

Concept pour le développement de l'offre et de services

Filière d'études : Technicien-ne diplômé-e ES Technique du bois
Spécialisation : Menuiserie-ébénisterie
Encadrant-e-s : Prof. Birgit Neubauer Letsch, Ludovic Cretenoud
Expert : Dominique Rais (Clivaz menuiserie SA)

La Menuiserie Oberson SA qui est spécialisée dans l'agencement sur mesure et cherche à élargir son offre de services pour répondre à la demande de prestations techniques. Ce travail de diplôme vise à déterminer la faisabilité et la rentabilité d'un bureau technique externe.

Situation initiale

La Menuiserie Ebénisterie Oberson SA, située à Riaz, opère principalement en tant que sous-traitant pour les menuisiers professionnels indépendants offrant des services complets allant de l'élaboration des plans à la production finale. Face à un marché en constante évolution et afin de répondre aux besoins croissants de ses clients, les directeurs de la menuiserie Oberson SA cherchent à élargir leur offre de services. Ce travail de diplôme vise à développer un concept stratégique permettant d'optimiser les opérations de l'entreprise, d'élargir son offre et de stimuler sa croissance future.

Objectifs

L'objectif principal est d'analyser la demande des PME pour des services techniques externalisés. Il s'agit également d'identifier les meilleures stratégies d'expansion adaptées à la menuiserie Oberson SA. Une étude approfondie permettra de déterminer la rentabilité potentielle d'un bureau technique et d'envisager les conditions optimales de son implantation. Enfin, des recommandations stratégiques seront formulées afin d'optimiser cette nouvelle offre.

Méthodologie

Une analyse interne de la menuiserie Oberson SA a été réalisée afin d'évaluer ses capacités actuelles. En parallèle, une étude de marché a été menée en interrogeant des PME fribourgeoises et des PME vaudoises. Les données collectées ont ensuite été exploitées pour effectuer une analyse SWOT. Une comparaison multicritères a permis d'évaluer plusieurs variantes stratégiques. Enfin, des modélisations financières ont été réalisées afin d'estimer la rentabilité des différentes options.

Résultats clés

L'étude de marché a révélé que 74% des PME fribourgeoises et 75% des PME vaudoises préfèrent collaborer avec une société distincte plutôt qu'avec un bureau technique intégré à une menuiserie existante.

L'analyse des tarifs acceptables montre une fourchette moyenne entre 85 et 95 CHF/h. L'analyse multicritères a identifié une variante plus avantageuse que les autres. Sur le plan financier, la rentabilité est atteignable dès la deuxième année à condition d'engager deux techniciens dès le lancement du projet.

Conclusion et recommandations

L'option la plus pertinente pour la menuiserie Oberson SA est la création d'une société distincte dédiée aux services techniques, installée dans un bâtiment existant et disponible de l'entreprise. Afin de limiter l'investissement initial, il est recommandé d'opter pour une structure juridique de type Sàrl. L'intégration immédiate de deux techniciens permettrait d'atteindre assez rapidement l'équilibre financier. Un suivi rigoureux des indicateurs de performance sera essentiel pour assurer la rentabilité à moyen terme. La mise en œuvre de cette stratégie devra être progressive et adaptée aux évolutions du marché.

Perspectives

Cette stratégie d'expansion offre à la menuiserie Oberson SA une opportunité concrète d'améliorer sa productivité tout en proposant un service innovant aux PME du secteur. La mise en œuvre de cette recommandation devra faire l'objet d'un suivi stratégique afin d'assurer son succès sur le long terme.



Nathan Chhoudi

Exemple plan d'évolution des services		
Année	Nouveaux services proposés	Objectif
1	Externalisation des plans DAO	Acquisition de clients
2	Spécialisation dans visuel 3D	Différenciation de l'offre
3	Accompagnement technique pour les PME	Augmentation du CA
4	Programmation et usinages complexes CNC	Augmentation clients entreprise mère

Exemple phase de développement		
Phase	Durée	Objectifs
Lancement	0-6 mois	Mise en place de la Sàrl, installation des équipements, 1er clients
Stabilisation	7-12 mois	Adaptation de l'offre, ajustements organisationnels
Expansion	13 à 24 mois	Intégration d'un 3ème technicien, ajout de nouveaux services

Proposition d'une phase de développement pour la nouvelle entité