

# « La logistique d'OPO est tout simplement phénoménale »

Markus Meier, propriétaire et directeur de Portmann + Meier

**OPO:** Markus Meier, depuis quand êtes-vous actif sur le marché avec votre entreprise ?

**Markus Meier:** Notre entreprise a été fondée en 1983. A l'époque, mon père et son partenaire commercial ont pu reprendre la division menuiserie du célèbre concepteur lucernois de meubles Marghitola. Je dirige l'entreprise depuis 2007. Nous employons depuis 23 personnes.

**OPO:** Et depuis quand êtes-vous client d'OPO Oeschger ?

**Meier:** Je pars du principe que la collaboration remonte à la fondation de Portmann + Meier.

**OPO:** En tant que client, qu'appréciez-vous particulièrement dans votre collaboration avec OPO Oeschger ?

**Meier:** C'est la logistique d'OPO Oeschger que je trouve absolument phénoménale : si je commande encore quelque chose aujourd'hui juste avant la fermeture, je suis sûr de le recevoir tôt demain matin. Nous ne passons pas toujours commande au dernier moment mais nous nous retrouvons souvent dans des situations où le client ne remarque que très tard qu'il lui manque encore tel ou tel élément.

**OPO:** Cela se répercute sûrement sur votre propre logistique ?

**Meier:** Bien sûr. Nous ne stockons plus dans notre entrepôt que les ferrements et matériaux dont nous avons besoin chaque jour. Notre stock se réduit d'ailleurs d'année en année. Nous commandons le reste en utilisant d'ailleurs toujours le shop de e-commerce OPO-Net. Depuis qu'OPO Oeschger nous fournit la marchandise préparée par client, nous avons encore moins à faire qu'avant en termes de logistique.



**OPO:** Vous communiquez principalement avec OPO Oeschger par e-mail et l'intermédiaire du shop de e-commerce – ne vous manque-t-il pas parfois un interlocuteur en chair et en os ?

**Meier:** Mais nous en avons un. Manfred Meyer du service externe d'OPO est un interlocuteur compétent pour nous. C'est un spécialiste expérimenté qui s'intéresse vraiment à nos besoins et à nos défis.

**OPO:** Qu'entendez-vous par là en termes concrets ?

**Meier:** Manfred Meyer se renseigne sur nos projets actuels et les obstacles que nous rencontrons en chemin. La plupart du temps, il ne lui faut pas longtemps pour nous proposer une solution, à savoir un produit qui résout le problème en question. C'est un point très important pour nous qui réalisons beaucoup de travaux qui commencent là où s'arrêtent les normes. Je dirais que c'est en grande partie pour ce contact direct que nous achetons directement à OPO Oeschger environ 80% des ferrements qu'il nous faut. Tout simplement parce que nous sommes convaincus par la qualité, le service et la rapidité d'OPO Oeschger en matière de livraison.

**OPO:** Qui sont vos clients typiques ?

**Meier:** Comme je l'ai dit, l'entreprise Portmann + Meier est surtout spécialisée dans des solutions sur mesure de haute qualité à des prix équitables. Nous sommes donc souvent contactés par des maîtres d'ouvrage et des architectes qui planifient des projets spéciaux novateurs principalement en aménagement intérieur mais aussi dans la construction de cuisines, de magasins et de meubles.

**OPO:** Je ne pourrai donc pas acheter chez vous qu'une seule chaise ?

**Meier:** Bien sûr que si ! Des chaises, des tables - nous produisons même des portes dans nos ateliers de Lucerne. Nous voulons fabriquer le plus de choses possibles dans nos propres ateliers. C'est cette diversité qui rend le métier de menuisier aussi passionnant !



**OPO:** Et comment voyez-vous l'avenir de votre profession ?

**Meier:** En principe d'un œil positif. Par contre, beaucoup d'entreprises suisses doivent s'ouvrir encore davantage.

**OPO:** Qu'entendez-vous par là ?

**Meier:** Le corps de métier des menuisiers est associé au bâtiment. Or ce secteur ne bénéficie pas forcément de la meilleure des réputations auprès du grand public. On a même des émissions de télévision consacrées uniquement au « travail bâclé dans le bâtiment ». Cela ternit malheureusement aussi notre image de marque. C'est la raison pour laquelle il est primordial de montrer concrètement au client comment nous travaillons, quelle est la philosophie de notre entreprise et comment nous promouvons la qualité dans notre société.

**OPO:** Et comment y parvenez-vous chez Portmann + Meier ?

**Meier:** En faisant visiter à nos clients nos espaces de fabrication. C'est une démarche qui passe incroyablement bien auprès du client et qui favorise très certainement la confiance dans l'entreprise moderne que nous sommes. Un effet secondaire positif de ces visites des clients est qu'elles nous forcent à maintenir un peu l'ordre dans nos propres murs. Et dans la caisse à outils. En effet, comme l'a dit un jour un de mes anciens chefs : tu diriges ton entreprise comme tu organises ta caisse à outils. Maintenant que je dirige moi-même une entreprise, je peux tout à fait confirmer !



**Portmann + Meier**  
Luzernerstrasse 125  
CH-6014 Lucerne  
Téléphone 041 250 62 55  
info@portmann-meier.ch  
www.portmann-meier.ch