

LES EXPERTS INDUSTRIELS

RÉSEAU ET PLATEFORME DE SOUS-TRAITANCE

Comment faciliter la
sous-traitance en
production tout en
revalorisant ses acteurs ?

Alexia Bouvarel - Entrepairs

Présentation

Alexia Bouvarel, Présidente d'Entrepairs, a étudié la géologie minière et l'amélioration continue des procédés industriels, avant de se former au métier du bois. Grâce à sa vision, acquise lors de ces différentes expériences, elle a constaté que beaucoup d'équipements industriels français sont sous-utilisés et elle a développé Entrepairs (Lauréat Réseau Entreprendre) pour répondre à cette problématique.



Des problématiques communes chez les sous-traitants industriels à la base du projet

Beaucoup d'équipements industriels en France ne sont pas utilisés à 100%, mais ce n'est pas tout ! Alexia Bouvarel mentionne également deux autres problématiques majeures du paysage industriel français :

"La numérisation généralisée et la réduction du nombre de déplacements chez les industriels entraîne un repli des sous-traitants qui agissent principalement à échelle régionale, dans leur zone de confort et limitent ainsi le développement de leur activité. De fait, ils connaissent bien leurs clients mais ne voient pas l'intérêt de communiquer sur leurs capacités de production. Ils se coupent alors d'une partie non négligeable de leur marché qui pourrait venir à eux avec des besoins particuliers.

L'autre point qui freine la sous-traitance industrielle en France est le manque de réactivité, de services et d'attentions portés aux clients. Ce n'est pas une volonté de leur part évidemment, mais ce sont d'excellents techniciens avant d'être d'excellents commerciaux ! Mettre le client au centre des processus ne demanderait pas beaucoup d'efforts et aurait pourtant un impact fort en termes de fidélisation et de notoriété par bouche-à-oreille".

Une plateforme de partage de charges

C'est pour pallier ses problématiques qu'a été créé Entrepairs, une plateforme de référencement des équipements industriels et de leur capacité de production afin de faciliter les opérations de sous-traitance de production.

“Le réseau a plusieurs avantages. Chaque industriel sous-traitant peut publier trois fiches de capacité, ce qui permet de couvrir environ 80% des besoins du marché. Ils peuvent ainsi rentabiliser plus rapidement leurs équipements tout en communiquant sur leurs activités : la plateforme leur fait aussi une bonne publicité.

Être présent sur Entrepairs permet aussi de tisser des liens avec d'autres industriels et de faciliter de potentiels collaborations, rachats ou fusions pour favoriser la croissance externe, nécessaire car la France compte peu d'ETI, et accéder à des marchés plus conséquents.

Pour les acteurs qui ont besoin de capacités de production supplémentaires, utiliser des équipements disponibles sur Entrepairs peut permettre, avant d'investir dans de nouvelles machines, de répondre aux besoins de production pendant une période tampon tout en analysant et en prévoyant au mieux la rentabilité de potentiels investissements et de potentiels recrutements.”

“L'idée était de proposer une solution peu contraignante, qui ne nécessite pas de chambouler les habitudes des sous-traitants.

On garde la vision habituelle de l'activité, en estimant que la plateforme permet de doubler le nombre de prospects”

Une communication plus stratégique

Selon Alexia Bouvarel, le contexte industriel actuel est dû à une perte de confiance dans l'avenir de la production, avec une décroissance de l'industrie, qui favorise les doutes et de la défiance. Les acteurs ont donc tendance à opter pour le "chacun pour soi", avec une multiplication des petites entités qui ont leurs spécificités mais un impact commercial limité.

“L'objectif d'Entrepairs est d'inverser ce mécanisme. La plupart du temps, les sous-traitants ne se rendent pas compte qu'ils ne sont pas visibles, parce qu'ils ne se mettent pas à la place de leurs clients. Grâce à notre plateforme, ils sont clairement présentés et identifiés. Cela permet d'augmenter la notoriété mais aussi d'encourager la prise de contact d'un prospect sur des aspects techniques, ce qui pousse le sous-traitant à être au service du client, apporte de la confiance et nourrit les équipes techniques qui sont souvent ravies de partager leurs expériences.

Entrepairs est donc un aussi un outil de communication puissant pour faire de la veille, recueillir les besoins et s'ouvrir à de nouveaux marchés, même si bien entendu, il faut idéalement aller plus loin grâce à une stratégie marketing globale.”

Pour en savoir plus



Entrepairs est un réseau de partage de charge et de sous-traitance industrielle.

Nous référençons les capacités de production disponibles dans les entreprises et nous les présentons à des acheteurs. Ainsi le bénéfice est double : les sous-traitants optimisent leurs machines et diversifient leur clientèle tandis que les donneurs d'ordres obtiennent des délais courts de fabrication avec des entreprises de confiance.

entrepairs.fr

Merci à Alexia Bouvarel !

POUR VOUS AUSSI INTERVENIR EN TANT QU'EXPERT :
CONTACT@CABINET-MITI.FR

