
11^{ES} RENCONTRES FILIÈRE BOIS

LA FILIÈRE EN RÉVOLUTION

- VERS UNE ECONOMIE CIRCULAIRE -

**INNOVER DURABLEMENT DANS LA FILIÈRE BOIS
GRÂCE À L'ÉCONOMIE DE LA FONCTIONNALITÉ**

Vendredi 18 mars 2016

QUEL EST LE POINT COMMUN ENTRE TOUTES CES ENTREPRISES ?

Woolbe *evolutiv*
Woolbe *baby* Woolbe *net*
service & care



KOPPERT
BIOLOGICAL SYSTEMS

COFELY
GDF SUEZ



wibee



Lyreco
DES FOURNITURES AUX SOLUTIONS D'ENTREPRISES

NNOF
Nearly New Office Facilities



MUD JEANS

TALE ME
SO MAGIC TO WEAR



SAFECHEM
A Subsidiary of **DOW**

DESSO
The Floor is Yours

Mr. Bricolage



Bundles
We love laundry



1. ECONOMIE DE LA FONCTIONNALITÉ, KÉSAKO ?

- Présentation du concept
- Quelques exemples concrets

2. LES BÉNÉFICES D'UNE DÉMARCHE D'ÉCONOMIE DE LA FONCTIONNALITÉ ?

3. COMMENT PASSER À L'ACTION ?

ÉCONOMIE DE LA FONCTIONNALITÉ

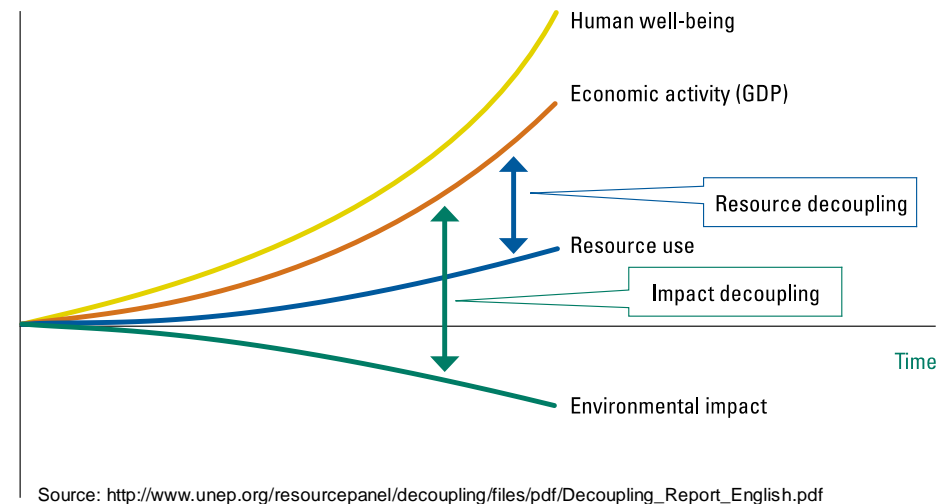
Késako ?

Présentation du concept

UN NOUVEAU MODÈLE ÉCONOMIQUE...

Définition: L'économie de fonctionnalité consiste à **substituer la vente d'un produit par la vente d'une fonction d'usage**, ce qui entraîne le découplage de la valeur ajoutée et de la consommation d'énergie et de matières premières.

Source: <http://economiedefonctionnalite.fr/accueil/definition-courte-de-l-economie-de-fonctionnalite/>



... QUI PREND LE CONTREPIED DES MODÈLES ÉCONOMIQUES ACTUELS

MODÈLE INDUSTRIEL

Logique de volume



Produire plus pour vendre plus



MODÈLE ÉCONOMIE DE LA FONCTIONNALITÉ

Logique de valeur

Découplage entre la consommation de ressources matérielles et la création de valeur

Présentation du concept

TROIS APPROCHES POUR UNE INNOVATION DURABLE :

1. SOLUTION ORIENTÉE PRODUIT

Fournir un service additionnel au produit vendu (financement, maintenance, reprise en fin de vie, formation,...)

2. SOLUTION ORIENTÉE USAGE

Vendre l'usage du produit, non le produit en lui-même (location, leasing, mutualisation et partage)

3. SOLUTION ORIENTÉE RÉSULTAT

Garantir la satisfaction des besoins du consommateur, sans tenir compte des produits matériels

Woolbe *evolutiv*



wibee



MUD JEANS



Des exemples concrets dans la filière bois

AMEUBLEMENT



MCB Atelier

- **Activité:** entreprise bruxelloise, spécialisée dans la fabrication de théâtre et de décor dans l'évènementiel.
- **Modèle mis en œuvre:** Analyser tout le processus de construction d'un stand ou d'un décor, identifier où était la création de valeur, créer une structure modulable à souhait: le « Mod's » et en offrir l'usage
- **Gains économiques:** coût de production divisé par 2 voire 3 selon les projets
- **Gains environnementaux:** réduction des consommations de matières (-35%) et allongement de la durée de vie
- **Gains sociaux:** amélioration des conditions de travail

- **Activité:** entreprise bruxelloise, spécialisée dans la conception de mobilier durable, à partir de matières premières récupérées
- **Modèle mis en œuvre:** Récupération et réutilisation du mobilier et partenariat en cours pour concevoir une solution globale d'aménagement de bureaux avec leasing du mobilier
- **Gains économiques:** coût de production divisé par 2 voire 3 selon les projets
- **Gains environnementaux:** réduction des consommations de matières et allongement de la durée de vie



Des exemples concrets dans la filière bois

BOIS ENERGIE

coopeos

BIOMASSE LOCALE POUR UNE
CHALEUR DURABLE

- **Activité:** Société coopérative créée en décembre 2015 qui propose des solutions de performance énergétique et des débouchés pour les déchets verts
- **Modèle mis en œuvre :** Mise à disposition de chaudières biomasses à haute efficacité (consommations > 100.000 litres de mazout / 100.000 m3 de gaz) et livraison de bois issu de la valorisation de déchets verts auprès d'entreprises et de collectivités - Vente de l'énergie de manière lissée dans le temps et garantie d'un gain énergétique sur la facture
- **Gains économiques :** création d'une nouvelle activité (et donc d'emplois)
- **Gains environnementaux :** valorisation des déchets verts et réduction des consommations d'énergies fossiles

PANNEAUX



- **Activité:** Aménagement « sur mesure » d'espaces professionnels et privés
- **Projet en cours de développement:** Développement d'une cloison éco-conçue à base de bois qui sera commercialisée via une solution orientée « usage ». Les cloisons usagées seront récupérées pour être recyclées.
- **Gains économiques anticipés:** diversification d'activité
- **Gains environnementaux anticipés:** réduction des consommations de matières et allongement de la durée de vie

Des exemples concrets dans la filière bois

EMBALLAGE



- **Activité:** Entreprise active dans différents domaines centrés sur le bois (packaging, énergie, consommateur)
- **Modèle mis en œuvre:** Mise en place d'une solution orientée « produit » - collecte des palettes usagées auprès des clients pour les trier et les réparer afin de les vendre d'occasion
- **Gains économiques:** diversification d'activité
- **Gains environnementaux:** réduction des consommations de matières et allongement de la durée de vie

➡ ET SI ON INVENTAIT D'AUTRES SOLUTIONS ?

ÉLÉMENTS DE CONSTRUCTION

(portes, fenêtres, charpentes, constructions à ossatures bois,...)

GESTION DES FORÊTS

EQUIPEMENTS

(aires de jeux, instruments de musique, plancher en bois,...)

Des innovations durables possibles

ÉLÉMENTS DE CONSTRUCTION

- Mise en œuvre d'une solution « orientée performance globale » :

⇒ « Offre confort thermique et acoustique » : consortium d'entreprises autour de la construction durable proposant des produits à hautes performances environnementale



GESTION DES FORÊTS

- Mise en œuvre d'une solution « orientée performance globale » :

⇒ Vendre des hectares de terrain entretenus

⇒ Offrir un service de gestion des parcelles de forêt privées (entretien, aménagement récréatif, etc.) pour les petits propriétaires – service gratuit ou avec un coût faible pour les propriétaires et paiement d'un forfait d'usage pour les particuliers.



EQUIPEMENTS : Mise en œuvre de solutions « orientée performance globale » :

⇒ **Aires de jeux:** Offre « sécurisée et évolutive » : entretien mensuel – maintenance et sécurité et re-conception annuelle des équipements à partir des matériaux récupérés

⇒ **Revêtement de sol (parquet,...):** Offre « entretien et maintenance » : allonger la durée de vie des parquets grâce à un entretien régulier – mensuel/annuel (cirage, ponçage, etc.)

UNE DÉMARCHE D'ÉCONOMIE DE LA FONCTIONNALITÉ

Quels bénéfices pour mon entreprise?

BÉNÉFICES DE L'ÉCONOMIE DE LA FONCTIONNALITÉ

Un triple bénéfice

ÉCONOMIQUE

En interne

- Maîtrise et réduction des coûts
- Augmentation des marges bénéficiaires
- Réduction des risques d'appro.
- Amélioration de la qualité
- Optimisation des processus / stratégie d'éco-effcience
- Anticipation des évolutions réglementaire

Sur le marché

- Ouverture de nouveaux marchés
- Capacité à sortir de la « guerre des prix »
- Fidélisation des clients
- Capital de réputation

ENVIRONNEMENTAL

- Réduction des consommations de ressources – énergie et matières premières
⇒ Moindre pollution
- Lutte contre l'obsolescence programmée grâce à l'allongement de la durée de vie des produits
- Réduction des déchets grâce à la valorisation des produits en fin de vie ⇔ conception des produits qui permette le recyclage des matières
- Réduction des flux liés à l'usage du produit grâce à une professionnalisation de la maintenance

SOCIAL

- Création d'emplois de proximité non-délocalisables
- Amélioration des conditions de travail
- Amélioration des compétences des équipes
- Participation des salariés au nouveau modèle
- Développement de nouveaux modes de coopération avec les parties prenantes

DÉVELOPPER UN MODÈLE D'ÉCONOMIE DE LA FONCTIONNALITÉ

Comment passer à l'action?

Démarche pour développer un modèle d'économie de la fonctionnalité

UN PRÉALABLE : LANCER UNE REFLEXION MÉTIER – PRODUIT – MARCHÉ

- Métier

⇒ Quel est mon métier ?

⇒ Quel est mon savoir-faire ?

⇒ Quelles sont mes forces ? Mes faiblesses ?

⇒ Quels sont mes facteurs différenciants ?

⇒ Comment est organisée mon activité ?

⇒ Comment optimiser mes procédés ?

- Produit / Service

⇒ Quelle(s) est (sont) la (les) fonction(s) de mon produit (ou service?)

Produit	Fonction
Voiture	Mobilité
Chaudière	Confort thermique
Solvants	Dégraissage de pièces
Miel - abeilles	Biodiversité et rendements agricoles

Produit	Fonction
Outils informatiques	Efficacité au travail
Décors de théâtre	Qualité des spectacles
Fenêtres et portes	Confort thermique, acoustique, visuel

- Marché

⇒ Quelle est ma position sur le marché (leader, suiveur, ...) ?

⇒ Mon entreprise évolue t-elle dans un marché fortement concurrentiel ?

⇒ Mes clients sont-ils sensibles au développement durable ? À de nouvelles solutions ?

Démarche pour développer un modèle d'économie de la fonctionnalité

CONCEVOIR UNE OFFRE INSPIRÉE DE L'UNE DES TROIS APPROCHES...

1. SOLUTION ORIENTÉE PRODUIT

Fournir un service additionnel au produit vendu (financement, maintenance, reprise en fin de vie, formation,...)

2. SOLUTION ORIENTÉE USAGE

Vendre l'usage du produit, non le produit en lui-même (location, leasing, mutualisation et partage)

3. SOLUTION ORIENTÉE RÉSULTAT

Garantir la satisfaction des besoins du consommateur, sans tenir compte des produits matériels

... EN IMPLIQUANT VOS SALARIÉS ET VOS CLIENTS...

... ET EN VOUS APPUYANT SUR DES PARTENAIRES – SI NÉCESSAIRE

Démarche pour développer un modèle d'économie de la fonctionnalité

FACTEURS-CLÉS DE SUCCÈS

- **Offre dérivée d'une ACV** (analyse du cycle de vie) qui doit montrer l'importance des consommations de ressources (énergie et matières) dans l'utilisation du produit
- **Innovation réelle et de rupture** → changer le comportement de la clientèle
- **Performance accrue** du produit grâce au(x) service(s) proposé(s): entretien, maintenance, etc.
- Mise en place d'un **modèle circulaire**: production – utilisation – maintenance – réparation – réutilisation – gestion des déchets
- **Garantie de résultat** : contrat de moyens → contrat de résultats
- **Absence d'investissement pour le client**: plus le produit est cher, plus cela est avantageux pour le client
- **Fidélisation de la clientèle** en raison des avantages économiques et environnementaux de l'offre proposée

MERCI POUR VOTRE ATTENTION

CONTACT



www.factorx.eu

Adresse bureaux (Hub Paix 3):

Avenue de la Paix, 3
1420 Braine l'Alleud

☎ + 32 2 387 17 87

Aude GRILLOT,
Consultante en environnement

aude.grillot@factorx.eu

GSM: + 32 498 76 82 49

ANNEXE

Activités & expertises de Factor-X

- Création en 2007
- Cabinet de conseil spécialisé en stratégie carbone et en innovation durable
- 7 consultants en 2015

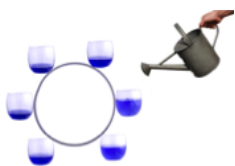
3 PÔLES D'EXPERTISES:



Gaz à Effet de Serre



Biens & services écosystémiques



Empreinte Eau

6 PÔLES D'ACTIVITÉ:

- ✓ Gestion des risques
- ✓ Modèles économiques innovants
- ✓ Investissement durable
- ✓ Start-up et coaching
- ✓ Formations
- ✓ Conférences, séminaires

3 PROJETS EN INNOVATION DURABLE:



www.myrmex.coop

Suivi et gestion des impacts sociaux et environnementaux sur toute la chaîne de valeur



www.usitoo.be

Développement d'un service de partage d'objets disponibles 24h/24 – 7/7



p3.factorx.eu

Co-doing LAB: Faire de la co-économie une réalité

PRÉSENTATION DE FACTOR-X ET DE SON ÉQUIPE

Références

▪ ENTREPRISES



▪ COLLECTIVITÉS: Bilan de Gaz à Effet de Serre (GES) et Plans Climat Energie Territorial (PCET)

Lille Métropole, Agglomération de Rouen, Agglomération d'Angers, Région Nord-Pas de Calais, Mérignac, Carquefou, Saint-Malo, Seraing (Belgique), Agglomération de Metz, Dieppe Maritime, Bègles, Ville de Charleroi, Conseil Général de Charente Maritime, Parc Naturel Régional de Scarpe-Escaut, Saint-Gilles (Belgique), Brasov (Roumanie), Région Bretagne, Conseil général de l'Aube...

▪ ORGANISMES PUBLICS

MEDAD, ANRU, CERTU, Office de Tourisme Wallonie-Bruxelles, Bruxelles-Environnement...