
Le risque de valeur résiduelle dans les nouveaux modèles de distribution des téléphones mobiles

Antoine Jeanjean*¹

¹Recommerce Solutions SA – Recommerce Solutions SA – 54 avenue Lénine 94250 GENTILLY, France

Résumé

En 2014, les opérateurs téléphoniques mondiaux vont continuer à faire migrer leur modèle de distribution de téléphones, en quittant le modèle " contrat avec engagement + subvention du produit " pour proposer un modèle " contrat sans équipement + produit nu ". Sur ces nouveaux modèles, la question du financement du produit nu se pose : l'équipement neuf est de plus en plus cher, et même si l'achat est parfois aidé par la revente de l'ancien équipement (" bonus reprise "), le prix d'acquisition à payer reste cher. Pour pallier à cela, trois nouveaux types de financement des produits apparaissent : le modèle de vente avec reprise garantie à terme, le modèle de location et le modèle de renouvellement continu. Ces différents modèles de distribution s'appuient tous sur une donnée cruciale : la valeur résiduelle du produit. Pour être en mesure de bien la calculer, les modèles statistiques de Recommerce Solutions s'appuient sur les travaux de recherche du domaine automobile [1,2,3] et sur une stratégie de Big Data en collectant des données depuis 4 ans sur les volumes, les prix d'achat et de revente des téléphones d'occasion. Nous détaillerons dans cette présentation le mode de calcul de ces valeurs résiduelles à partir de 4 dimensions : **Dimension hédonique** (liée aux caractéristiques intrinsèques des appareils), **Dimension qualitative à terme** (basée sur les lois d'Akerlof [4]), **Dimension marché** (appétence produit, l'indice de consommation globale, ...) et enfin la **Dimension commerciale** (calendrier de sortie, politique d'abondement, ...). Les fortes fluctuations sur les marchés de seconde main prouvent que la recherche sur les valeurs à terme se doit d'être instrumentée et structurée afin de minimiser les risques. Avec un milliard de smartphones commercialisés dans le monde en 2013 et presque le double de PC et tablettes, le marché du leasing de ces produits électroniques est un marché en pleine croissance. Les travaux de recherche sur le calcul des valeurs résiduelles doivent se multiplier afin de proposer de nouvelles approches innovantes.

Mots-Clés: valeur résiduelle, régression hédonique, téléphonie, rachat à terme, leasing

*Intervenant