



Le
dictionnaire
RSE de
devenir.s

Parlons de :

L'économie de fonctionnalité

L'économie de fonctionnalité

. C'est quoi ? C'est la possibilité de transformer l'acte de vente de produits/services en une de fourniture de gestion globale de fournisseur à utilisateur.

Livraison, entretien, formation du personnel à l'utilisation, réparation, proposition d'évolution de gestion d'usage.

. Pourquoi ? C'est un changement de paradigme. Il ne s'agit plus de faire reposer son économie sur l'unique vente, mais bien de la transposer sur une économie de de gestion de l'usage.

L'économie de fonctionnalité

. Comment ? La facture de vente se transforme en contrat de prestation comprenant ce que l'entreprise peut assurer .

Pour un produit : Entretien – réparation - formation à l'usage - suivi et évolution d'utilisation...

Pour un service : Formation du personnel – Evaluation des Utilisateurs B&C ...

. Le conseil de devenir.s : Pour le fournisseur faire de la formation du personnel une action centrale. Cet espace temps de formation permet une proximité client et un retour d'expérience majeur de la part des utilisateurs.

.Eric est restaurateur. A son métier initial s'ajoute la gestion d'une terrasse pour ses clients durant la période estivale.

.O. recyclage, un chantier d'insertion, produit une marque de mobiliers écoconçus avec de la récupération de palettes perdues. Bois de palettes recomposées et désignées en gamme de tables et de chaises. L'ensemble est traité pour résister à un environnement extérieur.

.Éric loue le service proposé par O..

Service qui comprend – dépôt et enlèvement du mobilier – mise en gamme adapté à l'espace et au public – réparations - traitement et stockage d'hivernage.

Pour l'entretien Éric bénéficie des services d'un ESAT local sélectionné par O. qui traite le mobilier avec des produits écologiques.

.Ce mobilier est à disposition d'autre évènements durant l'hiver et bien que conçu à 300km il ne parcourt maintenant plus qu'un rayon de 25km et fait travailler des salariés de 2 structures qui emploient un public cible.

.Enfin, le retour de l'usage fait par les clients d'Eric permet à Ose d'orienter l'innovation de ses gammes à suivre.



D I C O R S E

Jimmy Réla

direction@devenirs.fr

06.84.97.71.41

devenirs.fr