

FICHE PARCOURS entreprise

1 – L'entreprise



La Forézienne veut se positionner comme le spécialiste des outils de coupe de l'industrie de transformation du bois à travers une série de produits et services adaptés : fournitures de lames pour scies à rubans et scies circulaires, négoce d'outils et de produits nécessaires au fonctionnement des machines, maintenance prédictive, préventive et curative des machines et des outils de coupe, construction, remise en état, négoce de

l'ensemble des machines nécessaires à l'entretien des outils.

Pour mener à bien son projet, la Forézienne s'appuie sur des procédés innovants qu'elle a développés. Elle est la seule entreprise à proposer sur le marché un procédé TCT sur les lames à ruban (dépose d'une pastille de carbure vs procédé de stellite réalisé avec du cobalt) qui lui permet de garantir une tenue de coupe 5 à 10 fois supérieure aux lames classiques. Avec ce procédé, la Forézienne propose des contrats



d'entretien des outils de coupe incluant la fourniture, la maintenance et la logistique des lames et outils, pendant une durée déterminée. Ce service encore émergent lui permettrait de fidéliser ses clients et de conquérir plus facilement les marchés exports.

2° Pourquoi avoir décidé de modifier votre offre actuelle

Dans le modèle actuel, la conquête de prise de marché se réalise essentiellement sur le prix et entraîne une spirale déflationniste. La différenciation technologique liée à la technologie TCT a donné l'opportunité de tester l'économie de fonctionnalité, mais son modèle reste embryonnaire (dispositions contractuelles qui restent à finaliser, modèle économique à affiner, offre marketing à structurer,...).

3 – Quelle solution innovante proposez-vous ?

La Forézienne propose une solution complète de coupe comprenant: le diagnostic des bâtis et des outils de coupe, la conception et la fabrication des outils, la formation des opérateurs de scierie, l'affûtage des outils de coupe, la collecte et la reprise des lames, la fourniture des consommables (huiles et matériel de dosages)

La facturation est faite sur la base d'un coût mensuel de la fonction sciage

4 – Quels sont les bénéfices pour vos clients

La fonction sciage du client est entièrement prise en charge annuellement sur la base d'une facturation mensuelle.

De nouvelles modalités de gestion des stocks sont mise en place chez les clients (stock tampon chez le client, modalités de déclenchement de commandes automatiques à périodicité régulière définie en amont et ensuite calée selon l'historique des commandes).

Une visite technique annuelle est systématique et permet de vérifier les points critiques (bâti, conditions de manutention des outils, ...)

5 – Quel est l'impact sur votre entreprise et vos équipes ?

Les modalités de suivi des clients sont plus précises (CRM) et tiennent compte de multiples paramètres (ancienneté des machines d'affûtage, typologie, modalités de prestation (internalisée ou sous-traitée), âge de l'affûteur, ...)

Les modalités de diagnostic et les points de diagnostic technique en amont de la proposition de contrat de prestation doivent être formalisés afin de chiffrer les coûts de l'affutage en cout global chez le client.

La logistique de livraison, de gestion des stocks et de tournée doit être optimisée pour maîtriser les coûts.

6 – En quoi, est-ce que cela déplace les facteurs clef de performance ?

Les commerciaux craignent que des délais de fabrication trop longs créent un risque pour le client de se retrouver en rupture de lames. Une standardisation des lames est en cours pour améliorer les délais de production. Il s'agit de simultanément :

- valoriser le savoir-faire technique en interne car la standardisation pourrait être vécue par les collaborateurs comme une banalisation de leur savoir-faire
- rassurer les commerciaux sur le nouveau mode d'organisation interne mis en place afin qu'ils soient vraiment acteurs de la nouvelle offre.

7 – Quel a été l'apport de l'accompagnement reçu dans cette action ?

La méthode Novus a été trouvée très structurante mais peut-être plus adaptée à des entreprises qui n'étaient pas encore engagées dans l'offre de fonctionnalité.

8– Quels sont les nouveaux besoins de votre entreprise pour votre transition vers cette offre d'économie de fonctionnalité ?

Développer des offres additionnelles basées sur le savoir-faire technique renforcé de la Forézienne