



Design for Tomorrow

by  ALTYOR

**NOS SOLUTIONS
D'ECONOMIE CIRCULAIRE**

Fin de vie de mon produit : quelles sont mes options ?

Pourquoi y penser ?

Parce que l'urgence climatique devient pressante

Parce que le choix de fin de vie a un réel impact carbone

Parce que l'épuisement des ressources est un enjeu pour tous


Quand y penser ?

Au plus tôt pour que le business model de mon produit soit complet

Possible de le faire en cours de route montrant votre transition écologique à vos utilisateurs

Choisir un schéma d'économie circulaire permet d'éviter la destruction du plastique (telle que l'incinération), avec un gain entre

**2 à 5 kg CO₂e
évités par kg
de plastique**



Les boucles d'économie circulaire Altyor

LES BOUCLES D'ECONOMIE CIRCULAIRE D'ALTYOR

Dans le cadre de sa démarche Design for Tomorrow, Altyor propose des solutions de boucles pour offrir une seconde vie aux produits de ses clients **(même ceux dont Altyor n'a pas été à l'origine de leur première vie).**



Boucle
RECYCLING



Boucle
REFURBISHING

LA BOUCLE REFURBISHING



La boucle REFURBISHING a pour objectif, après récupération du produit détérioré ou plus utilisé, de réaliser sa mise à neuf par de la réparation, du nettoyage ou du changement de pièces abimées.

Une fois que le produit est à nouveau fonctionnel, il repart vers un nouveau cycle de vie, soit sous forme de dons à des associations ou pour de la revente.

LA BOUCLE REFURBISHING

Bookinou a mis en place pour la fin de vie de ses produits une économie circulaire, et cela au côté d'Altyor. Après que la start-up a **récupéré ses liseuses en fin de vie ou malmenées par ses petits lecteurs**, Altyor les **revalorise en leur donnant une seconde vie**. Bookinou les distribue ensuite auprès d'association telle **l'hôpital Necker-Enfants malades à Paris**.



LA BOUCLE RECYCLING



La boucle RECYCLING a pour objectif de récupérer le produit, de le démonter et de revaloriser les matières. Ces matières sont ensuite réutilisées pour fabriquer soit les mêmes produits (dans le cadre d'une boucle fermée) ou soit de nouveaux produits (dans le cadre d'une boucle ouverte).

LA BOUCLE RECYCLING

70%

au 1^{er}
semestre 2022
80%

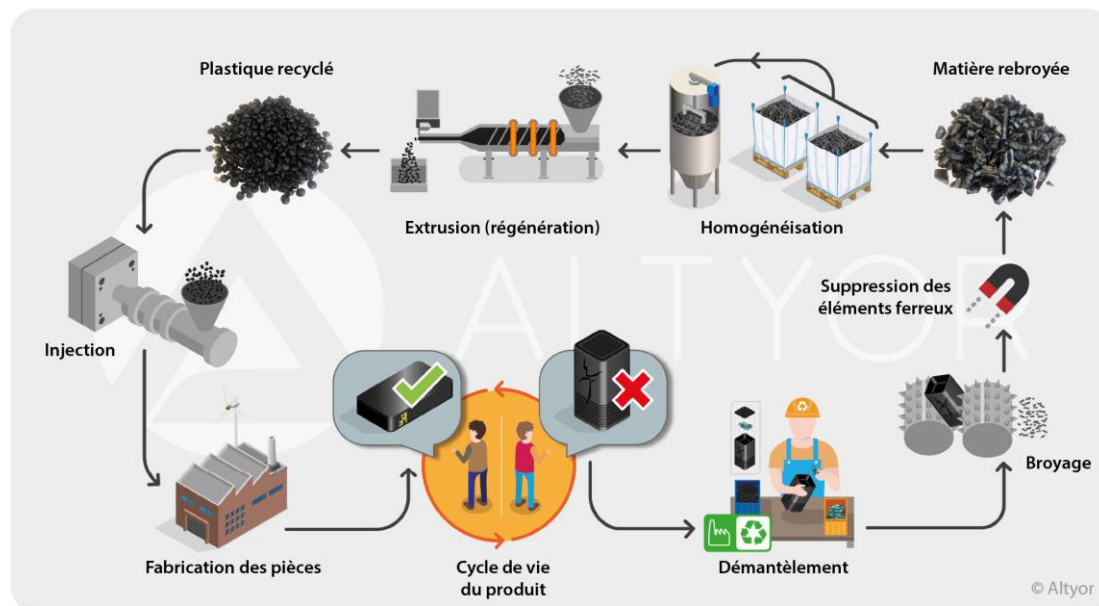
de matière plastique utilisée était
de la matière recyclée en 2021



soit le gain
d'absorption en CO2
de plus de
45 000
arbres sur une année

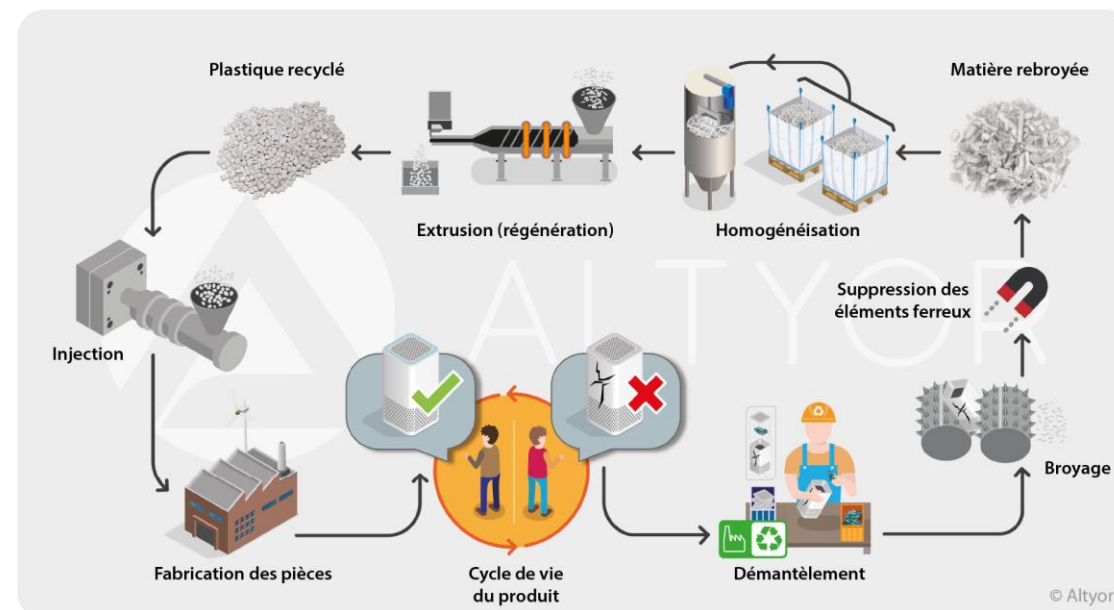
La boucle RECYCLING ouverte

Le produit est récupéré, les matières revalorisées
pour fabriquer **un nouveau type de produit**



La boucle RECYCLING fermée

Le produit est récupéré, les matières revalorisées
pour fabriquer **la même référence produit**





La récupération des
produits :

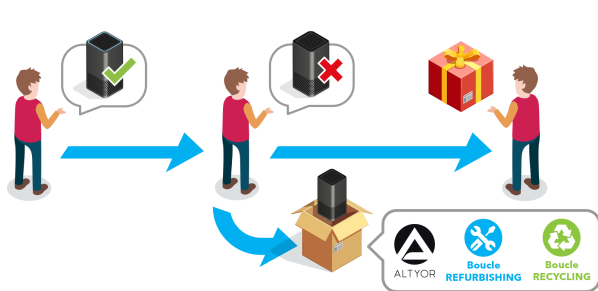
choisir son business
model au plus tôt

LES BUSINESS MODEL POSSIBLES

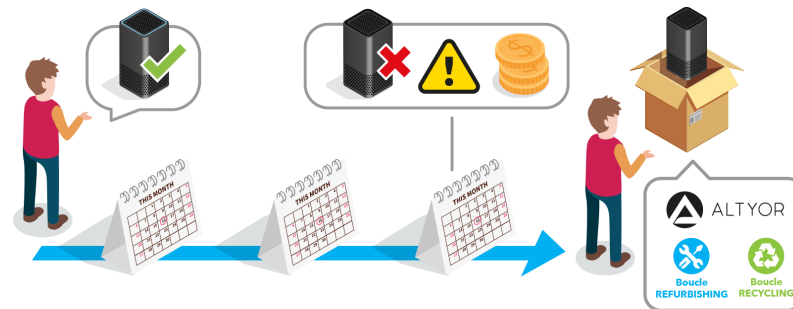
Le choix de son business model et de sa boucle doit être fait **au plus tôt, dès le design.**

Il existe plusieurs modèles permettant la récupération des produits pour les intégrer ensuite dans une boucle RECYCLING ou REFURBISHING d'Altyor :

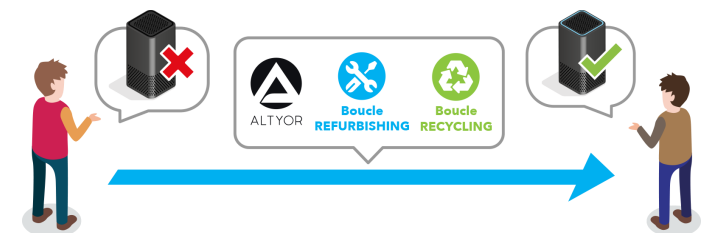
Modèle REWARD



Modèle SUBSCRIPTION



Modèle SERVICE



MODÈLE REWARD

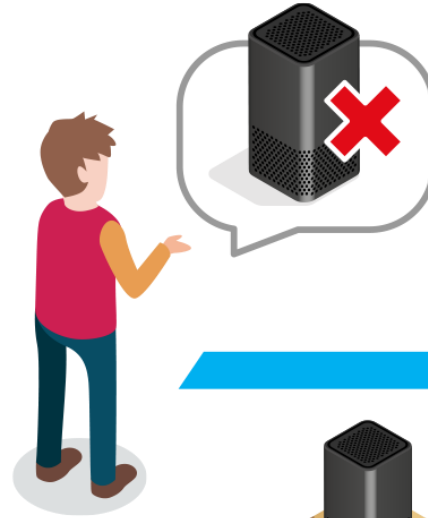
Un modèle basé sur la confiance

L'UTILISATEUR ACHÈTE SON PRODUIT.
IL PEUT LE RENVoyer EN FIN DE VIE ET IL SERA RÉCOMPENSÉ.

L'utilisateur
achète le produit



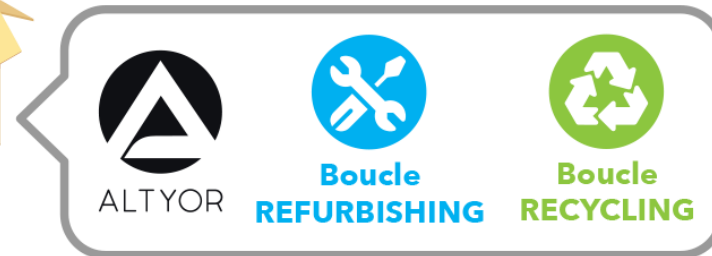
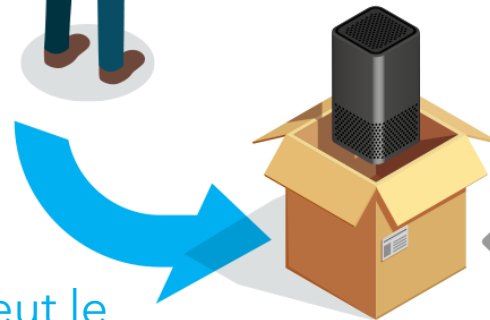
Le produit est cassé
(hors garantie) ou il ne l'utilise plus.



L'utilisateur reçoit une
récompense s'il le
renvoie
*(rétribution financière, promotion
sur une nouvelle version du
produit)*



L'utilisateur peut le
renvoyer ou non



MODÈLE REWARD

Quand choisir ce modèle ?

Quand l'impact au niveau de l'achat est marginal et que perdre le matériel pour le metteur sur le marché n'a pas de conséquence financière.

Quand le business model permet d'offrir des récompenses.

Quand le metteur sur le marché a des valeurs fortes qu'il souhaite mettre en valeur concrètement.

Un modèle basé sur la confiance

Exemple

En renvoyant les poêles usagés, l'utilisateur bénéficie d'une rétribution financière via un bon de réduction.



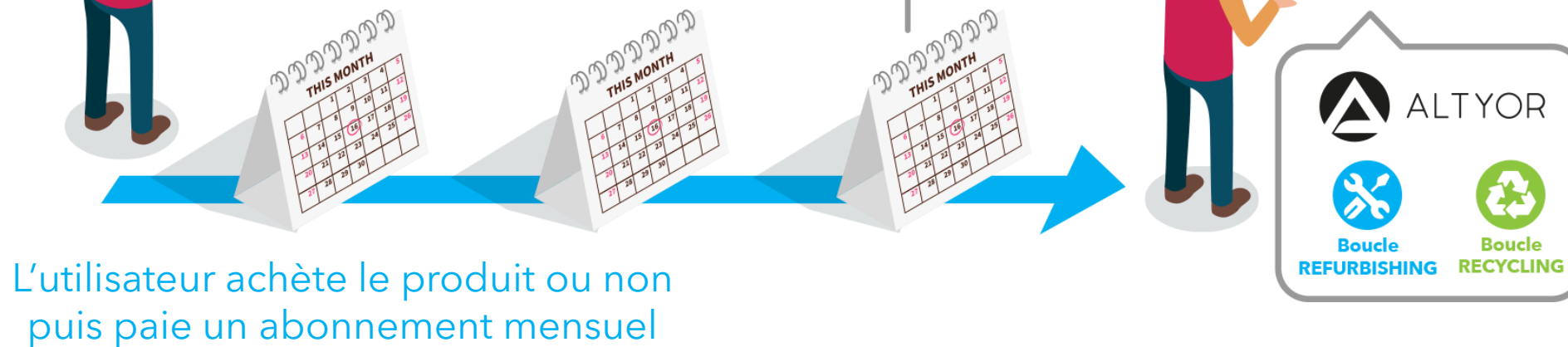
MODÈLE SUBSCRIPTION

Un modèle basé sur l'abonnement

L'UTILISATEUR DOIT RENVoyer LE PRODUIT EN FIN DE VIE ET S'IL NE LE FAIT, IL A DES PÉNALITÉS.

Le produit est cassé
(hors garantie) ou il ne l'utilise plus.

L'utilisateur a l'obligation
de le renvoyer
sous peine de pénalité
(pénalités financières, option
d'achat)



MODÈLE SUBSCRIPTION

Quand choisir ce modèle ?

Quand le produit a une valeur élevée et que le metteur sur le marché souhaite le répercuter sur l'abonnement.

Lorsque le metteur sur le marché souhaite mettre en valeur le service et bâtir une relation forte et durable avec son utilisateur.

Un modèle basé sur l'abonnement

Exemple

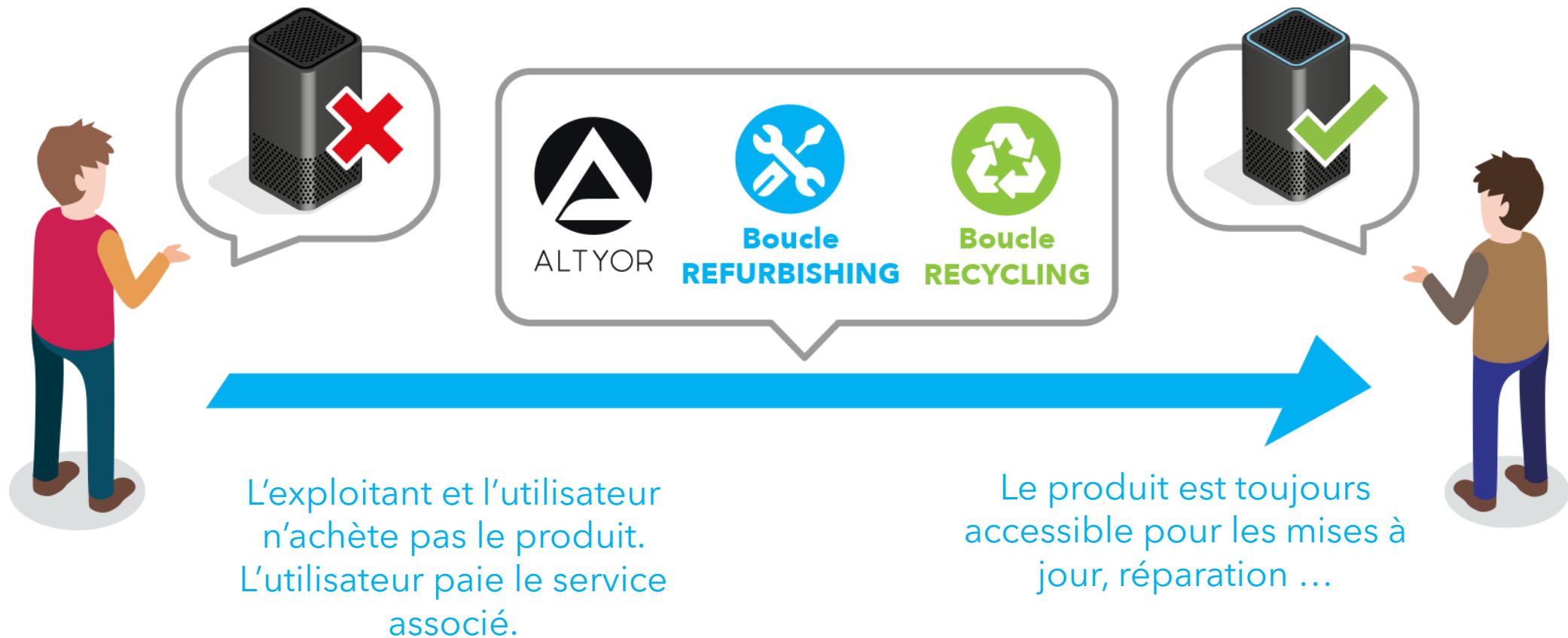
L'utilisateur doit renvoyer la box sinon il devra rembourser le matériel.



MODÈLE SERVICE

Un modèle basé sur la propriété

VOUS ÊTES LE PROPRIÉTAIRE DU PRODUIT ET LE PRODUIT EST TOUJOURS ACCESSIBLE.



MODÈLE SERVICE

Quand choisir ce modèle ?

Lorsque le produit est toujours accessible par le metteur sur le marché car il n'est pas la propriété de l'utilisateur (compteur, ...)

Un modèle basé sur la propriété

Exemple

Tels le Linky et Sharelock, le matériel est votre propriété et est accessible à tout moment.





A votre tour de rentrer
dans le cercle vertueux !

DES QUESTIONS ?