

PIVOTER VERS DES MODÈLES CIRCULAIRES

Atelier pratique modèles économiques circulaires

opeo
operations & organisations

 **ihédate**
INSTITUT DES HAUTES ÉTUDES
D'AMÉNAGEMENT DES TERRITOIRES

Cas Scooter – Scootix

Vente de scooters en BtoB

Business modèle actuel

- Scootix vend des scooters thermiques en B2B (pizzeria, deliveroo...) avec une offre de pièces de rechanges
- 20 M€ de CA
- 150 employés
- Assemblage en France
- 80% des composants sourcés en Chine



Contexte

- Les délais d'approvisionnement ont été multipliés par 2 depuis 2021
- Les marges s'érodent : l'augmentation des prix des matières et des salaires n'est pas reportée aux clients (pression concurrentielle asiatique)
- Les clients utilisent plus longtemps les scooters pour réduire les coûts mais des problèmes de fiabilité érodent l'image de marque
- Les scooters chinois sont de plus en plus compétitifs : rapport qualité/prix
- La transmission de l'entreprise aux enfants du dirigeant est compliquée car ils veulent s'engager pour les problématiques environnementales

Cas Machine spéciale – Robindus

Vente de robot pour industriels

Business modèle actuel

- Robindus vend des machines spéciales de remplissage de bouteilles de parfum et des pièces détachées
- CA : 50M€
- 200 employés
- Sourcing des matières premières en Chine
- Assemblage en France



Contexte

- Rupture d’approvisionnement sur de nombreuses pièces critiques, notamment l’électronique
- Délais de production très élevés
- Hausse des coûts de matière et des salaires mais marché encore très concurrentiel
- Perte de parts de marché liée au coût très élevé d’investissement dans un robot neuf
- Acheteurs de grands groupes industriels souhaitent décarboner leur scope 3

Cas Ameublement – Superburo

Vente en BtoB de mobilier de bureaux

Business modèle actuel

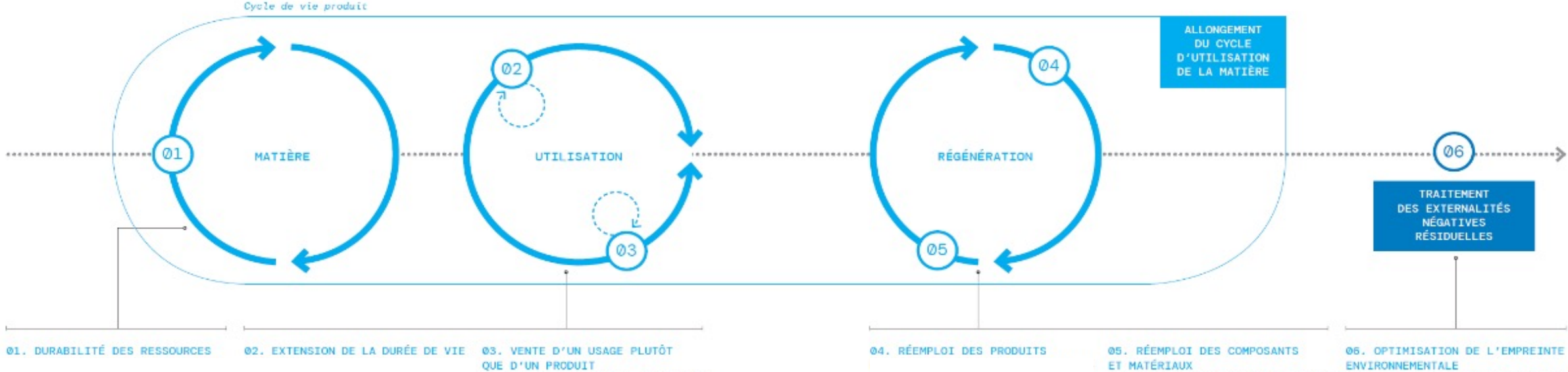
- Superburo vend des chaises, bureaux, cloisons, moquettes dont 80% en B2B
- CA : 15M€
- 50 ETP
- Meubles garantis 3 à 5 ans
- Production/assemblage de chaises Made in France, c'est le métier historique
- Le reste est acheté au Vietnam à des grossistes
- Le bois est sourcé en Asie



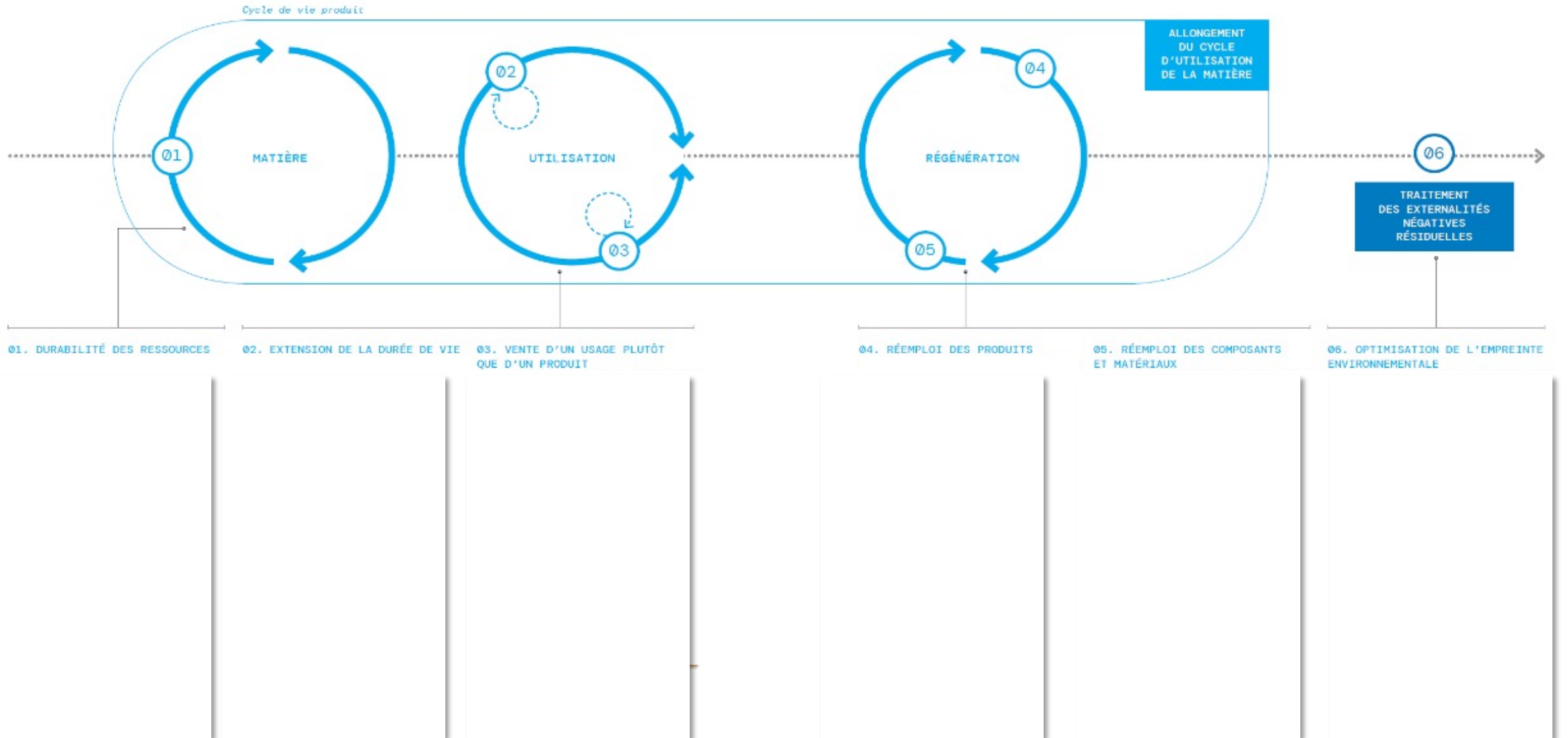
Contexte

- Délais d'approvisionnement élevés (sourcing à bas coûts)
- Erosion de la marge : augmentation des prix matières et des salaires sans report sur les prix
- Demande RSE forte de la part des clients et des équipes (écoconception et origine des matériaux)

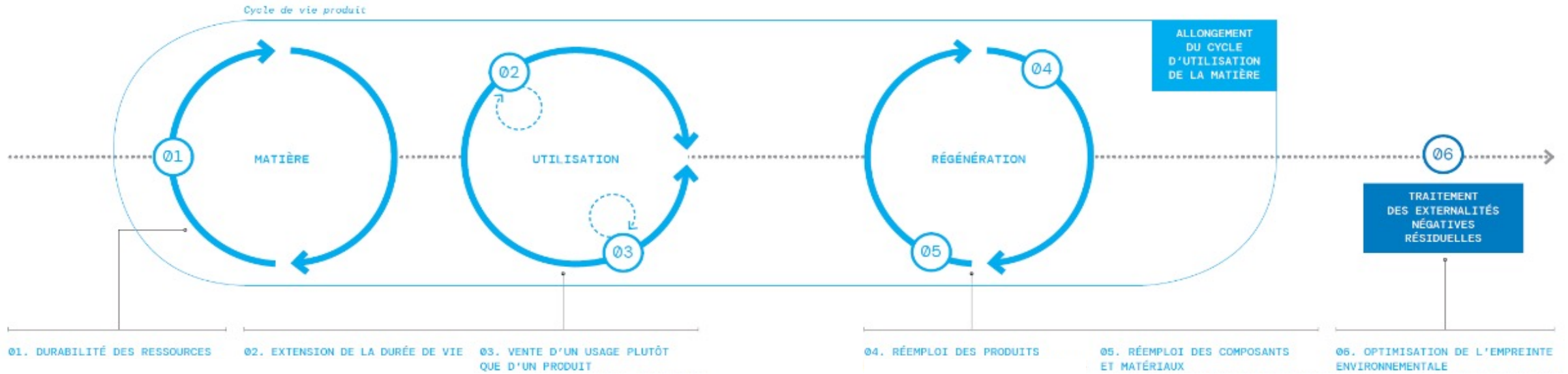
Cas Scootix



Cas RobIndus



Cas MaxiBuro



Idées de solutions

	Durabilité des ressources	Allongement de la durée de vie	Economie de la fonctionnalité	Re-emploi des produits	Réemploi des composants et des matériaux	Amélioration de l'empreinte environnementale
Scootix	<ul style="list-style-type: none"> Utilisation de mousses de matelas recyclées pour l'assise Tableau de bord en fibre d'ananas Abandon des gammes « gros scooters » 	<ul style="list-style-type: none"> Scooter entièrement démontable pour réparation avec durée de vie étendue (robustesse des pièces) Maintenance prédictive sur les pièces d'usure (batterie, ...) 	<ul style="list-style-type: none"> Abonnement mensuel Offre de Scooter as a service (paiement à l'usage) 	<ul style="list-style-type: none"> Récupération et reconditionnement des scooters pour alimenter un marché secondaire Contrat cadre vente de flotte avec 20% de scooters reconditionnés 	<ul style="list-style-type: none"> 30% des composants remanufacturables pour alimenter marché de la pièce de rechange Revente des batteries pour un usage stationnaire 	<ul style="list-style-type: none"> Made in France Micro usine en locales de fabrication et réseau de repair shop Mobilité électrique (avec électricité décarbonée)
Robindus	<ul style="list-style-type: none"> Usage de plastiques et aciers recyclés dans la conception Réduction de 30% du poids des machines sans perte de fonctionnalité 	<ul style="list-style-type: none"> Offre de maintenance et de réparation Retrofit et rénovation de machine (+3 ans de durée de vie vs racheter du neuf) Offre de service maintenance prédictive par la data 	<ul style="list-style-type: none"> Leasing ou location de machines Vente d'un usage sur un niveau de performance machine défini Conception modulaire et réutilisation de machines ou de pièces existantes avec contrat cadre 	<ul style="list-style-type: none"> Vente avec conditions de rachat et mise sur le marché de gammes reconditionnées voir remanufacturées avec garantie 	<ul style="list-style-type: none"> Récupération de composants pour pièces de rechange reconditionnées ou remanufacturées En fin de vie, démantèlement des machines pur réutilisation des pièces ou refonte des matériaux pour créer de nouvelles pièces 	<ul style="list-style-type: none"> Optimisation des consommations énergétiques grâce à la data Gamme de pièces de rechange remanufacturées 60% moins carbonées
Superburo	<ul style="list-style-type: none"> Utilisation de déchets pour fabriquer le mobilier (upcycling) Passage en agroforesterie pour le bois avec traçabilité et fairtrade Remplacement des matériaux plastiques par des matériaux biosourcés 	<ul style="list-style-type: none"> Service de réparation / entretien de meubles et mobiliers Tables modulaires / adaptables selon l'évolution des besoins Robustesse des produits pour allonger les durées de vie 	<ul style="list-style-type: none"> Location sur salon Offre de location Abonnement pour les entreprises Offre d'échange standard (avec compensation selon usure) 	<ul style="list-style-type: none"> Clause de « consigne » ou de rachat Reconditionnement et revente des produits plutôt qu'envoi en déchetterie après usage 	<ul style="list-style-type: none"> Récupération des pièces de rechange Upcycling des matériaux pour d'autres usages lorsque l'état est trop détérioré (panneau de bois, planches, ...) 	<ul style="list-style-type: none"> Circuits courts / achats locaux Eco-conception avec réduction des quantités de matières, d'eau et d'énergie lors de la fabrication