



L'entreprise

Le gérant actuel, Régis Duboys, a repris une partie de l'entreprise à la barre du tribunal en 2009. L'entreprise AMV Méca progresse depuis de 10 % par an environ. Son chiffre d'affaires pour l'année 2016 s'élève à 1 million d'euros. L'effectif d'AMV Méca est aujourd'hui de 8 personnes.

Pourquoi avoir décidé de modifier votre offre actuelle ?

Nos produits sont des lames et des couteaux industriels. Lames droites, circulaires, dentées, biseautées, pliées,, 99 % de notre chiffre d'affaires n'est pas un produit standard, c'est-à-dire un produit qui va pouvoir être vendu à plusieurs clients pour la même activité. Il n'y a donc pas de catalogue.

Après une première étape qui a été d'arrêter de parler de prix et de parler plutôt de durée de vie, nous avons entamé une seconde étape en cherchant un nouveau modèle économique qui valorise les compétences techniques de reconception de l'entreprise.

Quelle solution innovante proposez-vous ? (ou allez-vous proposer)

Sur plusieurs exemples de lames conçues au départ par des fabricants machines, nous avons été capables de reconcevoir ces lames pour en allonger de façon significative la durée de vie et souvent diminuer les temps de changement de lames. Nous proposons une nouvelle offre tout compris dans laquelle nous mettons à disposition des clients utilisateurs ces lames reconçues et ajoutons des services associés (préréglage du système de coupe, réaffutage, du stock tampon garanti chez le client, ...) en échange d'une redevance au nombre de milliers de coupes.

Quels sont les bénéfices pour vos clients ?

Les clients qui souscrivent à cette nouvelle offre bénéficient :

- d'une meilleure disponibilité du temps machine, grâce à un temps de montage plus court et une durée de coupe plus longue. Cela entraîne une meilleure productivité de la machine et une diminution des charges de personnel dédié au bon fonctionnement machine (moins de taux d'intervention maintenance). Si le besoin existe chez le client, cela permet d'augmenter le volume de production par machine,
- d'une réduction des rebuts de production, notamment parce que les défauts arrivent souvent quand l'opérateur relance la production après un arrêt,
- d'une réduction de leurs coûts de maintenance,
- d'un stock de lames garanti qui permet éviter tout arrêt de production,
- d'une meilleure qualité de coupe qui se traduit souvent par une meilleure qualité du produit découpé et une meilleure image de marque,

Une opération en partenariat :

Une opération co-financée par :

- d'une réduction des manipulations des outils de coupe, donc réduction des risques de coupure pour l'opérateur, et des accidents du travail dans l'usine,
- d'une réduction de la consommation de matière et d'énergie : moins de matière, moins de traitement, moins de transport ... en raison de la durée de vie plus longue.

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

Le principal impact commercial est que nous sommes désormais plus attentifs aux conditions d'usage de nos clients. Chez certains clients, une amélioration limitée de la durée de vie des lames a déjà un très fort intérêt.

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

Avant nous étions focalisés sur le gain technique maximal de la reconception, maintenant nous sommes attachés à fournir les avantages concrets que le client attend et à améliorer progressivement la solution avec ses équipes.

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

Etant déjà sensibilisés sur l'évolution vers le service, nous souhaitons un accompagnement « terrain », avec un plan d'action et des résultats concrets.

L'apport de l'accompagnement a été de savoir adapter la méthode théorique à notre cas particulier et d'aboutir à un rendu utilisable immédiatement et directement par l'entreprise.

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

A terme, nous pensons devenir des partenaires stratégiques des fabricants de machines qui trouveront un intérêt à proposer nos solutions à leurs clients.

Une opération en partenariat :

Une opération co-financée par :

