



# DU BERCEAU À LA TOMBE: ANALYSE DU CYCLE DE VIE DE L'ÉQUIPEMENT

## ***Descriptions des Cours***

Cet atelier est basé sur l'utilisation d'un modèle de coût total de possession (total cost of ownership) qui considère, pour l'essentiel, la durée de vie opérationnelle de l'équipement et les services qui sont nécessaires pour garder l'équipement opérationnel et pertinent pour le propriétaire / exploitant de l'équipement. L'hypothèse est que les exigences (ou la mission) définies par une entreprise pour un équipement changent au fil du temps et que la technologie utilisée par cet équipement change également. L'utilisation d'un avatar pour l'équipement et son cycle de vie "du berceau à la tombe" est construit. Dans ce modèle, des problèmes tels que le changement de propriétaire sont considérés avec les implications qu'ils créent alors.

A partir du cycle de vie "du berceau à la tombe" de l'équipement, vous allez construire un modèle de coût total de propriété basé sur les tâches que le propriétaire / opérateur doit effectuer pour garder l'actif "productif". Les tâches ou les emplois ne sont initialement pas attribués - l'hypothèse est qu'elles doivent être distribuées pour que la machine reste productive. Des propositions de valeur seront

créées pour chaque travail et un cycle de vie visuel sera créé. A partir du cycle de vie, vous apprendrez ensuite plus sur la façon dont vous pouvez utiliser le modèle pour maintenir un flux de trésorerie important à partir de l'équipement durant la totalité de sa vie opérationnelle.

## **Objectifs**

- Vous serez en mesure de construire un modèle détaillé de coût total de possession pour les produits nouveaux et existants.
- Pour être en mesure de créer une proposition de valeur applicable à tous les emplois identifiés au cours du cycle de vie "du berceau à la tombe".
- Pour apprendre à utiliser le modèle sur une base de marketing stratégique.
- Pour apprendre comment vous pouvez soutenir votre entreprise sur une base tactique.

## **Pour Qui**

- Les gestionnaires et les dirigeants qui sont responsables de la prestation de services, de la conception de services et du service après-vente.
- Les gestionnaires et les leaders dans le développement de nouveaux produits et le développement des affaires.

## **Tarifs des Cours**

Prix Normal: 800 CHF

## **Durée**

1 jour

## **Enseignant**



## Shaun West

Shaun West a passé 18 ans dans le département après-vente de GE Energy Services (Italie), Sulzer Rotating Equipment Services (Suisse) and RWE (Royaume-Uni) avant d'accepter un poste académique à Hochschule Luzern. Dans chacun de ses rôles, la stratégie de prix a toujours eu un aspect important de l'estimation de la valeur ajoutée, aux transactions fusions et acquisitions en passant par les contrats de service. Plus récemment, il combine son expérience en industrie avec la rigueur académique pour étudier les enjeux présentés par les systèmes service-produits dans le domaine industrielle.