

FORUM DE L'ECONOMIE CIRCULAIRE TRANSFRONTALIER MARDI 16 SEPTEMBRE 2025

COMPTE-RENDU MASTERCLASS : ECONOMIE DE LA FONCTIONNALITÉ ET DE LA COOPÉRATION Comment transformer mon entreprise et allier performance environnementale et économique ?

Masterclass animée par **Nicolas FRANGO**, Responsable de Projet CIRIDD – Témoignage de **François PUGLIESE**, PDG d'Elite Beds.

L'économie de la fonctionnalité implique de créer des offres économiques, que l'on peut appeler « solutions », qui associent des biens et des services. Le producteur met à disposition les équipements et facture leur usage par des contrats d'abonnement. L'utilisateur ne devient pas propriétaire des produits mais utilise leur(s) fonction(s). L'économie de la fonctionnalité s'applique à tous : aux entreprises de la plupart des domaines d'activité, quelle que soit leur taille, aux citoyens et aux différents acteurs publics.

1- Témoignage de François PUGLIESE, PDF d'Elite Beds (Suisse)

Entreprise créée en 1825, 130 ans d'existence.

La clientèle : l'hôtellerie avec une offre de service de qualité sur l'aspect sommeil.

Un directeur provenant du secteur automobile et qui a voulu mettre à disposition ses compétences et valeurs sur la production de produits, notamment des matelas et du linge de lit. Une inspiration du secteur automobile : le leasing -> Location du linge de vie et de son lavage.

Inclusion de l'aspect de durabilité des produits proposés aux clients.

Le projet SMART LEASE : inventé un système qui permet de louer des lits et d'avoir des services autour du lit comme la mise à disposition des textiles.

Capteurs dans les matelas pour voir si le matelas a été utilisé ou non car le matelas est loué/occupation du matelas à la nuitée, pour refacturer l'utilisation des matelas à l'hôtel. Le matelas est propriété d'Elite et non de l'hôtel et assure son entretien -> 0,50centimes / nuits, pouvant être variable pour amortir le produit.

Pour le client :

- Permet de limiter les investissements continue dans la literie car pas d'investissement ("de cash")
- Une charge en moins (réparation, entretien, etc.)
- Une offre de solutions pour répondre à la réglementation
- Une satisfaction client assurée.
- Le client peut acheter le produit à la fin de contrat.

Pour l'entreprise :

- La valeur apportée au client -> engagement écologique
- Pas de réflexion de coût mais apports d'un concept innovant ouvrant à d'autres services et technologies
- La maîtrise du produit
- La garantie du produit

Un matelas est loué en moyenne 2000 nuitées sur 7 ans (3ans en moyenne) (durée de vie de lit est de 25 ans, les sommiers sont "increvables").

Un aspect nouvel technologie : lit anti-ronflement, solution de paiement et remontée des données informatiques, lève lit pour le personnel de chambre, etc.

Résultat : le chiffre à doubler sur le secteur de l'hôtellerie.

2- Economie de la Fonctionnalité et de la Coopération (EFC): les 6 dimensions du modèle économique à regarder

- Modèle de gouvernance / relation client - fournisseur
- La proposition de valeur
- Les ressources
- L'organisation du travail
- Le modèle de revenu
- La répartition de valeur

Echanges :

- Durabilité et fin de vie :
 - Sommier en bois massif -> "increvable"
 - Matelas : pas de solutions parfaites à ce jour pour la valorisation. A ce jour, les matelas sont brûlés et l'Energie produite chauffe la ville.
- Important en EFC : pas des fournisseurs, mais des partenaires -> **la relation permet de limiter les coûts de production** et d'appréhender les aléas (ex : pénurie de bois)