

Un modèle « Pay-per-part » pour l'industrie de façonnage de tôles grâce à un modèle commercial innovant

13 novembre 2020, 01:00

Pieter Kesteloot

Trumpf va désormais proposer à ses clients de l'industrie manufacturière un concept de paiement à la pièce produite (« pay-per-part ») développé conjointement pour la découpe laser. En soi, le concept n'est pas nouveau mais le partenariat stratégique choisi pour le commercialiser l'est davantage, ce qui nous permet de parler d'un modèle commercial innovant.

Le fabricant allemand de machines de façonnage de tôles Trumpf a récemment fait ses premiers pas vers un modèle de paiement à la pièce produite : un nouveau concept pour offrir à ses clients de l'industrie manufacturière une alternative à l'achat traditionnel de machines, leur permettant d'augmenter leur capacité de production sans investissements initiaux massifs (avec les risques inhérents). Le fabricant de machines s'associe dans ce cadre avec l'un des plus grands réassureurs au monde : le groupe Munich Re. Le modèle développé conjointement offre aux entreprises de façonnage de tôles de nouvelles opportunités d'affaires et de production. Les clients ont accès aux dernières technologies de découpe laser automatisée sans avoir besoin d'investissements massifs et le volume de production est facilement ajustable en fonction de la demande. Les clients peuvent s'appuyer sur un prix convenu au préalable pour chaque pièce de tôle découpée. En d'autres termes, ils ne paient que ce dont ils ont besoin. De cette façon, les clients peuvent assouplir leurs processus de production et réagir plus rapidement aux évolutions du marché. Le partenariat représente une réponse d'avenir aux défis d'un environnement de marché de plus en plus dynamique.

Lire plus sur [Techniline](#).

Auteurs



Pieter Kesteloot