DÉVELOPPEMENT DURABLE

Économie de la fonctionnalité : comprendre, évaluer et construire une offre

Les entreprises cherchent à réduire leur consommation de ressources sans savoir par où commencer du côté de l'offre. Vendre l'usage d'un équipement plutôt que l'équipement lui-même change la facturation, la propriété des biens et la relation avec le client. Le sujet reste souvent au stade de l'intention faute de traduction économique. Ces trois heures à distance présentent l'économie de la fonctionnalité de façon opérationnelle. Le participant comprend les principes du modèle, repère les activités où il s'applique et esquisse une offre orientée usage avec ses conséquences sur les coûts la facturation et les engagements pris.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
0,43 jour — 3 h	**À distance**	**À partir de 540 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Responsables RSE et développement durable ainsi que dirigeants responsables d'offre et chargés de développement engagés dans la transformation du modèle économique.

PRÉREQUIS
Aucun prérequis

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Expliquer les principes de l'économie de la fonctionnalité et ses différences avec la vente de produit
- Repérer les activités se prêtant à une offre orientée usage
- Décrire les conséquences du modèle sur la propriété des biens et sur la facturation
- Esquisser une offre de service intégrant un engagement de performance
- Identifier les conditions de réussite et les points de vigilance du passage à l'usage

03 Programme détaillé

M1 Principes du modèle

- Comprendre ce qui change quand on vend l'usage
- Vente de produit vente d'usage et vente de performance
- Déplacement de la propriété et de la responsabilité
- Effets attendus sur la consommation de ressources
- Activités déjà organisées selon ce modèle
- À retenir : Le modèle ne se résume pas à une location car il engage le fournisseur sur un résultat d'usage.

M2 Construction de l'offre

- Passer de l'intention à une proposition
- Identification du besoin d'usage réel du client
- Périmètre du service associé et niveau d'engagement
- Formulation d'un engagement de performance vérifiable
- Tarification et unité d'œuvre facturée
- Atelier : Chaque participant esquisse une offre orientée usage sur une de ses gammes de produits.

M3 Conditions économiques et mise en œuvre

- Vérifier que le modèle tient
- Effet sur la trésorerie et sur le besoin de financement
- Durée de vie des biens maintenance et reconditionnement
- Relation client sur la durée et traitement des litiges
- Étapes d'une expérimentation limitée avant généralisation
- Cas pratique : Les participants confrontent une offre d'usage à ses conséquences de trésorerie sur plusieurs exercices.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
À distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 540 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 26/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr