

OPINELmag

N°06 - 2023

FÉVRIER

Évolution de l'usine

Conseils de vente

Nouveautés

...

L'ÉDITO



Positif...

Bien entendu, certains éléments du contexte international peuvent encore nous inciter à une certaine prudence (inflation, situation géopolitique)

Pour autant, et comme vous le verrez dans cette nouvelle édition, plusieurs faits nous permettent d'aborder 2023 de façon résolument positive.

- des machines supplémentaires mises en place en 2022 ont permis d'augmenter notre capacité de production. Notre taux de livraison a commencé à s'améliorer fin 2022 et davantage encore en ce début d'année. Nous commençons à reconstituer des stocks nécessaires pour accompagner la croissance de notre marque et vous servir au mieux.
- comme vous le verrez en page 3, l'usine se transforme encore pour se donner de nouvelles perspectives de croissance.
- l'équipe s'agrandit (cf page 4) ; au global nous sommes passés de 167 personnes début 2022 à 181 aujourd'hui.
- nous revenons juste du salon Ambiente à Francfort. Salon de nouveau très dynamique où nous avons été ravis d'accueillir plusieurs d'entre vous.
- nous avons pu en particulier constater le très bon accueil de plusieurs de nos nouveautés (cf pages 8 et 9).
- enfin, si l'on parle de nouveautés encore récentes, nous avons été ravis d'avoir vos retours quasi unanimes sur les très bonnes ventes que vous avez pu réaliser avec les sets Picnic+, et pour ceux dont c'est le cœur de métier, avec la gamme Perpétue pour Noël particulièrement.

Soyez donc assurés de notre volonté et de celle de toute l'équipe Opinel de contribuer au mieux à votre réussite en 2023.



Salon Ambiente 2023

Luc Simon et Gérard Vignello, La direction

ÉVOLUTION DE L'USINE

Lors de la précédente édition de notre Opinel Mag (édition n°5), nous relations le démarrage de travaux de reconfiguration de nos ateliers de production, afin de nous donner l'espace nécessaire à l'implantation de nouvelles machines de meulage des lames et de machine d'assemblage de nos couteaux.

Un préalable à cette finalité était d'exploiter nos volumes disponibles, à travers l'implantation de nouveaux moyens de stockage de nos encours de production. C'est désormais chose faite, puisque 7 tours de stockage de 7 mètres de haut chacune ont été implantées en lieu et place de stockages statiques.



Ces tours de stockages, toutes reliées à un système informatique centralisé, sont en exploitation depuis octobre 2022, sous la supervision de notre service Logistique Industrielle. Outre le 1er objectif de gain de place au sol qu'elles ont généré, elles permettent de faciliter le suivi des stocks d'encours et améliorer leur justesse.

Cette phase importante de notre projet de réimplantation étant terminée, nous allons pouvoir concrétiser la dernière phase de travaux, avec le déplacement de nos lignes d'assemblage de couteaux et la création de notre atelier meulage étendu courant mars 2023.

Antoine Claudel, Directeur Industriel

POINT RSE

Nous faisons en sorte de gaspiller le moins possible dans notre process de fabrication.

La combustion des copeaux de bois issus du façonnage des manches des couteaux Opinel, ainsi que l'énergie libérée par les compresseurs d'air assurent le chauffage des ateliers et des bureaux. Nous travaillons avec des cabinets extérieurs spécialisés afin de vérifier que nous respectons les textes réglementaires. Ainsi, les rejets dans l'air, dans l'eau, les poussières, les bruits, la consommation d'électricité et les déchets sont mesurés régulièrement.

Un tri des déchets est également effectué : le papier, le carton, le bois, la ferraille, les chutes d'acier ou encore le plastique sont à 100% recyclés ou revalorisés.



ILS SONT OPINEL

Découvrez l'une de nos collaboratrices : **Amandine**, assistante service client.

En quoi consiste ton métier ?

Je suis assistante service client. Je suis garante d'une relation de confiance avec les clients sur un secteur déterminé. Je m'occupe de la gestion de la fiche client, des commandes, de la saisie, de l'intégration jusqu'à la facturation et même du suivi des factures échues. Je donne les disponibilités produits, je règle tous les litiges de prix, de transporteurs ou de satisfaction clients.

Je traite avec plusieurs centrales d'achats qui peuvent avoir des suivis plus poussés sur des opérations commerciales. Je gère une partie propriété intellectuelle pour laquelle je recherche les couteaux qui seraient modifiés, gravés ou sculptés et qui seraient mis à la vente. J'échange beaucoup avec notre cabinet de juristes pour les dépôts des marques, modèles, brevets ainsi que pour leurs renouvellements. Je m'occupe de la mise à jour des articles à saisir sur le CRM ainsi que de la médiathèque. Je gère les réservations (avion, hôtels, navette...) lors de déplacements ou de salons. Pour finir, je travaille en binôme avec les représentants et directeurs et en étroite collaboration avec les autres assistantes du plateau. C'est un métier très diversifié.



Peux-tu décrire ton travail en quelques mots ?

L'administration des ventes, c'est de l'organisation et de la réactivité. Il faut maîtriser les outils bureautiques. Une bonne capacité d'analyse et de synthèse semble aussi indispensable. La diversification des missions permet d'avoir un poste plus élargi et plus intéressant.

Qu'est-ce qui t'a donné envie de venir travailler chez Opinel ?

C'est une marque emblématique, avec des valeurs sûres et made in France. Je suis complètement fan des couteaux et fidèle ambassadrice. C'est une marque coup de cœur, tout le monde a une histoire avec un Opinel.

Quelle a été la réaction de tes proches quand tu leur as dit que tu travaillais chez Opinel ?

Ils étaient super fiers ! Ils possèdent tous au moins un couteau de la marque.

Quelles valeurs retrouves-tu dans l'entreprise ?

La simplicité, l'humanité et l'exigence.

Découvrez l'interview complète [ici](#)

L'ÉQUIPE S'AGRANDIT

Lauer Alicia - Atelier Montage
Fernandes José - Atelier Acier
Aubouy Jérôme - Atelier Meulage
Chapapria Marie - Service BtoB

Barry Alpha - Atelier Meulage
Najtegaal Jorgen - Atelier Meulage
Billiet Simon - Service Maintenance

AUTRICHE : HAUSA DUISBERG TÉMOIGNE

Interview avec **Kollerics Andreas**, responsable des achats

Pouvez-vous nous présenter la société Duisberg ?

HauSa DUISBERG

Qualität aus Tradition – seit 1881

Depuis ses débuts, il y a 140 ans, Duisberg s'est fait un nom en tant que spécialiste des grandes marques en Autriche, en Europe centrale et en Europe du Sud-Est. Au fil des décennies, la société a établi des marques comme Gillette et bien d'autres. Toujours à la recherche de partenaires les plus précieux, Duisberg a entamé il y a quelques années une coopération très fructueuse avec Opinel dans le but de renforcer la marque et d'accroître les activités dans les différents canaux. Sur la base de considérations structurelles pendant la transition générationnelle et afin d'affiner notre idée de durabilité, de régionalisme européen et de design, nous avons décidé de transférer l'activité autrichienne à HauSa Duisberg à la fin de 2022 sous la direction de M. Ivan Saric. Nous suivons notre conviction, en affinant le profil et en utilisant notre créativité et notre expérience pour trouver, en plus de nos canaux importants, de nouvelles façons de faire des affaires.

Depuis combien de temps travaillez-vous avec Opinel ?

Nous avons commencé notre partenariat en 2011 avec le souhait de rendre chaque Autrichien heureux avec son propre couteau Opinel. Nous sommes sur la bonne voie.

Quel est le couteau qui se vend le plus en Autriche ?

Certes, l'Opinel N°08 se vend très bien ! Mais, par rapport à d'autres pays, c'est un produit original qui l'emporte : le couteau Champignon dans toutes sortes d'emballages !



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

Oui, bien sûr ! Le partenariat à long terme nous a permis et nous permet de développer la marque de manière constante et avec succès. Durabilité, histoire et relation étroite avec la nature.

Ce sont les thèmes principaux pour les Autrichiens. Qualité à un prix raisonnable, fabriqué en Europe, c'est ce que nous recherchons. Nous avons fait des produits Opinel des articles "feel good", grâce à la qualité de la production Opinel.

La fin de ce voyage réussi est loin d'être en vue !



“
C

'est un grand plaisir pour moi de travailler avec l'équipe HauSa.

Je les ai tous rencontrés pour la première fois à l'occasion de leur 140e anniversaire à Vienne.

Ce fut l'occasion de constater à quel point la tradition est une valeur partagée entre nos deux entreprises. Pour ma deuxième visite en mai 2022, ce fut à nouveau un accueil chaleureux dans une ambiance conviviale.

Jules Curtil, Responsable de Zone Europe Nord

”

CASSE-CROÛTE FESTIVAL

Fin octobre, nous avons participé à la première édition du Festival Casse-croûte à Chamonix. Ce festival hybride est à la croisée de la gastronomie, du vin, de la culture et de la nature. Des valeurs qui ont motivé la participation d'Opinel à cet événement qui a convié plus de 1200 participants.



Aurélien Ducroz x La Route du Rhum

Une illustration malheureuse mais forte de l'un des accords toltèques : toujours faire de son mieux.

En ce début novembre, Aurélien Ducroz réussit son départ de la Route du Rhum, Mais après 3 jours de navigation à 350 miles au large des côtes Espagnoles, il subit un démâtage dû à des conditions particulièrement éprouvantes. Ainsi une toute autre aventure se dessine. Il se retrouve à la dérive pendant cinq jours sous grément de fortune, en proie à des conditions de mer et de vent musclées, avant de pouvoir rejoindre La Corogne. Grâce à son mental et sa motivation il surmonte ce moment difficile et pense déjà à ses prochains défis.



« Il va falloir, dans un premier temps, essayer de comprendre pourquoi le mât a cassé. Il y a des questions à se poser. Il va y avoir aussi cette frustration terrible à digérer. On s'est battu pour ce projet et pour cette Route du Rhum. C'est dur d'avoir tout vu s'arrêter aussi vite même s'il y a beaucoup de motifs de satisfaction malgré tout. Lors de mes quatre premiers jours de course, malgré les conditions qui n'étaient pas forcément faciles, j'avais l'impression que tout déroulait. Le sommeil, les manœuvres... Tout était fluide. J'avais réellement le sentiment de parfaitement savoir quoi faire et où aller. J'avais la vitesse et je tirais les bons bords. C'était grisant. Les sensations étaient vraiment bonnes et je m'éclatais. Tout ça est évidemment hyper positif. A présent, il faut tout remettre en ordre de marche. C'est un gros défi mais on sait faire, et on va le faire pour repartir au taquet dès le printemps prochain », a promis Aurélien Ducroz.

LA VOIX DE L'AMÉRIQUE !



En décembre dernier, l'équipe Opinel USA a organisé un pop-up chez Northwestern Cutlery, un détaillant de Chicago. Lors de cet événement, les clients et le personnel ont eu l'occasion de découvrir une collection complète de couteaux Opinel tout en dégustant quelques fromages français locaux.

Fondée en 1972, Northwestern Cutlery est une entreprise familiale de troisième génération qui propose les meilleurs couteaux et outils de cuisine dans la région de Chicago. Les clients ont été impressionnés par la profondeur de la gamme Opinel. Les couteaux Picnic+, les couteaux de table Bon Appetit et les couteaux de chef Parallèle ont été parmi les préférés. Opinel USA s'est engagé à organiser davantage d'événements avec les détaillants locaux dans le but de renforcer les partenariats et d'accroître la notoriété de la marque au niveau local.

Alex Delecroix, Directeur des ventes et des opérations OPINEL USA

LES CONSEILS DE VENTE DE...

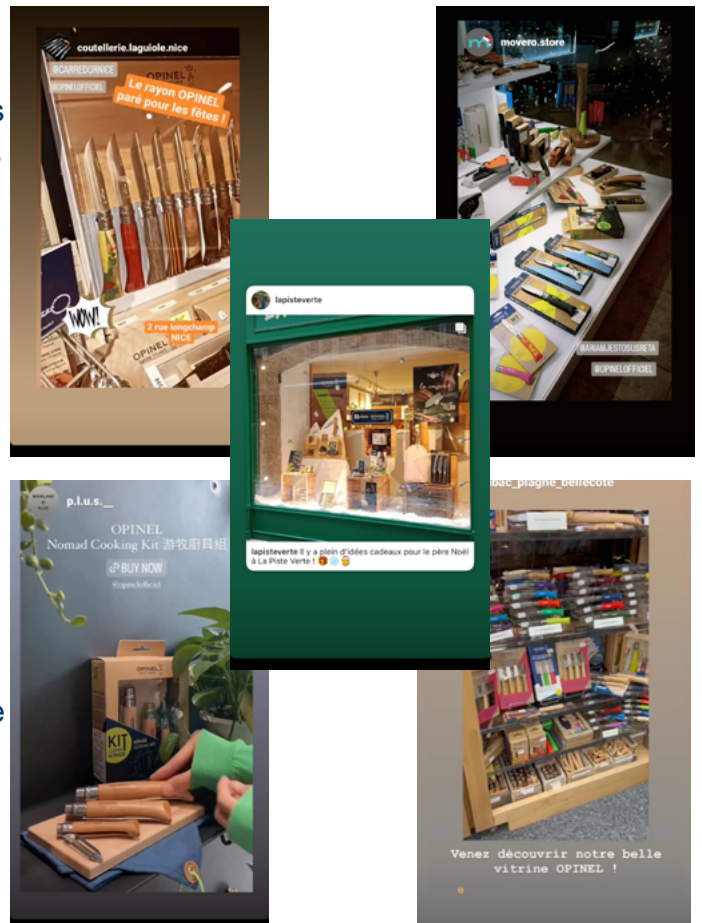
Frédéric Pautet, directeur national des ventes

Une vitrine qui communique

Pour attirer votre clientèle, la vitrine est un élément de communication et de séduction. Nous disposons de 3 secondes pour capter l'attention des passants. En effet, elle permet de mettre en scène vos différents produits et informe le client des articles et marques qui sont proposés dans votre magasin. Ainsi cela peut les inciter à entrer dans le magasin pour idéalement réaliser un achat. On estime à 30% ou 40% le chiffre d'affaires généré par la vitrine.

Avec l'arrivée de la digitalisation, les réseaux sociaux sont aussi un nouveau moyen d'informer vos clients de vos produits présents en boutique. Nous avons notamment la possibilité d'utiliser la visibilité des réseaux sociaux de la marque (132k sur Instagram, 67k sur Facebook et 8k sur LinkedIn) afin de partager vos contenus et de mettre en avant vos boutiques au-delà de votre zone de chalandise.

Il suffit de publier une story en nous taguant @opinelofficiel ou bien de nous envoyer vos photos par message privé.



NOUVEAUTÉS

KIT ENTRETIEN

Proposer des articles qui durent permet de réduire considérablement leur impact environnemental. Cet objectif est central dans notre stratégie de développement produit.

De par sa conception et les matériaux employés, un couteau Opinel dure, des décennies, il se transmet même d'une génération à l'autre. Il suffit pour cela de l'entretenir. Notre Kit entretien permet de proposer au consommateur une solution pour l'accompagner dans l'entretien de son couteau et lui garantir sa longévité.

Le kit est composé de :



Huile végétale, inodore, facile à appliquer
Bidon métal de 150 ml



Pierre naturelle des Pyrénées grès schisteux
grain fin, équivalence grain 1000
140 x 50 x 14 mm



Chiffon microfibre 200x200 mm

Ces 3 produits sont rangés dans une boîte métallique.
Découvrez notre vidéo tuto [ici](#).



facette

L'offre « Table » Opinel a considérablement évolué ces dernières années. Avec l'arrivée de Facette, nous venons compléter notre segment premium. Dessinés par le studio de design BIG GAME et fabriqués en France, les couteaux de table Facette ont de multiples atouts pour séduire un large éventail de consommateurs.

Tout d'abord une ligne « classique bistrot chic » qui se conjugue parfaitement avec tous les styles et toutes les tables, au quotidien ou pour recevoir.

Pour le manche nous avons sélectionné des matériaux et coloris complémentaires : deux bois naturels avec le frêne et l'olivier, un bois stabilisé avec le frêne sombre, et le nouvel eco-matériau VittEr® en papier compressé, décliné en blanc et en ardoise. Le matériau VittEr® offre un toucher doux et permet le passage au lave-vaisselle. Deux types de lame sont proposés : la lame lisse pour une coupe fluide et un tranchant réaffûtable, la lame microdentée pour une coupe efficace sans entretien exclusivement sur le VittEr ardoise. Cette référence est idéale pour les restaurants.

Les « Facette » sont vendus en coffret de 4 unités. Pour une table originale nous proposons également un coffret panaché (frêne, olivier, frêne sombre, VittEr® blanc).



Francoise Detroyat, Directrice marketing & communication

NOUVEAUTÉS

le petit Chef

kids cook with Opinel

Pour fêter ses 10 ans le coffret Le Petit Chef propose deux nouveaux coloris : vert et bleu.



LES essentiels du CUISINIER

Le coffret **Primo** composé des 3 couleurs fondamentales pour un contraste sophistiqué.



N°08 le Savoyard

L'Opinel, le souvenir incontournable des vacances à la montagne. Voici le nouveau modèle, le N°08 le Savoyard qui honore notre territoire et nos racines.



Perpétue

Notre collection Perpétue dessinée par Big-Game fabriquée en Europe, s'étend avec l'ajout de 4 modèles entremets tout acier, pour déguster dessert et café.

