

EXPLOITER LE POTENTIEL DU PRODUCT-AS-A-SERVICE

Une transition réussie vers une économie circulaire repose sur une collaboration étroite entre tous les acteurs de l'écosystème. L'adoption du modèle produit en tant que services (PaaS) ouvre de formidables opportunités, tout en posant des défis majeurs pour l'ensemble des parties prenantes.

ROLE DE CHACUN DANS L'ÉCOSYSTÈME PAAS



CONSTRUCTEURS

- Conception de produits durables
- Modèles de vente basés sur les services
- Données sur la valeur résiduelle
- Marchés de l'occasion
- Optimiser le cycle des matières premières



REVENDEURS & INTERMÉDIAIRES

- Comprendre les besoins des clients
- Faire le lien avec l'écosystème PaaS
- Gérer la logistique
- Soutenir la prestation de services
- Contrôler la performance des actifs
- Permettre le retour des équipements



CLIENTS

- Adopter l'approvisionnement basé sur les services
- Former les collaborateurs
- Gestion durable des équipements
- Partage des données
- Reporting

AVANTAGES DU PRODUCT-AS-A-SERVICE

FABRICANTS

- Nouvelles sources de revenus
- Ventes régulières
- Données sur les clients
- Réutilisation des matériaux
- Contrôle du marché de la seconde main
- Conformité réglementaire
- Différenciation sur le marché
- Valeur ESG de la marque

REVENDEURS & INTERMÉDIAIRES

- Nouvelles sources de revenus
- Ventes régulières
- Amélioration de la relation clients
- Différenciation sur le marché
- Valeur ESG de la marque

CLIENTS

- Flux de trésorerie optimisés
- Prévisibilité du budget
- Efficacité opérationnelle
- Adaptabilité
- Services à valeur ajoutée
- Valeur ESG de la marque

COMMENT FAIRE PROGRESSER LE PRODUIT EN TANT QUE SERVICE ?



Collaboration
tout au long de la
chaîne de valeur



Nouveaux cadres
juridiques et
techniques



Renforcement
des capacités



Partage de
données



Mesures
d'incitation