



## L'entreprise

Créée en 1992, l'entreprise vend des matériels géotechniques, permettant de faire de la reconnaissance des sols. Ces pénétromètres, qui s'appellent Pandito®/Panda®/Grizzly®, servent notamment à contrôler le compactage des remblais. Sol Solution assure également la fourniture de consommables, l'étalonnage régulier et le service après-vente pour ces appareils. Pour valider et valoriser ce matériel, l'entreprise a, dès sa création, décidé de faire de la prestation de services.

Aujourd'hui, les matériels sont vendus dans plus de 80 pays, en direct ou via un réseau de distributeurs. Plus de 3000 pénétromètres Panda® ont été vendus. La durée de vie des produits est très longue (parfois plus de 20 ans). Le chiffre d'affaires actuel est de 6,5 millions d'euros et l'entreprise compte plus de 70 salariés.

## Pourquoi avoir décidé de modifier votre offre actuelle ?

L'usage de ces appareils, pour certains clients, reste ponctuel.

On observe également une tendance à utiliser ces pénétromètres sans se former au préalable, ce qui peut interroger sur la qualité des interprétations faites.

L'entreprise, qui a toujours été très innovante sur son secteur, souhaite proposer des accompagnements à ses clients plus pertinents que l'offre actuelle.

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

Sol Solution souhaite proposer une offre d'entrée adaptée aux nouveaux clients qui veulent répondre à un appel d'offre exigeant un contrôle de compactage. Cette offre d'entrée comprendrait, pour un prix forfaitaire (très avantageux par rapport au coût d'investissement dans un matériel) : la formation des opérateurs et la mise à disposition, pendant le temps des premiers chantiers (3 mois par exemple), d'un pénétromètre de contrôle Panda®, d'un pénétromètre d'autocontrôle Pandito® et d'une clé logiciel. Les matériels, qui font partie d'un parc de matériels Sol Solution, sont vérifiés et étalonnés régulièrement. L'offre inclut également la fourniture des consommables et l'assistance téléphonique pour service après-vente, conseils d'utilisation ou d'interprétation.

Ensuite, l'offre d'entrée ouvrirait droit à une formule de Panda Partage dans laquelle les équipements peuvent être à nouveau mis à disposition du client moyennant une redevance d'usage au nombre de jours d'utilisation.

Une opération en partenariat :

Une opération co-financée par :

## Quels sont les bénéfices pour vos clients ?

Dans le domaine des réseaux d'assainissement, le contrôle de compactage permet d'éviter des fuites (environ 30 % d'eau usées et 20 % des eaux potabilisées sont perdues). Plus généralement, un bon remblai permet un revêtement plus stable et évite par la suite les incidents de voirie dus à un affaissement.

Un autocontrôle régulier avec le Pandito®, au fur et à mesure des travaux, garantit généralement un bon contrôle final et évite de ré-ouvrir le chantier pour corriger les défauts observés en contrôle de fin de chantier, avec les conséquences négatives que cela induit pour les commerçants et les usagers.

La nouvelle offre est gagnante-gagnante pour les entreprises de travaux publics et les maîtrises d'ouvrage. Les entreprises de travaux publics disposent d'une solution complète à un prix très inférieur au prix d'investissement dans les matériels. Ils n'ont plus à gérer le stockage des matériels et leurs étalonnages.

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

Nous avons déjà choisi de renforcer nos activités de Service après-vente.

Pour minimiser l'impact sur nos équipes, nous avons choisi de développer l'offre progressivement en commençant par nos partenaires locaux. Il s'agit de capitaliser sur cette expérience de gestion du parc par Sol Solution pour définir à moyen terme une solution de gestion du parc commercialisable à l'échelle nationale.

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

Un facteur clé de succès est de mieux connaître les usages des clients.

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

L'accompagnement a permis de mettre en évidence des critères qui n'étaient pas observés naturellement. Au-delà, c'est surtout un réel avantage pour structurer sa démarche vers l'économie de la fonctionnalité

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

L'avantage de cette nouvelle formule est qu'elle permet de ne pas bouleverser toute l'organisation. C'est d'ailleurs un point fort de l'accompagnement car il a souvent été rappelé qu'aller vers l'économie de la fonctionnalité pouvait être une solution parmi d'autres. Il est important de s'assurer que le modèle reste gagnant-gagnant dans le temps.

Une opération en partenariat :



Une opération co-financée par :

