



L'entreprise

L'entreprise 3 Bois est une jeune "start up" de l'économie réelle créée en 2015 en SAS.

Implantée sur un ancien site militaire en reconversion de l'Allier–l'écocentre de Varennes sur Allier– l'usine de fabrication de granulés fonctionne depuis l'été 2017.

L'entreprise emploie aujourd'hui 11 salariés.

3 Bois a par ailleurs conçu et développé distributeur de granulés innovant pour lequel elle est Lauréate de l'appel à projet Agritech du Bivouac (Clermont-Ferrand).

Pourquoi avoir décidé de modifier votre offre actuelle ?

Le modèle d'affaire de 3Bois est en phase d'émergence/mise en œuvre. Non stabilisé, il est susceptible d'accueillir une composante "économie de fonctionnalité". L'objectif au travers de ce modèle est d'innover dans la distribution de granulés bois pour coller aux tendances de consommation actuelles : digitalisation, modèle « drive », disponibilité 24h/24, 7J/7,... Cette offre permet également de se démarquer sur un marché très concurrentiel en favorisant et développant la proximité : des granulés produits localement et un mode de distribution direct et en inventant un nouveau service.

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

Le produit retenu est le CUB, distributeur automatique de granulés, de son implantation à sa fin de vie.

Les principales cibles marketing envisagées sont les petits producteurs de granulés (regroupés dans un réseau « granulés de bois d'ici » (en projet) et les Collectivités engagées dans la transition énergétique (TEPOS, PCAET...).

Le package comprendrait, pour un collègue petit producteur de "granulés de bois d'ici" une aide au choix de l'implantation, en fonction de l'expérience acquise par 3Bois, la fabrication et customisation des distributeurs, leur installation et l'accompagnement des fournisseurs de granulés aux outils connectés et à la maintenance de premier niveau, un service hot-line de dépannage à distance, un appui à la promotion de l'utilisation (selon expérience 3Bois).

Une formule parallèle est développée avec les collectivités, le remplissage pouvant se faire par un producteur/distributeur du choix de la collectivité, à condition qu'il respecte des critères qualité d'un granulé local.

Nous envisageons dans un 1^{er} temps la commercialisation de cette offre sous forme de location ou de leasing.



Une opération en partenariat avec :



Co-financée par :



Quels sont les bénéfices pour vos clients ?

Pour les clients producteurs de granulés le bénéfice serait de développer au travers du CUB un nouveau mode de promotion et de distribution de leurs granulés.

Pour les collectivités, cette offre s'inscrirait dans leurs objectifs de transition énergétique : promotion de l'usage du granulé bois et mise à disposition d'un service de distribution granulés produits localement.

Pour les clients finaux, les bénéfices sont la simplicité d'accès à une énergie verte, disponible 24/24, 365/365, en proximité. Ce mode de distribution leur permet de s'approvisionner au fur et à mesure, en répartissant les coûts d'achat.

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

Le développement de cette offre s'inscrit dans le développement général de l'entreprise et de l'équipe. Nous avons identifié l'importance de mettre en place un plan marketing ciblé sur ce développement en circuit de proximité pour développer le BtoC.

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

Nous menons le développement de cette offre en parallèle de la montée en puissance de l'activité de production et de commercialisation de granulés. Outre sa propre commercialisation, elle doit nous apporter un mode complémentaire de distribution et de commercialisation de nos granulés.

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

Notre participation à ce projet nous a permis de poser les bases de ce projet et d'en définir les tenants et aboutissants notamment en terme technique, juridique, réglementaire, assurantiel et financier. Les solutions ont été esquissées, posées et écrites.

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

Notre principal besoin aujourd'hui est la mise en place d'un plan marketing pour accompagner le développement de cette offre et l'articulation efficace de ses modèles d'affaire.



Une opération en partenariat avec :



Co-financée par :

