

Cycle 2022/2023
Groupe de Travail
Économie circulaire et sobriété



COMPTE RENDU

Séance 2

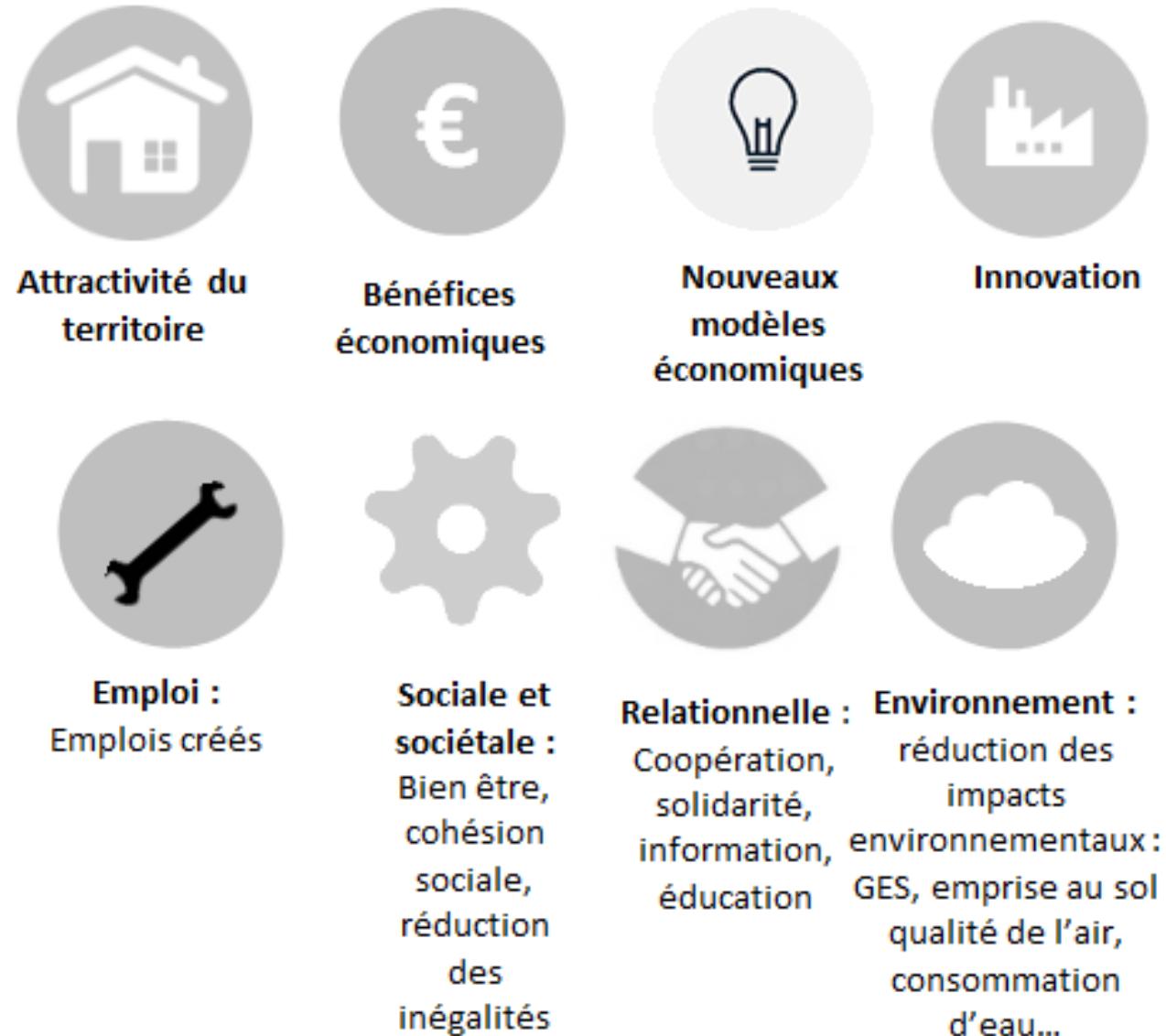
Sobriété et Nouveaux Modèles Économiques

Mot d'accueil

Objectifs du GT

- Poursuivre les réflexions liées aux cycles précédents
- Donner des outils de compréhension
- Donner des clés opérationnelles
- Echanger, diffuser, s'inspirer

Les 8 valeurs créées par l'économie circulaire



Les livrets économie circulaire et création de valeurs



ÉCONOMIE CIRCULAIRE & CRÉATION DE VALEURS

Numéro 04

Économie circulaire et social, santé et bien-être :



Construire un modèle plus juste pour les individus



orée
longevity DS
PARTNERS

ÉCONOMIE CIRCULAIRE & CRÉATION DE VALEURS

Numéro 05

Économie circulaire et emploi :



Développer l'emploi et les compétences grâce à l'économie circulaire



orée
Valdelia DS
Avocats

ÉCONOMIE CIRCULAIRE & CRÉATION DE VALEURS

01

Économie circulaire et environnement :



préserver et restaurer l'environnement



orée
CITEO GRDF DS

ÉCONOMIE CIRCULAIRE & CRÉATION DE VALEURS

02

Économie circulaire et innovation durable :



innovation radicale et durable grâce à l'économie circulaire



orée
EIFFAGE DS

ÉCONOMIE CIRCULAIRE & CRÉATION DE VALEURS

03

Économie circulaire et Nouveaux Modèles Économiques :



Accélérer la transition économique grâce à l'économie circulaire



orée
Valdelia DS

ÉCONOMIE CIRCULAIRE & CRÉATION DE VALEURS

06

Économie circulaire et compétitivité :



Générer des bénéfices économiques grâce à l'économie circulaire



orée
EIFFAGE ENEDIS DS

ÉCONOMIE CIRCULAIRE & CRÉATION DE VALEURS

07

Économie circulaire et coopération :



Développer des dynamiques coopératives grâce à l'économie circulaire



orée syctom SNCF GRDF EIFFAGE ecosystem DS
Avocats

Prochain livret à paraître :

Économie circulaire et attractivité

(8/8)

Groupe de Travail Économie circulaire & Sobriété



Séance 1

Co-construction
d'une vision
commune autour de
la sobriété

Qu'est ce que la sobriété ?
Quels en sont les enjeux ?

Séance 2

Les enjeux relatifs à
la sobriété
énergétique

Quelle trajectoire pour
tendre vers la sobriété
énergétique ?

Prochaine séance

La sobriété dans le
secteur du bâtiment

17 mai 2023

Ordre du jour

14H00	Introduction
14H20	Présentation de l'étude : « <i>Les modèles économiques des services urbains au défi de la sobriété</i> » <i>Par Hélène DELHAY – Co-rédactrice de l'étude ; Présidente de Tessix</i>
14H55	Introduction à l'Économie de la Fonctionnalité et de la Coopération <i>Par Franck SPRECHER – Co-président du GT et président de ENER-A</i>
15H05	Présentation d'un retour d'expérience opérationnel : Changement de modèle vers l'Économie de la Fonctionnalité et de la Coopération <i>Par Jérôme MOUGEL – Directeur Général – Odyssée Environnement</i>
15H35	Présentation des dispositifs de financement des nouveaux modèles économiques <i>Par Thibaud ROUESNÉ – Ingénieur en décarbonation industrielle – ADEME</i>
16H10	Atelier collaboratif : Transiter vers un modèle centré sur la proposition de valeur <i>Animé par Cyril ADOUE ; Franck SPRECHER ; Sarah JEANNEROD</i>
17h10	Clôture



« *Les modèles économiques des services urbains au défi de la sobriété* »

Hélène DELHAY

Co-rédactrice de l'étude
Présidente de Tessix



« *Ce qui paraît évident à l'échelle individuelle, nous n'arrivons pas encore à le concevoir à l'échelle collective* »

« *Toujours interroger sa proposition de valeur, c'est la clé de voute du modèle économique* »

LES MODÈLES ÉCONOMIQUES DES SERVICES URBAINS AU DÉFI DE LA SOBRIÉTÉ

ibicity

Partie
Prenante

espelia
conseil et
réalisation



Les modèles économiques de la sobriété

Groupe de travail économie
circulaire et sobriété - Association
OREE - 21/02/2023

Saison 1

Hors-série

Saison 2

Saison 3

Mode d'emploi

Cas pratiques

Un site internet donne accès à l'intégralité des travaux réalisés :

www.modeleseconomiquesurbains.com

Une étude qui s'inscrit dans la poursuite de travaux de réflexion et recherche autour des modèles économiques des services urbains

AUTEURS DE L'ÉTUDE

Isabelle Baraud-Serfaty
ibicity

Nicolas Rio
Partie Prenante

Hélène Delhay

Clément Fourchy
Espelia

Contacts:

isabelle.baraudserfaty@ibicity.fr
nicolas.rio@partieprenante.com

helene.delhay@espelia.fr
clement.fourchy@espelia.fr

Première édition : septembre 2022
Conception graphique : www.simonruaut.net

Une crise des finances d'un côté...



L'approche dépenses/recettes
n'apporte pas de réponse
satisfaisante, d'où l'idée de
regarder les modèles économiques
dans leur ensemble.

...des exigences toujours plus importantes
de l'autre

Les fondements initiaux des services

Les grands services urbains se sont développés après la seconde guerre mondiale, dans un **contexte de forte croissance**.

Améliorer le niveau de confort se traduisait par une **augmentation des volumes** d'eau, d'énergie, de biens, etc.

Sécuriser et assainir la ville a été la raison d'être initiale des services

L'augmentation des services a permis l'augmentation des consommations, qui elle-même **a permis de financer les services**

L'approche décalée et innovante de l'étude

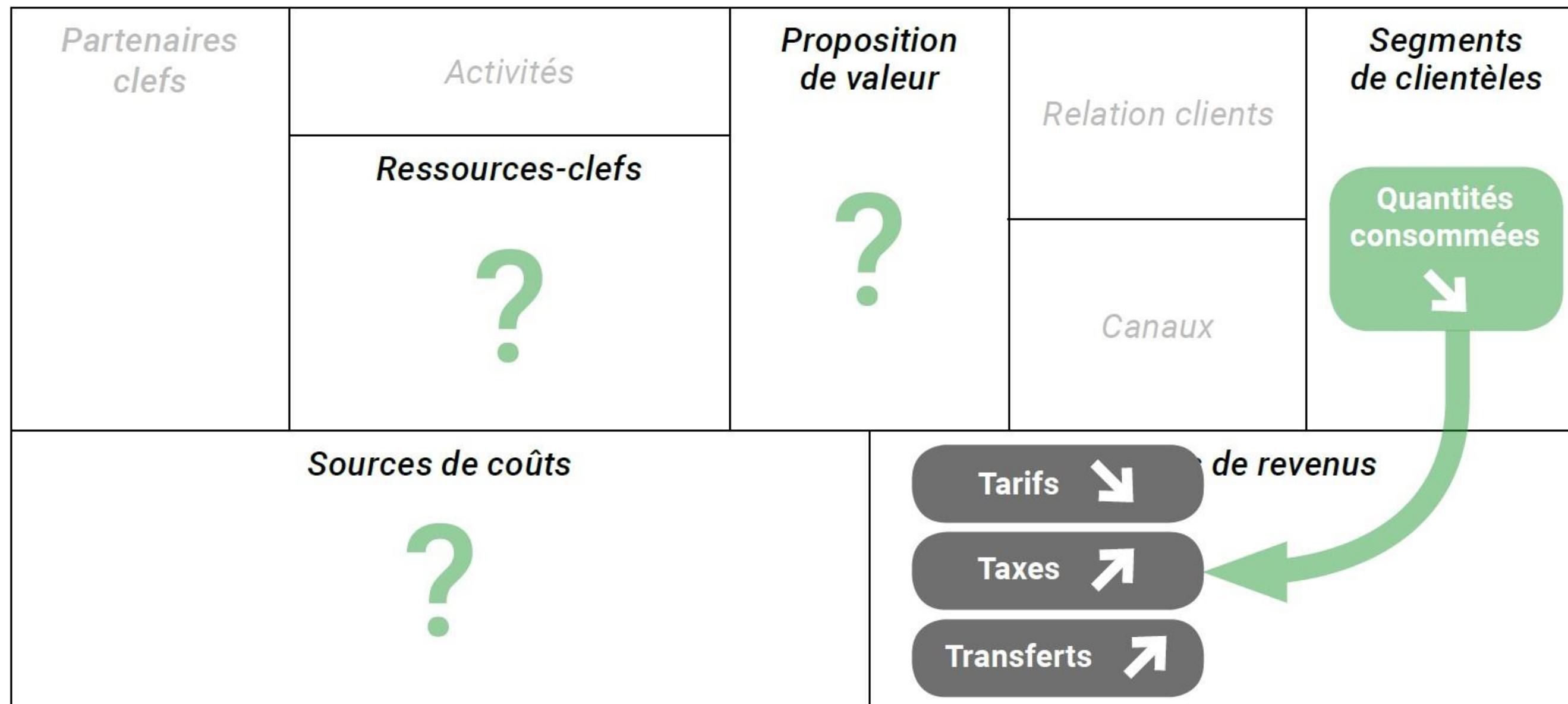
	APPROCHE CLASSIQUE OU COMPORTEMENTALE DE LA SOBRIÉTÉ	APPROCHE PAR LES MODÈLES ÉCONOMIQUES DE LA SOBRIÉTÉ
POINT DE DÉPART	La réduction des consommations est un objectif à atteindre	La réduction des consommations est une évolution (de plus en plus) probable
QUESTION	Comment atteindre cet objectif de réduction des consommations ?	Quels impacts de cette réduction des consommations sur le fonctionnement et l'économie des services urbains ?
APPROCHE	Approche focalisée sur un secteur	Approche systémique, pour souligner les interdépendances entre secteurs (et entre territoires)

ILLUSTRATION 14: IMPACT DE LA MATRICE SUR LE MODÈLE ÉCONOMIQUE - ÉTAPE 1 : L'ARRIVÉE DE LA SOBRIÉTÉ

<i>Partenaires clefs</i>	<i>Activités</i>	<i>Proposition de valeur</i>	<i>Relation clients</i>	<i>Segments de clientèles</i>
<i>Ressources-clefs</i>		<i>Canaux</i>		
		?		
				Quantités consommées
				↓
	<i>Sources de coûts</i>		<i>Sources de revenus</i>	?
	?			

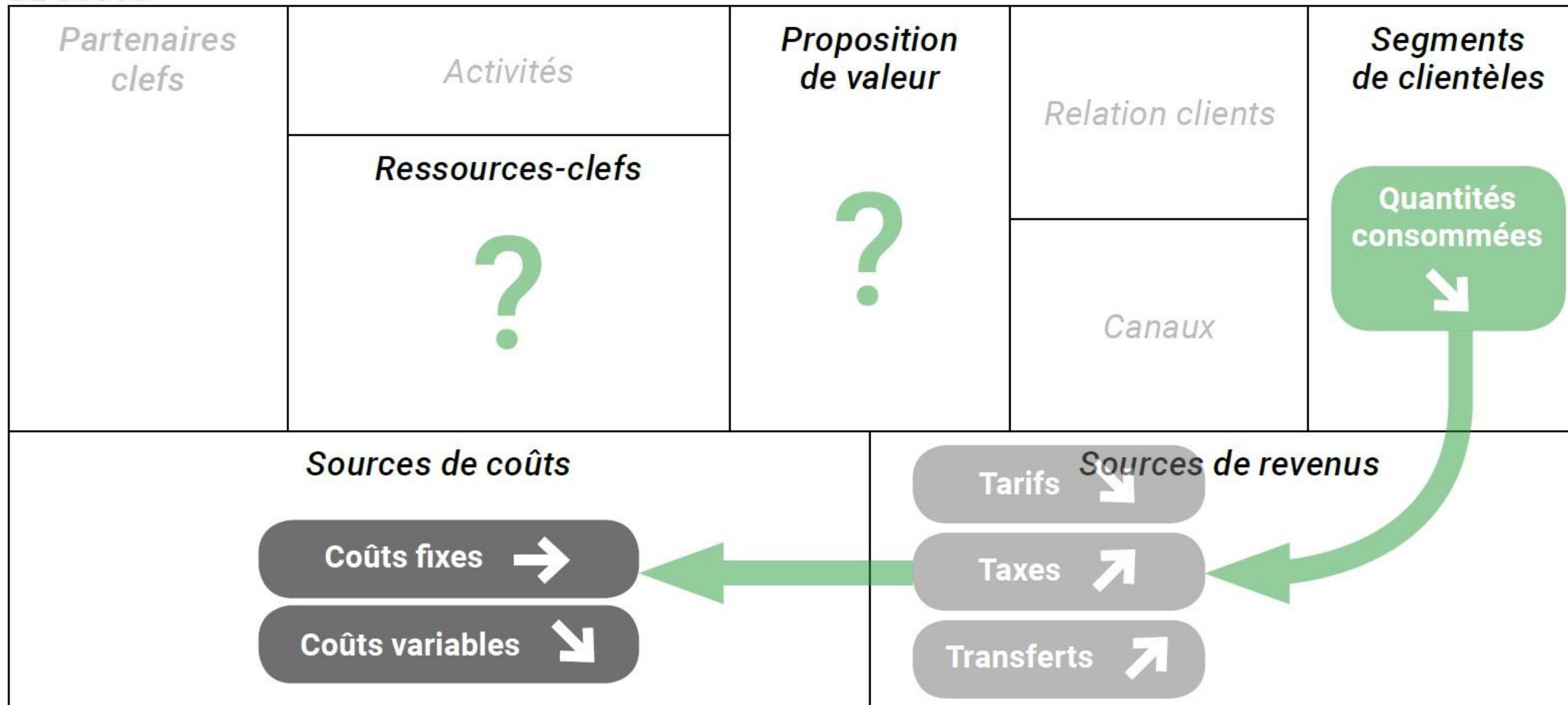
Source: ibicity – Espelia – Partie Prenante, d'après la matrice Osterwalder

ILLUSTRATION 15: IMPACT DE LA MATRICE SUR LE MODÈLE ÉCONOMIQUE - ÉTAPE 2 : L'IMPACT SUR LA STRUCTURE DE RECETTES



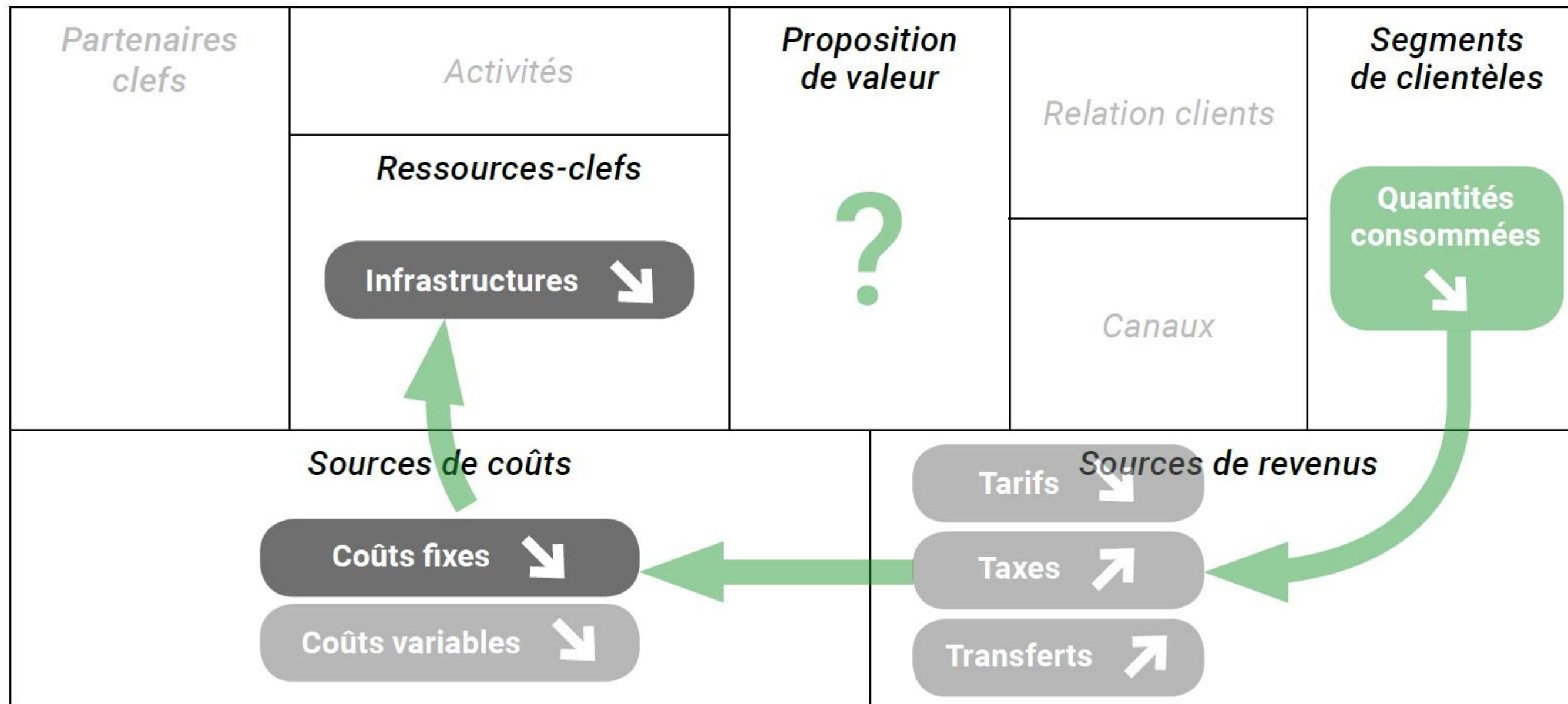
Source : ibicity - Espelia - Partie Prenante, d'après la matrice Osterwalder

ILLUSTRATION 18: IMPACT DE LA MATRICE SUR LE MODÈLE ÉCONOMIQUE - ÉTAPE 3 : L'IMPACT SUR LA STRUCTURE DE COÛTS



Source: ibicity – Espelia – Partie Prenante, d'après la matrice Osterwalder

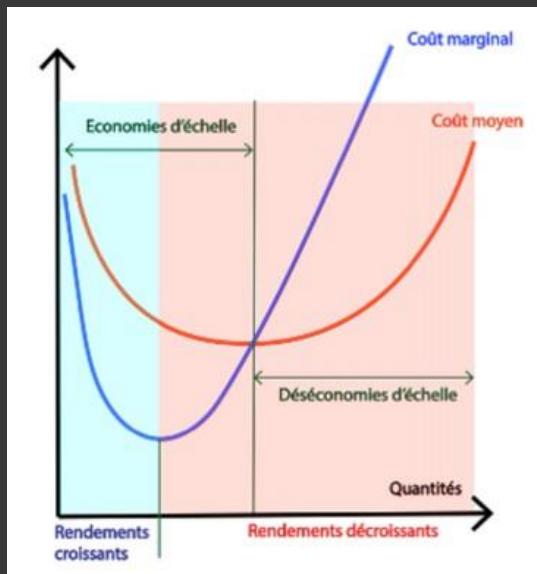
ILLUSTRATION 21: IMPACT DE LA MATRICE SUR LE MODÈLE ÉCONOMIQUE - ÉTAPE 4: L'IMPACT SUR LES RESSOURCES-CLEFS, EN PARTICULIER LES INFRASTRUCTURES



Source : ibicity – Espelia – Partie Prendante, d'après la matrice Osterwalder

Des stratégies économiques remises en question par la baisse des consommations

1er



Les économies d'échelle

Les avantages des réseaux et infrastructures mutualisés en période de croissance des consommations deviennent des désavantages lorsque les consommations baissent.

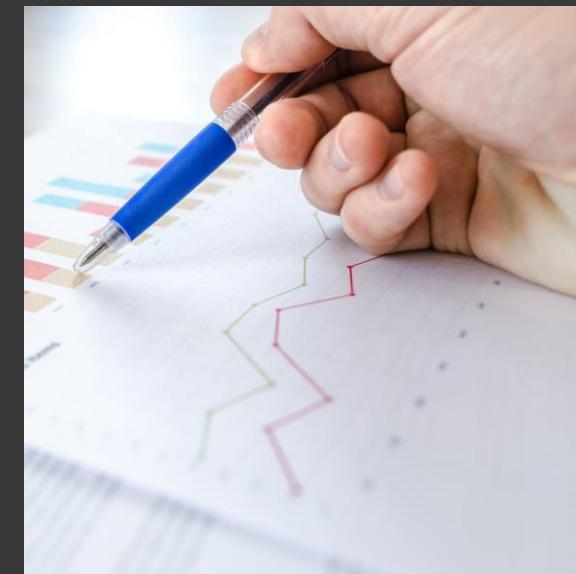
02



La logique de valeur future

Les infrastructures sont dorénavant construites pour des besoins présents et non plus futurs. Les consommations futures seront peut-être moins importantes que les consommations actuelles. De plus, la valeur future des installations est moindre que celle d'aujourd'hui.

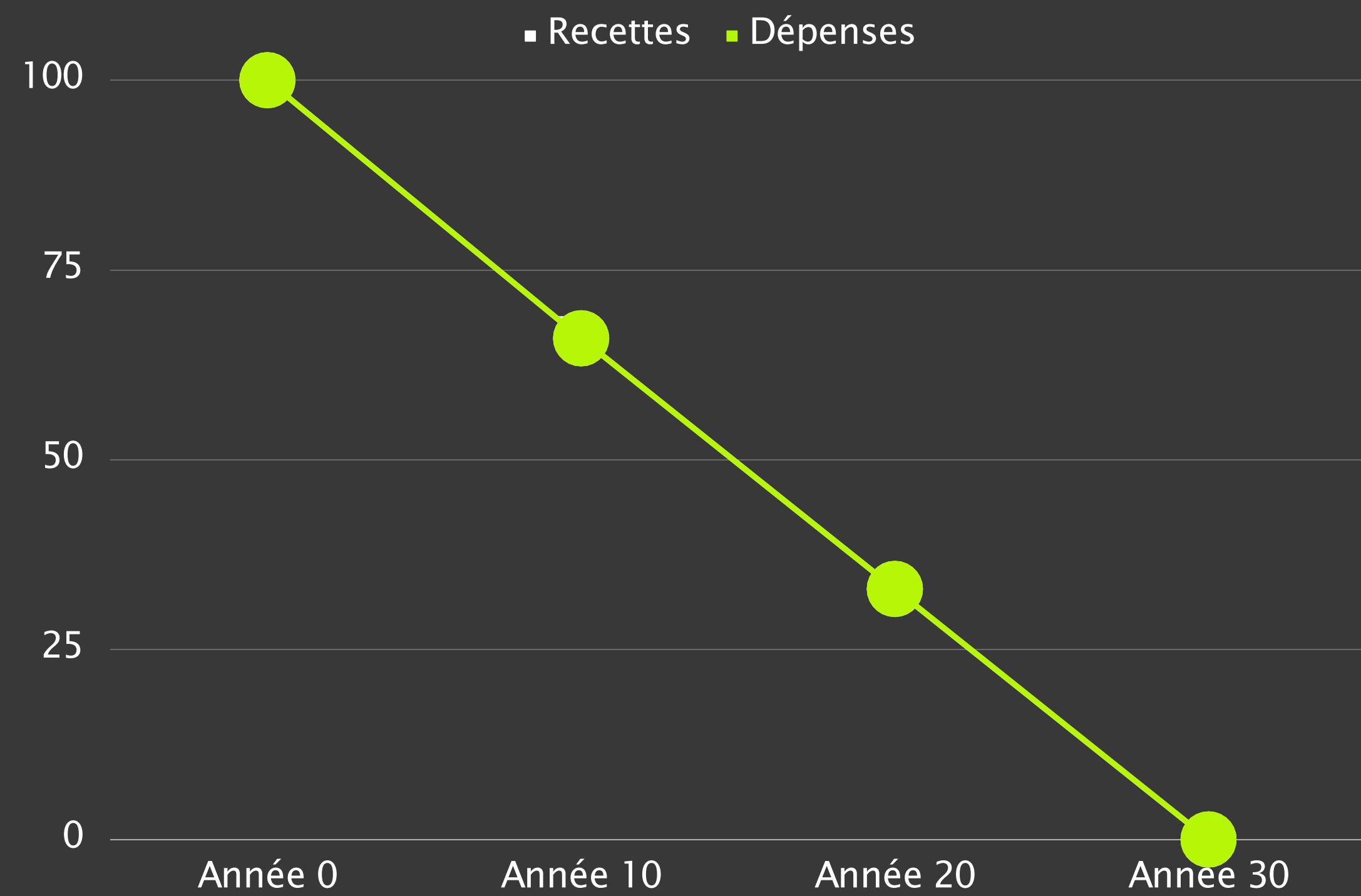
03



Le dimensionnement selon les pointes

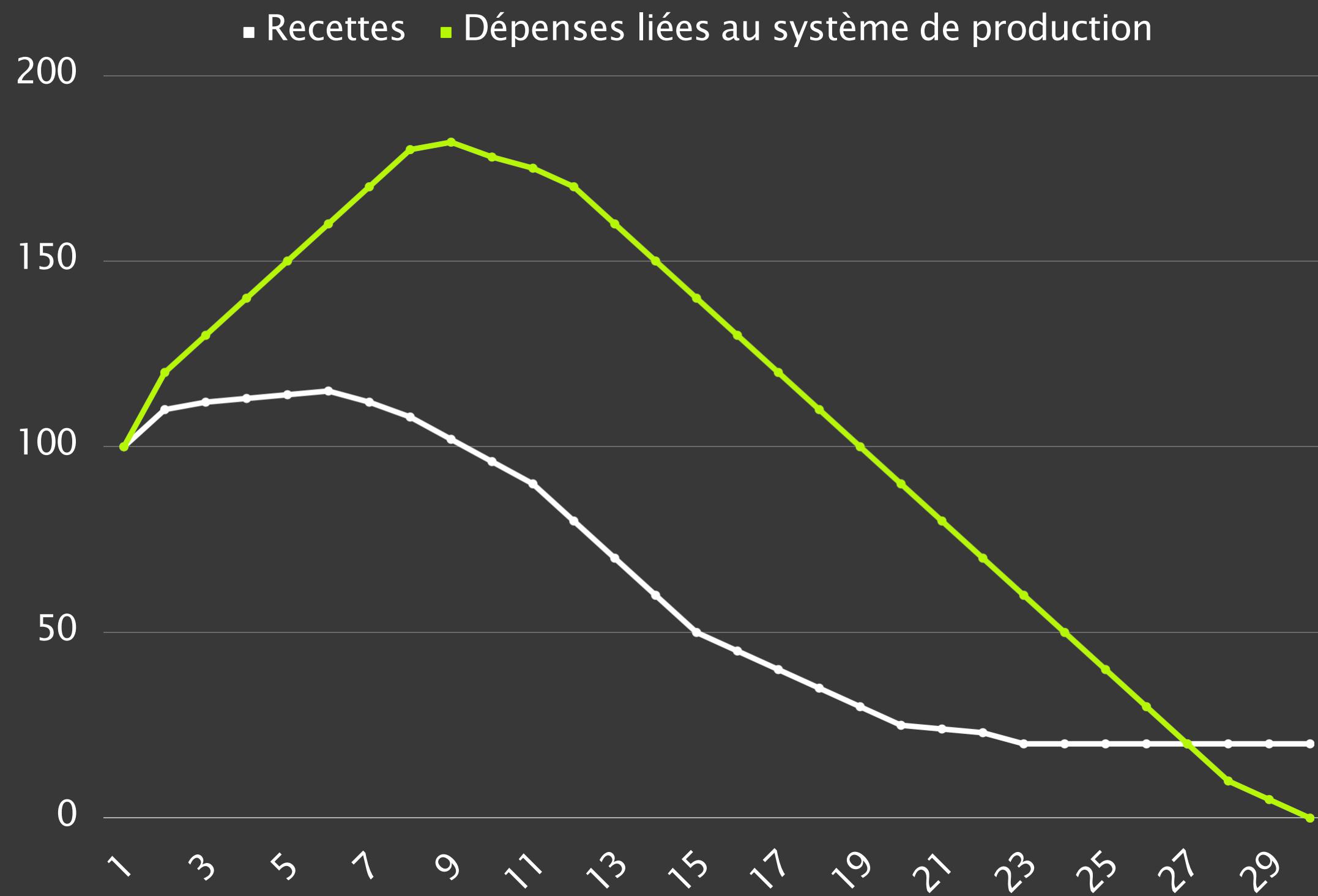
Le dimensionnement maximaliste accentue encore le risque de surdimensionnement au regard des besoins futurs de l'équipement.

Comment passer d'un modèle de
l'abondance à un modèle de sobriété ?

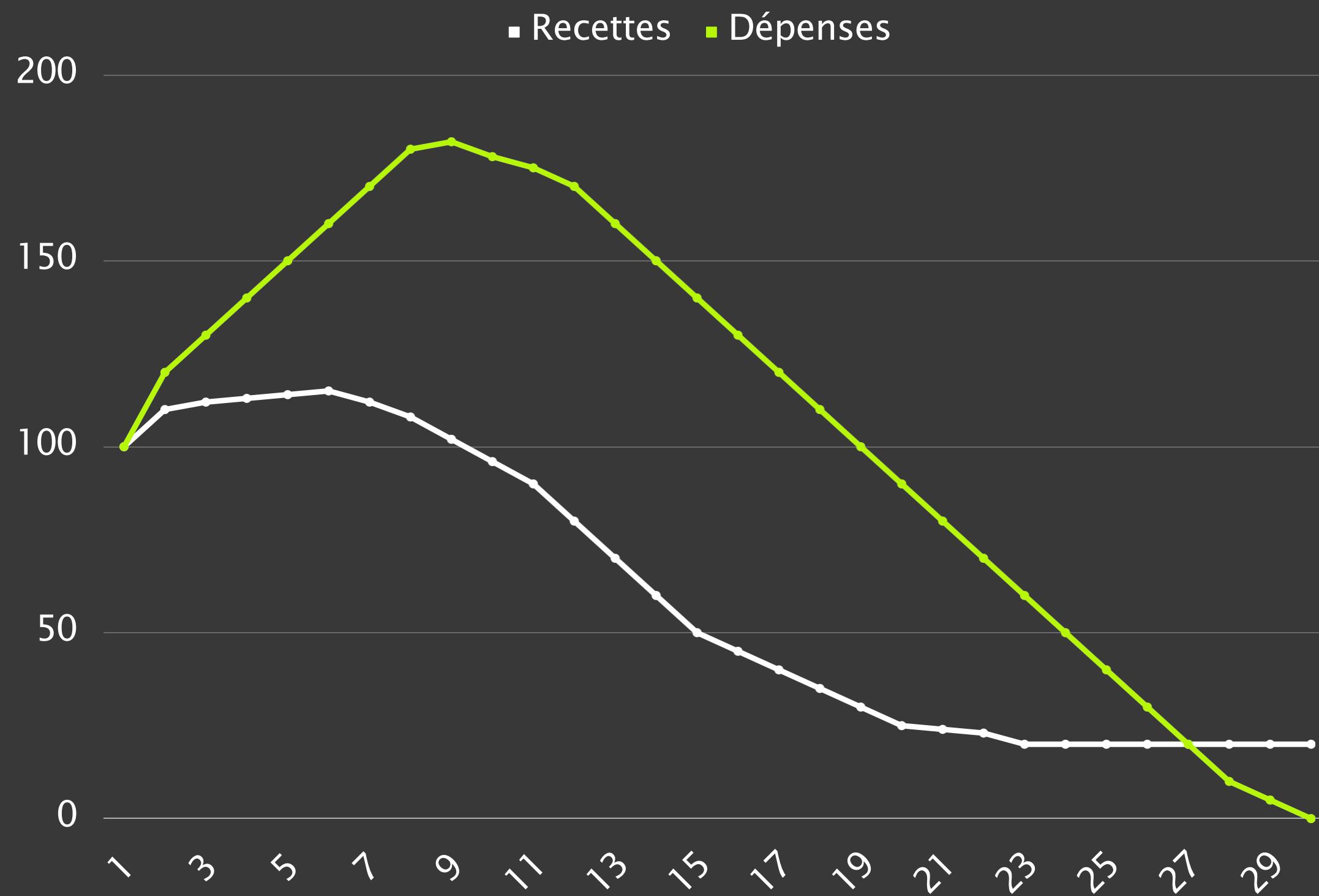


Le modèle de départ est connu : les recettes sont **importantes** et les dépenses sont **importantes** également

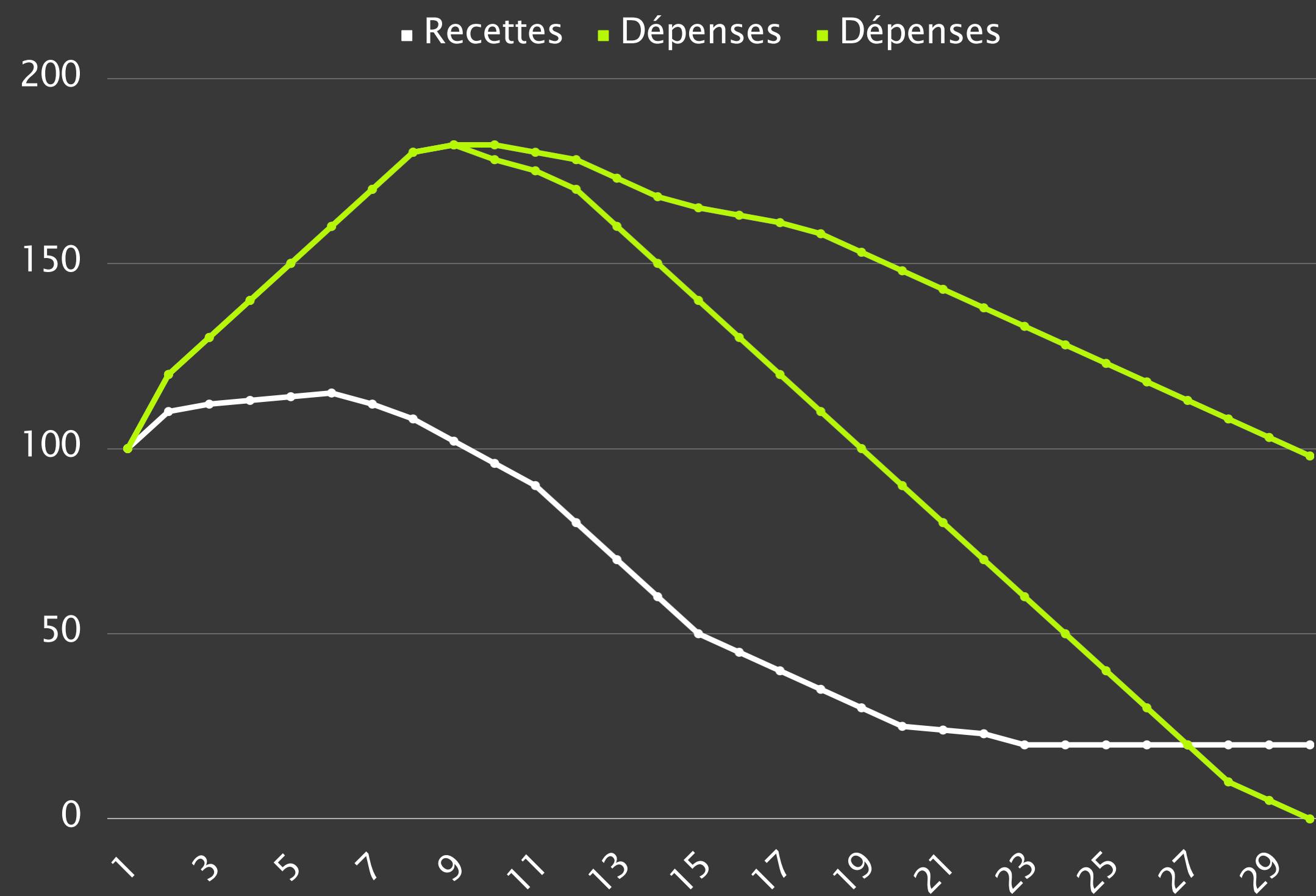
Le modèle de d'arrivée est connu aussi : des recettes **faibles**, mais des dépenses **faibles** également



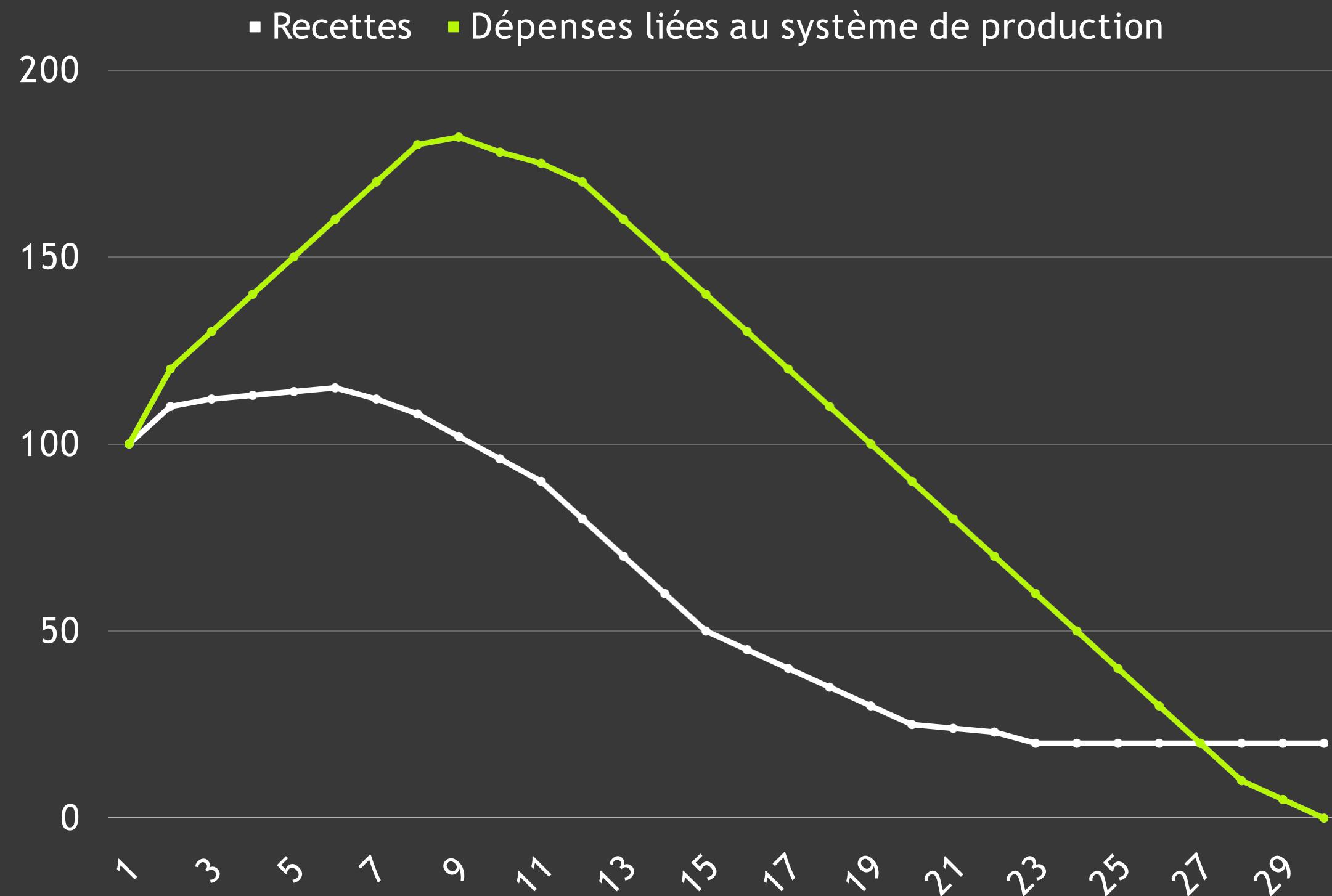
La baisse des assiettes de recettes tarifaires ou la stagnation des assiettes fiscales risque d'entraîner une baisse ou stagnation des recettes.... qui ne pourra être que partiellement et ponctuellement atténuée par la hausse tarifaire



Les modèles actuels de transition prévoient une période de cohabitation longue des équipements traditionnels (ex. route, réseau de gaz) et nouveaux équipements (ex. tramway, énergies renouvelables)... d'où un pic de charges...

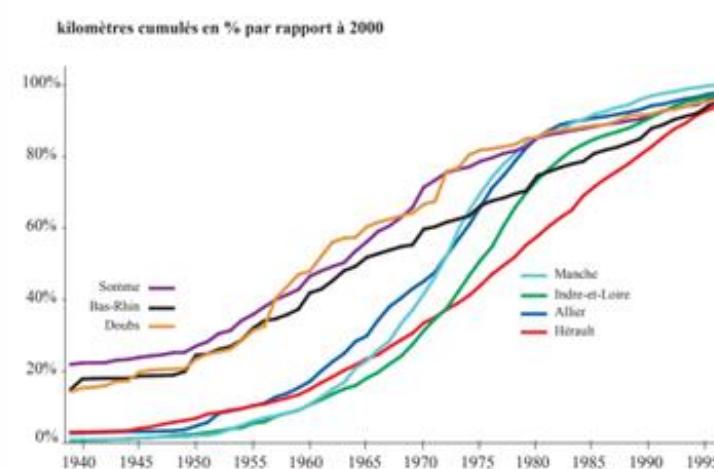
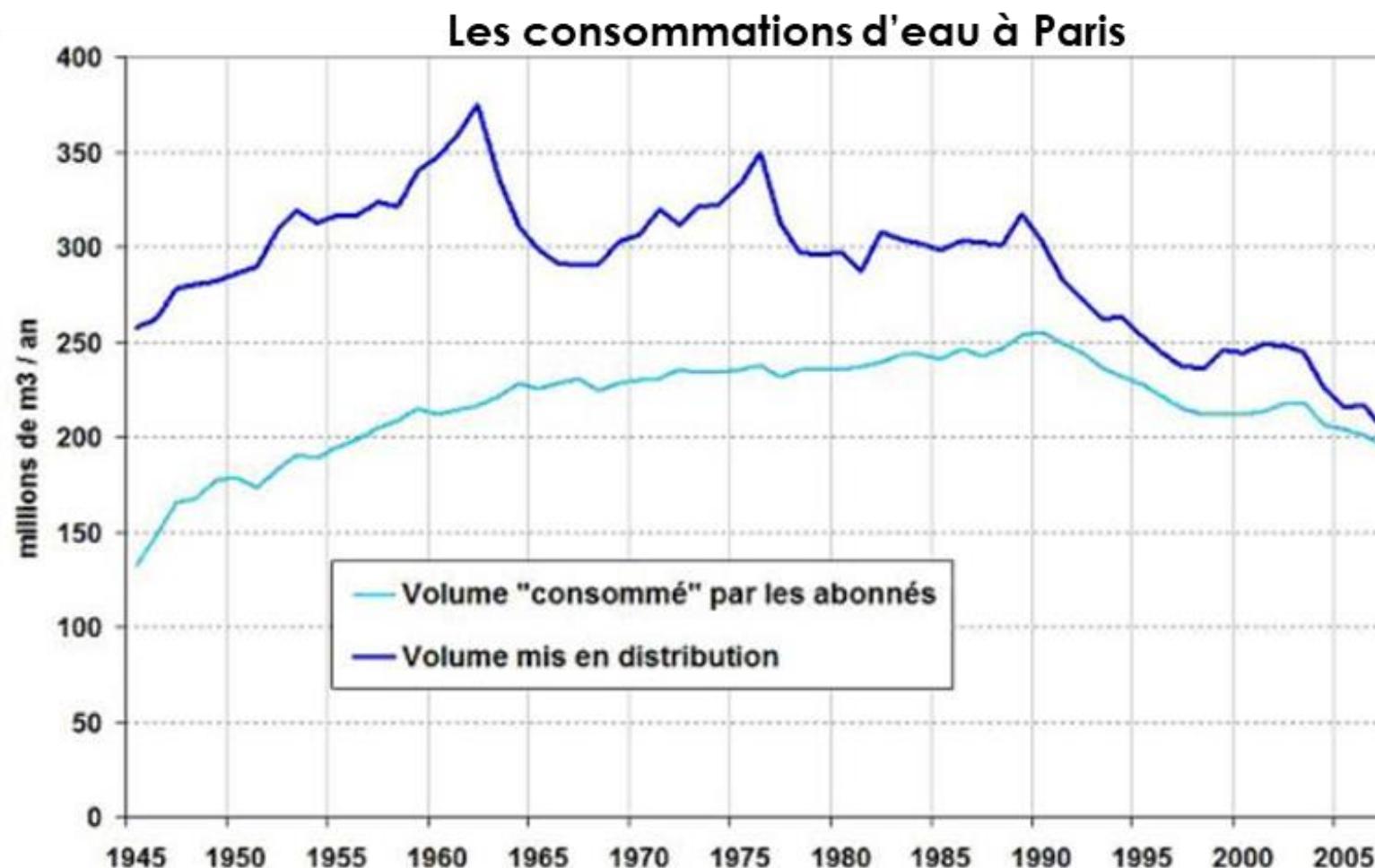


... avant une diminution plus qu'incertaine.



Les débats actuels s'interrogent sur comment augmenter les recettes ou diminuer les charges... mais rares sont ceux qui remettent en question le modèle de transition. Or, ce modèle de transition est un frein structurel à la transition elle-même.

Eau : une diminution structurelle des consommations qui ne semble pas s' enrayer mais un patrimoine qui continue de (légèrement) augmenter



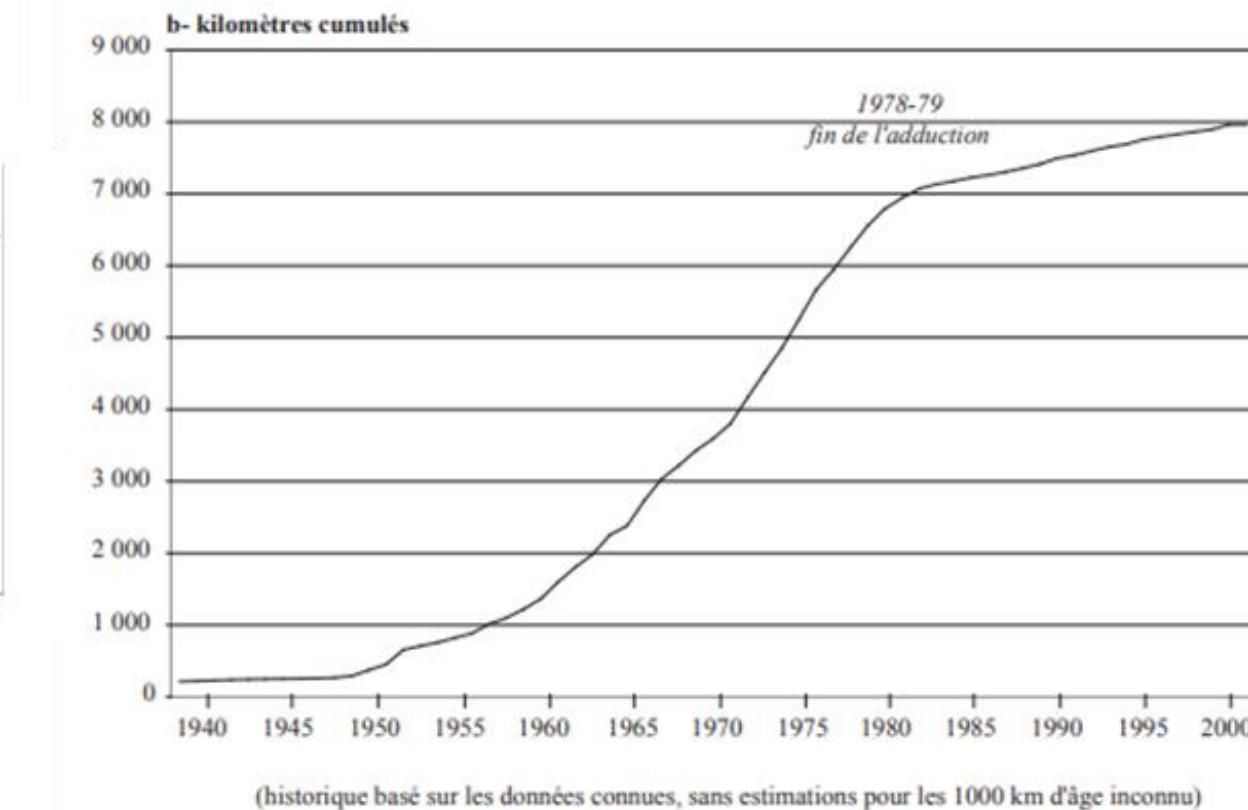
Sources :

<https://eau3e.hypotheses.org/>

<https://ree.developpement-durable.gouv.fr/>

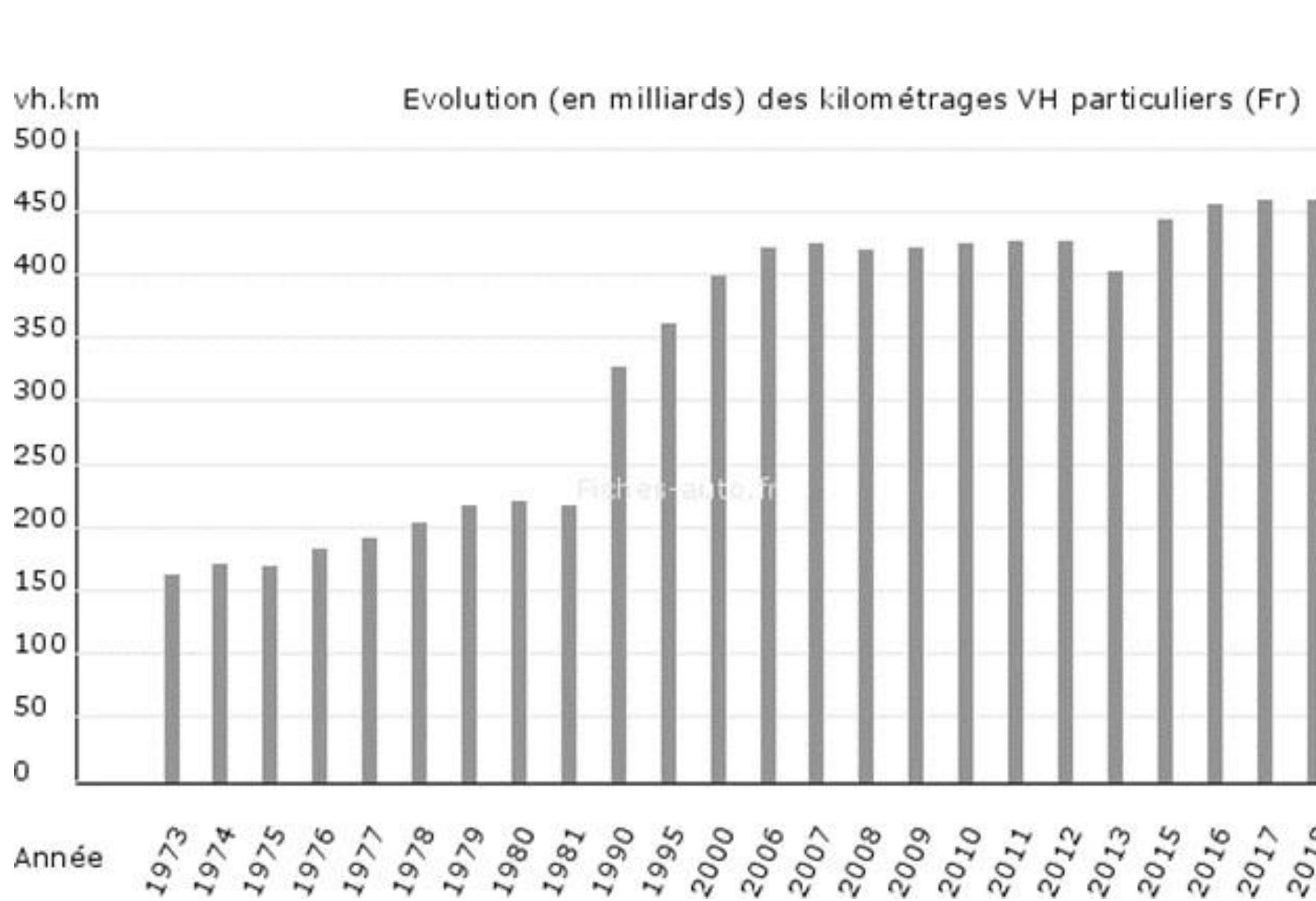
<https://www.oieau.org/>

figure n°9
Département de l'Allier
Historique de pose des canalisations

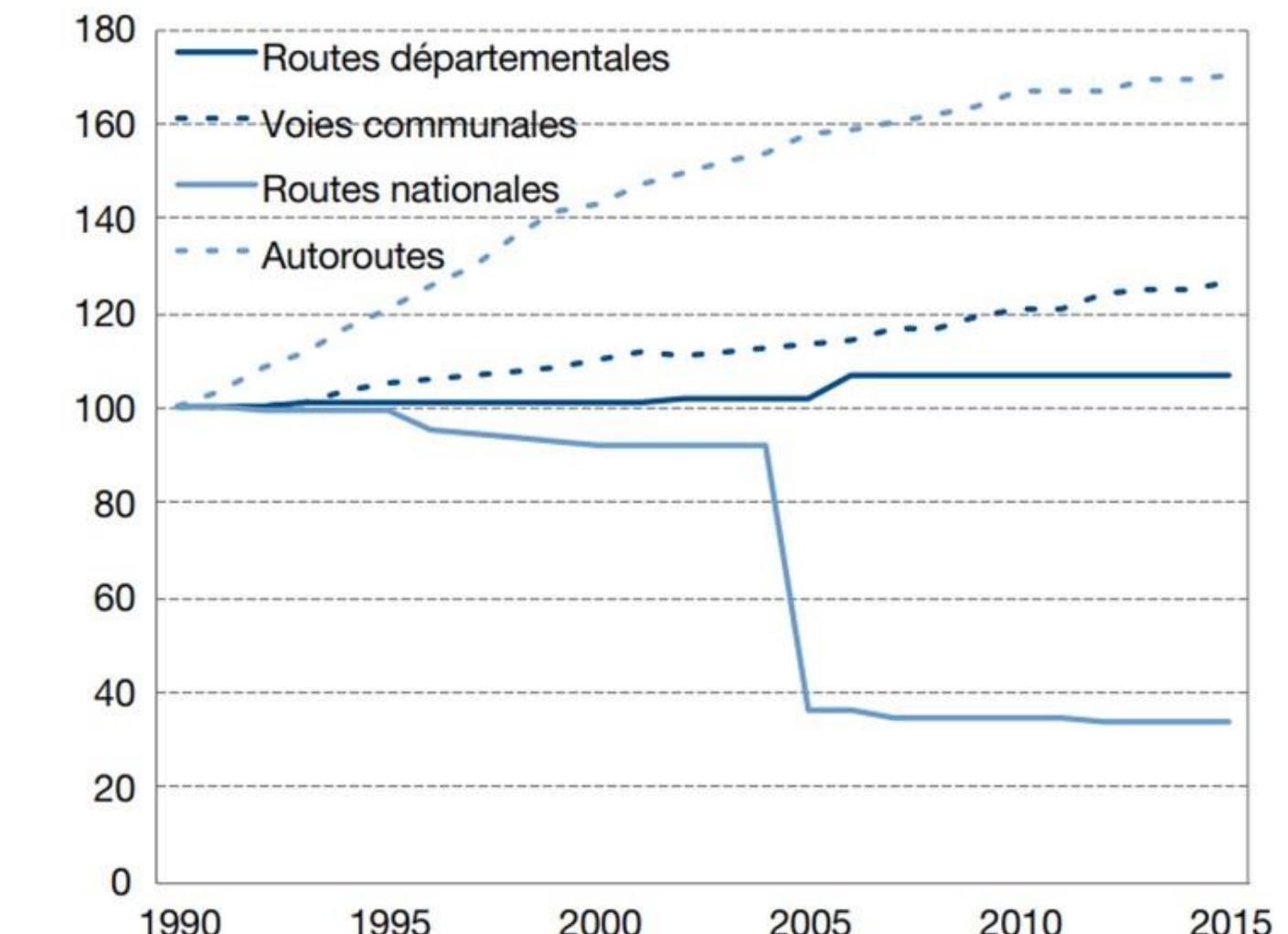


Transport routier : une tendance à la hausse sur les consommations comme sur le patrimoine, bien que de moins en moins forte

L'ensemble du réseau routier occupait, en 2012 (dernière année connue), 1 230 milliers d'ha, soit un peu plus que la superficie de l'Île-de-France (1 201 milliers d'ha) et 10 % de plus qu'en 2006.



Évolution du réseau routier



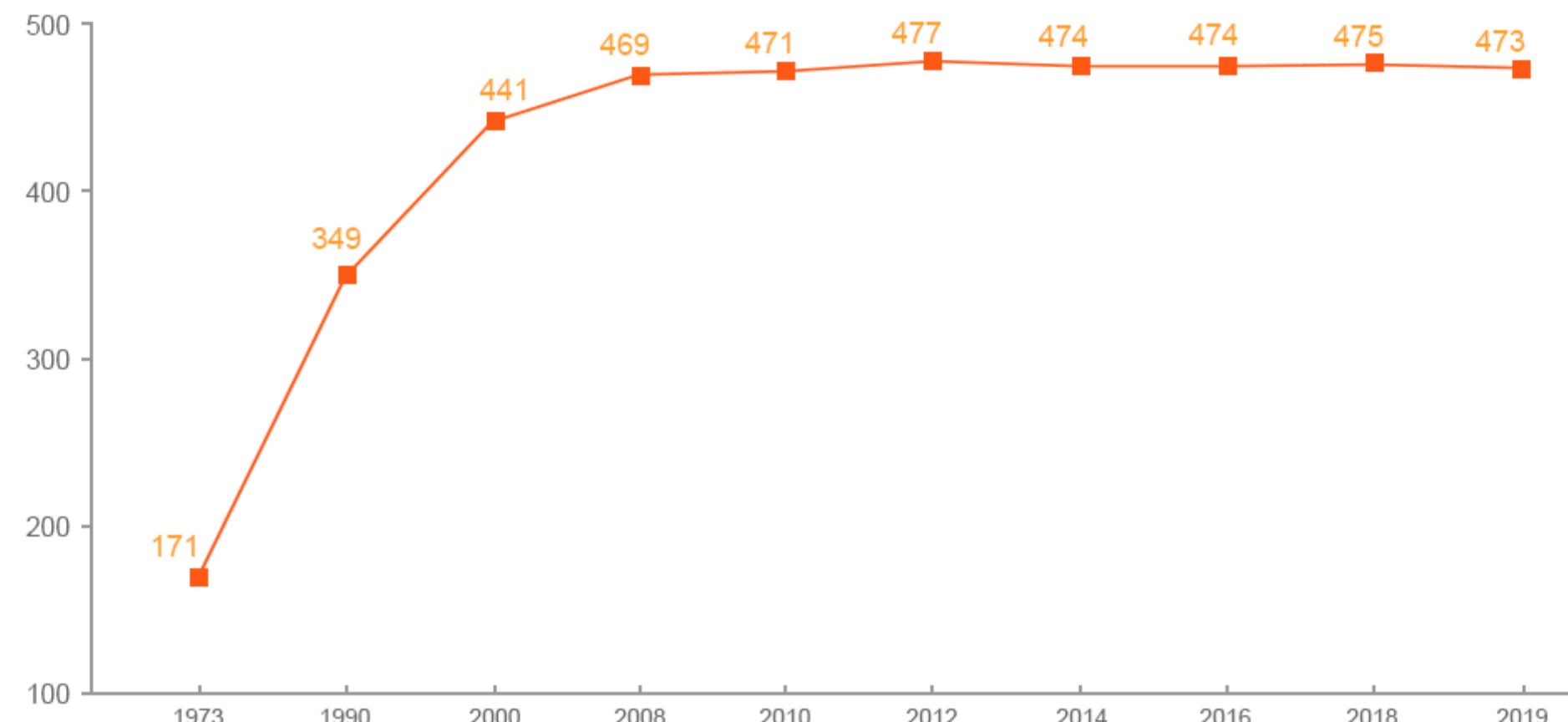
Source : CGDD/SOeS/Mémento des transports

Sources :

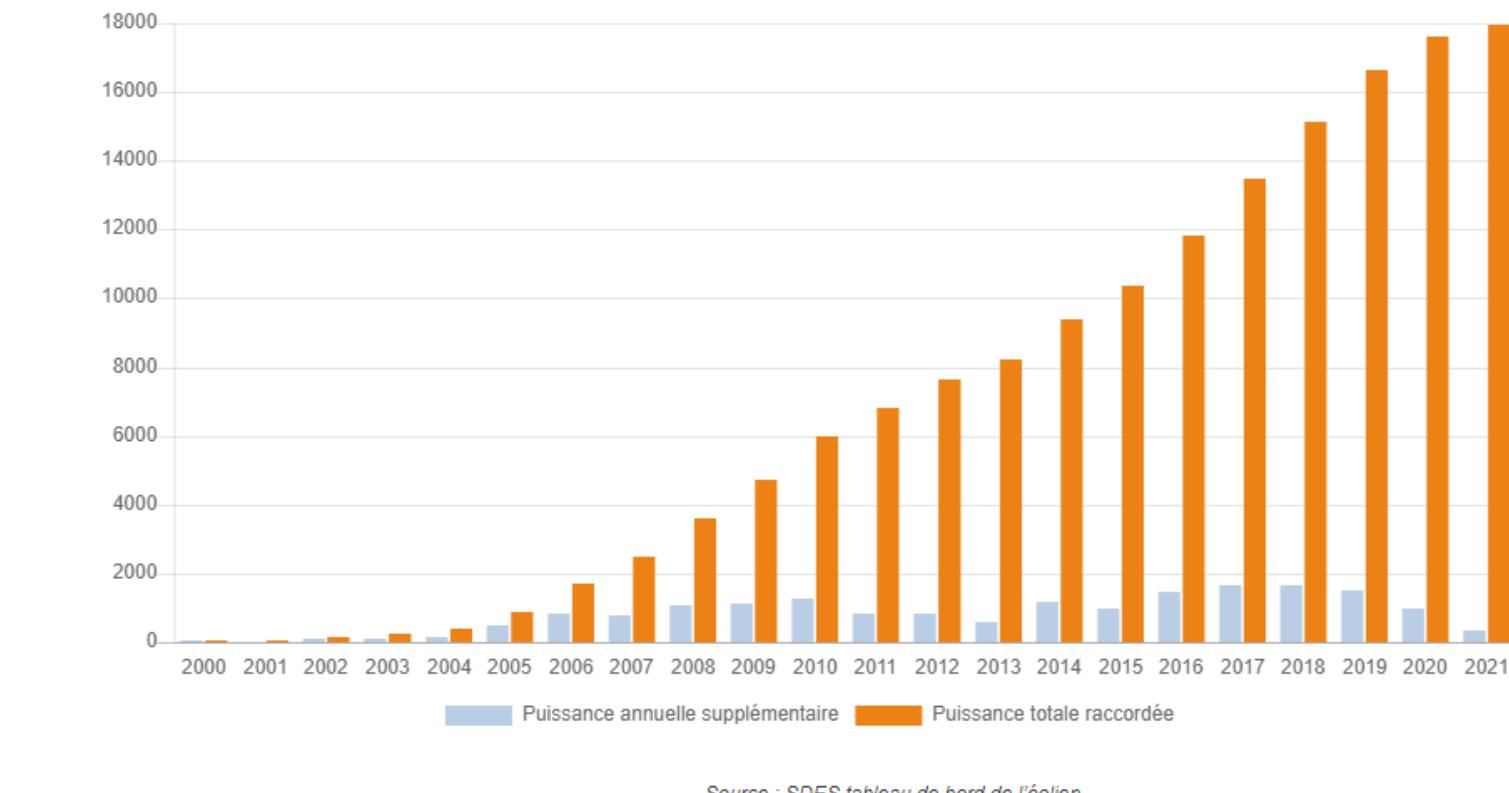
<https://www.statistiques.developpement-durable.gouv.fr>

<https://www.fiches-auto.fr>

En TWh



Evolution du parc éolien français (en MW)



Source : SDES tableau de bord de l'éolien

Évolution de la consommation électrique en France entre 1973 et 2019 (en mode corrigé des aléas climatiques et des effets calendaires)

Source RTE - Bilan électrique 2019

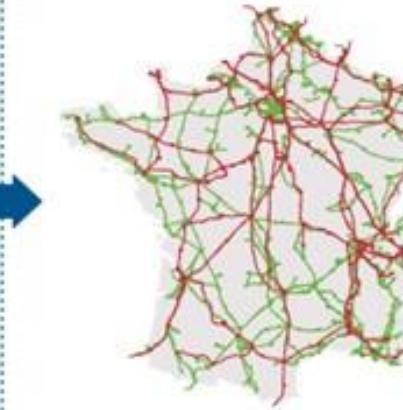
© EDF

Électricité : des consommations qui n'augmentent plus, des infrastructures qui se multiplient



83 000 km de lignes dont :
9 000 km en 400 kV
24 000 km en 225 kV
49 000 km en 63-90-150 kV

Développement
du réseau 400 kV

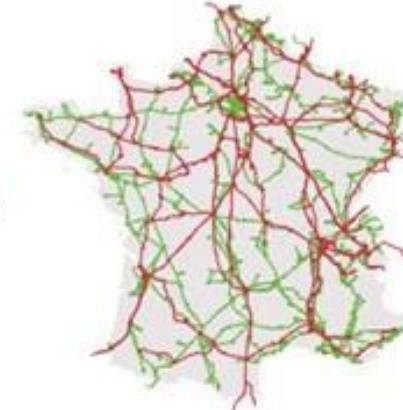


97 000 km de lignes dont :
21 000 km en 400 kV
25 000 km en 225 kV
51 000 km en 63-90-150 kV

Réseau

— Ligne 400 kV — Ligne 225 kV

Développement
des interconnexions
et sécurisation des
«péninsules électriques»



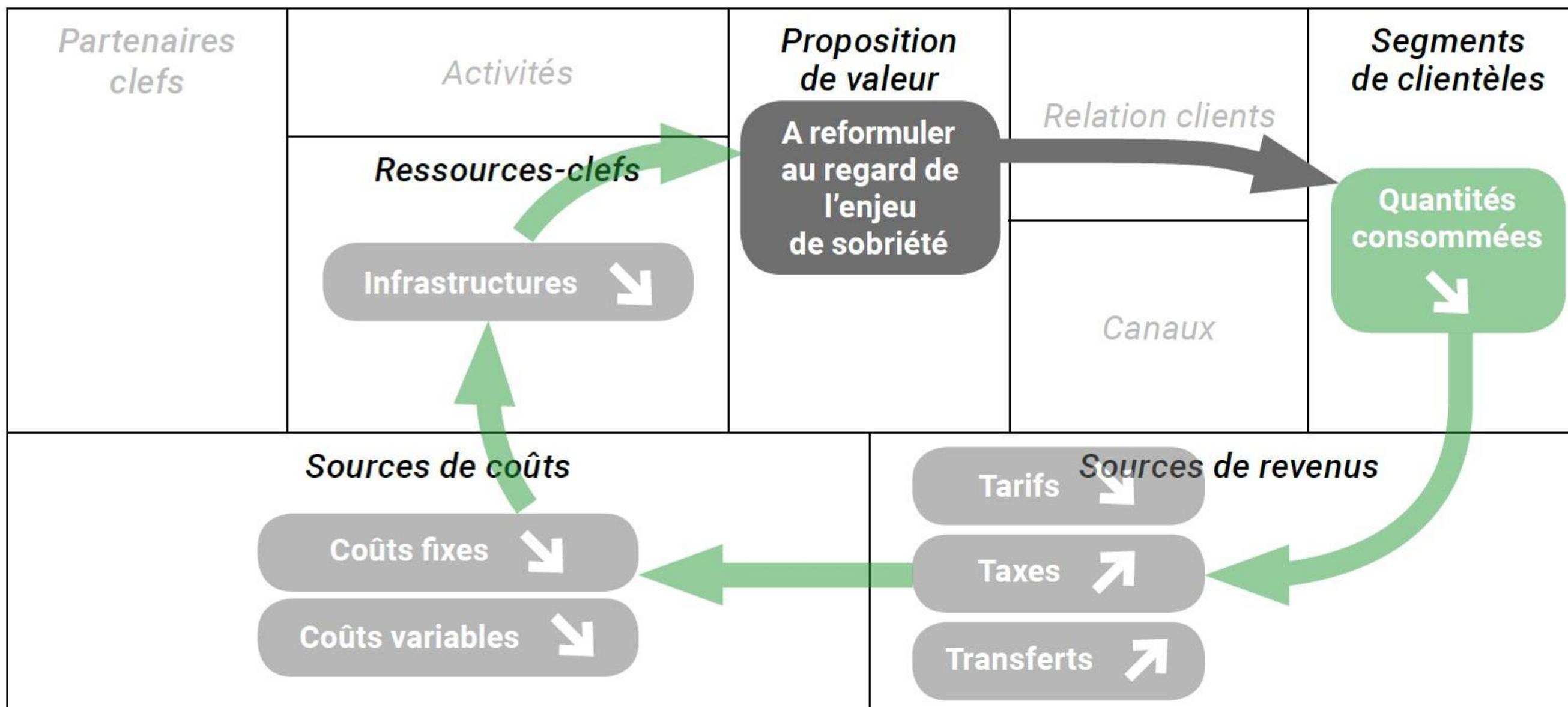
106 000 km de lignes dont :
22 000 km en 400 kV
27 000 km en 225 kV
57 000 km en 63-90-150 kV

?

La question est moins de savoir quel est le modèle économique de la sobriété...

...que celui de la transition du modèle économique vers la sobriété.

ILLUSTRATION 22: IMPACT DE LA MATRICE SUR LE MODÈLE ÉCONOMIQUE - ÉTAPE 5 : QUESTIONNEMENT SUR LA PROPOSITION DE VALEUR



Source : Ibcity - Espelia - Partie Prenante, d'après la matrice Osterwalder

Des outils stratégiques à retravailler



Inventer une programmation des investissements plus sobre

- Mieux intégrer l'incertitude sur la baisse des consommations
- Tenir compte des coûts directs et indirects : même si les maîtres d'ouvrage sont différents, le contribuable est le

Contractualiser de manière à accompagner la baisse des consommations

- Sortir d'une logique de rémunération aux volumes
- Eviter la surenchère infrastructurelle
- Redéfinir les objectifs et limites du contrat

Mesurer différemment les coûts des opérations d'aménagement

- La densification urbaine coûte plus cher que l'extension urbaine...
- ...or, le ratio infrastructure/volume vendu augmente, avec des surcoûts induits pour d'autres services

Susciter un débat démocratique sur le service attendu

- Par ex. l'amélioration continue des critères de sécurité (y compris sanitaire) n'a jamais été remise en cause...
- ...et contredit aujourd'hui certaines nouvelles ambitions.

<https://www.modeleseconomiquesurbains.com/>
helene.delhay@tessix.fr



Les incinérateurs sont-ils des actifs échoués dans la mesure où les volumes de déchets sont voués à diminuer (séparation des biodéchets dirigés vers la méthanisation / compostage) ? Que faire des réseaux dont l'activité diminue sachant que des investissements sont réalisés pour leur maintenance ?

- En ce qui concerne les centres d'incinération, le service des déchets apparaît comme un service moins vulnérable que les autres. Si les incinérateurs ferment, les collectivités peuvent envoyer leurs déchets dans les centres alentours ou contractualiser avec d'autres collectivités. Certaines ont expérimenté cette stratégie en menant en parallèle une politique très incitative sur la réduction des déchets.
- Concernant les eaux pluviales urbaines, des initiatives de déraccordement au réseau sont menées de façon incitative. La durée de l'infiltration à la parcelle ajoutée à celle des réseaux n'est, à ce jour, pas maîtrisée.
- Enfin, pour l'assainissement, une stratégie visant à éviter l'extension des réseaux dans des zones peu denses est possible. Le rythme de renouvellement des réseaux d'eau potable est d'environ 100 ans. Leur réduction est donc très problématique. L'étude classe ce secteur comme le plus vulnérable pour des raisons d'inertie de l'infrastructure.

L'Économie de la Fonctionnalité et de la Coopération selon vous*



* Nuage de mots issu de la sollicitation des participants lors du G

Introduction à l'Économie de la Fonctionnalité et de la Coopération

Franck SPRECHER

Co-président du Groupe de travail
Président de ENER-A



« Il faut prendre le temps de donner à l'autre, à ses clients, à ses fournisseurs, sans espoir de retours immédiats. »

Introduction à l'Économie de la Fonctionnalité et de la Coopération

Franck SPRECHER
Co-président du Groupe de travail
Président de ENER-A

Les leviers de l'EFC :

- **Contractualiser sur la performance et donc sur l'usage** : passage de la vente d'un volume de produit et/ou de service à une solution basée sur l'usage ;
- **Générer des solutions contribuant au développement du territoire** ;
- **Chercher à mettre en œuvre les ressources immatérielles avec les interlocuteurs** (pertinence, connaissances, confiance, santé). C'est par ces ressources immatérielles que l'on trouve de nouvelles solutions à facturer ;
- **Piloter sur la proposition de valeur plutôt que sur les résultats** ;
- **Mettre en œuvre la coopération** : elle est menée par le don immatériel en prenant en compte les faiblesses et fragilités de l'interlocuteur (clients, fournisseurs, etc.), afin d'identifier les leviers pertinents pour construire une solution encore plus performante globalement. Elle nécessite un cadre de confiance clair dans lequel évoluent les acteurs de la coopération (un organigramme ou un lien contractuel sont nécessaires mais non suffisants) ;
- **Changer la posture du dirigeant : méthode « effectuale », de « l'effectuation »** - C'est par le groupe que l'on crée la solution, il est nécessaire de partir de l'ensemble des ressources disponibles chez chacun pour construire une solution bénéfique à tous.

Retour d'expérience : Changement de modèle vers l'Économie de la Fonctionnalité et de la Coopération

Jérôme MOUGEL
Directeur Général
Odyssée Environnement



« Tout est lié : si l'on diminue la consommation d'eau, on diminue la consommation d'énergie, les émissions de CO₂, la pollution, les risques et on apporte une meilleure qualité sur l'installation. »



AGIR POUR UNE PERFORMANCE
ÉTHIQUE DE L'EAU

L'eau un enjeu majeur pour l'industrie



L'EAU INDUSTRIELLE

L'eau est nécessaire à l'industrie. Mais son utilisation par les réseaux industriels demande d'ajuster certaines de ses caractéristiques naturelles, comme ses propriétés entartrantes, corrosives ou encore ses charges bactériologiques. C'est pourquoi il faut traiter les réseaux, et donc l'eau qui y circule.

Les activités et l'expertise d'ODYSSEE se concentrent sur **le moment clé** de l'utilisation de la ressource eau par les acteurs industriels.

**Agir pour une performance éthique de l'eau,
c'est la mission d'ODYSSEE et de l'hydroéthique.**



Prélèvements d'eau
à des fins industrielles
et énergétiques



800 milliards de m³/an,
soit 20% des prélèvements*



2,5 milliards de m³/an
(hors énergie)**



[*Centre d'Information sur l'Eau](#)
[** Ministère de l'Environnement](#)

Le coût économique



Problématique rencontrée dans l'ancien modèle :

Un produit est comparé par son prix : le produit le moins disant est celui retenu dans les appels d'offres alors qu'il peut comprendre des coûts externes plus importants et une performance inférieure à l'autre.

L'hydroéthique

Re-**évaluer** les performances d'une
empreinte eau maîtrisée

Hydrique • CO₂ • Energétique •
Environnementale • Immatérielle
• Fiabilisation • Sécurité •

QUOI? QUI? COMMENT? COMBIEN?



1

Définir vos priorités et vos objectifs :
prix, performance, sécurité, solutions durables, empreinte industrielle ...



2

Réunir les parties prenantes
(Achat, Exploitant, Risk manager, QHSE ...)



3

Anticiper ensemble, pour amplifier les avantages et maîtriser les effets non recherchées



4

Evaluer les gains de performances et contractualiser nos solutions communes

TRANSITER VERS LE MODÈLE DE L'ÉCONOMIE DE LA FONCTIONNALITÉ ET DE LA COOPÉRATION :

- **Nécessité de transférer la valeur** : Réévaluer chaque performance des produits afin de la contractualiser (économie d'eau, environnemental, énergie) et la transformer en prix ;
- Pour mener la transition du modèle il est nécessaire de **définir les objectifs et les priorités des clients** (performances, sécurisations, etc.) en réunissant les parties prenantes pour identifier les ambitions communes les plus hautes, les mutualisations possibles, afin que les bénéfices s'appliquent à chacun des partis ;
- **Plan de performance partagée** ;
- **Mise en place d'une digitalisation** afin de mettre en lumière les résultats et les économies possibles afin de contribuer à l'optimisation de la solution ;
- **Transfert vers un modèle qualitatif** : Il y a une baisse de vente du nombre de produits mais une augmentation des économies pour le client donc la solution devient moins chère que le produit : ces économies constituent alors un revenu transféré au fournisseur.

PERFORMANCE CO₂ /GES

Objectif: diminuer les émissions en CO₂

Prendre en compte la réglementation DREAL ou autre: demande de réduction CO₂ ou objectif interne groupe

Quoi?	Circuit?	Comment?	Investissement	Gain possible	KPI	Monétisable	Aides possibles
Augmentation taux de concentration	CV	Utilisation de produits organique	Non	Jusqu'à 30%	Oui, sur l'économie en CO ₂	Oui	Non
Reduction de l'appoint en eau	CV	Augmentation du taux de concentration	A définir	Jusqu'à 50%	Oui, sur les économies en CO ₂	Oui	C2E
Diminution déplacement	Tous	Monitoring ODYSECURE	Oui	Jusqu'à 50%	Oui, sur économie en CO ₂	Oui	Non
Autres...							



Exemple : Réduction de l'appoint en eau d'une chaudière > Augmentation du taux de concentration > Chauffage de l'eau réduit > Economie de gaz > Réduction des émissions de CO² > Monétisation > Aide possible C2E (prime énergie) et gain économique sur le gaz.



Combien de temps a été nécessaire pour mettre en place ce suivi de performance ?

Le système de monitoring a commencé il y a 10 ans et le premier équipement a été installé 4 ans après chez un premier client. La performance n'est pas toujours simple à calculer, contrairement à la quantité d'eau ou d'énergie. Des algorithmes permettent de la mesurer.

Comment faire évoluer les interlocuteurs vers une meilleure compréhension de l'offre ?

L'évolution des partenaires est un point clé. Elle reste compliquée à intégrer tant en externe qu'en interne. Cela nécessite de mettre en contact les différentes parties prenantes à diverses échelles afin d'exposer les avantages et bénéfices communs d'une évolution vers le modèle de l'EFC. L'appui sur les QHSE/RSE est important car se sont souvent les plus sensibilisés à ces sujets. Il peut être stratégique de faire intervenir les personnes de ce secteur car ils arrivent à convaincre que les objectifs de réductions des consommations/émissions sont compatibles avec les objectifs d'achats, de sécurité, de rentabilité.

Dispositifs de financement des nouveaux modèles économiques

Thibaud ROUESNÉ

Ingénieur en décarbonation industrielle
ADEME



« L'accompagnement d'un bureau d'étude peut être nécessaire mais il faut faire attention à ce que l'intelligence qui gravite autour de l'EIT et de la démarche ne soit pas complètement externaliser de la structure porteuse car dans ce cas, lorsque les financements s'arrêtent, la démarche s'arrête également. »

EIT, EFC, Ecoconception : des modèles économiques pour tendre vers la sobriété

Les aides de l'ADEME

Thibaud ROUESNE, service Industrie, ADEME

Les « nouveaux » modèles économiques

L'Économie Circulaire

3 domaines, 7 piliers



L'écoconception est une démarche qui permet de réduire les impacts négatifs des produits, services, procédés et technologies sur l'environnement, sur l'ensemble de son cycle de vie, tout en conservant leurs qualités d'usage.

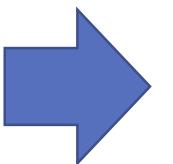
L'EIT vise à optimiser les ressources sur un territoire, qu'il s'agisse d'énergies, d'eau, de matières, de déchets mais aussi d'équipements et d'expertises, via une approche systémique qui s'inspire du fonctionnement des écosystèmes naturels.

*L'EFC établit une nouvelle relation entre l'offre et la demande qui n'est plus uniquement basé sur la simple vente de biens ou de service.
La contractualisation repose sur les effets utiles et l'offre s'adapte aux besoins réels des personnes, des entreprises et des collectivités ainsi qu'aux enjeux relatifs au développement durable.*

Initier sa démarche EIT : via une étude de préfiguration

L'étude de préfiguration devra intégrer :

- Analyse des forces/faiblesses/opportunités du territoire
- Analyse du jeu d'acteurs en présence sur le territoire
- Choix du(des) territoire(s) de mise en œuvre
- Choix de la structure porteuse de l'animation de la démarche
- Analyse de la gouvernance
- Elaboration du programme d'actions prévisionnel sur 3 ans
- Identification des moyens et budget prévisionnel



Aide possible :

50 à 70% des dépenses éligibles

Plafond de dépenses éligibles : 100 000 €

Pour en savoir plus : [Page AGIR Études de préfiguration d'une démarche d'écologie industrielle et territoriale](#)



Etude de faisabilité d'une synergie inter-entreprise :

Possibilité de passer par un soutien externe. Les aspects juridiques sont possibles dans le cadre des études de faisabilité.

Accompagnement par un BE possible

Accompagnement sur l'écoconception

Diag Ecoconception



TPE / PME

- ACV simplifiée
- Identification des leviers d'écoconception
- Préparation mise en œuvre

60 à 70% des dépenses éligibles

Prestation de 18 000 €

Etude éco-conception



Toute taille

Identification et mise en œuvre plan d'actions écoconception

50 à 70% des dépenses éligibles

Plafond de dépenses éligibles : 100 000 €

R&D : AAP annuel Perfecto



Toute taille

1/ Études de faisabilité

2/ Programme de R&D

1/ 50 à 70% des dépenses éligibles
Max 50 000 €

2/ 25 à 70% des dépenses éligibles
Max 600 000 €

Devenez plus performants grâce à l'écoconception | Entreprises | Agir pour la transition écologique | ADEME



Aider l'entreprise tout au long de son parcours vers l'EFC

Accompagner le parcours de l'entreprise

- Diagnostic →
- Phase d'émergence (je construis un plan d'actions) →
- Phase de développement (Expérimentation de la nouvelle offre) →
- Phase de changement d'échelle (déploiement de l'offre) →

50 à 70% des dépenses éligibles

1 500 € à 3 000 €

5 000 € à 10 000 €

50 000 € à 100 000 €

50 000 € à 100 000 €

Evaluation environnementales, sociales et économiques

Pour en savoir plus : [Financer votre projet](#) 

Nous contacter : [Votre Ademe en région](#) 

Lancer sa démarche : via un poste de chargé de mission

Fonds Economie circulaire de l'ADEME

■ Programmes d'actions des relais de mobilisation

- Éligibilité des programmes de mobilisation et animation EIT / EFC / Eco-conception à l'échelle d'un territoire
- Structure porteuse : groupement/association d'entreprises, collectivité, ...

■ Opérations ponctuelles de communication, d'animation et de formation

Aides forfaitaires cumulatives

- Aides au petit équipement lié à la création du poste : 15 k€ la 1ère année ;
 - Aide aux dépenses internes de personnel : 30 k€ par Equivalent Temps Plein Travaillé par an ;
 - Aide aux dépenses externes liées à la communication : 20 k€ max par an et par structure.
- Durée : 3 ans avec éventuelle possibilité de reconduction

 [Page AGIR Actions en faveur de la transition écologique : aides aux relais et aux actions ponctuelles](#)

Aide à la mise en œuvre des projets – à l'investissement

EIT

Investissements en lien avec la mise en place d'une synergie (type réseau de chaleur etc.)



synapse

Réseau national des acteurs de l'écologie industrielle et territoriale

Mise en réseau, partage de documents, rencontre régulières etc.

EFC

Pour l'investissement matériel – matériel nécessaire à l'offre de service de l'entreprise

Écoconception

- Projet visant à produire de nouveaux produits écoconçus
- Projets améliorant les performances environnementales de produits
- Equipements nécessaires pour l'obtention de l'Ecolabel européen.





Comment le territoire est il défini à travers les dispositifs de financement ?

La notion de territoire n'est pas limitée aux frontières administratives des collectivités ou à un zonage/maillage spécifique étant donné que certains modèles comme l'EIT par exemple, peuvent être situés sur plusieurs collectivités.

L'écologie industrielle et territoriale est elle seulement applicable au secteur industriel ?

Non, le terme industriel de l'EIT fait historiquement référence à la société industrielle contemporaine. Cela ne veut pas dire que les autres secteurs et filières ne peuvent pas réaliser de démarches d'EIT.

Les dispositifs de financement sont ils cumulables ?

Oui, ils sont cumulables avec les aides de la Région mais aussi entre les différents dispositifs internes à l'ADEME. Il existe une forte complémentarité entre l'EIT, l'EFC et l'écoconception. Le changement de modèle réside notamment dans cette interconnexion entre les piliers de l'économie circulaire.

Atelier collaboratif



**Transiter vers un modèle centré sur
la proposition de valeur**

Atelier collaboratif : Transiter vers un modèle centré sur la proposition de valeur

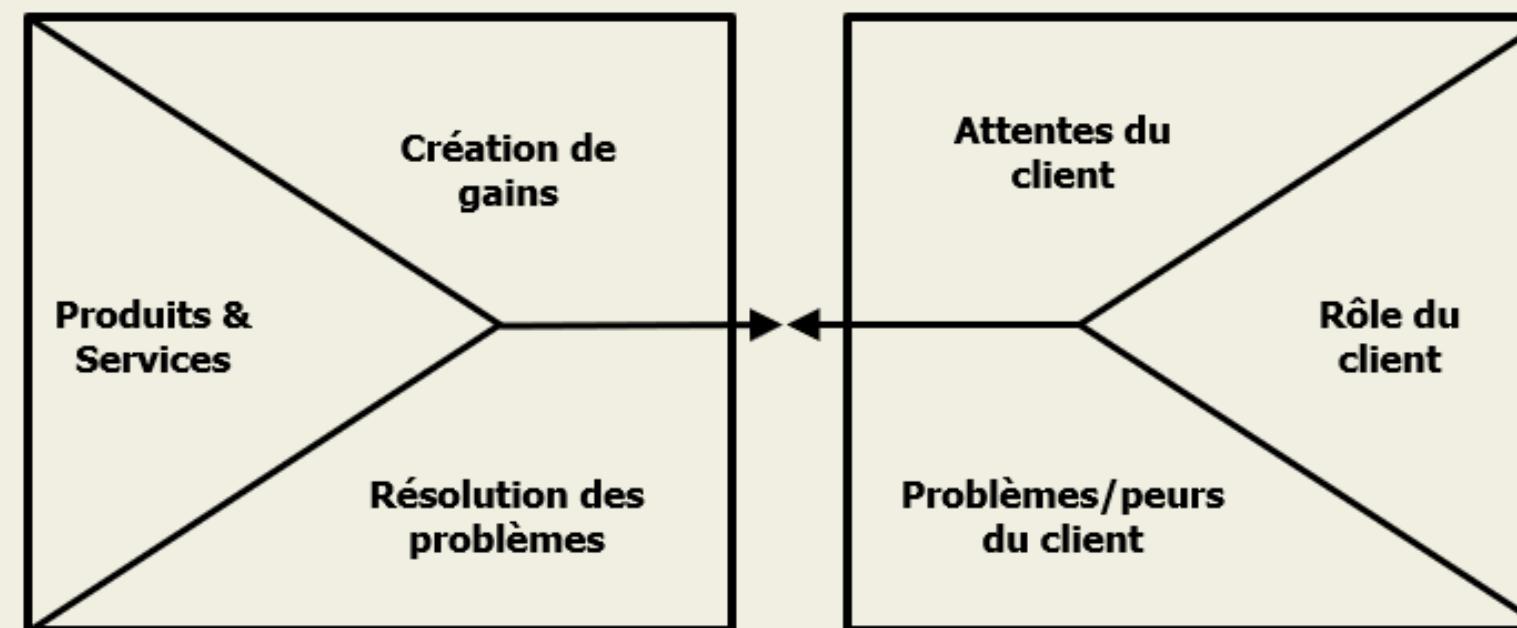
L'atelier s'est basé sur **la matrice de proposition de valeur**, élaborée par **Alexandre Osterwalder** est organisé en deux grandes parties : le client à droite, le produit/service proposé au client à gauche.

La vision « produit/service » est constituée de trois sous-parties :

- **Le produit/service** : Il correspond à la proposition de valeur répondant au mieux aux besoins du clients, à ses émotions
- **La résolution des problèmes** : Elle référence les éléments apportant une réponse positive au problématiques que pourrait se poser le client (émotions, situations, coût, etc.)
- **Création de gains** : Ce sont les solutions qui apportent des bénéfices au client et répondent à ses attentes et/ou les dépassent

La vision « client » est organisée en trois sous-parties :

- **Son rôle** : Cette partie correspond à ce que le client souhaite faire et les besoins auxquels il veut répondre
- **Ses attentes** : Ce sont les bénéfices que le client désire et/ou qui le surprendrait
- **Les problèmes/peurs du client** : Cela regroupe les émotions négatives qu'il pourrait ressentir à l'égard du produit/service proposé



Entreprise fictive : ENERGETIX



Secteur :

Grande entreprise du secteur de l'énergie

Modèle :

Je produis et fournis de l'énergie à mes clients sur l'ensemble du territoire. Je propose également plusieurs services (ingénieries, investissement, maintenance...).

Ses limites :

- Un technicien peut faire des centaines de kilomètres pour réaliser une liste de tâche prédéfinies par une procédure : manque de pertinence pour les clients et les collaborateurs ;
- Difficulté sur le poste de coordination des interventions.

Offre globale – Solution multiservices responsable et prédictive : Eau, énergie, déchets

Créateurs de gains

Permet :

- Une flexibilité des contrats
- Une solution multi-acteurs et multiservices
- Un pilotage pro-actif
- Une transparence de la solution
- Une énergie responsable
- Une fidélisation du client

Pour éviter les maux :

- R&D permettant de flexibiliser les contrats
- Digitalisation
- Mobilisation des acteurs locaux (Symbiose & EIT)
- Politique de maintenance prédictive
- Co-construction du contrat

Soulageurs de maux

Gains

Attendus :

- Bénéficier d'une efficacité d'intervention
- Bénéficier d'une performance énergétique à un coût mesuré
- Bénéficier d'un respect des délais
- Contribuer à la préservation de l'environnement
- Contractualiser de manière flexible
- Faciliter le contact dans la chaîne de valeur
- Refléter une image positive
- Piloter avec des objectifs
- Avoir un coût énergétique faible

Cherche à proposer à ses utilisateurs :

- Un service qualitatif et performant
- Un service sécurisé
- Un service stable dans le temps
- Un confort standard

Cherche à éviter :

- Les complexités techniques
- Un mauvais rapport qualité/prix
- Les coupures d'électricité
- Un délai d'intervention trop important
- Un partenariat de court terme

Maux

Entreprise fictive : BEAUBATIX



Secteur :

Grande entreprise du secteur de la construction.

Modèle :

Je suis un aménageur, constructeur et bailleur qui propose des produits et services variés à ses clients.

Ses limites :

- Constraint à une notion de volumes : les marges sont réalisées sur les quantités ce qui ne reflète pas les valeurs et les compétences de l'entreprise : la qualité de travail, l'investissement sur le territoire depuis 40 ans ;
- Prestations de services non-valorisées. Offre comparée aux offres concurrentielles de moindre qualité et regardée sous le prisme du prix uniquement ;
- Génération d'externalités négatives sur lesquelles travailler. Souhait de s'inscrire dans un respect du territoire.

Créateurs de gains

Permet :

- Un auto-entretien des espaces / du bâti
- Des coûts travaux maîtrisés
- La garantie d'un niveau de performance énergétique
- Un lieu chronotopique
- Disposer d'espaces évolutifs et modulaires
- Des services mutualisés
- Un bâti sobre environnementalement

Offre globale – Investir dans une expérience de vie au sein d'un espace évolutif, modulaire et multiservices

Pour éviter les maux :

- L'écoconception des bâtiments et la mobilisation de gisements de matériaux géosourcés
- Une approche pédagogique et de sensibilisation à l'usage du bâti
- La propriété des matériaux par le porteur de solution
- Une co-construction des services avec tous les acteurs de la chaîne de valeur

Soulageurs de maux

Gains

Attendus :

- Un planning fiable de livraison du bâti
- Une rentabilité économique du bien
- Une adaptation aux exigences environnementales
- Une faible facture énergétique
- Une diminution des coûts d'exploitation
- Une durabilité des espaces
- Une maintenance performante
- Une conformité réglementaire

Cherche à proposer :

- Une valeur stable de l'actif
- Un bâti avec une offre servicielle mutualisée et/ou de proximité (commerce, mobilité, éducation)
- Un lieu sécurisé
- Un confort thermique et acoustique
- Une intégration paysagère de l'habitat
- Une convivialité et propreté des espaces

Cherche à éviter :

- Les évolutions réglementaires inattendues
- Les complexités administratives
- La mauvaise réputation du lieu
- La classe DPE insuffisante
- Les complications dues au contexte politique
- Les coûts importants des travaux, des réhabilitations et de l'exploitation
- Les dégradations

Maux

Entreprise fictive : URBANIX

Secteur :

Entreprise qui fabrique et vend du mobilier urbain de transport à destination des collectivités : abris bus, poteaux d'arrêt, etc.

Modèle :

Je réponds à des appels d'offres dans le cadre de marchés publics.

Ses limites :

- Logique des marchés publics : vendre moins cher pour gagner le marché
→ mobilier moins solide et moins durable.
- Évolution des mobilités : auto partage, mobilités douces, covoiturage.
Quelle évolution du mobilier urbain dans ce cadre ?

Créateurs de gains

Permet :

- Abrir les gens en toute sécurité en rendant le bus attractif

Offre globale : Contribuer à augmenter le report modal vers le bus et à développer l'économie locale

Pour éviter les maux :

- Co-construction de l'abri bus avec les habitants
- Digitalisation
- Intégration paysagère de l'abri bus
- Ecoconception et végétalisation

Soulageurs de maux

Gains

Attendus :

- Un espace pour se poser
- Un espace de sécurité pour les données de télécommunications des utilisateurs
- Un point de repère de la ligne de transport
- Un support de services (informer ; accès à l'énergie ; publicité ; luminosité/sécurité)
- Un lieu de convivialité et de sociabilité
- Un lieu d'intermodalité
- Un espace publicitaire non-polluant visuellement

Cherche à proposer :

- Un espace attractif (services et habitats)
- Un espace végétalisé avec un faible impact et intégré dans le paysage
- Un espace d'affichage de plan/horaire
- Un espace publicitaire : source de revenu
- Un confort pour l'utilisateur (abrié, etc.)

Cherche à éviter :

- Le sous/sur dimensionnement
- Les incivilités
- Les dégradations
- Les informations incertaines
- Un renforcement de l'urbanisation et de l'artificialisation
- Une pollution visuelle causée par la publicité (pub & écrans)
- La surinformation
- La collecte de données (DATA) des utilisateurs par des personnes mal intentionnées

Maux

Prochaines dates

Webinaire Collectivités	CM Déconstruction	Club Métropolitain	GT Sobriété	GT Biodiversité
Restauration de la fonctionnalité des sols : un enjeu d'adaptation et un outil de résilience	Transformation digitale	Programmer et concevoir une opération au prisme de l'économie circulaire	Sobriété et bâtiment	Présentation des normes AFNOR et critères biodiversité (NFX 32 001 + 14 001)
Vendredi 03 mars	Mercredi 05 avril	Mercredi 22 mars	Mardi 17 mai	Jeudi 25 mai

GT : Groupe de Travail

CM : Club Métier