



*Captronic*

*29/04/2013*

**Vente de  
l'usage : le  
nouveau  
relais de  
croissance !**

**La clé du  
renouveau  
face à la crise**

# SEFIOR

**Stratégie d'Economie de Fonctionnalité Intégrée aux Organisations**  
CONSEIL & FORMATION EN REDÉPLOIEMENT STRATÉGIQUE

## Les clés du renouveau grâce à la crise !

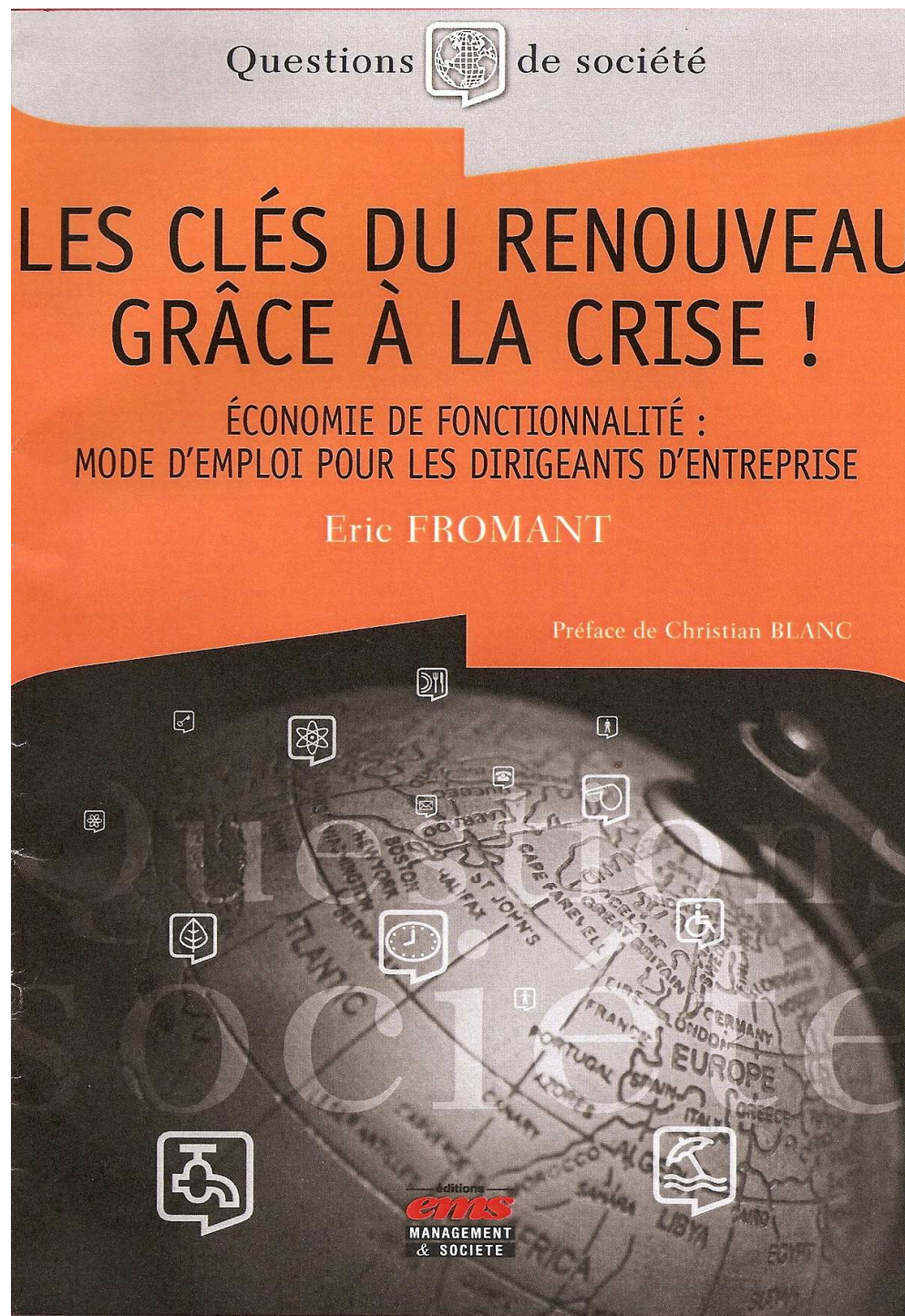


**Captronic**

**29/04/2013**

**Vente de  
l'usage : le  
nouveau  
relais de  
croissance !**

**La clé du  
renouveau  
face à la crise**



**SEFIOR**

Stratégie d'Economie de Fonctionnalité Intégrée aux Organisations  
CONSEIL & FORMATION EN REDÉPLOIEMENT STRATÉGIQUE



*Captronic*

*29/04/2013*

**Vente de  
l'usage : le  
nouveau  
relais de  
croissance !**

**La clé du  
renouveau  
face à la crise**

# SEFIOR

Stratégie d'Economie de Fonctionnalité Intégrée aux Organisations

CONSEIL & FORMATION EN REDÉPLOIEMENT STRATÉGIQUE

## Les raisons de l'émergence



*Captronic*

*29/04/2013*

**Vente de  
l'usage : le  
nouveau  
relais de  
croissance !**

**La clé du  
renouveau  
face à la crise**

# Nous avons changé d'époque



**les règles du jeu ont  
changé,  
les critères de réussite ou  
d'échec ne sont plus les  
mêmes !**



# La problématique des entreprises, aujourd'hui :



**Captronic**

**29/04/2013**

**Vente de  
l'usage : le  
nouveau  
relais de  
croissance !**

**La clé du  
renouveau  
face à la crise**

***« Nous sommes pris en étau  
entre la paupérisation de nos clients  
et l'augmentation des coûts,  
qu'il s'agisse de l'énergie, des matières premières  
ou de la main-d'œuvre asiatique ! »***

**Valérie Vuillemot**  
Directeur Marketing Stratégique  
Vice President Marketing  
SBU Electrical Cooking  
**Groupe SEB**

# La problématique des entreprises, aujourd'hui :



*Captronic*

29/04/2013

**Vente de  
l'usage : le  
nouveau  
relais de  
croissance !**

**La clé du  
renouveau  
face à la crise**

**« Nous sommes pris en étau  
entre *la paupérisation de nos clients***

**Le pouvoir d'achat va continuer de baisser ...**

**→ Il faut aborder la clientèle avec un autre modèle que celui qui est en train de mourir !**



*Captronic*

*29/04/2013*

**Vente de  
l'usage : le  
nouveau  
relais de  
croissance !**

**La clé du  
renouveau  
face à la crise**

# La problématique des entreprises, aujourd'hui :

**« Nous sommes pris en étau  
entre la paupérisation de nos clients  
et l'augmentation des coûts,  
qu'il s'agisse de l'énergie, des matières premières**

## **Hausse des prix :**

**+90% sur le minerai de fer en mars 2010, +30% sur le cuivre et le caoutchouc entre le 1er janvier et octobre 2010 ... 300% sur les terres rares en 6 mois (1<sup>er</sup> semestre 2011 !)**

**→ Il faut dématérialiser l'économie  
(économie réelle = industrie)**

# Mc Kinsey rejoint l'analyse (NL 12/2012)



*Captronic*

29/04/2013

**Vente de  
l'usage : le  
nouveau  
relais de  
croissance !**

**La clé du  
renouveau  
face à la crise**

## How business can overcome rising commodity prices

It also means **pressure on profits** for some industries.

In a resource-constrained world, value creation moves toward the owners of resources.

After-tax return on capital employed

5%

Steel

25–30%

Mines

(2009 data)





Captronic

29/04/2013

Vente de  
l'usage : le  
nouveau  
relais de  
croissance !

La clé du  
renouveau  
face à la crise

## Mc Kinsey rejoint l'analyse (NL 12/2012)

This means **higher variable costs**—for example, in a resource-intensive upstream industry, such as steel.

Change in share of variable cost for steel production

Western steel company example



# Mc Kinsey rejoint l'analyse (NL 12/2012)



Captronic

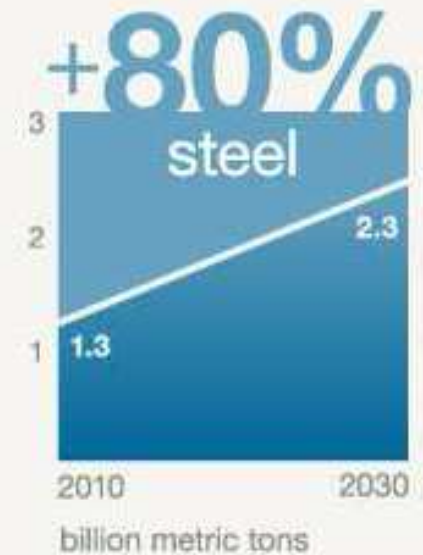
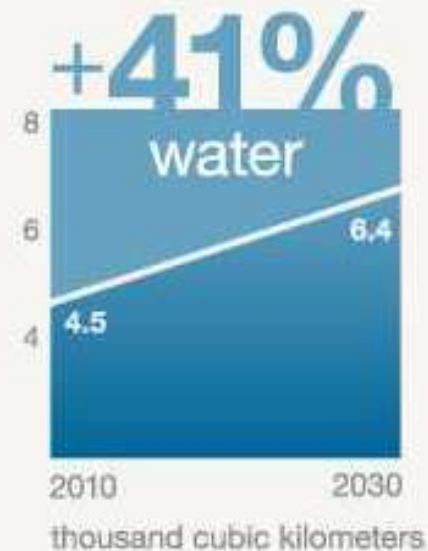
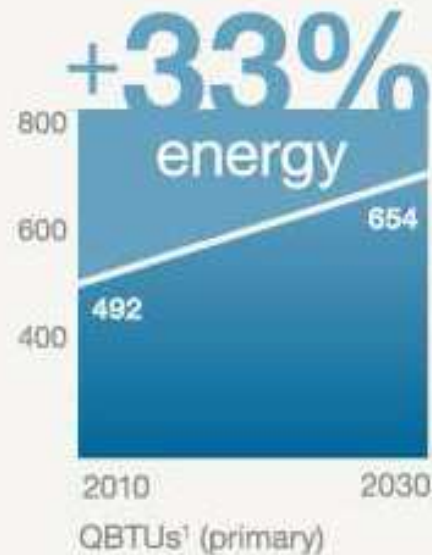
29/04/2013

Vente de  
l'usage : le  
nouveau  
relais de  
croissance !

La clé du  
renouveau  
face à la crise

Economic growth in emerging markets is fueling  
**dramatic increases in demand for resources...**

Projected growth, 2010–30<sup>1</sup>



## Mc Kinsey rejoint l'analyse (NL 12/2012)



*Captronic*

*29/04/2013*

**Vente de  
l'usage : le  
nouveau  
relais de  
croissance !**

**La clé du  
renouveau  
face à la crise**

...which contribute to **higher and more volatile commodity prices.**



# La problématique des entreprises, aujourd'hui :



*Captronic*

*29/04/2013*

**Vente de  
l'usage : le  
nouveau  
relais de  
croissance !**

**La clé du  
renouveau  
face à la crise**

***« Nous sommes pris en étau  
entre la paupérisation de nos clients  
et l'augmentation des coûts,  
qu'il s'agisse de l'énergie, des matières premières  
ou de la main-d'œuvre asiatique ! »***

**➔ Il faut redéfinir les sites stratégiques de production et de consommation**



# Les Priorités des Services Achats en 2013

## *ou la manière dont seront gérés les sous-traitants en 2013*

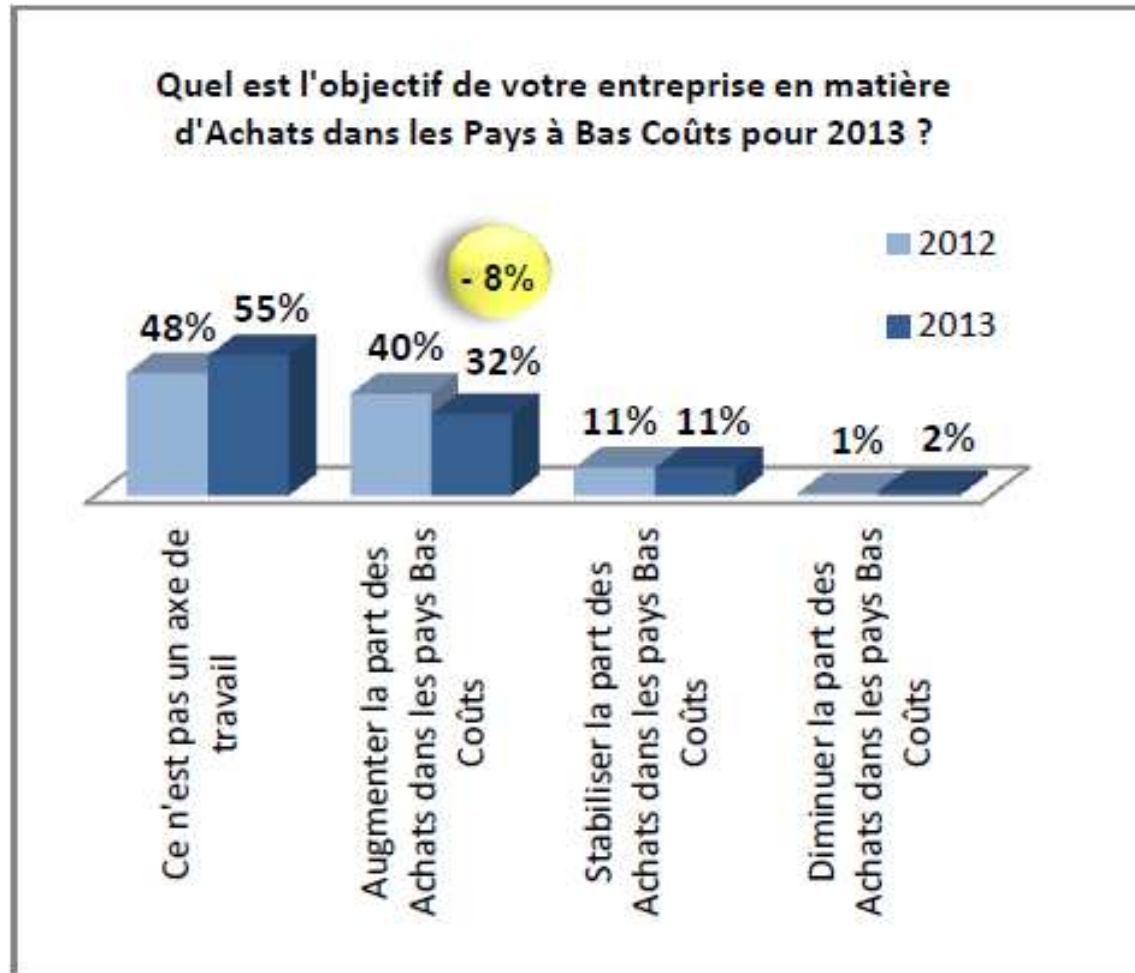


Captronic

29/04/2013

Vente de  
l'usage : le  
nouveau  
relais de  
croissance !

La clé du  
renouveau  
face à la crise



# TCO !

Etude AgileBuyer – Groupement Achats HEC



# La problématique des entreprises, aujourd'hui :



*Captronic*

29/04/2013

**Vente de  
l'usage : le  
nouveau  
relais de  
croissance !**

**La clé du  
renouveau  
face à la crise**

**« Nous sommes pris en étau  
entre *la paupérisation de nos clients***

**Le pouvoir d'achat va continuer de baisser ...**

**→ Il faut aborder la clientèle avec un autre modèle que celui qui est en train de mourir !**

# La problématique des entreprises, aujourd'hui :



*Captronic*

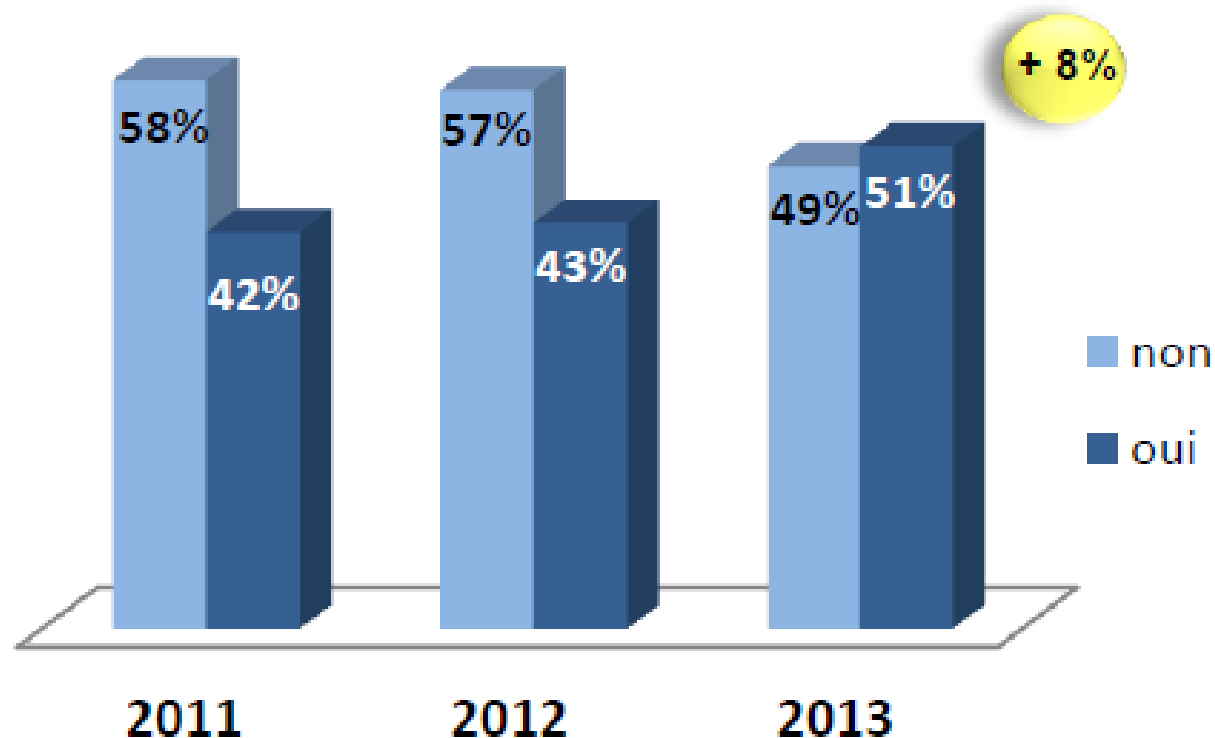
29/04/2013

**Vente de  
l'usage : le  
nouveau  
relais de  
croissance !**

**La clé du  
renouveau  
face à la crise**

« *Nous sommes pris en étau*  
*entre la paupérisation de nos clients*

**Avez-vous des objectifs Achats liés au  
Développement Durable ou RSE ?**





*Captronic*

*29/04/2013*

**Vente de  
l'usage : le  
nouveau  
relais de  
croissance !**

**La clé du  
renouveau  
face à la crise**

## Crise ? Origines

- **Montée en puissance de pays à bas coûts arrivant sur les produits haut de gamme après la basse technologie (*C919 = airbus A320, TGV ...*)**

**La concurrence entre entreprises a fait place à la concurrence entre systèmes politico-économico-sociaux.**



*Captronic*

**29/04/2013**

**Vente de  
l'usage : le  
nouveau  
relais de  
croissance !**

**La clé du  
renouveau  
face à la crise**

## Les temps ont changé !

**A la faveur de la crise, le changement de contexte se révèle de manière brutale :**

- ✓ **énergie et matières premières de plus en plus coûteuses**
- ✓ **risque de pénurie avéré**
- ✓ **Il faut payer les matières premières 2 fois ! (REP)**
  
- ✓ **la main-d'œuvre (UE) = coût stable, voire décroissant**
- ✓ **taux de chômage et contexte de crise = contrôle des salaires.**
  
- ✓ **croissance très rapide des pays émergents = augmentation des salaires et des coûts sociaux**
- ✓ **coûts cachés des délocalisations bien connus**
  
- ✓ **main-d'œuvre de qualité plus économique que main-d'œuvre bon marché mais à bas savoir-faire**



*Captronic*

*29/04/2013*

**Vente de  
l'usage : le  
nouveau  
relais de  
croissance !**

**La clé du  
renouveau  
face à la crise**

## Les signes de l'actualité

- le FMI et la Banque mondiale ont publié en septembre 2011 un rapport commun recommandant aux pays développés d'appliquer une Taxe Carbone !
- Le sénat américain a voté une loi (octobre 2011) permettant au gouvernement, s'il juge qu'une monnaie est volontairement sous-évaluée, de taxer les produits du pays concerné !
- Le cycle de Doha a échoué ; l'OMC ne construit plus l'avenir
- Le 6 février 2012, le FMI a prévenu la Chine que la récession en Occident pourrait ramener la croissance chinoise à 4,25%.



**Le rééquilibrage de la mondialisation débutera  
fin 2012**

**C'est demain !**

**C'EST AUJOURD'HUI !**



# Se préparer dès maintenant au changement de modèle économique...



*Captronic*

29/04/2013

**Vente de  
l'usage : le  
nouveau  
relais de  
croissance !**

**La clé du  
renouveau  
face à la crise**





*Captronic*

*29/04/2013*

Vente de  
l'usage : le  
nouveau  
relais de  
croissance !

La clé du  
renouveau  
face à la crise

Comment assurer  
**compétitivité** et **rentabilité**  
dans un **environnement en**  
**mutation**

Comment à la fois **baiss**  
**ses prix de vente** et  
**augmenter ses marges ?**

## Economie de fonctionnalité ? Illustration N°1



*Captronic*

*29/04/2013*

**Vente de  
l'usage : le  
nouveau  
relais de  
croissance !**

**La clé du  
renouveau  
face à la crise**

Michelin a réduit de **50%** sa consommation d'énergie et de matières premières pour les pneus utilisés par les grands transporteurs routiers

Cette économie a été partagée entre le client-utilisateur (**baisse des prix**) et le fabricant (**hausse de la rentabilité**)

Réduction de la consommation d'Energie&MP  
par la durabilité du produit !

=

nombre d'usages accru pour un coût quasi-fixe

## Economie de fonctionnalité ? Illustration N°1



Captronic

29/04/2013

Vente de  
l'usage : le  
nouveau  
relais de  
croissance !

La clé du  
renouveau  
face à la crise

- 70%, mais bandes de  
roulement renouvelées ↗

**= 20 pneus au  
lieu de 64**

→ - 50% en  
consommation  
d'énergie & MP !

	Pneu seul	Pneu + service
Durabilité	100	250
Prix	100	160
Consommation d'énergie et de matières premières	100	125

**X 6**

Pour le client, le prix a baissé de 36%, les coûts internes disparus n'apparaissent pas dans cette valeur, la consommation de carburant a baissé de 11%.

# Economie de fonctionnalité ? Illustration N°1



*Captronic*

29/04/2013

Vente de  
l'usage : le  
nouveau  
relais de  
croissance !

La clé du  
renouveau  
face à la crise

## Points clés Michelin

Michelin a rencontré et **vaincu une résistance au prix**

en remplaçant la vente du bien par la vente de l'usage du bien (km parcouru au lieu du pneu)

Elle l'a fait en ajoutant un service : gestion du cycle de vie, conseil et **maintenance**.

Economie de fonctionnalité =

sortir de la guerre des prix avec une offre différenciée

La réputation de Michelin n'a pas permis de vendre un produit innovant plus cher que le produit banal

En passant à la vente de l'usage (= réduction du prix perçu), Michelin a développé un avantage concurrentiel décisif et durable.





*Captronic*

*29/04/2013*

**Vente de  
l'usage : le  
nouveau  
relais de  
croissance !**

**La clé du  
renouveau  
face à la crise**

## Economie de fonctionnalité ? Illustration N°2

### Problématique

Xerox = Difficultés à faire accepter le progrès technique et à le vendre à son prix + retours de produits chers et fonctionnels

### Solution

Rester propriétaire des appareils pour en gérer librement le cycle de vie. Refondre la gamme pour que le plus possible de composants soient adaptables à tous les appareils (taux atteint : 90%), concevoir les nouveaux appareils pour que chaque composant soit aisément remplacé quand nécessaire.

Le client ne paie plus les photocopieurs, mais la photocopie à l'unité.

**Le coût de la MO a été multiplié par 2 ! Mais ...**

... Xerox a estimé que cela lui avait procuré un **surcroît de profit de 200 millions de dollars** pour l'année 1999 et diminué le montant de déchets de 24.000 tonnes.

# Economie de fonctionnalité ? Illustration N°3

## Safechem

**Les solvants chlorés sont utilisés pour dégraisser les pièces métalliques.**

**Vague de protestation en Allemagne, rumeurs d'interdiction , marché est en déconfiture**

**La filiale allemande de Dow Chemicals s'inquiète et cherche une solution.**

**Les solvants chlorés n'apparaissent plus polluants :**

- **Les quantités produites sont considérablement réduites**
- **les opérateurs ne sont plus soumis aux vapeurs dégagés**
- **le client n'a plus à gérer de déchets polluants**



*Captronic*

**29/04/2013**

**Vente de l'usage : le nouveau relais de croissance !**

**La clé du renouveau face à la crise**

# Economie de fonctionnalité ? Illustration N°3



*Captronic*

*29/04/2013*

**Vente de  
l'usage : le  
nouveau  
relais de  
croissance !**

**La clé du  
renouveau  
face à la crise**

## Dow chemicals

activité fondée sur le **chiffre  
d'affaires**

réalisé sur un **consommable**

## Safechem

activité fondée sur une  
**valeur ajoutée**

réalisée sur un **produit  
durable** associé à un  
service.

**Ceci a été possible par  
l'association d'un bien  
d'équipement.**



*Captronic*

*29/04/2013*

**Vente de  
l'usage : le  
nouveau  
relais de  
croissance !**

**La clé du  
renouveau  
face à la crise**

## Nordaq « Eau Fresh »

**Selon l'Ademe, une bouteille d'eau parcourt en moyenne 300 km avant d'être bue = surconsommation d'énergie et de matières premières.**

**Motivation : eau du robinet très saine mais au goût parfois imparfait.**

### **→ Innovation**

**Installation d'une machine surfiltrant l'eau, lui donnant un goût parfait.**

**Version eau plate ou gazeuse à volonté grâce à une cartouche de gaz carbonique.**

**Le client paie en fonction du nombre de litres traités**

# Nordaq « Eau Fresh »



*Captronic*

**29/04/2013**

**Vente de  
l'usage : le  
nouveau  
relais de  
croissance !**

**La clé du  
renouveau  
face à la crise**

**Restaurants haut de gamme de plus en plus équipés.**

- **Espaces libérés (plus d'entreposage de bouteilles)**
- **Image rehaussée**



## Points clés

**Transformation du coût de l'emballage et du transport en équipement mis à disposition du restaurant.**

**Dématérialisation (économie d'énergie et de matières premières) = marge de valeur ajoutée.**

**Le consomm'acteur ne se trouve pas que dans les couches modestes. La conscience économique et écologique est socialement verticale.**





**Captronic**

**29/04/2013**

**Vente de  
l'usage : le  
nouveau  
relais de  
croissance !**

**La clé du  
renouveau  
face à la crise**

## **Points clés Nordaq**

- **Offre originale ; concurrence indirecte ; innovation**
- **Inclusion de services accroissant le niveau de performance du produit**
  - **La maintenance est prise en charge par le fabricant ; l'eau du robinet devient « de qualité gastronomique », la gestion des stocks d'eau minérale disparaît**



*Captronic*

*29/04/2013*

**Vente de  
l'usage : le  
nouveau  
relais de  
croissance !**

**La clé du  
renouveau  
face à la crise**

## Economie de fonctionnalité ; services ?

**Exemple simple : disque et Deezer**

**Disque = support, bien = le passé**

**Aujourd'hui : le service pur !**

**Téléchargement par Internet pour un usage**

\* \* \* \* \*

**Mutualisation d'un conférencier par un grand  
nombre d'auditeurs**

**E-learning : conférence avec expériences  
impliquant un matériel coûteux**

\* \* \* \* \*

**Saas**



*Captronic*

*29/04/2013*

**Vente de  
l'usage : le  
nouveau  
relais de  
croissance !**

**La clé du  
renouveau  
face à la crise**

## **Tout ceci inverse la problématique des années 80-2000**

**Le ratio « MO / énergie + MP »  
« Main-d'œuvre / énergie + matières  
premières »  
va devenir le paramètre clé N°1**

**C'est lui qui protégera l'entreprise de  
l'inflation**

**(à venir, de plus en plus, inévitable)**



*Captronic*

*29/04/2013*

**Vente de  
l'usage : le  
nouveau  
relais de  
croissance !**

**La clé du  
renouveau  
face à la crise**

## Tout ceci inverse la problématique des années 80-2000

Pendant 100 ans nous avons centré  
notre attention sur la **productivité du  
travail**,

nous allons devoir la centrer sur la  
**productivité des ressources matérielles.**

**Les ressources bon marché soutenu la croissance  
économique pendant la majeure partie du 20<sup>ème</sup> siècle.**

**Le 21<sup>ème</sup> sera très différent !**



*Captronic*

**29/04/2013**

**Vente de  
l'usage : le  
nouveau  
relais de  
croissance !**

**La clé du  
renouveau  
face à la crise**

## Protection contre l'inflation

### Prenons le cas simple d'un fabricant de machines

Leur durée de vie est de 5 ans

Prix de vente : 200

Coût MO : 50 ; Coût « énergie + matières premières » : 50

Dans 5 ans, si le coût « énergie + matières premières » a augmenté de 50% !

Coût MO : 50 ; Coût « énergie + matières premières » : 75

Augmentation moyenne +25%

Problématique : augmenter les prix ou réduire la marge

S'il est passé à l'économie de fonctionnalité, que 80% de ses clients sont sous contrat, **ses revenus seront stables à 80%**, sa marge protégée des aléas du prix des ressources.



**Captronic**

**29/04/2013**

**Vente de  
l'usage : le  
nouveau  
relais de  
croissance !**

**La clé du  
renouveau  
face à la crise**

# Les temps ont changé !

## Les nouvelles règles du jeu :

- ✓ être le moins dépendant possible des ressources matérielles
- ✓ cesser de penser *chiffre d'affaires* et penser *valeur ajoutée*
- ✓ penser "système" = *produit & services intégrés*
- ✓ se recentrer sur les marchés objectifs (rééquilibrage de la mondialisation)
- ✓ abandonner la main-d'œuvre bon marché mais à bas savoir-faire pour une main-d'œuvre hautement qualifiée





*Captronic*

*29/04/2013*

**Vente de  
l'usage : le  
nouveau  
relais de  
croissance !**

**La clé du  
renouveau  
face à la crise**

## Economie de fonctionnalité ?

**Est-ce un nouveau modèle économique pour  
dans 5, 10 ou 20 ans ?**

**Plusieurs secteurs sont aujourd'hui  
totalement couverts par ce modèle !**

**Photocopieurs**

**Pneus pour transporteurs routiers importants**

**Blanchisserie industrielle**

**Téléphonie**

**Laveries automatiques**

**...**

**Mieux vaut être le premier ...**



*Captronic*

*29/04/2013*

**Vente de  
l'usage : le  
nouveau  
relais de  
croissance !**

**La clé du  
renouveau  
face à la crise**

# SEFIOR

**S**tratégie d'**E**conomie de **F**onctionnalité Intégrée aux **O**rganisations  
CONSEIL & FORMATION EN REDÉPLOIEMENT STRATÉGIQUE

## Obsolescence et non obsolescence



*Captronic*

*29/04/2013*

**Vente de  
l'usage : le  
nouveau  
relais de  
croissance !**

**La clé du  
renouveau  
face à la crise**

## Exercice théorique

J'ai le choix entre un produit à 100 €, semblant de qualité, et un produit à 50 €, sur lequel j'ai un doute.

A l'expérience, le produit à 100 € a une durée de vie de 6 ans et celui à 50 € deux ans.

Sur 6 ans, j'aurai dépensé 100 € avec le produit de qualité (fiable) et 150 € avec le produit de non qualité (non fiable).

**Sur 6 ans, le produit « le moins cher » m'aura coûté +50% / « produit le plus cher »**



*Captronic*

*29/04/2013*

**Vente de  
l'usage : le  
nouveau  
relais de  
croissance !**

**La clé du  
renouveau  
face à la crise**

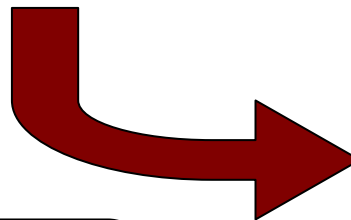
**Marché  
d'équipement**



**Marché de  
renouvellement**



**Obsolescence  
artificielle  
(programmée)**



**Aucun besoin  
d'obsolescence**

**Le marché est saturé ;  
comment maintenir le  
volume des ventes ?**

**Obsolescence  
de progrès**



*Captronic*

*29/04/2013*

**Vente de  
l'usage : le  
nouveau  
relais de  
croissance !**

**La clé du  
renouveau  
face à la crise**

**Obsolescence  
artificielle  
(programmée)**



iPhone 5 = obsolescence de **183 millions de chargeurs**  
pour *iPhone*, **73 millions** pour *iPad* et **275 millions** pour  
*iPod* !

**= 531 millions de chargeurs**



*Captronic*

29/04/2013

**Vente de  
l'usage : le  
nouveau  
relais de  
croissance !**

**La clé du  
renouveau  
face à la crise**

**Obsolescence  
artificielle  
(programmée)**



**Surconsommation de  
ressources matérielles**

**↗ coûts**



**↘ Masse salariale**



**SEFIOR**

Stratégie d'Économie de Fonctionnalité Intégrée aux Organisations  
CONSEIL & FORMATION EN REDEPLOIEMENT STRATÉGIQUE



*Captronic*

29/04/2013

Vente de  
l'usage : le  
nouveau  
relais de  
croissance !

La clé du  
renouveau  
face à la crise

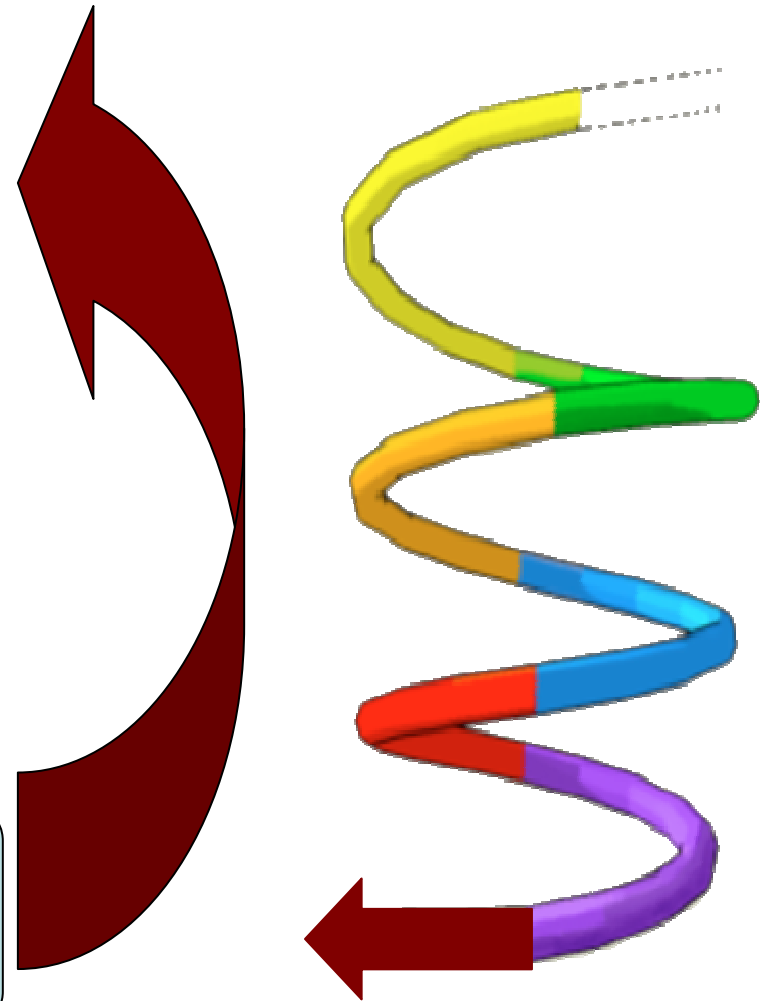
➤ **Masse salariale**



➤ **Consommation**



➤ **investissements**



**La spirale descendante de la crise**



*Captronic*

**29/04/2013**

**Vente de  
l'usage : le  
nouveau  
relais de  
croissance !**

**La clé du  
renouveau  
face à la crise**

**Obsolescence  
de progrès**



**iPhone = nouvelle génération de téléphones**

**Bateaux en métal / bateaux en bois**

**Trains & automobiles / diligences**

**Téléviseurs en couleurs / Noir & blanc**

**Ecrans plats / tubes cathodiques**



*Captronic*

29/04/2013

**Vente de  
l'usage : le  
nouveau  
relais de  
croissance !**

**La clé du  
renouveau  
face à la crise**

**Obsolescence  
de progrès**



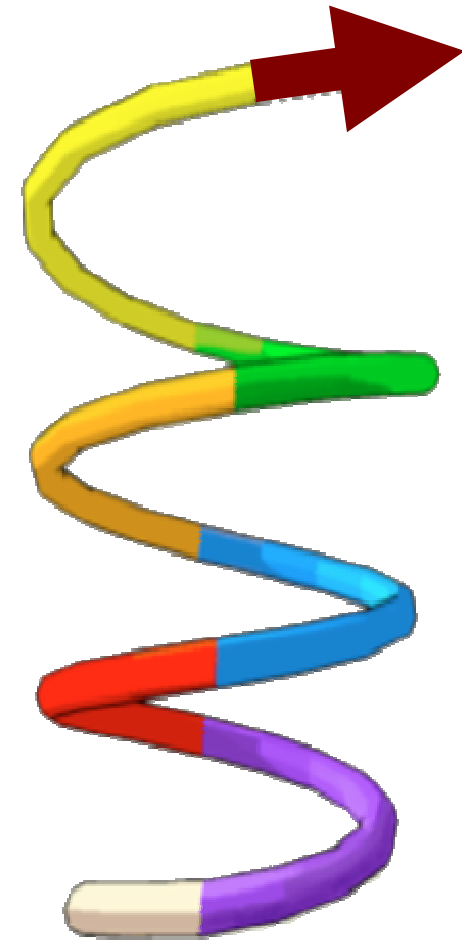
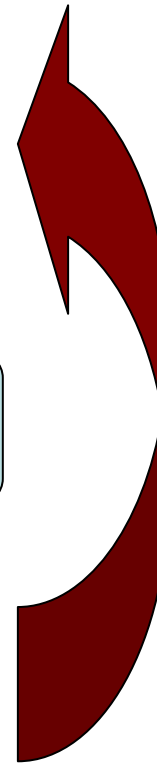
**↗ Consommation**



**↗ investissements**



**↗ Masse salariale**



**La spirale  
ascendante de la  
croissance**

**SEFIOR**

Stratégie d'Économie de Fonctionnalité Intégrée aux Organisations  
CONSEIL & FORMATION EN REDEPLOIEMENT STRATÉGIQUE



*Captronic*

29/04/2013

**Vente de  
l'usage : le  
nouveau  
relais de  
croissance !**

**La clé du  
renouveau  
face à la crise**

**Economie de  
fonctionnalité**



**↗ Emploi +  
pouvoir d'achat**



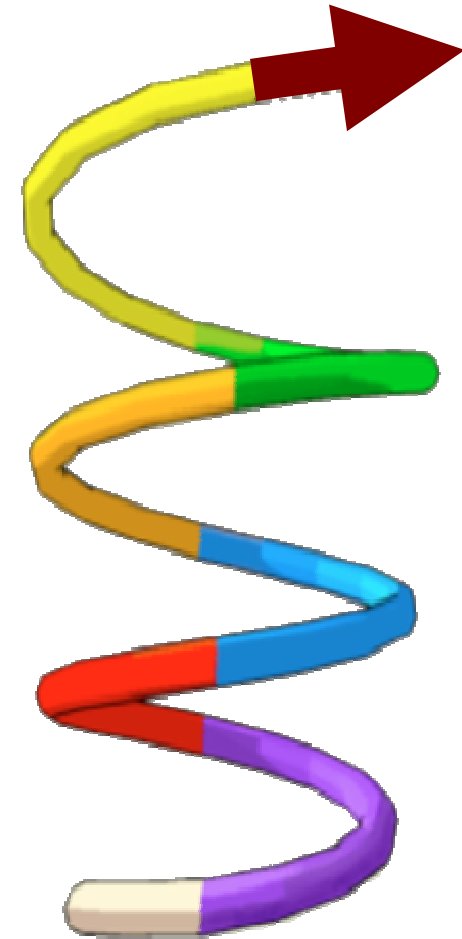
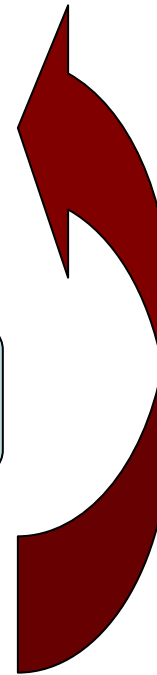
**↗ Consommation**



**↗ investissements**



**↗ Masse salariale**



**La spirale  
ascendante de la  
croissance**

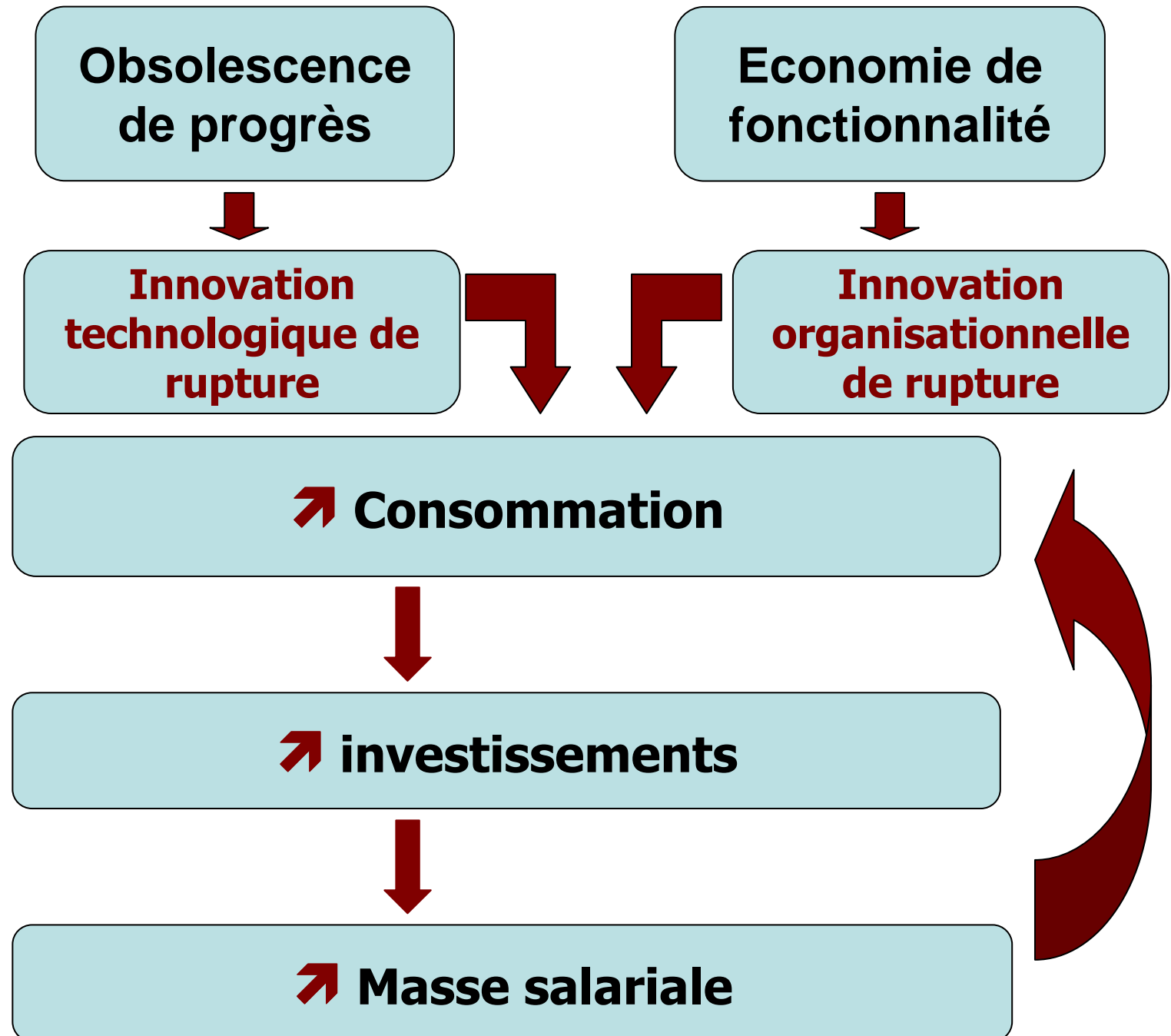


*Captronic*

29/04/2013

**Vente de  
l'usage : le  
nouveau  
relais de  
croissance !**

**La clé du  
renouveau  
face à la crise**



*Captronic*

29/04/2013

Vente de  
l'usage : le  
nouveau  
relais de  
croissance !

La clé du  
renouveau  
face à la crise

**Obsolescence  
artificielle  
(programmée)**

#

**Economie de  
fonctionnalité**



**Surconsommation  
de ressources  
matérielles = ↗  
coûts**

**↘ consommation  
de ressources  
matérielles = ↘  
coûts**



**↘ Masse salariale**

**↗ Masse salariale**





*Captronic*

*29/04/2013*

**Vente de  
l'usage : le  
nouveau  
relais de  
croissance !**

**La clé du  
renouveau  
face à la crise**

# Pas de richesse sans industrie !

**En France, en 2010, le salaire brut annuel par tête était en moyenne de 32.520€, mais ce chiffre cache de fortes disparités :**

- **Salarié de l'industrie 37.995€ (+17%/moyenne)**
- **Salarié de la distribution 29.936 € (-8%/moyenne)**
- **Services à la personne 25.668€ (-21%/moyenne)**

*La France sans ses usines*

*Patrick Artus, Marie Paule Virad, Fayard 2011*



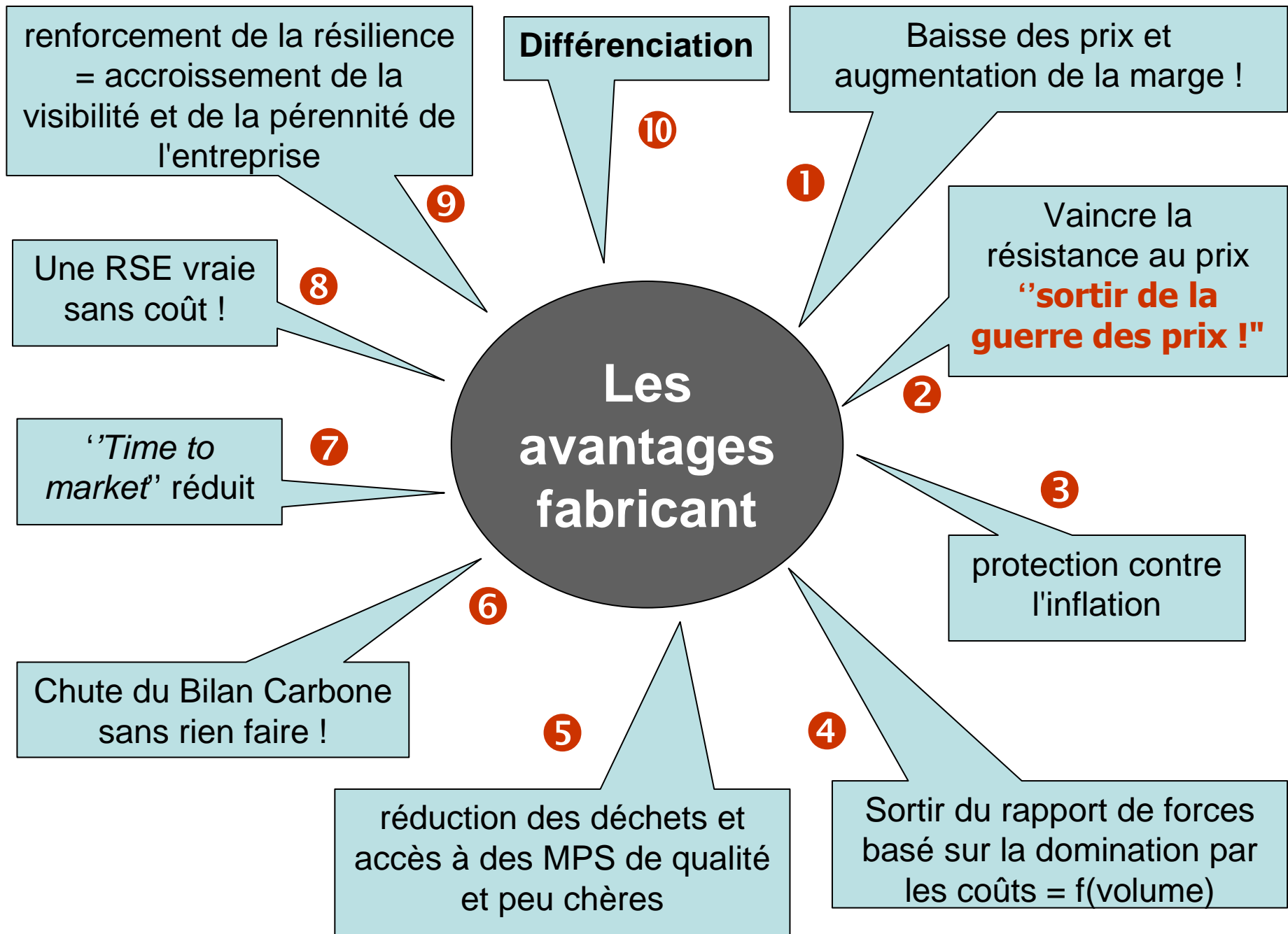
*Captronic*

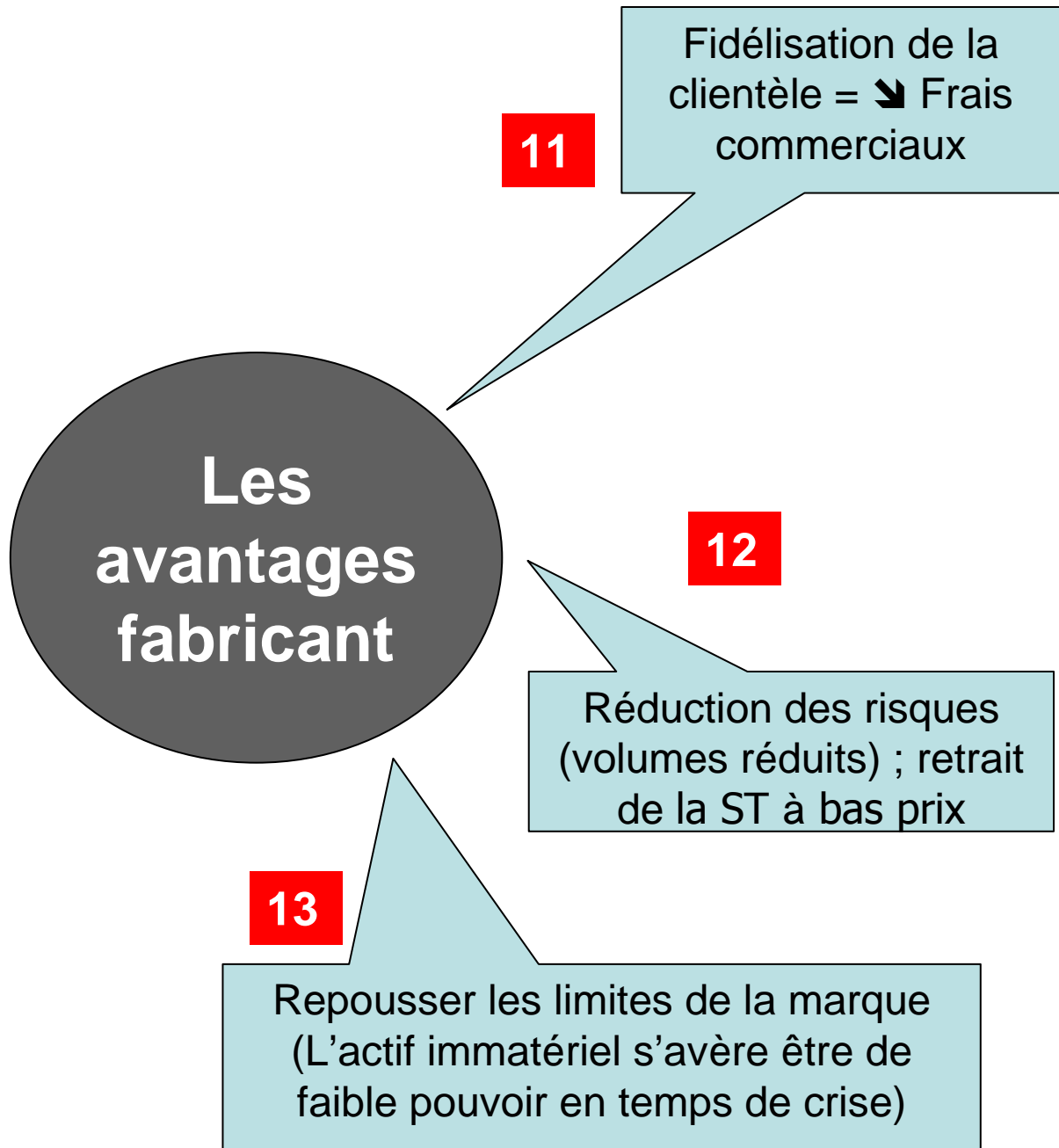
*29/04/2013*

**Vente de  
l'usage : le  
nouveau  
relais de  
croissance !**

**La clé du  
renouveau  
face à la crise**

# ***Avantages pour le fabricant, pour le client ...***







*Captronic*

*29/04/2013*

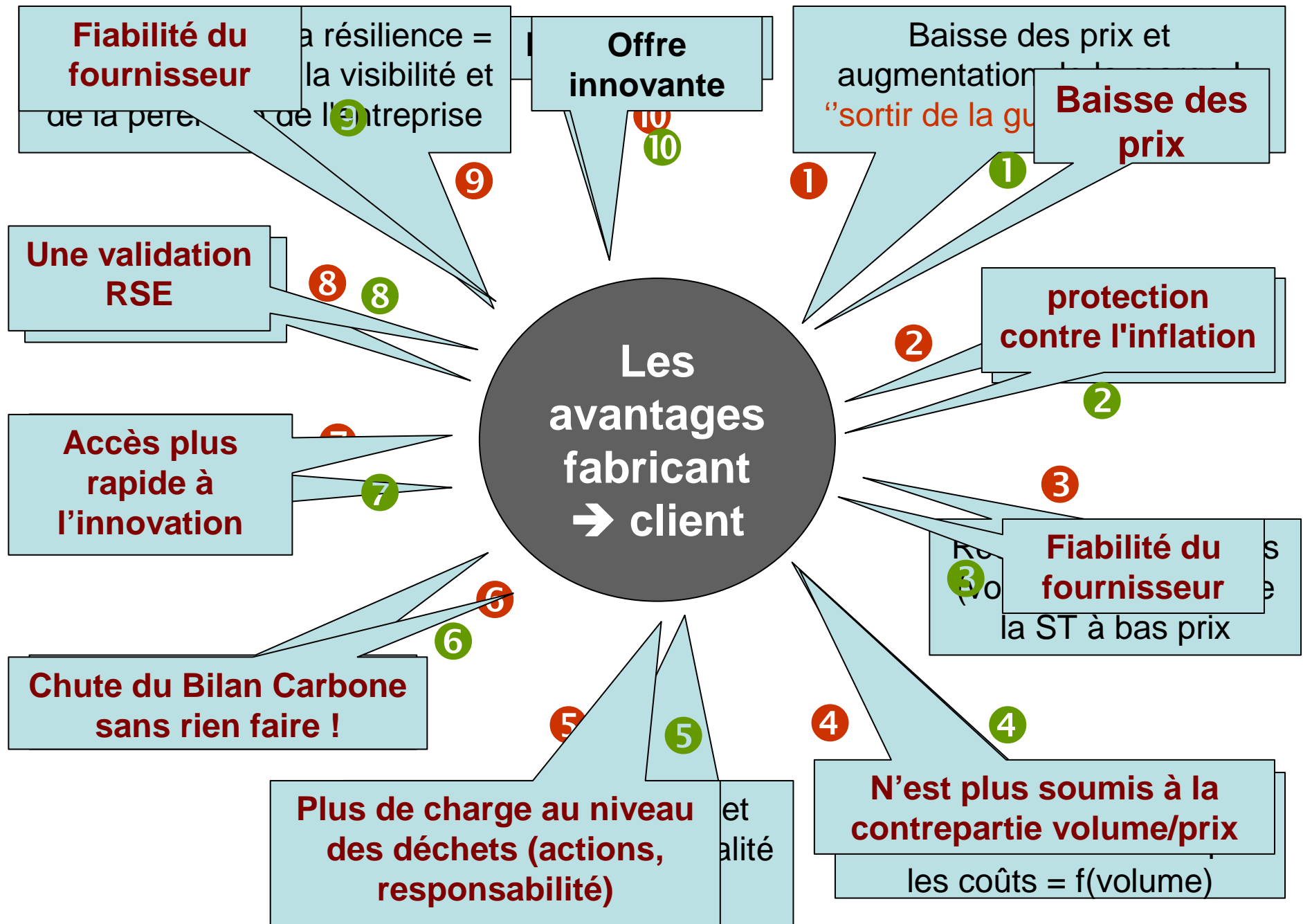
**Vente de  
l'usage : le  
nouveau  
relais de  
croissance !**

**La clé du  
renouveau  
face à la crise**

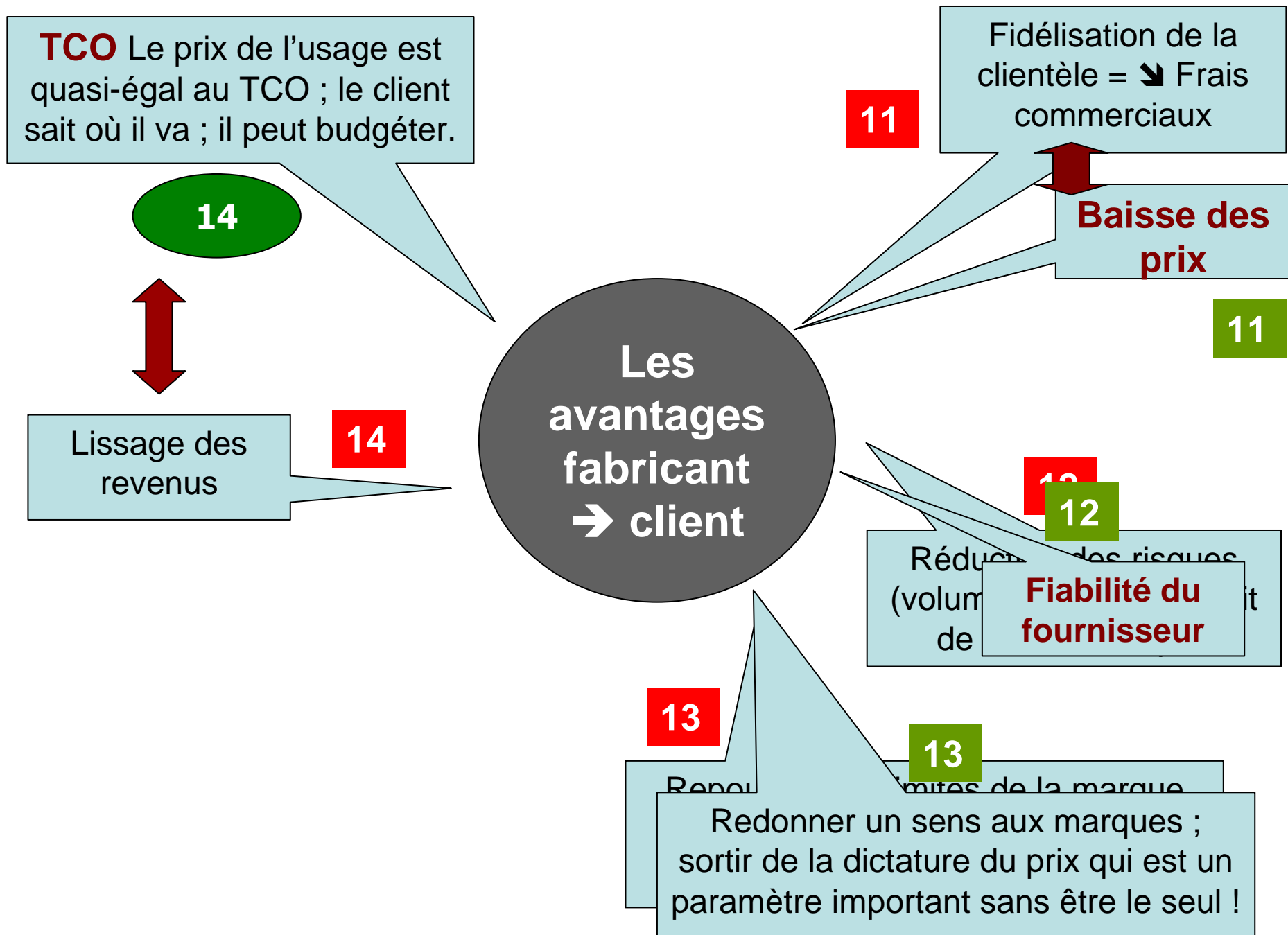
# **Avantages**

## ***pour le fabricant,***

### **→ client ...**







**SEFIOR**

Stratégie d'Économie de Fonctionnalité Intégrée aux Organisations  
CONSEIL & FORMATION EN REDEPLOIEMENT STRATÉGIQUE



*Captronic*

29/04/2013

Vente de l'usage : le nouveau relais de croissance !

La clé du renouveau face à la crise

Baisse des prix et augmentation de la marge !  
"sortir de la guerre des prix !"

**TCO** Le prix de l'usage est quasi-égal au TCO ; le client sait où il va ; il peut budgéter.

**Gestion complète du cycle de vie**

**14<sup>ème</sup> avantage client !**

↗ **BFR = unique inconvénient fabricant**

**Non-transfert de propriété**

↘ **BFR = 15<sup>ème</sup> avantage client**

**SEFIOR**

Stratégie d'Économie de Fonctionnalité Intégrée aux Organisations  
CONSEIL & FORMATION EN REDEPLOIEMENT STRATÉGIQUE



*Captronic*

29/04/2013

Vente de l'usage : le nouveau relais de croissance !

La clé du renouveau face à la crise

Baisse des prix et augmentation de la marge !  
"sortir de la guerre des prix !"

**TCO** Le prix de l'usage est quasi-égal au TCO ; le client sait où il va ; il peut budgéter.

**Gestion complète du cycle de vie**

**14<sup>ème</sup> avantage client !**

↗ BFR = unique inconvénient fabricant  
= rançon de la gloire !

**Non-transfert de propriété**

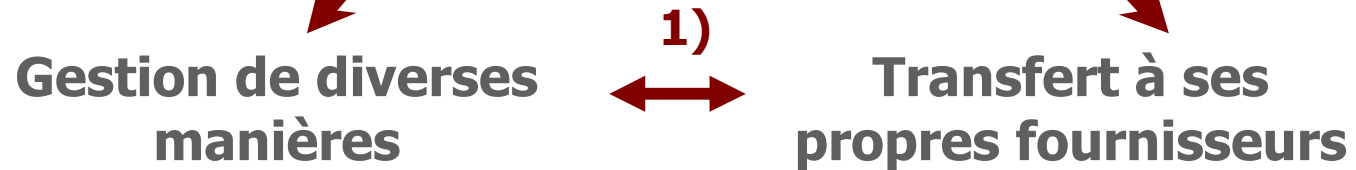
↘ BFR = 15<sup>ème</sup> avantage client

**Captronic****29/04/2013**

**Vente de  
l'usage : le  
nouveau  
relais de  
croissance !**

**La clé du  
renouveau  
face à la crise**

**↗ BFR = unique  
inconvenient fabricant  
& rançon de la  
gloire !**



**Attention à ne pas être le dernier à  
passer à l'économie de fonctionnalité  
car alors, il y aurait un effet ciseaux du  
BFR !**

**SEFIOR**

Stratégie d'Économie de Fonctionnalité Intégrée aux Organisations  
CONSEIL & FORMATION EN REDEPLOIEMENT STRATÉGIQUE

# MERCI POUR VOTRE ATTENTION

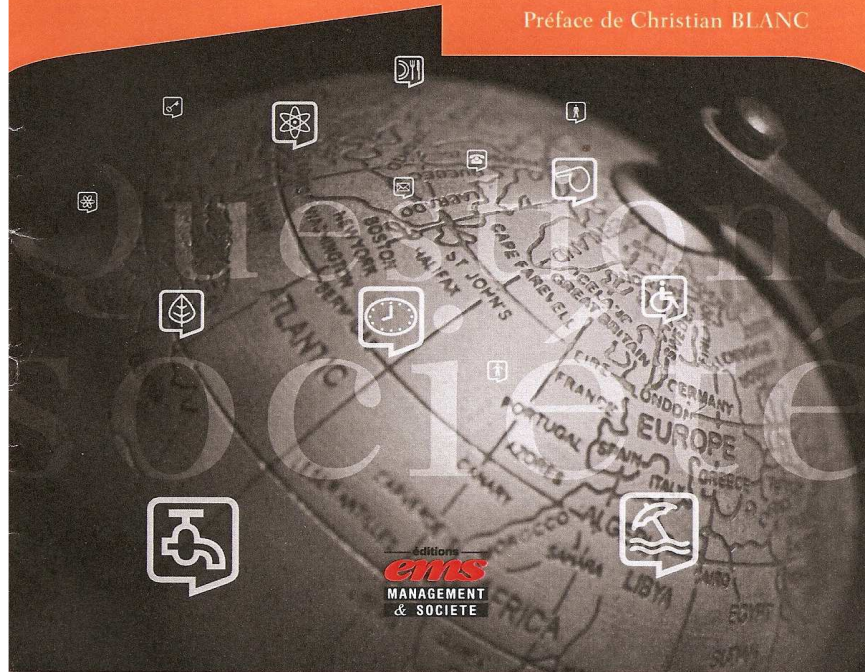
Questions  de société

## LES CLÉS DU RENOUVEAU GRÂCE À LA CRISE !

ÉCONOMIE DE FONCTIONNALITÉ :  
MODE D'EMPLOI POUR LES DIRIGEANTS D'ENTREPRISE

Eric FROMANT

Préface de Christian BLANC



[www.economie-de-fonctionnalite.fr](http://www.economie-de-fonctionnalite.fr)

[www.Sefior.fr](http://www.Sefior.fr)

Eric FROMANT

01 45 81 22 08

06 82 61 76 83

[eric.fromant@Sefior.fr](mailto:eric.fromant@Sefior.fr)