



L'ESSOR D'UN MODÈLE CIRCULAIRE EXPLOITER LE POTENTIEL DU PRODUCT-AS-A-SERVICE **TECHNOLOGIE VERTE**



BNP PARIBAS
LEASING SOLUTIONS

Le financement d'équipements
d'un monde qui change

À PROPOS DE CE RAPPORT

Ce rapport sectoriel fait partie du Livre blanc “L’essor d’un modèle circulaire : Exploiter le potentiel du Product-as-a-Service », qui a été commandé par BNP Paribas et BNP Paribas Leasing Solutions. L’étude a été menée par Do Well Do Good, un cabinet de conseil spécialisé en stratégie. Le rapport vise à contribuer à l’avancement des modèles économiques de Produits en tant que service (aussi appelé Product-as-a-Service en anglais, ou PaaS au sein de ce rapport), conformément aux efforts de l’Union européenne pour promouvoir la transition vers une économie circulaire.

Le rapport présente le rôle du PaaS dans l’écosystème de l’économie circulaire. En outre, il étudie principalement deux secteurs clés, s’intéressant à la manière dont les équipements agricoles et les technologies de la transition énergétique ont répondu aux opportunités et aux défis présentés par les modèles PaaS. De par leur impact économique important et les possibilités d’intégration des modèles PaaS dans leurs opérations, ces industries ont été identifiées comme des secteurs clés pour BNP Paribas Leasing Solutions. Des données supplémentaires ont été recueillies dans quatre autres secteurs, à savoir les poids lourds, la santé, les technologies de l’information et la construction.

Lors de l’élaboration de ce rapport, des entretiens ont été menés auprès de 28 experts des six secteurs d’activité. Ces derniers ont expliqué en détail comment les modèles PaaS transforment les pratiques commerciales traditionnelles dans leur domaine.

Accédez au rapport complet et à d’autres informations sur les modèles de Product-as-a-Service ici.

Nous tenons à remercier toutes les personnes qui ont pris le temps de nous transmettre leurs connaissances et analyses :

Fabien Delolme, Directeur commercial France, Dell Financial Services

Michael Mansard, Président du Subscribed Institute EMEA et Directeur Principal de Zuora

Stéphane Dierick, Directeur de projets Cloud, Zuora

Jesus Blasco, Vice-président Senior Capital Markets EMEA, GE Healthcare

Florian André, fondateur et PDG, P2S Management Consulting

Olivier Bussenot, Vice-président Sales Operations and Enablement, DigitalRoute

Nicolas Diacono, Fondateur, Nincotech

Yann Toutant, cofondateur et PDG, Black Winch

Benjamin Lehianny, enseignant-chercheur, École Polytechnique de Paris

Jürgen Sieber, Directeur commercial, groupe Maschio Gaspardo

Yohann Desalle, Consultant en gestion de flotte, Thluki Conseils

Peter Lukassen, Directeur du développement durable, Bosch

Ivo Ivanovski, Responsable Imagerie médicale et fonderie, OSRAM

Pierre-Emmanuel Saint Esprit, Directeur Économie circulaire, groupe Manutan, et Fondateur et Directeur exécutif de l’ESSEC Global Circular Economy Chair

Geoffrey Richard, Directeur Économie circulaire, Schneider Electric

Gwenaëlle Helle, Directrice Solutions de financement, Schneider Electric

Jean-Philippe Hermine, Directeur de l’Institut Mobilités en Transition et chercheur associé, Institut du développement durable et des relations internationales (Iddri)

Nous souhaitons également remercier **Yağmur Damla Dokur**, ainsi que les experts de **TellCo Europe** et de **3stepIT**.

VERS UNE ÉCONOMIE CIRCULAIRE GRÂCE AU MODÈLE PRODUIT-EN-TANT-QUE-SERVICE

Les régulateurs de l'UE et du monde entier ont clairement affiché leurs intentions : les modèles de consommation linéaires doivent appartenir au passé si nous voulons relever les immenses défis du changement climatique et de la rareté des ressources.

L'objectif de l'UE de passer à une économie entièrement circulaire d'ici 2050 fixe une échéance claire, à un peu plus de deux décennies, pour opérer des changements profonds et systémiques dans notre façon de concevoir, produire, distribuer, vendre, acheter, utiliser et éliminer les biens et services. Cela nécessitera de nouvelles lois, technologies, processus et modèles économiques. Mais surtout, cette transition demandera un niveau inédit de collaboration mondiale, de confiance, de partenariats et de bonne volonté à travers toute la chaîne de valeur, les industries et les frontières.

Si la circularité est le concept clé pour un avenir plus durable, nous avons désormais un besoin urgent d'outils concrets pour avancer sur le terrain. De nouveaux modèles financiers et systèmes d'exploitation axés sur la servitisation seront des leviers essentiels pour permettre aux organisations d'adopter les principes de l'économie circulaire.

Les modèles de Produit-en-tant-que-Service (PaaS) favorisent une transition du simple achat de produits vers l'acquisition de services, de valeur et de bénéfices qu'ils offrent. Cette approche pourrait réduire la pression sur les ressources naturelles en incitant les constructeurs à assumer la responsabilité des équipements tout au long du cycle de vie des produits et en préservant la valeur des matériaux en les maintenant en circulation.

Les mécanismes financiers et contractuels, comme le leasing, jouent un rôle clé dans le modèle PaaS. Le leasing permet de transférer l'usage et la possession d'un actif entre différentes parties, tout en maintenant la propriété au sein d'une seule entité. Il encourage ainsi une utilisation optimisée des équipements sur le long terme.

Aujourd'hui, la plupart de ces modèles de services circulaires en sont encore à leurs débuts, et tous les grands secteurs ont encore un long chemin à parcourir pour développer des offres PaaS matures. Chaque acteur de la chaîne de valeur doit contribuer à faire avancer cette nouvelle approche circulaire de la production et de la consommation, malgré les défis complexes qui se profilent.

Cependant, les experts de l'industrie qui ont contribué à ce rapport sont unanimes dans leur optimisme pour l'avenir. Ils ont souligné le formidable potentiel de ces solutions pour accompagner la transition vers une économie circulaire, créer de la valeur pour les entreprises, la société et l'environnement, et renforcer la résilience dans un monde où les ressources se raréfient.

Ils ont également mis en avant plusieurs éléments clés pour faire avancer cette transition. Ces réflexions constituent le point de départ d'un dialogue sur l'avenir des modèles PaaS et leur rôle dans notre société, auquel nous invitons l'ensemble des parties prenantes à participer.

LE PRODUIT EN TANT QUE SERVICE (PaaS) DANS LE SECTEUR DES TECHNOLOGIES VERTES

Dans la course à la réduction nette de la consommation d'énergie d'ici 2050, nous assistons à l'une des plus grandes collaborations mondiales de notre ère. Les gouvernements sont unis sur la question de la décarbonisation et, dans tous les secteurs d'activité, de nouvelles solutions sont mises en œuvre pour réduire l'impact sur l'environnement. En parallèle, la technologie se développe rapidement, offrant des solutions numériques qui seront le moteur de la transition durable. Cela crée une demande pour des actifs technologiques verts qui aideront les entreprises à faire face à l'augmentation des prix de l'énergie et à s'aligner sur les exigences de conformité et ESG. Les modèles PaaS offrent un accès aux technologies vertes, permettant aux entreprises de rationaliser leurs efforts de transition en progressant considérablement en matière d'ESG.

Tendances dans le secteur des technologies vertes

La sécurité énergétique est devenue un moteur d'investissement à cause de la pression exercée sur les chaînes d'approvisionnement mondiales, de la fluctuation des prix et des incertitudes géopolitiques.

Les énergies renouvelables, comme l'énergie solaire ou éolienne, sont un élément clé des objectifs mondiaux de décarbonisation. Toutefois, la rareté des ressources et la gestion des déchets continuent de présenter un défi.



L'urbanisation et la numérisation rapides créent une demande de solutions technologiques vertes, notamment dans les villes. Néanmoins, les subventions et mesures promouvant l'adoption des technologies vertes encouragent l'achat et la propriété traditionnels plutôt que les modèles de service.

La mobilité durable est une tendance émergente, les consommateurs, entreprises et autorités réglementaires commencent à rechercher des moyens de transport plus propres, émettant peu de carbone.

L'opportunité PaaS

Promouvoir la transition énergétique

Avec pour objectif 42,5 % d'énergies renouvelables d'ici 2030, l'UE espère devenir le premier continent à afficher un bilan neutre en matière de gaz à effet de serre^{xxix}. Dans cinq ans à peine, il faudra décarboniser rapidement l'approvisionnement énergétique de l'Europe : une aubaine pour les entreprises souhaitant investir dans les énergies renouvelables et opérer la transition. Diversifier les sources d'énergie de ses opérations commerciales peut protéger une entreprise contre les fluctuations des prix de l'énergie et les perturbations des chaînes d'approvisionnement. Les contrats PaaS éliminent les coûts initiaux qui freinent l'investissement, libérant ainsi des liquidités grâce à des paiements mensuels prévisibles et planifiés, étalés sur toute la durée du contrat. Les services à valeur ajoutée inclus dans les contrats PaaS (formation, appui opérationnel, maintenance...) tendent à réduire la pression sur les ressources internes, permettent des économies et améliorent l'efficacité.

Favoriser la mobilité durable

De nouvelles réglementations, de la création des Zones à faibles émissions, à l'interdiction de circulation des véhicules diesel dans les villes, ainsi que des objectifs et subventions soutenant l'électrification des véhicules, incitent des entreprises à faire passer leur flotte à l'électrique. Les contrats PaaS réduisent la complexité et les coûts de cette transformation en regroupant des services tels que les batteries et les bornes de recharge. Grâce à la collaboration dans l'écosystème PaaS, les institutions financières, les fournisseurs d'énergie, les fabricants, les concessionnaires, les installateurs et les autorités locales travaillent ensemble pour faire de la mobilité durable une réalité.

Encourager la conception de produits durables

Les fabricants sont très bien placés pour mettre en œuvre des modèles PaaS : ils ont une connaissance approfondie des produits, un contrôle sur leur développement, l'accès à des données opérationnelles détaillées et la capacité de faire évoluer les solutions. Les leaders de la transition vers des modèles basés sur les services offrent une valeur significative aux clients, leurs marques sortent du lot sur un marché concurrentiel. Coopérer au sein de l'écosystème PaaS permet aux fabricants d'augmenter leurs ventes et flux de trésorerie, de mieux connaître les besoins des clients, d'élaborer des contrats pertinents et d'étendre la portée de leurs campagnes marketing.

Quelle est la prochaine étape ? Relever les défis de l'adoption du PaaS

Le secteur des technologies vertes est un pilier de la transition énergétique et du passage à des solutions à faible teneur en carbone. L'accent sur l'innovation en fait un secteur idéal pour l'adoption de solutions PaaS. Il convient toutefois de réfléchir à comment :

- Concevoir des technologies vertes faciles à réparer, réutiliser et recycler, et lutter contre la pénurie de ressources.
- Collaborer au sein d'écosystèmes souvent fragmentés et complexes.
- Faire évoluer les contrats et aligner leur durée avec celles des équipements.
- Sensibiliser le marché aux options et avantages offerts par les modèles PaaS.



Le potentiel du PaaS : les bornes pour Véhicule Electrique

Le marché des bornes pour VE en plein essor

Le marché des bornes pour véhicules électriques (VE) a connu un développement rapide, avec un TCAC de 31 % entre 2016 et 2022 dans l'UE des 27 + Royaume-Uni.

Une croissance stimulée par les forces réglementaires

La Directive européenne de 2014 sur les infrastructures pour carburants alternatifs (AFID) fixe des objectifs pour l'installation de bornes, notamment un point de recharge pour 10 VE d'ici 2020. Plusieurs pays offrent des incitations fiscales et des subventions pour promouvoir l'adoption des VE et l'installation de bornes. Par exemple, les Pays-Bas offrent des avantages fiscaux importants pour l'installation d'infrastructure pour des VE.^{xxx}

Une évolution rapide des technologies pour les VE

De nombreuses innovations modifient (déjà) le paysage des VE : bornes de recharge rapides à haute puissance, chargeurs solaires, technologie dite « V2G » (du véhicule au réseau), recharge sans fil, systèmes intelligents de gestion de l'énergie... De nouveaux concepts apparaissent et améliorent l'expérience utilisateur et l'efficacité opérationnelle, tels

que la Batterie en tant que Service (BaaS)

Une collaboration nécessaire dans un écosystème complexe

Le marché des bornes pour VE se caractérise par des interdépendances complexes entre les différents acteurs de l'écosystème. Ce dernier réunit fabricants, fournisseurs, distributeurs, prestataires de maintenance, opérateurs d'électricité, etc. Le secteur s'est consolidé, les principaux acteurs acquièrent des entreprises plus petites ou nouent des partenariats pour consolider leur présence sur le marché. Néanmoins, une coopération accrue apparaît nécessaire.

Les opérateurs de points de charge peuvent faciliter l'adoption du PaaS

Les clients du marché des VE ont des besoins variés, de la recharge de leur propre flotte à la vente d'électricité en tant qu'activité principale. Les opérateurs de points de charge (CPO) sont des facilitateurs essentiels. Ils gèrent les bornes pour les clients finaux et fournissent des services d'exploitation, de maintenance, d'installation et de facturation. Ils peuvent répondre aux besoins du marché avec des services intégrés, tels que des programmes de fidélité ou des crédits de recharge.

LE PAAS EN ACTION

VIRTA : une solution clé en main de recharge des Véhicules Electriques

L'entreprise

Virta offre une solution clé en main de recharge des véhicules électriques (VE) pour les entreprises voulant établir ou développer une activité de recharge de VE. Leur plateforme numérique est utilisée par plus de 1 000 entreprises, organisations privées et publiques dans les secteurs du retail, de l'hôtellerie, de l'immobilier, des opérateurs de parking, de la vente au détail de carburant, de l'automobile et de l'énergie. Ces clients exploitent plus de 100 000 bornes dans 35 pays, formant le réseau « Powered by Virta »^{xxxi}.

Caractéristiques du PaaS

Virta aide ses clients à installer des bornes de recharge, mettre en place une infrastructure informatique, effectuer les paiements et la facturation, gérer leur flotte, fournir une assistance aux clients et conducteurs, assurer l'itinérance et analyser les bornes, avec un seul et même contrat.

Avantages pour les clients

Virta rationalise les opérations des VE pour ses clients en fournissant des solutions de recharge supposées permettre d'économiser jusqu'à 50 % en CAPEX et en OPEX^{xxxi}. Cette approche clé en main élimine les coûts opérationnels cachés, simplifie la chaîne d'approvisionnement et facilite les tâches administratives.

Impact circulaire

Virta permet aux entreprises d'établir ou de développer leur activité de recharge de VE grâce à des services intégrés clé en main, tels que la maintenance et l'analyse des données, pour maximiser l'utilisation et la durée de vie du matériel.

L'AVIS DE NOS EXPERTS :

Selon un dirigeant travaillant dans la commercialisation et l'installation de solutions de recharge pour VE :

« Avec l'évolution rapide de la technologie de recharge des VE, nos modèles de financement sont conçus pour anticiper les besoins de mise à niveau, garantissant aux clients un accès permanent aux dernières innovations. Les fabricants doivent aussi mettre en place des systèmes permettant le renvoi et la remise en état des bornes de recharge de VE en fin de vie, pour leur revente sur le marché de l'occasion. »





Le potentiel du PaaS : les solutions d'éclairage

Un essor important du marché de l'éclairage LED

La forte croissance du marché de l'éclairage par LED devrait se maintenir à 10 % de TCAC entre 2023 et 2030^{xxxiii}, sous l'effet de la croissance démographique, des réglementations, de la sensibilisation à l'environnement, des fluctuations du prix de l'énergie, des avancées technologiques et de la baisse des prix des LED.

Un environnement réglementaire qui favorise la transition

Les réglementations européennes telles que le Règlement unique sur l'éclairage et la Directive sur l'écoconception imposent l'abandon progressif des technologies obsolètes, et des normes plus strictes en matière d'efficacité énergétique et de recyclabilité. Des pays comme l'Italie accordent des réductions d'impôts pour soutenir la transition vers l'éclairage LED, stimulant la croissance du marché.

Des innovations qui améliorent l'efficacité

Depuis 2010, l'efficacité des LED s'est améliorée de 4 lumens par watt chaque année^{xxxiv}. Les progrès réalisés dans le domaine de l'éclairage intelligent (ex. : puces à courant continu, « Li-Fi ») promettent d'améliorer l'efficacité énergétique et l'intégration dans les systèmes de gestion de bâtiment^{xxxv}.

Les fabricants et les consommateurs passent à des modèles d'éclairage en tant que service (Light-as-a-Service en anglais ou LaaS)

Les fabricants et fournisseurs misent de plus en plus sur les systèmes d'éclairage, car certains clients veulent optimiser leurs investissements dans des actifs qu'ils ne considèrent pas comme stratégiques. Une solution LaaS inclut la maintenance préventive et corrective, l'approvisionnement en pièces détachées et un suivi avancé via des applications, pour plus de flexibilité et un impact réduit sur l'EBITDA.

Des offres et contrats en cours de maturation

Les entreprises proposant de vrais contrats LaaS peuvent appliquer des tarifs premium grâce à la flexibilité accrue qu'ils offrent aux clients. Toutefois, ces entreprises sont parfois confrontées à des défis opérationnels en matière d'impayés et de récupération, en particulier si les clients manquent à leurs obligations pendant la durée du contrat, ce qui complique la récupération des actifs.

LE PAAS EN ACTION

SIGNIFY : La lumière en tant que service (LaaS)

L'entreprise

Signify (anciennement Philips Lighting) fournit une solution clé en main incluant la planification et la conception de nouveaux systèmes d'éclairage, l'installation d'équipements, le retrait de matériel obsolète, l'exploitation continue du système, la maintenance et les services d'optimisation.

Caractéristiques du PaaS

Avec un « contrat de performance basé sur les résultats », Signify facture un tarif mensuel basé sur des paramètres de performance. Cela comprend des options telles que la maintenance et la réparation des solutions d'éclairage et l'optimisation des performances pendant toute la durée du contrat.

Avantages pour les clients

Signify met en avant sa qualité d'éclairage supérieure et les économies qu'elle permet de réaliser grâce aux performances accrues des LED, aux réglages dynamiques du niveau d'éclairage et au suivi à distance qui réduit les besoins de maintenance. En conservant la propriété des éclairages, Signify est responsable de la gestion de fin de contrat et de la fin de vie des actifs d'une entreprise. L'entreprise affirme que leurs contrats LaaS (ou « Eclairage-en-tant-que-Service en français) peuvent réduire les coûts de maintenance jusqu'à 60 %^{xxxvii}.

Impact circulaire

Signify affirme que le passage à des LED connectées peut réduire jusqu'à 80 % la consommation d'énergie liée à l'éclairage des bâtiments, ce qui réduit l'empreinte carbone liée à l'éclairage, une contribution pertinente à la décarbonation des entreprises ou des administrations. De plus, un système d'éclairage connecté permet de suivre les économies d'énergie et d'identifier à la fois les zones d'efficacité que les zones sujettes à amélioration. L'entreprise recycle ou reconditionne tous les luminaires à la fin de leur durée de vie ou du contrat, avec un objectif de zéro déchet à la décharge.^{xxxix}



Le potentiel du PaaS : l'énergie solaire

Les énergies renouvelables sont une priorité importante de l'UE, ainsi que nombres d'autres Etats ou unions politiques

La stratégie de l'UE pour l'énergie solaire de 2022 vise une production de 320 GW d'ici 2025, et de 750 GW d'ici 2030^{xlviii}. Des initiatives telles que le Pacte pour les compétences et l'Alliance européenne de l'industrie solaire photovoltaïque soutiennent cette croissance. La Directive européenne sur les énergies renouvelables et les réglementations nationales favorisent l'adoption de l'énergie solaire. On peut citer en France l'obligation d'installer des systèmes photovoltaïques sur les parcs de stationnement extérieurs et les bâtiments tertiaires neufs.

Un marché du solaire en tant que service (SaaS) en cours de développement

À l'heure actuelle, les offres SaaS sont principalement des contrats d'achat d'électricité (PPA), plus faciles à adapter à des projets de grande envergure. Malgré l'appui réglementaire et l'essor du marché, la mise en œuvre généralisée du PaaS dans le secteur solaire ne représente pour l'heure guère plus qu'une ambition et nécessite que le marché se développe davantage.

Le potentiel des batteries

Les batteries complètent les panneaux solaires en stockant l'énergie excédentaire et en assurant une alimentation électrique en continu. Associer des batteries installations photovoltaïques dans des contrats d'énergie en tant que service (Energy-as-a-Service en anglais ou EaaS) pourrait favoriser le développement de modèles PaaS plus robustes. Des nouveaux modèles, tels que les bâtiments connectés de Schneider Electric, s'appuient sur l'intégration d'algorithmes d'optimisation énergétique, rendant ces contrats d'autant plus attrayants.

Le défi posé par le recyclage et la réutilisation des panneaux solaires

La Directive européenne relative aux déchets d'équipements électriques et électroniques (DEEE) vise à recycler 80 % des panneaux solaires usagés. Si les panneaux à base de silicium sont recyclables à 95 %, les panneaux à couches minces posent un plus grand défi – or ils représentent 30 % des panneaux en fin de vie. La technologie qui permettra de réutiliser les panneaux solaires est encore en développement, et le recyclage reste limité à cause des impuretés des matériaux, mais également et de la difficulté à récupérer les éléments précieux^l.

Un besoin de collaboration accru dans l'industrie photovoltaïque

Les fabricants de panneaux solaires sont en grande partie basés en dehors de l'UE, tandis que des acteurs régionaux plus petits se chargent des installations pour les besoins résidentiels et commerciaux de petite et moyenne envergure. La fragmentation du marché rend l'adoption du PaaS plus difficile, car ces modèles circulaires présupposent un alignement de l'ensemble des acteurs de l'écosystème, comme c'est le cas dans d'autres secteurs.



LE PAAS EN ACTION

SOLNET : le solaire en tant que service via des contrats d'achat d'électricité

L'entreprise

Le groupe Solnet est l'un des principaux opérateurs de projets européens d'installations solaires pour le commerce et l'industrie. En 2016, l'entreprise a reçu le prix Climate Solver de l'association WWFⁱⁱ qui salue son engagement pour la durabilité et ses solutions innovantes dans le secteur des énergies renouvelables.

Solnet offre une solution d'énergie solaire complète et clé en main, qui inclut les services suivants :

- **Analyse** : évaluation des subventions potentielles, des permis et des connexions au réseau.
- **Conception du système** : conception de la disposition des panneaux solaires et prévision de la durée de vie de la production.
- **Installation** : exécution du plan du projet (configuration, tests et ajustements nécessaires inclus pour garantir des performances optimales).
- **Entretien** : maintenance continue, inspections régulières et suivi à distance.

Caractéristiques du PaaS

Le contrat solaire en tant que service (Solar-as-a-Service en anglais ou SaaS) proposé par Solnet utilise des contrats d'achat d'électricité (PPA), à savoir des contrats de service à long terme entre un producteur d'électricité et un client, généralement sur une période de 10 ans. Solnet reste propriétaire du système, tandis que les clients paient l'électricité qu'ils consomment. Sans facturer de frais initiaux, Solnet prend en charge l'installation, la propriété et l'exploitation du système.

Avantages pour les clients

Selon Solnet, les clients peuvent économiser jusqu'à 20 à 30 % de coûts d'électricité, avec l'assurance que les prix de l'électricité sont prévisibles pendant toute la durée du contrat de serviceⁱⁱⁱ.

Impact circulaire

Le modèle de revenus de Solnet est lié à la productivité de chaque système d'énergie solaire pendant toute sa durée de vie. L'entreprise a tout intérêt à maintenir un état optimal, à maximiser la productivité et à prolonger la durée de vie de chaque système.



L'AVIS DE NOS EXPERTS :

une entreprise experte en matière de solutions «en tant que service».

« La véritable valeur de l'énergie solaire réside dans la combinaison de systèmes photovoltaïques avec des batteries et des pompes à chaleur, créant un modèle d'énergie en tant que service déjà utilisé dans le secteur B2B. Le défi du PaaS ? Gérer la flexibilité. L'équilibre entre le risque et le besoin de solutions dynamiques est crucial. »

CONCLUSION

BNP Paribas Leasing Solutions a identifié l'économie circulaire comme un levier clé et un élément essentiel pour s'aligner sur le pacte vert de l'Union européenne. La transition vers une économie circulaire est indispensable pour s'attaquer aux causes du changement climatique et la raréfaction des ressources. Mais surtout, nous pensons que ce nouveau modèle a le potentiel de renforcer la résilience de nos activités ainsi que celles de nos clients et de l'économie mondiale.

Notre objectif est de trouver de nouveaux produits et services financiers qui répondent aux besoins de nos clients et génèrent de la valeur, tout en respectant les limites de la planète. C'est pourquoi, à mesure que des solutions circulaires émergent et mûrissent, nous voyons, en notre entreprise, un acteur clé pour soutenir nos partenaires et clients afin de les aider à saisir les opportunités que cette transition présente.

Comme l'explique ce rapport, le leasing participe au principe de circularité. Un contrat de leasing peut servir de fil conducteur tout au long du cycle de vie d'un produit. Il relie les utilisateurs et les organisations qui le fabriquent, le financent, le distribuent et le vendent. En connectant cet écosystème circulaire, les produits peuvent être utilisés plus efficacement et réutilisés par un plus grand nombre de personnes, allongeant ainsi leur durée de vie, préservant leur valeur et réduisant le gaspillage inutile.

Grâce à nos recherches, nous avons exploré les avantages financiers, opérationnels et environnementaux des modèles Products-as-a-Service,

en tant qu'outils concrets permettant aux organisations d'intégrer la circularité dans leur activités. Cependant, nous pensons qu'il est tout aussi important de souligner les défis qui existent aujourd'hui, dans un secteur encore naissant et en pleine émergence.

L'économie linéaire reste profondément ancrée dans chaque industrie. Parvenir à une économie circulaire nécessitera une transformation complète de notre façon de produire, vendre, acheter, utiliser et éliminer les biens et les services, ainsi que les systèmes qui permettent ces échanges économiques.

C'est le défi majeur qui nous attend alors que nous avançons vers l'objectif fixé par l'UE d'une économie entièrement circulaire d'ici 2050. Ce changement profond ne sera possible qu'à travers de nouveaux partenariats et une collaboration renforcée. C'est pourquoi nous invitons notre réseau à évoluer avec nous, en explorant de nouvelles idées, solutions et collaborations pour construire une économie circulaire.

Toutes les références de recherche se trouvent dans le rapport détaillé.

Vous pouvez accéder au rapport complet et à d'autres informations sur le modèle PaaS ici.

LIRE LE RAPPORT COMPLET



BNP PARIBAS
LEASING SOLUTIONS

**Le financement d'équipements
d'un monde qui change**