

COMPTE-RENDU ATELIER B2 FORUM DD – 30 NOV. 2017

Ce compte-rendu d'atelier du Forum dd a été réalisé par Benjamin PAYSANT, étudiant de l'EM Strasbourg Business School.

L'ATELIER

<u>Intitulé</u> : L'économie de la fonctionnalité et de la coopération, kesaco ?	
<u>Numéro d'atelier</u> : B2	<u>Horaires</u> : 14h15-15h45

LES INTERVENANTS / L'ANIMATEUR

Animateur :

- **Enzo Paschana** – chargé de projet EFC Idée Alsace

Intervenants :

- **Anna Balez** – Fondatrice de Tale Me
- **Jérémy Papirer** – gérant de CogYTECH

LA PROBLEMATIQUE DE L'ATELIER

Face à l'économie traditionnelle fondée sur la notion de possession s'élève un nouveau modèle fondé sur les notions de fonctionnalité et de coopération. En quoi ce nouveau modèle consiste-t-il ?

LA SYNTHÈSE DE L'INTERVENTION

L'économie est actuellement dans un modèle où les produits proposés sont standardisés, ce qui les rend inadaptés aux besoins des clients et crée une intensité concurrentielle forte. De plus, dans ce modèle, il faut vendre en grand volume pour réaliser un chiffre d'affaire, ce qui pose des problèmes notamment environnementaux (un besoin toujours croissant de matières premières).

Dans l'économie de la fonctionnalité et de la coopération (l'EFC), deux entrées sont conjuguées : une entrée « cycle de vie » et une entrée « servicielle ».

L'entrée « cycle de vie » invite à la réflexion sur la vente non plus d'un bien mais d'un usage, par la mutualisation, la location, ... Cela permet aux entreprises de biens de rester propriétaires de leurs biens et donc de couper court aux pratiques d'obsolescence programmée pour au contraire favoriser la durabilité des biens proposés. Cependant, cette option seule conserve des inconvénients : elle reste dépendante du facteur de volume de vente et la valeur perçue par le client n'augmente pas.

L'entrée « servicielle » invite elle à la réflexion sur la performance d'usage. Elle s'attache donc à l'échange avec le client pour savoir ce qui fait valeur pour lui. L'idée est de travailler ensemble à créer une offre favorisant la fonctionnalité et créant des externalités positives pour une performance optimale et une réduction de la consommation superflue.

Par exemple, Lyreco, leader européen dans la vente et distribution de fournitures de bureau, est un bon exemple de ce nouveau modèle : dans un secteur où les bénéfices étaient corrélés au volume de fournitures vendues, Lyreco a décidé de s'engager dans l'EFC en proposant un service à ses clients : celui de les accompagner dans la réduction de leur consommation. L'objectif est d'apporter une satisfaction en terme économique à court et moyen terme au client mais aussi une satisfaction d'usage et la fidélisation des clients à Lyreco.

Après cette présentation de l'EFC, nous nous sommes penchés sur 2 études de cas par petits groupes de travail :

- La première traitait du modèle économique de Cogytech, entreprise vers laquelle des organisations externalisent leurs gestions de flottes automobiles. Cogytech accompagne ses clients dans l'utilisation pertinente des véhicules afin d'améliorer le confort, l'impact environnemental et de diminuer les coûts liés à la mauvaise utilisation de cette flotte.
- La deuxième étude de cas traitait du modèle économique de Tale Me, entreprise de location et de réparation de vêtements spécialisée dans les vêtements pour les enfants et les femmes enceintes. Cette entreprise repose sur un constat simple : ces vêtements sont peu portés et donc la mutualisation de ces vêtements par Tale Me en fait des biens d'usage et peuvent ainsi être réutilisés.

LES RESENTIS DU REDACTEUR

Une découverte bien présentée de l'économie de la fonctionnalité et de la coopération suivie d'un échange sur la viabilité des modèles économiques des entreprises Cogytech et Tale Me, qui s'inscrivent dans l'EFC, ont fait de cet atelier un moment d'apprentissage très convivial.