

OPINELmag

N°07 - 2023

Octobre

L'évolution de l'usine

Les US sur la route

Showroom

Nouveautés

...

L'ÉDITO



Merci pour votre patience.

Les conséquences de la crise du covid (difficultés d'approvisionnements, absentéisme lié à la maladie, difficultés de recrutements, puis forte consommation et demande sur tous les produits liés à la maison, au jardin, au bricolage) ont fortement détérioré notre qualité de livraison depuis 2021.

Comme nous l'avions indiqué, nous avons dès début 2021 accéléré le plan d'investissements et de recrutements prévu.

Ce plan ainsi qu'une réorganisation majeure de notre site de production à Chambéry nous permet aujourd'hui de répondre de nouveau de façon très satisfaisante à une demande sur nos produits qui reste forte.

Ce plan avait également pour but d'anticiper un développement de la marque dans le futur...

Il a été mené dans cet esprit et doit nous permettre d'accompagner l'ensemble de nos partenaires de façon positive pour de nombreuses années à venir.

Nous sommes très heureux d'être de nouveau capables d'assurer un bon niveau de service et tenions à vous remercier pour votre patience durant ces 2 années.

Comme vous le verrez dans ce numéro, nous continuons dans le même temps à améliorer et à élargir nos gammes avec de nouveaux produits que plusieurs d'entre vous ont pu découvrir lors du salon Maison & Objet.

Nous vous souhaitons une excellente fin d'année...

Très sincèrement.

Luc Simon et Gérard Vignello, La direction

ÉVOLUTION DE L'USINE

Antoine Claudel, Directeur Industriel

En mars dernier, après une année de préparatifs et de travaux, l'extension de notre atelier d'usinage de nos lames a pris définitivement forme. Cette nouvelle surface de 400 m² une fois disponible, nous a permis de réceptionner deux nouvelles machines commandées l'année précédente et de pouvoir commencer à les exploiter au printemps 2023.

Notre capacité de production de lames s'en retrouve renforcée et notre capacité à répondre à nos clients également. Désormais, nous disposons d'une surface permettant d'accueillir d'autres équipements à l'avenir, afin de continuer à augmenter notre capacité de productions de lames si nécessaire, d'envisager des projets d'automatisation ou encore d'internaliser certaines opérations. Tout cela en lien avec notre stratégie de renforcer toujours plus notre Made in France.

Cette surface nouvellement dédiée à notre atelier meulage des lames a été rendue possible par le réagencement de notre atelier de montage. Tous les équipements associés ont ainsi dû être déplacés de quelques dizaines de mètres début 2023.

Félicitations à toutes les équipes industrielles pour l'aboutissement de ce projet clé.



L'équipe projet dans l'extension de l'atelier meulage et devant les nouveaux équipements de production, avec de gauche à droite : Jean PERROUX, responsable de production ; Antoine CLAUDEL directeur industriel ; Lionel BADET, chargé de méthodes et projets industriels ; Céline BESSON, responsable de l'atelier meulage ; Floriane DERNE, responsable maintenance et moyens généraux ; Bastien PERRIER, adjoint au responsable atelier meulage.

Opinel fait la chasse au plastique dans ses emballages !

L'engagement RSE d'Opinel se traduit notamment par la réduction de son empreinte environnementale. Ainsi ses produits sont durables, à impact limité et ont du sens.

Avec ses nouveaux packagings blisters, Opinel réduit de 80% sa consommation de plastique, soit 10 tonnes en moins par an. De plus, nous passons du PVC non recyclé au plastique le plus recyclable, le PET. Le recyclage est facilité par la conception du blister dont les différents matériaux (carton FSC et coque PET) se séparent pour le tri.

La réduction du format des blisters permet de réduire la consommation des matériaux mais également de diminuer la dépense énergétique en transport et stockage.

Une autre initiative d'emballage anti-plastique est la nouvelle méthode de regroupement des produits par lots : des feuillets papier 100% recyclables remplacent le film plastique thermorétractable.



ILS SONT OPINEL

Partez à la rencontre de **Christine Springolo** et de ses 45 ans et 7 mois de carrière chez Opinel !

Comment tout a commencé ?

Un jour, alors que je cherchais du travail après mes études de secrétariat, ma professeur de commerce au lycée Jules Ferry m'appelle pour me dire que la société Opinel cherche une secrétaire. J'obtiens un rendez-vous et je me présente accompagnée de ma mère comme c'était encore l'usage à l'époque (mon père aurait aussi pu m'accompagner mais il était en déplacement ce jour-là). C'est M. Maurice Opinel qui nous reçoit et qui nous fait entrer dans un petit salon (il y avait un N°13 ouvert dans la résine, c'était impressionnant!). Nous nous asseyons et commençons l'entretien quand soudain la porte s'entrouvre tout doucement et j'aperçois une personne avec ses lunettes sur le bout du nez qui nous observe. C'était M. Marcel Opinel en bleu de travail. Il est entré et s'est assis. L'entretien a continué avec M. Maurice.

Quelques jours après j'ai reçu un courrier (que j'ai toujours) qui indiquait en trois lignes qu'il fallait que je me présente le 23 octobre pour commencer à travailler chez Opinel.

J'ai été polyvalente pendant 2 ans, je faisais de la saisie informatique, du secrétariat (celui de M. Maurice Opinel), du standard et de la comptabilité analytique (j'ajoutais des chiffres que quelqu'un me dictait pour remplir des tableaux). Puis j'ai eu un poste définitif au sein du service commercial.

Qu'est-ce que tu as préféré dans ta mission aux archives ?

Je me suis rendue compte que j'aurais aimé faire ça toute ma vie ! Je me suis amusée, je m'y suis sentie bien, j'ai fait des découvertes, je me suis émerveillée. La particularité des archives c'est que l'on travaille avec des choses qui ont fait leur vie.



Quelle est la plus belle archive que tu as pu voir ?

Il n'y en a pas une en particulier. Tout est beau. De septembre 2022 à mai 2023, j'ai travaillé avec Brigitte Opinel sur les archives de M. Maurice Opinel. Au fur et à mesure du dépouillement j'ai retrouvé dans des documents sa minutie, son souci du détail, de la datation, des objets lui ayant appartenu. Encore une fois, que de souvenirs. Nous avons retrouvé des rasoirs, quelques outils, des ciseaux, des couteaux...

Raconte-nous ta plus folle anecdote chez Opinel.

Il y en a eu tellement ! Au travail, on est là pour travailler. Mais quand on pouvait "voler" quelques minutes pour partir en rigolade, c'était vraiment bien. Un jour M. Maurice Opinel est rentré dans le bureau alors qu'on était en plein fou rire et il a dit : "ah c'est bien ça rigole ici !" Cela nous a glacés et on s'est arrêté net

...

Découvrez l'interview complète [ici](#)

L'ÉQUIPE S'AGRANDIT

Ben Allou Youssef - Atelier Montage
Carella Loriane - Alternant Marketing
Chevallereau Florian - Service R&D
Dagallier Gaëtan - Alternant Méthode
Karaoui Sammy - Bois
Leclerc Erwann - Alternant Market/ R&D
Ledion Yann - Supply Chain
Menard Lenny - Alternant Maintenance

Moreira Kevin - Atelier Montage
Radovanovic Thomas - Atelier Montage
Raki Abdérézak - Bois
Rousseau Séverin - Technicien Maintenance
Vercauteren Sylvain - Bois
Visca Valérie - Bois
Zanardi Eva - Atelier Montage

CANADA : ENDORPHINE TÉMOIGNE

Interview avec **Hugues Chantal**, directeur commercial

Pouvez-vous nous présenter la société Endorphine ?

Fondée en 2005, la société Endorphine inc. joue un rôle clé en assurant la commercialisation et la distribution des produits Opinel au Canada, en veillant à ce que qu'ils soient largement disponibles pour les clients et les amateurs de couteaux de qualité. Grâce à notre expertise dans l'industrie de la coutellerie et à notre réseau de distribution bien établi, nous contribuons à promouvoir l'héritage d'Opinel et à satisfaire la demande croissante des consommateurs canadiens en matière de produits de coutellerie de haute qualité.

Depuis combien de temps travaillez-vous avec Opinel ?

Nous collaborons avec Opinel depuis 2005.

Quel est le couteau qui se vend le plus au Canada ?

Il y a effectivement plusieurs réponses à cette question car chaque saison apporte un meilleur vendeur. Cependant, le produit incontesté en vente est le N°08 Tradition Inox.

L'histoire et la notoriété de la marque Opinel influencent-elles les ventes sur le marché canadien ?

C'est une certitude que la notoriété de la marque Opinel est un atout considérable dans la vente de ces produits au Canada. Opinel existe depuis plus d'un siècle et jouit d'une réputation internationale en tant que fabricant de couteaux de qualité exceptionnelle.



Comment expliquez-vous la croissance des ventes de la marque Opinel au Canada ?

En effet, il y a une tendance croissante vers les produits artisanaux et de qualité, où les consommateurs recherchent des articles authentiques et durables. Opinel, avec son héritage artisanal et son attention portée aux détails, nous pouvons capitaliser sur cette tendance et attirer les acheteurs canadiens.

Pouvez-vous décrire Opinel en 3 mots ?

Durable, Unique, Artisanal

“ **N**otre histoire avec le Canada est un joli conte ! Cela démarre avec Nicolas Mithieux, qui, après avoir évolué au sein de notre société en tant que responsable du secteur Rhône Alpes, décide en 2008 de partir avec sa compagne au Canada. Une fois arrivé, au pays des bucherons, il nous propose de distribuer la marque. Nous lui faisons confiance et en 2022, la société Endorphine est dans le top 10 de nos partenaires distributeurs à l'export. Nous avons accueilli leur force de vente dans nos locaux fin août, ils sont désormais sur-vitaminés et prêts à en découdre, tabernacle ! Je vous partage d'ailleurs quelques expressions québécoises. Nous sommes beaucoup allés à la margoulette (échanger et communiquer), désormais ils sont prêts à cogner des clous (faire de leur mieux jusqu'à épuisement) quitte à passer la nuit sur la corde à linge (ne pas dormir de la nuit) jusqu'à ce qu'il tombe des peaux de lièvres (des gros flocons de neige) ! ”

Jérôme Le Caïnek, Directeur Export

Nous vous attendons !

Après quelques mois de travaux nous sommes heureux de vous accueillir dans notre nouveau lieu de réception.

Découvrez la présentation [vidéo](#).



Médailles du Travail

Cette année, notre soirée «Médailles du Travail» a été une soirée pétanque !

Le jeudi 23 septembre, les salariés de l'entreprise se sont répartis en 40 équipes pour une compétition sous le signe de la bonne humeur.

Chacun d'entre eux était équipé d'une triplette OBUT personnalisée du logo Opinel.
La rencontre de deux marques françaises iconiques synonymes de bons moments de partage !

Nous tenons à remercier OBUT pour avoir contribué à cette belle soirée.

Et un grand bravo aux médaillés !



LA VOIX DE L'AMÉRIQUE !

Alex Delecroix, Directeur des ventes et des opérations OPINEL USA

Opinel USA prend la route !

En septembre dernier, Ben Quesnel, responsable des ventes d'articles de sport et de plein air, s'est lancé dans un road trip de trois semaines à travers l'État de Washington, l'Oregon et le nord de la Californie à bord de sa superbe Volkswagen T3 Vanagon 1985, Jozette ! Tout au long de ce voyage de 4 800 km, Ben et Jozette se sont arrêtés chez plusieurs de nos détaillants et ont organisé des événements d'activation avec certains partenaires clés pour créer un engouement autour de la marque Opinel. L'un des temps forts du voyage a été la participation à l'Adventure Van Expo à Lake Tahoe, CA, où nous nous sommes associés avec le détaillant local Tahoe Mountain Sports pour offrir une collection de produits Opinel pour la vie en camionnette et les besoins de cuisine en camp. Soyez à l'affût d'autres tournées de présentation Opinel à l'avenir !



« Raconte-moi une histoire... »

Frédéric Pautet, Directeur national des ventes

L'une des façons pour un distributeur de fidéliser ses clients sans passer systématiquement par le décrochage de prix est de valoriser **«l'expérience client»**.

Qu'est-ce que l'expérience client ?

C'est créer un moment dont le client va se souvenir lors de son passage dans le magasin.

De quoi va-t-il se souvenir ?

Le lieu, l'ambiance, le personnel...

Finalement, ce qui va le convaincre de revenir et l'inciter à en parler autour de lui.

Quoi de mieux qu'une belle histoire pour accompagner le client dans sa réflexion ou le convaincre qu'il fait le bon choix ?

Une belle histoire c'est quelque chose que l'on ne voit pas forcément sur le produit ou sur son emballage. C'est également quelque chose que l'on ne connaissait pas avant d'entrer dans le magasin mais que l'on aura envie de raconter par la suite.

En prenant ce temps avec le client, nous offrons quelque chose de plus que le produit, c'est déjà un «peu» un paquet cadeau.

Cette histoire peut être par exemple celle de la naissance de la marque (où et quand elle a été créée), le profil de son inventeur, ce qu'elle est devenue aujourd'hui ou bien encore des éléments spécifiques au produit acheté (comment est née l'idée, comment il a été fabriqué...).

C'est une manière pour le distributeur de montrer son expertise et sa connaissance des produits qu'il revend.

Vous pouvez retrouver ces histoires dans notre catalogue, sur nos réseaux sociaux ou encore auprès de vos responsables de secteur.

NOUVEAUTÉS

Françoise Detroyat, Directrice marketing & communication

SAMPO

La fin d'année se profile et les idées cadeaux ne manquent pas parmi les nouveautés présentées sur le salon Maison et Objet de septembre.

Notre couteau de poche iconique se réenchante avec la série limitée **N°08 Sampo**. Son nom énigmatique est synonyme d' "objet magique" dans la mythologie finnoise. Ce nom est notre clin d'œil au bois utilisé : le bouleau madré, dont le veinage tourbillonnant est dû aux torsions de cet arbre qui ne pousse que dans les conditions rudes, en particulier dans la région de Carélie, en Finlande. Bois rare d'exception, il fascine par son aspect marbré virant du jaune pâle au marron clair. Doté d'une lame poliglance, ce N°08 Sampo saura ravir les amoureux de beaux objets et édité à 6750 exemplaires, il fera le bonheur des collectionneurs. Prix public 79 €TTC.



Edition Nature

La collection bisannuelle "Edition" a réuni trois artistes autour du N°08 pour exprimer leur vision de la nature, un thème qui nous tient à cœur. Rommy Gonzalez, artiste chilienne vivant à Berlin, fait honneur aux champignons et au rôle primordial du mycélium. Antoine Martinet, dit Mioshe, artiste rennais, propose une vision universelle de la nature en évoquant une divinité grecque Déméter ou Gaïa en position yogique de l'arbre qui prend racine surplombée par les astres. Perrine Honoré, artiste française vivant à Barcelone, adopte une approche joyeuse et ludique en habillant le manche d'éléments de la nature aux contours naïfs et colorés. Avec trois styles différents, la collection "**Edition Nature**" saura séduire le goût de chacun. Ces trois œuvres décorent le manche grâce à la technique de la sublimation : le film imprimé du décor est posé et ajusté à la main sur le manche, puis passé au four pour fixer le dessin. Chaque modèle est édité à 9000 exemplaires. Le couteau "Mioshe" est doté d'une lame et d'une virole noire.

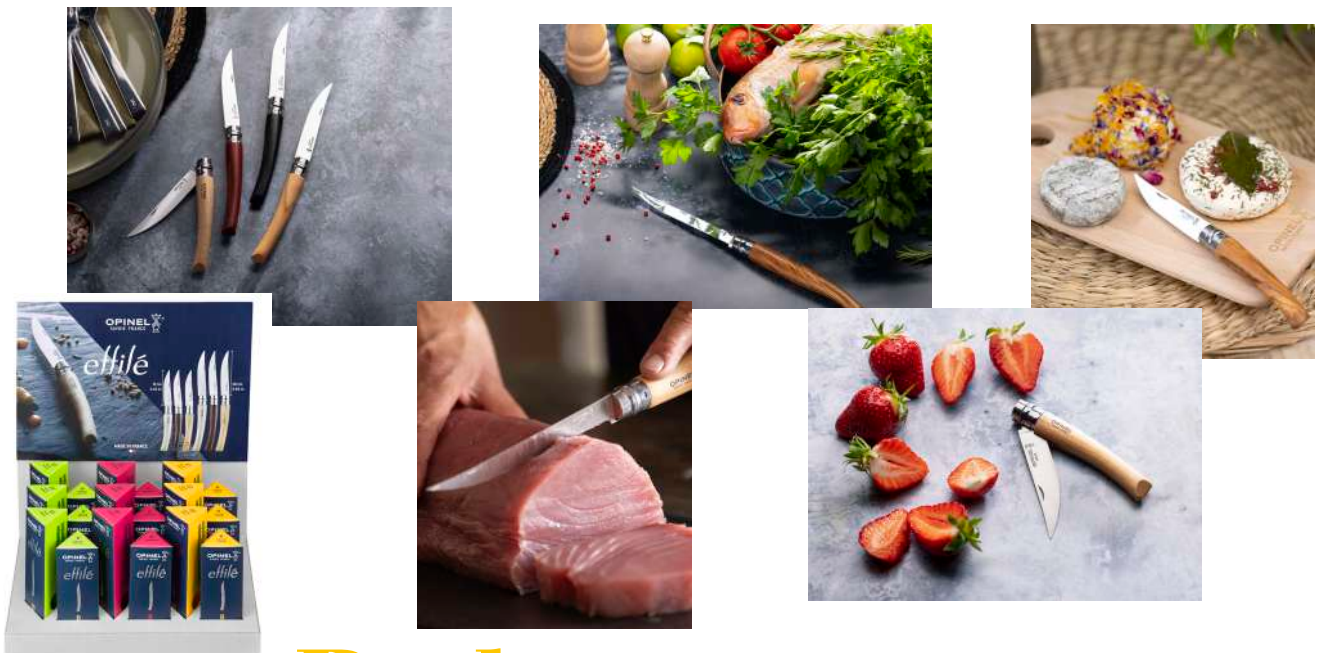
Prix public 39 €TTC et 44 €TTC pour le Mioshe.



effilé

A côté de nos couteaux Tradition, une autre collection de couteaux de poche existe depuis plus de 30 ans : **Les Effilés**. Sa lame fine et son manche fuselé définissent la silhouette de ce couteau de poche qui se décline en 4 tailles de lame de 8,10,12 et 15 cm.

Aujourd'hui, la collection se réinvente pour mieux affirmer son positionnement et améliorer son attractivité. Ainsi l'effilé 8 et l'effilé 10 ont été redessinés par le designer Franck Fontana pour devenir des couteaux de poche élégants et urbains grâce à une ligne épurée. L'effilé 10 sera ainsi le couteau de table nomade à déplier au restaurant pour une coupe délicate et toujours parfaite. L'effilé 8, le petit couteau chic et compact à glisser dans son sac. Les effilés 12 et 15 n'ont pas été modifiés, leurs lames sont fines, très flexibles et pointues, elles assurent une coupe exceptionnelle, notamment pour préparer les poissons et trancher finement. Repliée dans le manche, la lame est protégée et sécurisée, facile à ranger. Pour mieux les mettre en valeur et respecter leur positionnement premium, ces couteaux sont désormais vendus en boîtes individuelle au style original très attractif. Un présentoir de comptoir contenant des effilés 8 et 10 en 3 essences, soit 18 pièces, permet de remettre dans la lumière cette gamme entièrement redynamisée.



Barbecue set

Une autre nouveauté majeure a été présentée en avant-première sur Maison et Objet : le **set-barbecue**. Fidèle aux valeurs design de la marque, c'est un produit simple, robuste, malin et durable composé de trois ustensiles fabriqués en France.

Tout d'abord, le couteau pliant N°12B : une nouvelle taille dans la collection Tradition ! Doté d'une lame de 16 cm il est parfait pour découper viande, légumes et fruits, son manche accueille un décapsuleur de bouteilles. Sur le couteau vient s'enclencher, à la manière du picnic+, une spatule au format généreux et bords biseautés. Enfin une pince XL de 40cm, tout acier, à la tête asymétrique permet de saisir les grosses comme les petites pièces, et offre une astuce pratique dans sa charnière : une fente lève-grille. Ce set barbecue unique et 100% made in France sera disponible en février 2024 pour une mise en place avant le printemps, la saison phare pour la vente des produits barbecue. Mais nous sommes persuadés qu'il sera aussi une idée cadeau bienvenue pour la fête des pères et Noël 2024...

Prix public 110 €TTC.

Retrouvez la vidéo de notre stand à [maison et objet](https://www.maison-et-objet.com).

