

Verimpex gagne de l’argent avec un produit inaltérable

18 juin 2021, 02:00

Thomas Vandenhaute

Verimpex fabrique des tapis destinés aux zones à forte intensité de circulation et souhaite continuer à mettre l’accent sur des produits de qualité et une grande fonctionnalité. Dans ce contexte, l'évolution vers des produits à la mode, bon marché et qui se remplacent rapidement constitue un véritable défi.

Verimpex utilise des produits recyclés et des dérivés depuis des années. Par exemple, l'un de ses produits haut de gamme est fabriqué à partir de pneus d'avion, d'aluminium et de câbles en acier. Ces tapis peuvent tenir 20 ans, soit une durée de vie extrêmement longue.

La recherche d'un modèle « product-as-a-service » a appris à Verimpex qu'outre la longévité, il existait d'autres exigences essentielles. Le degré de personnalisation, de réalisation sur mesure, de conception modulaire, etc. est important pour rendre le modèle commercial financièrement viable et attrayant. Cela s’avère nécessaire pour limiter les risques liés aux ruptures de contrat, aux sinistres, à l'efficacité de l’entretien, etc., ainsi que pour toucher des segments de clientèle spécifiques.

Product-as-a-service

Sirris a accompagné Verimpex au travers d’un processus visant à optimiser la combinaison des caractéristiques du produit, du design, du segment de clientèle, du service et du modèle de revenus. Une combinaison produit-service circulaire rentable a ainsi été développée et validée sur le marché. En outre, l’interaction avec les clients a permis à Verimpex de tirer des enseignements qui l’ont aidée à affiner ses services dans le domaine de la maintenance et de l'évolutivité pour différents groupes de produits et l'entreprise propose désormais le « matting-as-a-service ».

Verimpex opte pour des produits modulaires, afin de pouvoir suivre l'évolution des tendances de la mode et répondre aux exigences et attentes spécifiques des clients, tout en limitant les coûts.

Auteurs



Thomas Vandenhaute