



# CleverValues

Présentation avec exemples

Jean-Marc SCEMAMA

Jacques MILLERY

# CleverValues : nos fondamentaux

- Contexte
- L'offre CleverValues
- Les fondateurs
- Nos partenaires
- Méthodologie et exemples



# Les entreprises technologiques concentrent leur attention sur l'activité de leurs ingénieurs

Peu de temps pour **voir** leurs offres  
du point de vue du client



Focalisation  
sur les  
**avantages  
techniques**



## RISQUES :

**Faible** taux de **succès**

**ROI commercial** **insuffisant**

**Prix de vente** sous-optimal

**Pas de  
quantification  
des  
bénéfices  
clients associés**

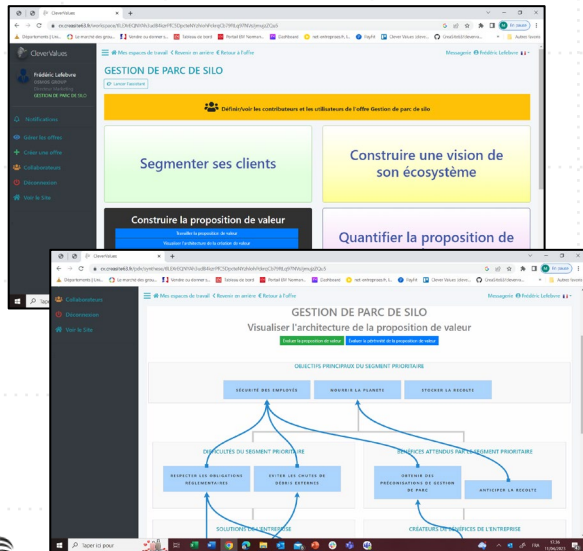


**Notre mission est d'aider les entreprises françaises et européennes à se développer**



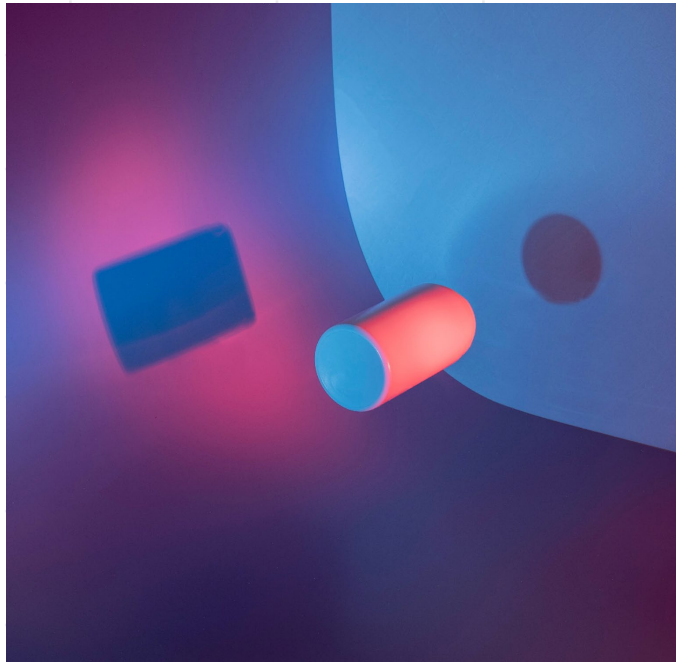
# Grâce à CleverValues votre entreprise va...

- Découvrir les **attentes des clients**
- Construire des **propositions de valeur** innovantes
- Adapter la **stratégie** et le **contenu** de ses offres
- Quantifier leur **impact** financier et environnemental
- Les **vendre** en justifiant un niveau de prix optimisé



- **Plateforme collaborative** par abonnement
- Méthodologie « **Ingénierie de la Valeur des Offres** »
- **Intelligence** Artificielle
- Services de **transfert d'expertise**

# Une offre qui s'appuie sur :



- **La méthodologie CleverValues**
  - ✓ Les meilleurs pratiques de l'Ingénierie de la Valeur des Offres
  - ✓ Synthèse de 20 ans d'expérience marketing et opérationnelle en milieu de haute complexité industrielle et technologique
- **La plateforme collaborative par abonnement**
  - ✓ De la création à la vente de la Valeur
  - ✓ Capitalisation d'expérience et cross fertilisation
- **Des services d'accompagnement personnalisés facilitant l'appropriation**
  - ✓ Transfert d'expertise permettant l'autonomie de vos équipes
  - ✓ L'expérience des fondateurs couplée à un réseau d'experts certifiés

# Vision partagée et complémentarité



## Jean-Marc Scemama

X 84 Telecom 89  
Management de P&L  
Direction Marketing  
Stratégie d'Offres

Fondateur et CEO  
Méthodologie Marketing  
Développement  
Prospection et réalisation



## Jacques Millery

Centrale Paris 90  
Transformation Digitale sectorielle  
Direction Commerciale et Marketing  
Entrepreneuriat  
Pilotage d'un réseau d'experts digitaux

Cofondateur et CTO/COO  
Plateforme collaborative  
Automatisation  
Réseau d'experts  
Prospection et réalisation



## Bertrand Lejeune

Innovation digitale  
Stratégies digitales  
Value propositions  
Environnement ETI

Vice Président Région Sud



## Robert Fonteijn

Stratégie  
Go To Market  
International  
Value propositions

International Program Director



## Chantal Corbet

Finance  
Valorisation  
Business planning  
Mentoring

Expert Finance & Innovation



## Nour-Eddine El Mniri

Lead Developer  
plateforme



## Saif Eddine Almissaoui

Support gestion  
Plateforme & IA

# Un réseau de partenaires solides



Contributions Paris Innovation Amorçage  
et Innov'up



Membre de l'incubateur  
de Telecom Paris



# Déjà 22 clients de la startup aux grands groupes internationaux

## Industrie 4.0



## Nouvelles Energies



## Mobilité



## Agritech



## Défense



## Retail



## Environnement



## SaaS IA



## Incubateurs Recherche



## Health Tech

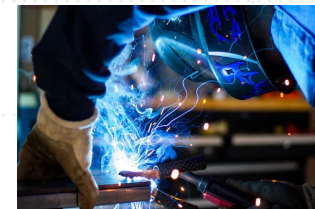


Escenci

# Nos projets adressent des secteurs diversifiés (1/3)

## Industrie 4.0

- Proposition de valeur d'optimisation de la performance industrielle grâce à un capteur IOT et à l'IA



## Mobilité

- Différentiation d'un bouquet de services destinés aux transporteurs routiers incluant de la monétique
- Proposition de valeur d'optimisation du profil aérodynamique de l'avant des porte-conteneurs



## Défense

- Proposition de valeur d'un service de rechargement de drones en vol
- Proposition de valeur pour un midrone pour transporter un robot militaire.

## Environnement

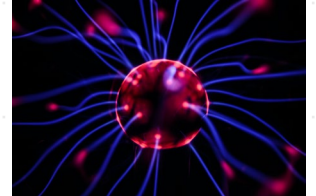
- Proposition de valeur d'un service de supervision de la qualité de l'air
- Solution Saas d'évaluation environnementale des bâtiments au sein de leurs territoires



# Nos projets adressent des secteurs diversifiés (2/3)

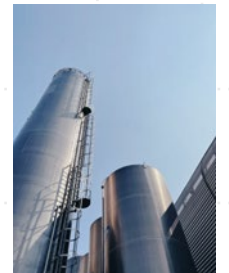
## Incubateurs Recherche

- Portefeuille d'offres aux entreprises d'un institut de centres de recherche et d'écoles d'ingénieurs
- Formation des start-ups des incubateurs de deux écoles d'ingénieurs



## Nouvelles Energies

- Propositions de valeur d'Hydrogène pour le Transport Maritime pour un grand groupe industriel européen



## Agritech

- Proposition de valeur innovante de surveillance digitale de structures industrielles à base d'accéléromètre et de cordes optiques
- Proposition de valeur d'un fournisseur norvégien de revêtement en bois aux propriétés améliorées par polymérisation

## Retail

- Impression en 3 D des structures de grande taille pour l'aménagement de magasins



# Nos projets adressent des secteurs diversifiés (3/3)



### SaaS IA

- Solution SaaS classification grâce à l'IA des courriers reçus par les organismes publics
- Solution rendant les données massives exploitables
- Solution SaaS d'organisation d'événements d'entreprises
- Solution SaaS de property management pour hôtels utilisant l'Intelligence Artificielle



### Health Tech

- Proposition de valeur de bulle technologique de santé autour du nouveau-né
- Solution d'implants pour animaux pour les études du cerveau et du fonctionnement cellulaire
- Solution de détection des chutes pour seniors



# Témoignage de Frédéric Lepeintre président et CEO d'Axxès



*« Axxès évolue dans un univers ultra concurrentiel où l'avantage technologique ne joue plus le rôle de différentiateur majeur. Notre capacité à convaincre nos clients et prospects vient désormais de la valeur que dégagent nos services et nos technologies pour eux. CleverValues nous accompagne pour mieux cerner la valeur que nous pouvons créer pour nos clients mais aussi à la quantifier très précisément et en justifier le prix. C'est une démarche extrêmement précieuse, dans un métier où les marges se tendent et où savoir argumenter sur le bon niveau de prix est clé. »*



# Témoignage de Joe Sangar et Léon Grillet, cofondateur de Blue Nose

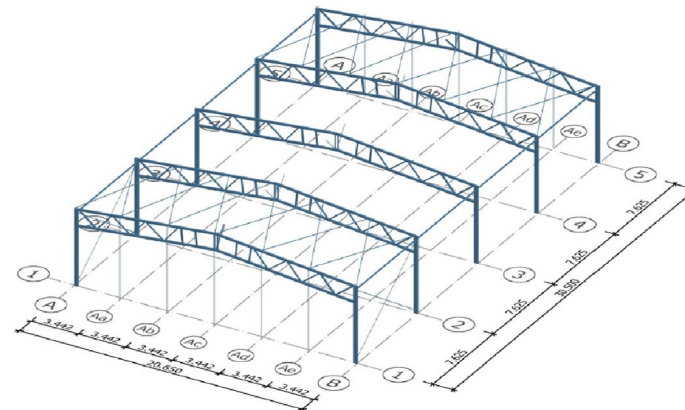
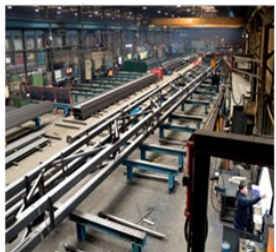


" CleverValues nous a permis de révéler le plein potentiel de notre proposition de valeur. Nous savons aujourd'hui comment la délivrer pour obtenir les meilleurs résultats auprès de nos clients et partenaires."

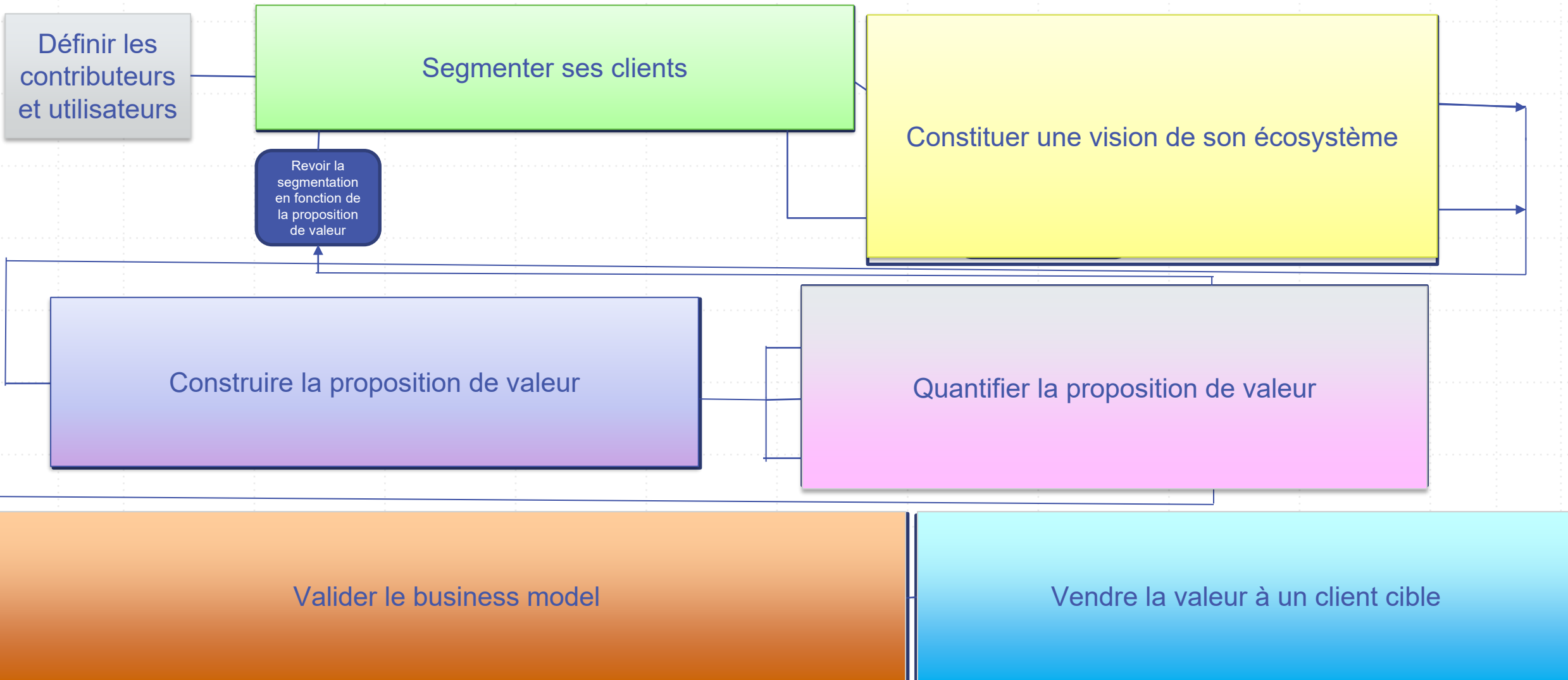


# Cas des hangars solaires de Vallourec

- Les hangars agricoles, industriels ou sportifs supportent des **panneaux solaires** en toiture
- Vallourec voulait entrer sur le marché en offrant des **structures métalliques** architecturées par un logiciel et construites avec des tubes en acier
- Pour convaincre les clients, il était indispensable de **quantifier** les bénéfices de la **Proposition de Valeur** vis-à-vis de la compétition ( deux fois moins cher en prix unitaire)

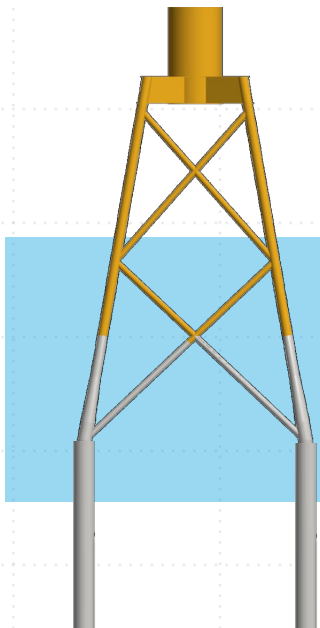


# Vue d'ensemble de la plateforme

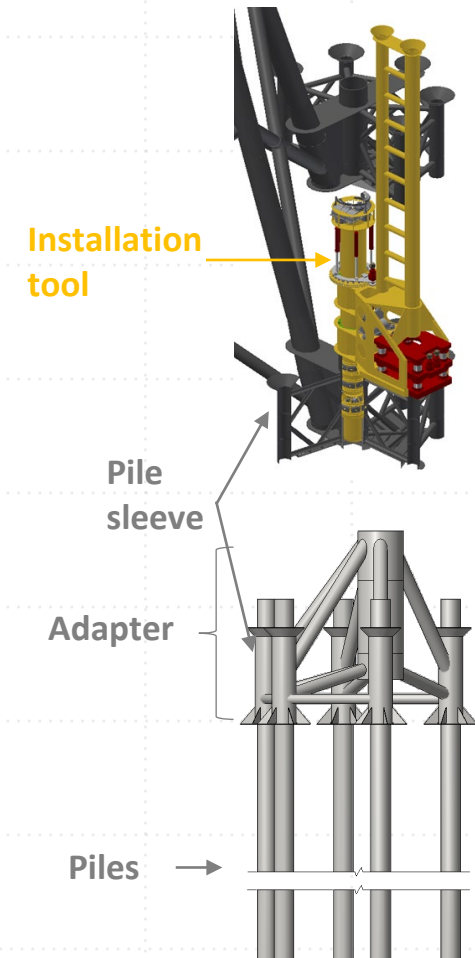
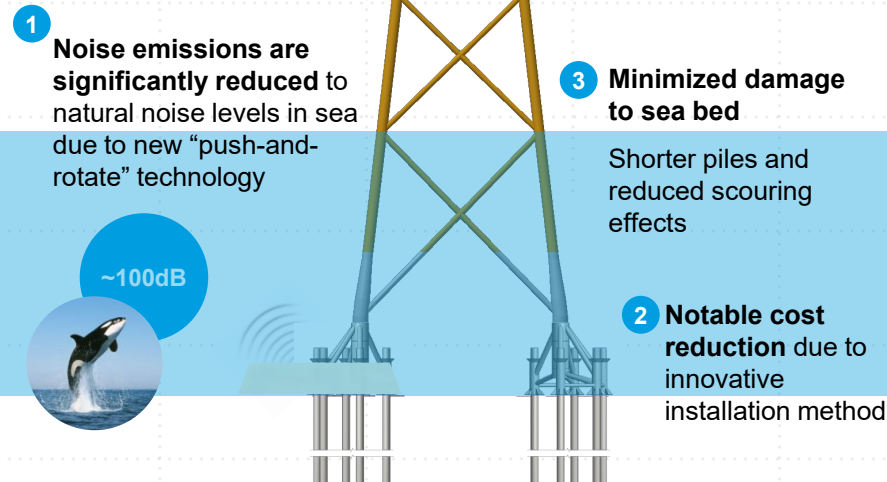


# PREON®marine: une proposition de valeur de fondation innovante pour l'éolien en mer

Jackets installed with driven piles



Jackets installed with PREON®Marine

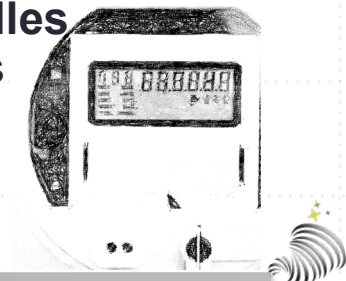


# Cas de prestations de services: Smart Metering Network Operations

| Category                     | Services                                                                                                         |
|------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Meter Reading Services       | Monthly Meter Reading<br>Hourly Meter Reading<br>Scheduled Meter Reading<br>On Demand Meter Reading Services     |
| Network Operational Services | Power Failure Notification<br>Power Resumed Notification<br>Reconnect / Disconnect Service                       |
| Operational Services         | New Activation Service<br>Subscription Change Service<br>End Service Subscription<br>Meter Configuration changes |
| Field Operational Services   | New Meter Install<br>Meter Maintenance and Repair<br>Meter Replacement<br>Meter Dismantle Service                |
| Supply Chain Services        | Meter & Equipment Procurement<br>Inventory Mgmt & Warehousing<br>Meter Assembly<br>Meter Disposal                |
| Product Management Services  | Meter Lab<br>Testing<br>Meter Strategy                                                                           |

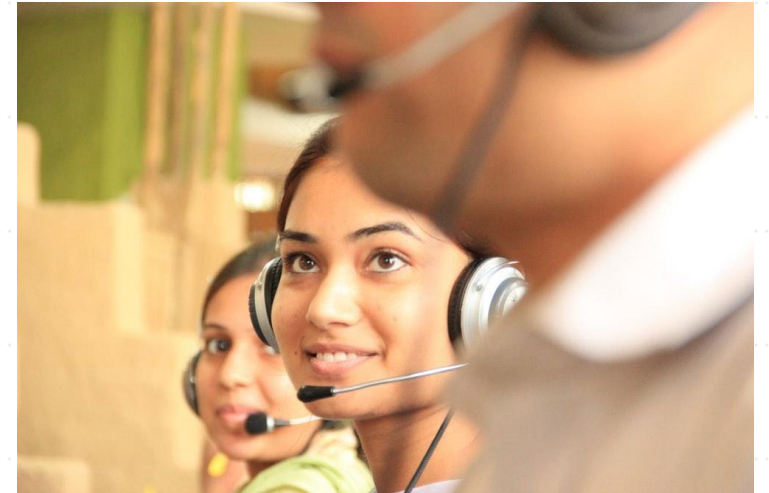


- L'arrivée des **technologies « smart »** a dans le secteur de l'énergie a amené les bases d'une transformation digitale complète des Utilities.
- Capgemini souhaitait profiter de ce changement de paradigme pour **passer** du statut de consultant / intégrateur IT à celui de **partenaire métier**.
- **Quantifier** les bénéfices de la **Proposition de Valeur** intégrant la prise en charge complète du déploiement et des opérations a permis de se positionner comme **acteur garantissant SLAs et économies opérationnelles** face à des prestataires de services unitaires vus comme une charge.



# Solution intelligente de relation client

- Les opérateurs Télécoms ont besoin de fidéliser leurs clients
- Nous avons construit une **solution de relation client permettant de détecter** par des algorithmes les **clients susceptibles de quitter** l'opérateur
- Le discours des agents était ciblé en fonction
- La **quantification** de l'impact de la proposition de valeur était basée sur la **réduction du « churn »** et sur le revenu moyen par client
- => Activité de 100 M € dans dix pays construite en 3 ans



DANKE!  
THANK YOU!  
MERCI!  
GRAZIE!  
GRACIAS!  
DANK JE WEL!

