation des consommations énergétiques**. Ces prestations sont réalisées grâce aux **partenariats et sous-traitances** mis en place avec des fournisseurs d'équipements.





SERVICE

Optimisation digitale des supports de communication

Donner accès à un ensemble d'informations supplémentaires grâce à un QR code placé sur un support de communication

Vente à l'unité de papiers bureautiques et recyclage

Fournir du papier destiné à la bureautique avec une facturation à l'usage et une récupération du papier usagé pour recyclage

LOCATION

Location de contenants (packaging)

Livrer des contenants aux entreprises pour leur activité, avec un service de récupération et de lavage post-utilisation.

Leasing de véhicules combiné à un service de covoiturage (pour entreprises et particuliers)

Proposer une offre de leasing associée au covoiturage : attribution de déduction de mensualités de leasing d'un collaborateur selon la mise à disposition de son véhicule pour du covoiturage

MUTUALISATION

Mutualisation des moyens et des outils industriels

Créer un Hub industriel avec une mise en commun des compétences et des moyens pour industrialisation

Mutualisation et optimisation de l'utilisation des locaux d'entreprises

Mettre à disposition des locaux d'entreprises pour des activités en dehors des horaires de travail habituelles

1. CADRE DE L'ÉTUDE
2. DÉFINITION ET ÉLÉMENTS DE COMPRÉHENSION DE L'ÉCONOMIE DE LA FONCTIONNALITÉ
3. APPROCHE FILIÈRE : LES OUTILS D'ANALYSE DE LA CRÉATION DE VALEUR INTRAFILIÈRE ET LA SEGMENTATION DES FILIÈRES ÉTUDIÉES
4. FICHES FILIÈRES
5. **VERS UNE ÉCONOMIE DE LA FONCTIONNALITÉ « PÉI »**



INDUSTRIE AGROALIMENTAIRE

Entreprise	Activités « Économie de la fonctionnalité »
	Elaboration et livraison de paniers repas avec des recettes conçues à partir de produits frais
	Mutualisation de moyens agricoles : machines, ateliers, hangars et main d'oeuvre



FOURNITURES & SERVICES À L'INDUSTRIE

Entreprise	Activités « Économie de la fonctionnalité »
	LIZINE : espaces de coworking; HUB LIZINE : plateformes d'accélérateur de projet;
	Réseau d'espaces de coworking mis à disposition des indépendants, des porteurs de projet et des salariés de passage
	Espaces de coworking, bureaux, salles de créativité et équipements
	Mise à disposition de bureaux, salles de réunion ateliers, parc informatique et reprographique
	Local de coworking dédié aux métiers de la création digitale et à la communication
	Offre de service avec engagement de performance sur les économies d'énergie



BIENS DE CONSOMMATION

Entreprise	Activités « Économie de la fonctionnalité »
	Plateforme d'achat et de vente de produits issus du développement durable, de l'agriculture biologique ou du recyclage
	Fabrication de meubles à partir de bois de palettes; Ateliers de fabrication de petits mobiliers; Service de location de meubles pour longue ou courte durée
	Plateforme de co-voiturage pour le grand public; Solution intégrée de covoiturage domicile-travail pour les entreprises et collectivités
	Plateforme de location de voiture entre particuliers
	Plateforme de location de voiture et d'hébergement entre particuliers
	Plateforme permettant de proposer ou de rechercher des services proches de chez-soi
	Plateforme mettant en relation les consommateurs et les commerçants qui bradent leurs invendus
	Location de couches lavables avec fourniture de sacs étanches et livraison en voiture électrique

Les témoignages d'entreprises locales inscrites dans une démarche d'économie de la fonctionnalité permettent de **révéler la richesse des parcours vers ce modèle économique, d'inspirer et guider les acteurs économiques voulant s'engager à leur tour dans cette dynamique**. Même si l'origine des initiatives diffère d'un projet à un autre, tous sont animés par la volonté d'apporter une **offre locale répondant aux besoins et spécificités du territoire réunionnais**.

Quels sont les avantages concurrentiels ?

L'ensemble des acteurs interrogés sont unanimes : le passage à l'économie de la fonctionnalité apporte un avantage concurrentiel non négligeable. Il ne s'agit plus seulement de fournir un produit ou un service à ses clients, l'offre va bien au-delà. Pour certaines entreprises, elle est une **véritable source de création d'engagement, de communauté, de relations durables avec ses clients**. D'autres mettent l'intérêt des consommateurs au centre de leur offre, qui bénéficient ainsi d'un **service réellement adaptée à ses besoins et/ou à ses habitudes**. La **qualité du service** ou du produit vendu est accrue et se distingue des offres traditionnelles. Il s'agit dans ce cas de l'offre d'une **valeur ajoutée supplémentaire** : les clients ont aussi à y gagner en termes de compétences et savoir-faire.



Quels sont les financements possibles ?

Sur l'aspect financier, des difficultés à capter des aides financières des banques ont été rencontrées pour la majeure partie des entreprises interrogées.

En effet, **le modèle économique est encore perçu comme instable par les banques qui restent réticentes à investir**. Les entreprises doivent souvent redoubler d'effort pour justifier de la fiabilité et de la viabilité de leur projet.

Pour la majorité, le **financement** s'est donc fait sur **fonds propres**. Des subventions sont également possibles, notamment de **l'ADEME, de la Région et d'Initiative Réunion**.



Un accompagnement assurantiel existe-il ?

A La Réunion, il n'existe pour l'instant **aucune offre assurantielle standard** pour les activités relevant de l'économie de la fonctionnalité. Faute de réponses sur le territoire, certaines entreprises ont choisi de **régler les litiges en interne**. D'autres se sont tournées vers **certaines assurances de niveau national qui sont plus avancées sur le concept, notamment la MAIF**. Disposant d'une bonne maturité dans l'accompagnement des entreprises dont l'activité relève de l'économie de collaborative, elle propose une offre d'assurance sur-mesure, adaptée au modèle économique de l'entreprise et qui évolue selon les nouvelles problématiques rencontrées.



Quelle place donner aux utilisateurs ?

Toutes les entreprises interrogées s'alignent à dire que **la clé de réussite** d'un projet relevant de l'économie de la fonctionnalité **est l'interaction humaine**. Sa pérennité passe en premier lieu par la **création d'une communauté autour du concept et la fidélisation des clients**. Une grande importance est donnée aux retours des utilisateurs. Pour certains, ils permettent **d'évaluer l'adhérence ou non à l'offre de service avant de se lancer complètement**. Pour d'autres, il s'agit d'améliorer la performance, de **créer un engagement durable et d'attirer de nouveaux clients**. Une **véritable co-construction de l'offre est menée avec les utilisateurs**. Certaines entreprises vont même jusqu'à la création de communauté d'ambassadeurs pour initier un effet réseau et gagner en visibilité.



Quels sont les impacts sur le territoire ?

L'ensemble des initiatives ont été développées pour répondre à des enjeux et des besoins territoriaux, que ce soit sur l'aspect sociétal, environnemental et/ou économique. Il s'avère que le modèle de l'économie de la fonctionnalité **contribue positivement et durablement au développement du territoire**, et les impacts sont multiples et divers :

- **Améliorer la qualité de vie des réunionnais** en créant du lien social, des échanges, des rencontres, ou encore en procurant un meilleur confort dans leur quotidien
- **Faire du territoire un écosystème résilient** à tous les niveaux
- **Participer au développement économique du territoire** en accompagnant au développement des entreprises, à leur pérennisation ou en apportant du pouvoir d'achat aux citoyens
- **Insuffler des dynamiques de créativité et d'innovation** qui intègre la dimension RSE, **être une source d'inspiration** pour d'autres projets, susciter des vocations



Quelle organisation en interne est mise en place ?

L'organisation mise en place en interne par les entreprises est bâtie sur une **équipe restreinte et multidisciplinaire**. L'objectif est de s'entourer de **collaborateurs aux compétences complémentaires pour que toutes les fonctions nécessaires au développement et au bon fonctionnement de l'activité soient internalisées**. En général, les activités concernant la gestion de l'offre de service sont très bien maîtrisées et l'entreprise concentre ses ressources sur le développement commercial. Plus de temps et d'importance sont données aux services commercial/prospection, communication et/ou marketing. **La communication est essentielle pour développer l'offre sur le territoire** car bien souvent la **population n'est pas familiarisée avec ces nouveaux concepts** qui impliquent des changements d'habitudes. La **participation à des ateliers, des foires, des salons** est notamment une excellente approche **pour gagner en visibilité**.

Quels leviers permettent aux structures d'adopter le modèle de l'économie de la fonctionnalité et quels éléments freinent cette évolution ? Leur caractérisation vise à entamer la transition vers ce nouveau concept. **Les leviers s'entendent ici en tant qu'avantages et opportunités à développer tandis que les freins correspondent aux obstacles et risques.** La typologie ci-dessous apporte une catégorisation des leviers et freins identifiés :





LEVIERS



FREINS



MARCHÉ

ORGANISATION

FINANCE

HUMAIN

RÉGLEMENTATION

- Diversification et accès à de nouveaux marchés pour les entreprises
- Différenciation par la qualité de service à forte valeur ajoutée
- Association du client à la définition de l'offre
- Développement d'une démarche RSE et d'une image positive et responsable
- Décloisonnement des industries et structuration des filières
- Fidélisation des clients par des services répondant à leurs besoins fondamentaux
- Emergence de nouveaux besoins suite à la crise du COVID-19
- Contexte sociétal en faveur de la relocalisation des flux et des circuits courts
- Embarquement des collectivités avec des projets clé en main
- Développement de l'ancrage territorial : garantie de solutions pertinentes en réponse aux enjeux du territoire, appui d'un réseau de partenaires locaux et développement de synergies avec les activités économiques en place

- Potentielle perte d'avantage concurrentiel due aux projets de mutualisation
- Monopole des grands groupes
- Fortes barrières à l'entrée des industries traditionnelles
- Manque de sensibilisation des collectivités
- Commande publique peu adaptée aux nouveaux modèles économiques
- Logique d'obsolescence encore répandue



LEVIERS



FREINS

MARCHÉ

ORGANISATION

FINANCE

HUMAIN

RÉGLEMENTATION

- Mise à disposition et mutualisation des espaces et des équipements par les collectivités
- Sécurité dans le partenariat pour la mutualisation des moyens techniques (foncier, local, équipement) : partage des risques
- Réflexion sur les modes de production pour économiser les ressources matérielles
- Réduction des délais d'approvisionnement
- Meilleure prévision et gestion des flux pour éviter les ruptures d'approvisionnement et les surplus de stock
- Décharge et simplification de la gestion des biens pour les entreprises
- Digitalisation
- Choix de la forme juridique SCIC* pour qu'un acteur public associé au capital puisse solliciter des prestations sans passer par le cadre des marchés publics.

* Société Coopérative d'Intérêt Collectif : structure ayant une activité avec utilité sociale et locale pouvant associer une diversité d'acteurs (publics, privés, salariés, bénéficiaires) au sein d'une même gouvernance

- Gestion du foncier (points de vente) : difficultés d'accès aux locaux
- Peur de la rupture d'approvisionnement liée la contrainte insulaire locale
- Habitude et attachement au modèle actuel de fonctionnement
- Cloisonnement des services actuels
- Evolution de la relation producteur-distributeur



LEVIERS



FREINS

MARCHÉ

ORGANISATION



FINANCE

HUMAIN

RÉGLEMENTATION

- Développement du chiffre d'affaires par la diversification et l'augmentation du volume de production
- Réduction des coûts logistiques grâce à la mutualisation
- Mesures financières incitatives d'aide à l'investissement au développement des projets (FEDER)
- Baisse des coûts fixes des entreprises (coûts d'équipement et d'achat de locaux)
- Partage des frais de transport
- Réduction des coûts de production
- Partage et réduction des coûts d'achat et de maintenance de locaux
- Soutien financier en compensation de l'augmentation du BFR (Besoin en Fonds de Roulement) sur plusieurs années
- Compétences en ingénierie financière spécifique aux hypothèses de montée en puissance des offres de service

- Complexité du business model
- Lourdeur de l'investissement initial (biens)
- Passage d'une logique de résultats et de performance rapide à une logique de bénéfices à long terme
- Accroissement des besoins en fond de roulement et donc du crédit à long terme
- Alourdissement du capital matériel immobilisé
- Préférence des entreprises clientes à l'investissement plutôt qu'à l'ajout des charges opérationnelles liées à la rémunération du coût d'usage
- Manque de précisions dans la définition des investissements immatériels dans les règles comptables actuelles
- Difficulté à convaincre les investisseurs du fait de la marginalité du modèle de l'économie de la fonctionnalité liée au calcul de la rentabilité
- Dispositifs d'aide publique à l'exploitation peu adaptés car principalement orientés investissement



LEVIERS



FREINS

MARCHÉ

ORGANISATION

FINANCE

 HUMAIN

RÉGLEMENTATION

- Sensibilisation et éducation du grand public au concept d'usage d'un bien
- Développement de l'écocitoyenneté (consommation juste et responsable)
- Transmission et expérience intergénérationnelle
- Accompagnement sur la définition de son besoin réel

- Résistance au changement des mentalités et des modes de consommation
- Manque de visibilité et de connaissance sur la production locale par les consommateurs
- Attachement à la propriété matérielle
- Changement des modes et habitudes organisationnels



LEVIERS



FREINS

MARCHÉ

ORGANISATION

FINANCE

HUMAIN

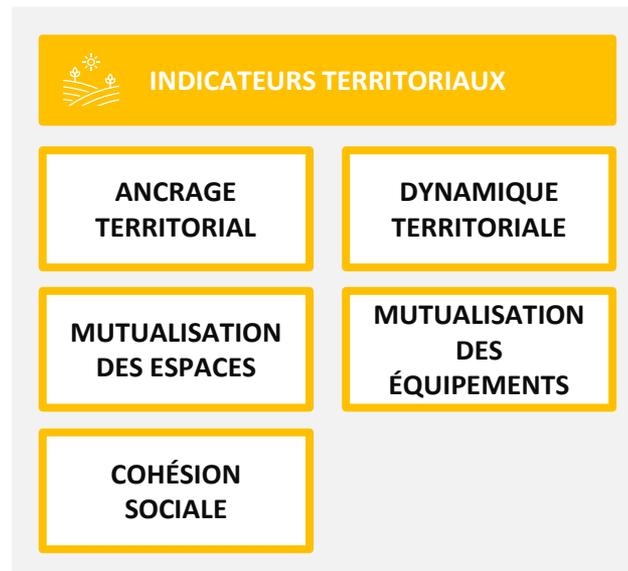
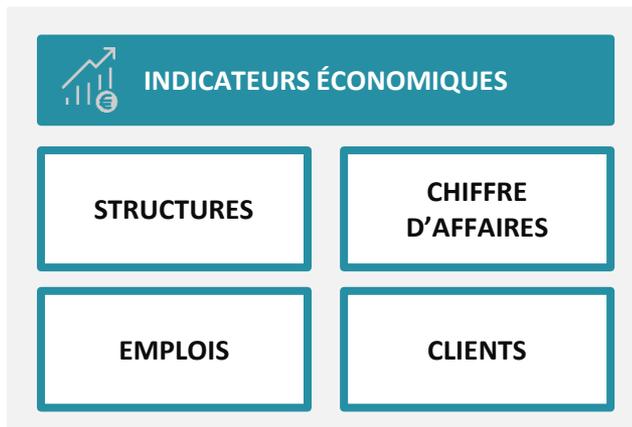
RÉGLEMENTATION

- Commande publique :
 - Location-vente ou crédit-bail (acquisition du bien en fin de contrat)
 - Achat public d'innovation : dispositif expérimental exonéré de publicité et de mise en concurrence jusqu'à 100000 EUR HT. Les critères d'innovation ne sont pas définis explicitement, sont évalués à l'appréciation de l'acheteur et contrôlé par un juge. Le caractère innovant peut porter sur le produit fourni ou les services proposés, le procédé de production, le mode de commercialisation ou des méthodes organisationnelles
 - Appel d'offre avec cahier des charges fonctionnel et/ou avec possibilité de proposer des variantes
 - Expérimentation sur les marchés publics
 - Adaptation de la réglementation et des dispositifs d'aide

- Bridage des capacités d'innovation et d'expérimentation des fournisseurs dû aux précisions de la commande publique
- Manque de sensibilisation des acheteurs (publics et privés), des prescripteurs et relais (clusters, Pôles de compétitivités, réseaux consulaires, comités de filière, etc.)
- Gestion des litiges et couverture du risque liés à la location de biens et à la mutualisation de moyens techniques
- Quelques réglementations strictes à respecter : normes alimentaires et sanitaires, règles d'urbanisme, normes de gestion des déchets, etc.



Le **référentiel des indicateurs** de l'économie de la fonctionnalité locale a pour objectif de **mesurer la dynamique de développement de l'économie de la fonctionnalité** et d'**évaluer les impacts économiques et territoriaux** des activités associées sur toutes les filières économiques. Compte tenu du volume d'activité relativement faible généré par l'économie de la fonctionnalité au sein des différentes filières, il apparaît plus opportun d'apporter une vision globale plutôt qu'une vision de la dynamique de chaque filière.



Ces indicateurs sont à évaluer selon une **fréquence semestrielle** à partir de la **fin du second semestre 2020** et grâce à **3 modes de collecte de données** :

- **La veille** des structures actives dans l'économie de la fonctionnalité
- L'administration d'**un questionnaire en ligne** aux structures de l'économie de la fonctionnalité
- Une **étude sur les habitudes de consommation** des consommateurs

Les indicateurs suivants ont été identifiés au regard des critères suivants : pertinence, existence, disponibilité, accessibilité et régularité. En cas de non satisfaction de l'un de ces critères, une réflexion doit être engagée pour permettre de le satisfaire.

Nota : la fiabilité de ces indicateurs d'évaluation est largement dépendante de l'exhaustivité du recensement des structures de l'EF. Les premiers résultats collectés pourraient donner lieu à une potentielle sous-estimation des données réelles.

STRUCTURES	Nombre de structures EF, Répartition selon leurs activités (%)
	Ratio des structures EF-Native et EF-Evolution (%)
CHIFFRE D'AFFAIRES	Chiffre d'affaire réalisé par les structures faisant de l'EF, Répartition selon leurs activités (%)
EMPLOIS	Nombre d'emplois en ETP
	Ratio des emplois créés et des emplois transférés**
CLIENTS	Nombre de clients en B2C, Répartition selon les activités (%)
	Nombre de clients en B2B, Répartition selon les activités (%)
	Taux de fidélisation (rapport entre le nombre de consommateurs clients les années N-1 et N sur le nombre total de clients sur l'année N)
	Répartition des dépenses des ménages*

* Location, mutualisation, troc avec ou sans monnaie virtuelle, vente de produits avec conseils, vente de produits avec service de gestion, vente avec contractualisation sur la performance

** Les emplois transférés s'appliquent aux structures dont l'évolution vers l'économie de la fonctionnalité a engendré des actions de formation ou des embauches de nouveaux profils lors du renouvellement du personnel)

ANCRAGE TERRITORIAL	Nombre de partenariats/synergies/complémentarités entre structure de l'EF
DYNAMIQUE TERRITORIALE	Nombre de réunions et événements EF : ateliers, conférences, autre (afterwork, visite de site, etc.)
MUTUALISATION DES ESPACES	Surface de superficie mutualisée (m ²)
	Taux d'occupation (rapport entre les m ² occupés / et les m ² disponibles)
MUTUALISATION DES ÉQUIPEMENTS	Nombre de structures concernées
	Nombre de synergies
	Nombre et poids des équipements
COHÉSION SOCIALE	Nombre de communautés d'utilisateurs
	Nombre d'utilisateurs membres d'une communauté
	Nombre de rencontres intra-communauté

Les indicateurs d'usage et environnementaux s'appliquent au **suivi de la performance d'usage et environnementale propre à chaque structure de l'EF**. En effet, les activités et les usages développés, ainsi que le type de biens utilisés et les consommations de matériaux et d'énergie nécessaires à leur production, étant sensiblement différents d'une structure de l'EF à une autre, le cumul des performances de chaque structure n'aurait que peu de sens. Un suivi à l'échelle d'une structure et non à l'échelle de l'ensemble des structures est privilégié.

TAUX D'USAGE	Ratio de la durée d'utilisation moyen du bien sur la durée de vie du bien (%)
CONSOMMATION DE MATIÈRE	Poids de matière consommée/produite par an par l'EF (Kg ou T)
	Répartition du poids de matière consommée/produite par an par l'EF entre les biens matériels consommables, consommables et usables* (%)
CAPTATION POST-USAGE	Taux de captation des biens matériels consommables et usables* : ratio du poids des biens captés sur le poids des biens vendus (%)

* Les biens de consommation sont catégorisés de la manière suivante :

- **Consomptibles** : qui disparaît / est détruit par le premier usage que l'on en fait ou par un usage répété
→ Ex : denrées alimentaires, encre, etc.
- **Consommables** : qui s'use ou se détériore par son usage, sans disparaître, mais dont l'usure ou la détérioration rend ce produit inemployable pour l'usage auquel il était destiné. Il n'est pas réparable en fin de vie
→ Ex : ampoule, pneu, etc.
- **Usables** : qui s'abîme ou s'use par la répétition de son usage, sans être détruit ni inutilisable pour autant, mais bien réparable
→ Ex : meuble, appareil électroménager, etc.

VERS UNE ÉCONOMIE DE LA FONCTIONNALITÉ « PÉI »

Quelques indicateurs d'usage et environnementaux (dédiés au suivi propre des entreprises) (2/2)

Si des indicateurs d'ordre environnemental ont bien été définis pour suivre l'économie circulaire et ses piliers (consommation intérieure de matières, productivité matières, incorporation des matières premières de recyclage, déchets mis en décharge,...), **aucun indicateur n'est clairement défini spécifiquement pour l'économie de la fonctionnalité** et valant pour toutes les filières. Les indicateurs ci-après permettent de **mesurer l'impact environnemental de l'évolution des activités d'une structure vers des activités orientées économie de la fonctionnalité**.

CONSUMMATION DE MATIÈRE	Matières économisées pour produire la nouvelle offre de service EF (kg)
	Bilan matière (kg/CA)
CONSUMMATION D'ÉNERGIE	Energies économisées pour produire la nouvelle offre de service EF (kWh)
	Bilan matière (kWh/CA)
PRODUCTION DE DÉCHETS	Différence du volume de déchets produits pour produire l'offre de service EF par rapport à l'ancienne offre (kg)
DURÉE DE VIE	Allongement de la durée de vie du produit (année, %)

1

OBSERVER ET SUIVRE LE PHÉNOMÈNE DE LA TRANSITION VERS L'ÉCONOMIE DE LA FONCTIONNALITÉ

- Réaliser une **veille** des acteurs de l'économie de la fonctionnalité locale
- **Mesurer** la dynamique de développement de l'économie de la fonctionnalité et **évaluer les impacts économiques et territoriaux** par l'alimentation du référentiel des indicateurs de l'EF via un questionnaire à administrer aux structures de l'économie de la fonctionnalité
- **Créer un observatoire** de l'économie de la fonctionnalité pour le territoire
- Lancer une **étude sur les comportements d'achats des consommateurs réunionnais**

2

STIMULER LES ACHATS PUBLICS (MARCHÉS PUBLICS EXPÉRIMENTAUX) COMME LEVIER DE LA DEMANDE

- **Sensibiliser les acteurs de la commande publique** au modèle de l'économie de la fonctionnalité : atelier(s) thématique(s), présentation de cas concrets, élaboration d'une liste exhaustive d'entreprises œuvrant dans l'économie de la fonctionnalité ou désirant évoluer vers ce type d'activité
- **Identifier des marchés publics importants** en termes de consommation de ressources et **étudier les offres potentielles d'économie de la fonctionnalité**
- **Lancer des marchés publics pilotes** : accompagnement des acheteurs publics dans la transition d'un marché public standard vers un marché public orienté économie de la fonctionnalité expérimental

VOS CONTACTS

Germain GULTZGOFF

Directeur Associé

0692 777 090

g.gultzgoff@verso-consulting.fr



Guy-François VILLE

Manager

0692 114 136

gf.ville@verso-consulting.fr

