

Etude de cas



1. DESCRIPTION

Améliorer sa performance grâce à l'économie de la fonctionnalité

PARTENAIRE	LIEU	DATE/DUREE
CIRIDD	France	2014

2. DEFI DE LA TRANSFORMATION NUMERIQUE

2.1. TRANSFORMATION DE L'ENTREPRISE

En tant que société de service, l'entreprise est axée sur la vente, la location et la maintenance de matériels pour les domaines de l'industrie et du BTP. Ils agissent sur des problématiques liées à l'air comprimé, au pompage de liquides, à la production d'électricité temporaire et au vide. Sous l'effet de la demande de quelques clients et après une phase de diagnostic initial, l'entreprise a décidé de faire évoluer son modèle économique concernant l'air comprimé pour passer de la vente de produits à la vente de services.

2.2. TRANSFORMATION CONCEPTUELLE

L'entreprise conserve la propriété des équipements et propose désormais que le client paie les mètres cubes d'air comprimé consommés au lieu d'acheter le matériel. Ainsi les clients n'ont plus besoin de s'occuper de la maintenance et du fonctionnement des machines puisqu'ils ont contractualisé uniquement sur le résultat de celles-ci.

2.2. TRANSFORMATION TECHNIQUE

En vendant des mètres cubes d'air comprimé, l'entreprise s'engage auprès de ses clients sur le résultat et doit donc raisonner sur le coût global de la production d'air comprimé.

50% de ce coût est lié à la consommation d'énergie car le processus génère beaucoup de déperdition de chaleur (seulement 10% de l'énergie consommé sert réellement à produire de l'air comprimé). Cela a poussé la société à revaloriser au sein de l'entreprise cliente la chaleur dégagée par le fonctionnement des machines à travers un système de récupération calorifique installé sur certaines centrales d'air comprimé (selon la faisabilité).

Etude de cas



La mise en place de cette solution intégrée a nécessité des innovations techniques concernant la conception et la surveillance des équipements. Un système de suivi poussé de la récupération de chaleur a été mis en place, les équipements sont télé-surveillés 24 heures sur 24 et du personnel est d'astreinte pour pouvoir intervenir à tout moment.

3. SOLUTION

La vente de mètre cubes d'air comprimé permet de proposer une solution viable écologiquement et économiquement. L'efficacité énergétique est améliorée et la chaleur récupérée est source de coûts évités car elle est utilisée pour chauffer les locaux du client ou est réintégrée dans son procédé industriel.

L'avantage de cette solution pour les clients est de déléguer les risques et contraintes qu'induit la propriété d'une centrale d'air comprimé (investissement de départ très conséquent, coût de la prise en charge du fonctionnement et de l'installation). Cette offre correspond à leur besoin de diminuer et d'harmoniser leurs coûts (avec l'achat de m3 la facture suit la consommation mensuelle), d'externaliser une activité ne faisant pas partie de leur domaine de compétences comme c'est le cas pour les industries numériques, et d'améliorer leur performance énergétique pour correspondre aux normes ISO.

De plus, le fait que l'entreprise demeure propriétaire des centrales favorise l'allongement de leur durée de vie : notamment en allant au-delà du plan de maintenance pour garder le matériel opérationnel le plus longtemps possible.

4. COMPÉTENCES ET APTITUDES CLÉS

De nouvelles coopérations ont dû être créées pour développer et assurer le fonctionnement de la solution de récupération de chaleur. Une transmission de connaissances s'est donc opérée au contact des partenaires qui a eu pour résultat une augmentation des compétences.

5. RESULTATS

Cette nouvelle offre de services a permis :

- Le renforcement des coopérations internes et externes à l'entreprise.
- Une montée en compétence et plus grande capacité à investir sur les moyens humains.
- La prise en compte du coût global de l'activité (consommation d'énergie, déperdition de chaleur)

Etude de cas



- Une plus grande efficacité énergétique et des économies

6. CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS

En passant de la vente de leurs équipements à la vente de m³ d'air comprimé, l'entreprise a réussi à améliorer la performance globale de sa solution : désormais en capacité de proposer une solution viable écologiquement et économiquement.

7. REFERENCES

Articles web :

- <https://www.eclaira.org/static/leconomie-de-fonctionnalite.html>