

OPINELmag

N°02 - 2021

Détour par l'artisanat
du bois

Les étuis en vedette

La cuisine nomade
s'impose

Nos amis australiens
prennent la parole

...

L'ÉDITO DU MOIS DE JUIN



Chers partenaires,

Nous souhaitons partager avec vous lors de cette deuxième édition d'Opinel Mag une des spécificités d'Opinel. Notre mode de gouvernance.

Tout d'abord, comme vous le savez, Opinel demeure depuis 1890 une entreprise familiale. Mais la gouvernance de l'entreprise est aujourd'hui assurée de façon conjointe.

D'une part par la famille Opinel : François Opinel notre Président, accompagné de son frère Denis et sa sœur Brigitte, également administrateurs. La famille Opinel fixe ou valide les axes majeurs de développement de l'entreprise : des éléments chiffrés tout autant que des principes comme le maintien de l'activité industrielle en Savoie, le respect de l'environnement, la fidélité à notre métier et notre expertise, la coutellerie.

D'autre part, depuis 2008 la direction opérationnelle est assurée de façon collective par une équipe d'encadrement qui a pour mission d'assurer la pérennité de l'entreprise en restant fidèle à ses principes.

Cette direction est menée par 2 dirigeants. Gérard Vignello est en charge du site (activités industrielles, gestion, services RH et informatique), et Luc Simon a la responsabilité des activités commerciales et marketing.

Cette direction à deux têtes est inhabituelle mais elle a porté ses fruits grâce à un dialogue continu, respectueux, constructif et des compétences et caractères complémentaires assurant un développement équilibré de l'entreprise.

En effet cette codirection nous permet la meilleure synchronisation possible des enjeux industriels et commerciaux. Cela contribue également à une bonne compréhension par nos équipes des contraintes de chaque service et d'avoir comme seule préoccupation l'intérêt général de l'entreprise et de nos partenaires.

Des échanges très réguliers et une vision partagée entre la famille et la direction opérationnelle permettent de concilier une vision à long terme avec la souplesse et l'adaptabilité nécessaires dans les périodes actuelles.

Cette gouvernance et bien entendu la contribution de l'ensemble de nos partenaires (clients, fournisseurs, salariés) ont permis à l'entreprise de se développer de façon importante depuis une quinzaine d'années.

Cela ne nous empêche pas malheureusement de faire face actuellement à des disponibilités produits insuffisantes. Alors que le niveau de production est bon depuis le début de l'année nous sommes conscients qu'il reste trop faible face à une demande exceptionnelle depuis près d'un an.

Soyez persuadés que la préoccupation quotidienne de chaque salarié et administrateur de l'entreprise est d'améliorer cette disponibilité produits et notre taux de service.



Luc Simon & Gérard Vignello

UNE YOURTE À L'ARTISANAT DU BOIS !

Qui s'attendrait à trouver une yourte chez Opinel ?

Le nouvel équipement de l'atelier d'artisanat du bois en a tout l'air, mais point de yack ni de famille nomade Mongole en vue !

Cette installation abrite en fait un carrousel sur lequel sont mis à sécher les assemblages de bois collés qui deviendront par la suite nos magnifiques couteaux artisanaux tels que le Chaperon, l'Atelier ou encore l'Ellipse.

De part et d'autre se trouvent deux postes de travail où sont réalisées les opérations d'encollage, et l'ensemble est maintenu en dépression. Le courant d'air généré canalise et protège les artisans des effluves de colle. La quantité de colle employée par Opinel sur une année est de l'ordre de quelques dizaines de litres, mais les textes relatifs à la santé au travail préconisent d'éviter autant que possible une exposition du personnel aux composés organiques volatiles (COV) dégagés par ce type de produit. C'est donc avec ce souci permanent du bien-être et de la sécurité de notre personnel qu'Opinel a réalisé cet investissement en ce début d'année 2021.



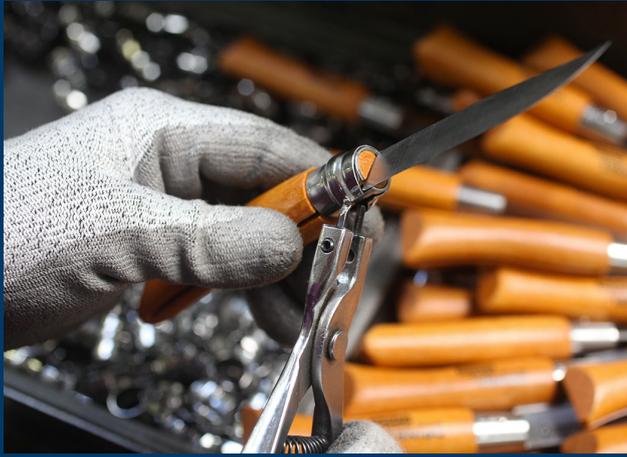
A propos, comment appelle-t-on nos deux salariées qui célèbrent quotidiennement le mariage de diverses essences de bois ? Voilà ce qu'en dit le Larousse :

“ Le féminin, quoique rare, est normal dans le sens concret : c'est une artisane spécialisée dans la restauration de poupées anciennes. En revanche, dans le sens abstrait, seul le masculin est usité : elle a été l'artisan de sa réussite. ”

Opinel aime à entretenir l'exception !

Et bravo à nos artisanes !

Patrice Perinetti, directeur industriel



Le saviez-vous ?

97% du bois des manches des couteaux Opinel vient du Jura, de la Savoie et de l'Isère.

Quant à l'acier composant les lames des couteaux :

44% vient de France

41% vient de Suède

15% vient d'Allemagne

LES CONSEILS DE VENTE DE...

Frédéric Pautet, directeur national des ventes



Les Étuis

La solution la plus efficace pour vendre des étuis, c'est déjà de les proposer !

Si toutes les ventes de couteaux ne permettent pas forcément la vente additionnelle d'un étui (prix parfois plus élevé que le couteau lui-même) il existe plus d'opportunités que ce que l'on peut penser.

Il est donc nécessaire d'avoir recours à la proposition systématique en évitant le piège de la « lourdeur » et l'impression de vente forcée :

« Vous avez vu que nous avons également de beaux étuis qui feraient un très bel emballage ou papier cadeau / qui protégeraient durablement et efficacement votre couteau. »

La deuxième solution consiste à montrer que ce genre de produit existe. C'est un achat d'impulsion, donc par définition le consommateur n'y pensera pas tout seul.

Il semble donc intéressant de :

- Multiplier la présence dans le point de vente (montrer le produit le plus souvent possible)
- L'installer à proximité de la caisse, et le proposer juste avant l'encaissement
- Sublimiser l'article (par des mises en avant en vitrine par exemple)
- Le mettre en situation avec un couteau à l'intérieur ou comme dotation aux vendeurs

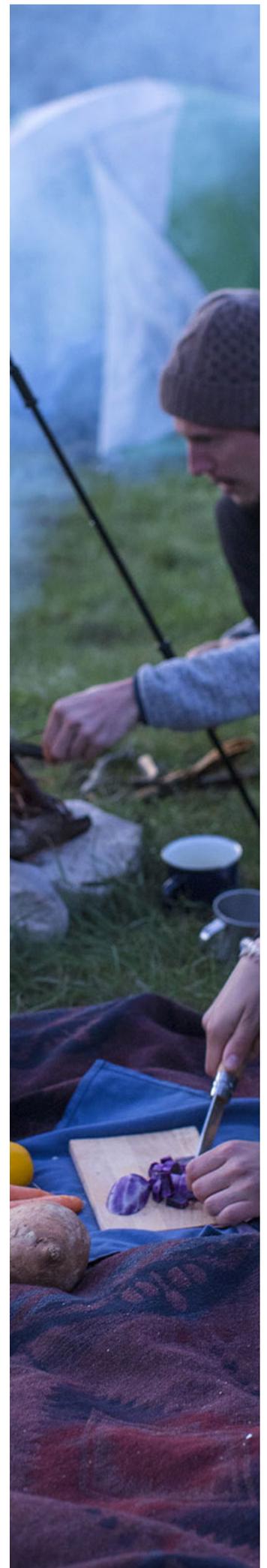
LA CUISINE NOMADE...

En 2018, Opinel lance un article à la croisée de deux de ses univers produits: l'outdoor et la cuisine. Avec le kit de cuisine nomade, nous proposons une solution pour tous ceux qui souhaitent cuisiner de manière efficace en dehors de chez soi. Nous nous appuyons sur notre savoir-faire : la fabrication de couteaux et outils compacts, légers, malins, faciles à transporter et assurant une coupe irréprochable.

Le kit nomade est alors très innovant de par le marché visé et les articles proposés, il est le fer de lance de notre proposition produit pour l'outdoor cooking, une tendance aujourd'hui très affirmée dans de nombreux pays, avec l'apparition ou le retour de styles de vie comme la van life, les tiny houses, le bivouac, la rando, la plaisance,... mais aussi les repas nomades au quotidien. Cette tendance nomade s'illustre par l'émergence ces dernières années de nombreuses marques de lunchbox ou de gourdes.



En 2020 et 2021, pour accentuer notre position d'expert et de leader sur ce segment, nous avons renforcé notre offre avec la création d'une collection à part entière, « cuisine nomade », qui a son identité propre et qui regroupe sous une même entité animée par la même philosophie d'utilisation, des produits existants, comme le tire-bouchon ou le couteau huitre, et des nouveaux produits, comme le N°07 Châtaigne.



...UNE COLLECTION INNOVANTE



Aujourd'hui 7 références composent la collection Cuisine Nomade, chaque article est estampillé de son logo vert nature « Cuisine Nomade » et pour les mettre en avant en magasin, nous avons imaginé un présentoir mini-corner qui les réunit et les présente via une vitrine et des broches libre-service.



C'est un nouveau segment, une nouvelle façon de parler de nos produits à nos consommateurs fidèles, et un moyen de toucher une nouvelle clientèle souhaitant un équipement adapté à ses loisirs ou à son mode de vie.

Françoise Detroyat, directrice marketing et communication

ILS SONT OPINEL

Sandra Sobrido, assistante chef d'équipe à l'atelier montage

Quel est ton poste chez Opinel ?

Je travaille à l'atelier montage. On assemble le manche, la virole et la lame, notamment grâce à une machine semi-automatisée. Il y a une personne à la machine, une autre qui pose les viroles, et une dernière qui affûte les couteaux. Ensuite, les couteaux partent au conditionnement. C'est un travail d'équipe, on s'entraide les uns les autres, tout en se montrant autonome à notre propre poste.



Quelles sont les valeurs que tu retrouves au sein de l'entreprise ?

Un esprit de groupe, un travail d'équipe, c'est une véritable entreprise familiale et conviviale.

Qu'est-ce que tu aimes le plus dans ce métier ?

J'aime tout, c'est intéressant, on voit le début de la fabrication jusqu'à la fin. L'atelier montage dépend des ateliers bois, meulage et virole, et le conditionnement et les expéditions dépendent un peu de nous. C'est un travail d'équipe.

Quelle est la spécificité de l'affilage ?

L'affilage permet d'assurer le tranchant du couteau. C'est un geste qui s'apprend, il faut avoir le ressenti pour savoir s'il faut insister ou non. On peut également tester le couteau pour voir si la lame coupe bien.

 Découvrez l'interview complet [ici](#)

“ C'est une véritable entreprise familiale et conviviale. ”

L'ÉQUIPE S'AGRANDIT

Jules CURTIL – Responsable de zone export Europe Centrale, Nord et Est

Thomas BELLEMIN – Technicien de maintenance

Olivia BERNICOT – Chef d'équipe à l'atelier montage

Salim BENCHINA – Préparateur de commandes aux expéditions

Laetitia DORGIA – Opératrice à l'atelier acier



LA VOIX DE L'AMÉRIQUE !



Civil Alchemy, Webster Groves, Missouri



Modern Love, Frenchtown, New Jersey



Seed People's Market, Costa Mesa, California

Des ventes qui explosent chez les détaillants !

“

Avec environ 50 % des adultes américains entièrement vaccinés et l'assouplissement des restrictions gouvernementales, nos détaillants américains voient de plus en plus de clients revenir en magasin. Après une longue année de restrictions qui a forcé nos partenaires à se tourner vers la vente en ligne et la collecte sur les pas de porte, les ventes d'Opinel USA sont plus fortes que jamais, même avant la pandémie ! Nos revendeurs américains ont adopté des stratégies omnicanales qui leur permettent d'atteindre plus de clients et de convertir plus de ventes.

”

Alex Delecroix, directeur des ventes et des opérations Opinel USA

NOTRE DISTRIBUTEUR AUSTRALIEN TÉMOIGNE

Interview avec **David Yates**, directeur des ventes et marketing chez **ZEN IMPORTS**

Pouvez-vous présenter Zen Imports en quelques mots ?

Zen est une société de gestion et de distribution de marques haut de gamme. Nous représentons des marques de renommée mondiale en Australie, en Nouvelle-Zélande et dans certaines régions d'Asie. Nous gérons l'intégration des marques, les stratégies marketing et tous les canaux de vente, y compris le commerce électronique.

Depuis quand travaillez-vous avec Opinel ?

Nous travaillons ensemble depuis 6 mois, après avoir échangé à de nombreuses reprises avec Opinel sur sa distribution en Australie. Opinel est une marque icônique européenne et patrimoniale. Nous ne travaillons qu'avec les meilleures marques dans les catégories de notre secteur et Opinel a toujours été un leader incontesté. Nous sommes ravis d'avoir le privilège de représenter Opinel.

Pouvez-vous décrire Opinel en trois mots ?

Patrimoine, icône et pionnier.

