



## L'entreprise

Cintrafil fait partie de Swann group et a notamment développé plusieurs gammes de mobiliers extérieurs pour des lieux de prestige.

## Pourquoi avoir décidé de modifier votre offre actuelle ?

La vente de produits est soumise aux aléas des appels d'offre. La compétition se fait principalement sur le coût et les délais et ne valorise pas la qualité de notre mobilier d'extérieur, qui peut durer plusieurs dizaines d'années.

Afin de mieux valoriser la qualité de nos produits, nous avons lancé une nouvelle marque, Edmond & Fils, pour la vente de mobilier d'extérieur pour les lieux de prestige. A l'occasion de ce lancement, nous nous sommes interrogés sur de nouveaux services qui pourraient être associés à ces produits, comme nous le faisons déjà pour la rénovation du mobilier du Jardin des Tuileries en période hivernale.

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

La marque Edmond & fils propose une solution intégrée comprenant un conseil en signature et en aménagement pour l'installation de mobilier en saison haute et basse moyennant une redevance journalière fonction du coût des meubles installés, ainsi que la mise à disposition de meubles pour les événements ponctuels moyennant une redevance par évènement. La remise en état du mobilier dégradé en usage normal est assurée pendant toute la durée du contrat.

## Quels sont les bénéfices pour vos clients ?

Les clients qui souscrivent à cette nouvelle offre bénéficient :

- de conseils en signature et en aménagement du site qui renforcent la notoriété et le prestige du lieu,
- d'un mobilier qui reste en bon état pendant toute la durée du contrat,
- d'opportunités de confort/bien-être pour les usagers du site, les encourageant à augmenter le temps passé dans le parc, en dehors des zones habituellement les plus encombrées,
- de la possibilité de développer des services additionnels (vente de boissons, spectacle assis, carré VIP, ...) avec un cachet prestige,
- d'une attractivité supérieure pour les visiteurs et les tour-opérateurs.
- d'une application smartphone pour le gestionnaire du parc : en cas de dégradation, l'application lui permet de faire une photo du matériel dégradé et de son numéro de série, de cliquer sur le type de défaut (tagué, pied tordu, traces de rouille, ...) et d'envoyer l'information à Cintrafil qui peut ainsi suivre l'état du parc et, au besoin, déclencher l'action prévue dans le contrat.

Une opération en partenariat :

Une opération co-financée par :

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

Le principal impact porte sur la façon de traiter chaque demande client comme une demande de prestige, qui oblige l'équipe commerciale à proposer la solution la mieux adaptée aux besoins de ce client.

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

La qualité du mobilier et sa durabilité sont à présent valorisés au service de ces lieux de prestige.

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

Cet accompagnement nous a permis d'identifier la valeur ajoutée « cachée » que nous apportons à nos clients auprès de qui nous pouvons désormais mettre en valeur et monétiser ces éléments.

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

La transition doit passer par une étude juridique poussée afin de ne pas nous mettre en difficulté sur ce nouveau modèle économique.

La stratégie export doit également être élaborée afin de préparer au mieux la transition.

Une opération en partenariat :



Une opération co-financée par :

