

Publié par *Renouvelle* (<http://renouvelle.be>)

Accueil > "Des entreprises qui s'interrogent sur la fonction d'usage deviennent concurrentielles"

"Des entreprises qui s'interrogent sur la fonction d'usage deviennent concurrentielles"

Jean CECH, 11 Février 2015



L'économie de la fonctionnalité ne se contente pas d'optimiser des flux de matières et d'énergie au sein d'une organisation. Elle remet tout bonnement en question la fonction de l'objet que j'envisage de produire. Explications d'Anne-Sophie Ansenne (EcoRes).

L'économie de la fonctionnalité est sans doute la piste la plus originale explorée dans le cadre de l'économie circulaire (lire nos articles [Les territoires](#) [misent sur l'économie circulaire](#)

et "L'économie circulaire permet de mieux préserver les ressources et de créer de nouvelles activités"). Parce qu'elle ne se contente pas d'optimiser des flux de matières et d'énergie au sein d'une organisation existante. Elle remet tout bonnement à plat la fonction de l'objet que j'envisage de produire en s'interrogeant sur le service - dans toutes ses dimensions - que l'acheteur futur en attend. En termes de mobilité par exemple, s'il s'agit de se déplacer quand il le veut dans les meilleures conditions de confort, de sécurité et de prix, alors l'acquisition au prix fort d'un séduisant tas de ferrailles et d'électroniques n'est sans doute pas la meilleure réponse : une voiture reste immobile 85% de son temps sur une voirie ou dans un garage et, lorsqu'elle roule, son taux d'occupation atteint à peine 33 %.



Chaque année, plus de 10 millions de véhicules partent « à la casse » en Europe. Certains industriels revalorisent désormais les composants et pièces détachées, qui sont souvent encore en état de fonctionnement. La remise en état d'un moteur d'automobile consomme moins de matières premières (de 26 % à 90 %) et d'énergie (de 68 % à 83 %) que la fabrication d'un moteur neuf et émet de 73 % à 78 % moins de CO₂.

A partir de là on peut tout imaginer. Et c'est ce qui fait le charme de l'économie de la fonctionnalité – on parle aussi d'économie collaborative - dès lors qu'on laisse émerger dans le même temps les trésors relationnels et collaboratifs qu'elle libère tout naturellement en chemin... Explications d'Anne-Sophie Ansenne, qui promotionne la démarche au sein d'EcoRes.

Jean Cech (Renouveau) : En deux mots, de quoi parle-t-on et comment en est-on arrivé à cet ingénieux concept de dématérialisation ?

Anne-Sophie Ansenne (EcoRes) : L'idée aurait émergé à la moitié des années nonante. Elle consistait à substituer la vente d'un produit par celle d'une fonction d'usage. C'est ce que chacun fait sans y penser quand il s'adresse à une bibliothèque publique au lieu d'acheter un livre par exemple. A priori, cette démarche ne constitue pas forcément un gage de durabilité. Dès lors, le concept a muri avant de revenir sur le devant de la scène au début des années deux mille. Des gens ont commencé à réinterroger ce concept dans une optique de durabilité. Ils se sont mis à réfléchir sur la manière d'en faire un modèle qui soit véritablement un gage de responsabilité environnementale et sociale. Et qui réinterroge la fonction du travail et des ressources immatérielles pour la mettre au centre de la dynamique. Un changement de paradigme qui est depuis au cœur du développement de ce concept et constitue pour certains un véritable dogme.

J.C. : L'économie de la fonctionnalité est dans l'air depuis quelques années déjà. Or ce sont toujours les mêmes exemples qu'on nous cite depuis le début : Michelin qui opte pour une stratégie 4R (Réduire, Réutiliser, Recycler et Renouveler) , Rank Xerox qui vend l'usage de ses photocopieurs plutôt que les photocopieurs eux-mêmes et quelques autres. Mais jamais un vendeur de l'une de ces marques ne m'a proposé de me louer l'usage du produit que je convoitais plutôt que de me le vendre. A se demander si cette belle idée ne fonctionnerait finalement que sur papier...

A-S. Ansenne : Ce qu'il y a, c'est que c'est un modèle compliqué et qu'une transition de l'économie qui aille dans ce sens demandera du temps. C'est

un processus long. Il ne s'agit pas de révolutionner l'économie du jour au lendemain. A vrai dire, je ne connais pas actuellement d'entreprise qui ait opéré et fait aboutir sur la durée une telle transition.

J.C. : Mais il ne s'agit pas forcément d'entreprises existantes. On peut parfaitement imaginer l'émergence de nouvelles initiatives entrepreneuriales qui se lancent au départ de ce concept : vendre une fonction d'usage, non ?

A-S.A : En effet. Dans le screening que nous avons réalisé à la demande du CFDD (NDLR : Conseil Fédéral du Développement Durable), nous avons vu les deux. Nous avons interrogé des entreprises existantes comme Xerox, mais aussi des entreprises qui ont démarré au départ de ce concept d'économie de la fonctionnalité durable. L'une de celles-ci - [Tale Me](#) - part d'un constat de base, à savoir les enjeux d'une filière textile sur le territoire européen. A partir de là, ses initiateurs se sont interrogés sur la manière d'y situer les compétences dont nous disposons sur notre territoire et d'y intégrer tous les enjeux de responsabilité sociale et environnementales qui sont les nôtres. Le but est de proposer une offre concurrentielle sur le marché. Relocalisation, partenaires et main d'œuvre locale, activité intégrée... Un modèle économique traditionnel aurait forcément abouti à des prix exorbitants. D'où le modèle économique orienté sur la fonction d'usage et l'idée d'un service qui propose au client d'habiller ses enfants tout au long de sa croissance. Vous souscrivez un abonnement, vous recevez un pack de vêtements que vous pouvez renouveler périodiquement au fur et à mesure que votre enfant grandit.



La jeune entreprise bruxelloise Tale Me propose un service de location de vêtements, que vous pouvez échanger au fil des saisons et de la croissance de votre enfant. Au lieu d'acheter, accumuler puis s'en débarrasser, ce service d'usage change les mentalités. Les vêtements sont créés par des créateurs belges soucieux d'une production respectueuse de la nature, de la santé des bambins et du droit des producteurs.

J.C. : Où est l'avantage sur un achat en seconde main qui a aujourd'hui la faveur dans de nombreuses familles ? C'est forcément plus onéreux...

A-S.A : C'est effectivement toute la question. Cela montre bien qu'il y a une mentalité à faire évoluer dans le même temps. Un peu à la manière du service Cambio (NDLR : voitures partagées) qui implique toute une réorganisation du travail, un autre regard sur les relations au sein de l'entreprise et la collaboration avec les partenaires extérieurs, etc. Cela ne se fait pas du jour au lendemain.

J.C. : On le voit bien avec cette autre offre de mobilité qu'est Uber et qui soulève pas mal de questions... Ici, des particuliers s'improvisent transporteurs de personnes ou de colis.

A-S.A. : L'exemple est intéressant parce qu'il montre aussi que la réflexion doit porter sur l'ensemble de l'organisation, y compris les conditions de travail sur lesquelles on doit ici s'interroger. Cette dimension sociale est très présente dans Tale Me. Elle est, me semble-t-il, moins évidente dans Uber même si nous n'avons pas eu l'occasion de creuser la question. Il faut bien se rendre compte que l'économie de la fonctionnalité est un modèle et

constante évolution et qui doit sans cesse se confronter à la réalité.

J.C. : Où se situent les difficultés d'implémentation ?

A-S.A. : Une des difficultés se situe au niveau des nouveaux modes de coopération entre les partenaires. On n'est plus vraiment dans une logique sous-traitant/client. Il faut créer une relation différente entre les partenaires. Les porteurs de projets sont prêts à y réfléchir, mais ne savent souvent pas comment s'y prendre et à quel moment dans l'élaboration de leur projet. De notre point de vue, plus tôt on s'y atèle plus solide sera le projet. Même si en finale, la solution adoptée ne sera pas celle qui s'imposera par la suite. Mais elle sera plus légitime et plus pertinente. Il faut savoir comment on peut au mieux être forts ensemble sans pour autant se voiler la face sur le fait qu'on est concurrents sur un même marché ou qu'on se situe nécessairement dans un rapport de force au sein de ce marché. Ce n'est pas facile. On retombe très vite dans des réflexes de concurrence.

Source URL: <http://renouvelle.be/fr/debats/anne-sophie-ansenne-ecores-des-entreprises-qui-sinterrogent-sur-la-fonction-dusage-deviennent>