

4

NOUVELLES RELATIONS ÉCONOMIQUES

Impacts de la solution
sur les enjeux de la
filière bois

Valorisation des ss/ co-produits	Recyclabilité (reverse logistic, écocirculaire,...)	Dimension sociétale	Attractivité des entreprises de la filière	Nouveaux modèles d'organisation (performance, lean,...)	Maintenance et TPM	Management des flux et de la SC	Anticiper et coller au marché	Réduction empreinte environnementale	Innovation et nouveaux systèmes de R&D
		MODÉRÉ				MODÉRÉ	IMPORTANT		MODÉRÉ
MATURITÉ DE LA FILIÈRE PALETTE BOIS VIS-À-VIS DE LA SOLUTION > FAIBLE									

DÉFINITION

Afin de concilier création de valeur et préservation de l'environnement, les modèles d'affaires peuvent être réinterrogés et intégrer des notions telles que :

- l'économie de la fonctionnalité,
 - l'innovation dans la stratégie commerciale et le marketing relationnel,
- Les exemples de réinvention des circuits au détriment des distributeurs se multiplient. Un mouvement stratégique d'ensemble se dessine à la fois au niveau du marché B2B et du B2C. L'objectif est de préserver un mix entre circuits classiques et nouveaux circuits directs.

APPORTS

Sur le plan économique

- **Renforcer l'exclusivité de sa proposition de valeur** : acter le fait que les propositions de valeur puissantes et pérennes dépassent le seul produit,
- Intégrer les vecteurs de la marque, de la solution d'usage, de l'expérience client dont les codes se délèguent de moins en moins.

Sur le plan technologique

- **Maîtriser la connaissance et la donnée client** : les nouvelles techniques d'analyse de la data constituent le levier par excellence du marketing direct pour agir sur la fidélisation, la personnalisation, la promotion de nouveaux produits, l'animation de communautés, etc.

Sur le plan de la transformation
de l'entreprise

- **Simplifier la chaîne de valeur pour des filières plus simples et efficaces** : réduction des niveaux d'intermédiation, par des pratiques fluides et par la mise à plat des rôles respectifs des acteurs (fonctions logistiques, de négociation, d'administration des ventes, de services, d'intégration finale...).
- **Saisir l'opportunité de nouveaux circuits** pour permettre une visualisation et une relation plus directes entre le vendeur et l'acheteur.

Sur le plan environnemental, sociétal

- **Agir sur le cycle de vie complet** : l'internet des objets bouleverse la gestion du cycle de vie des produits. La vente d'un usage passera de plus en plus par un pilotage à distance, la télémaintenance, la gestion du recyclage, etc,
- **La logique des industriels gagnants** passera de plus en plus par la maîtrise directe d'un éco-système sans besoin d'intermédiation.

LIENS UTILES

<https://www.cci.fr/actualites/les-nouveaux-modeles-economiques>

NOUVELLES RELATIONS
ÉCONOMIQUES

EXEMPLES

Publication « Nouveaux Modèles Economiques, opportunités de développement durable du territoire » :

<https://www.cerdd.org/Actualites/Transitions-economiques-vers-le-DD/Publication-Nouveaux-Modeles-Economiques-opportunités-de-developpement-durable-du-territoire>

QUESTIONS À SE POSER

- Réinterroger vos propositions de valeur pour une évolution et une clarification de ces dernières.
- Remonter la chaîne de valeur pour une activité de conception et de maîtrise de l'offre : assurer une coordination la plus courte possible entre la conception de l'offre et sa commercialisation.

Et la filière palettes en bois ?

On peut se poser la question de l'intégration verticale des métiers, est-ce indispensable pour progresser dans ses activités ou doit-on développer son réseau de partenaires, de co et sous-traitants ? Des fabricants de palettes on choisit d'être de moins en moins dépendants de leurs fournisseurs et ont intégré en amont une activité de scierie pour sécuriser, toutes ou parties, de leurs approvisionnements en sciages. De même, certaines entreprises (fournisseur de quincaillerie de menuiserie) ont développé leur unité de fabrication de palettes au sein de leur site de production.



Léa Charron
Responsable pôle professionnel palettes
Tél. : 01 55 91 05 15
lea.charron@fnbois.com
6, rue François 1^{er}, 750008 Paris
www.fnbois.com

Avec le soutien de



Jeanne Bouchéou
Chargée d'affaires
Tél. : 06 77 57 82 54
jeanne.bouchouou@crittbois.com
27 Rue Philippe Seguin - Bâtiment 4
BP 91067 88051 ÉPINAL CEDEX 9