

Stratégie de marque





X



ADDITIVE
ENGINEERING
SOLUTIONS

Sommaire

04 Problèmes Résolus

06 Notre Mission

08 Notre vision

10 Nos valeurs

12 Persona/ client cible

15 Arguments de vente

17 Points de friction

20 Points de contact

23 Nos concurrents

26 Copywriting

28 Positionnement

01

Problèmes résolus

Problèmes résolus

F-AM Ingénierie répond aux blocages industriels des PME, bureaux d'études et ateliers face aux solutions traditionnelles.

Géométries impossibles à produire

Canaux internes, structures treillis, formes optimisées : F-AM Ingénierie imprime ce que les procédés traditionnels ne peuvent produire.

Délais trop longs

Les procédés classiques (usinage, fonderie, forge...) demande 6 à 8 semaines sur une pièce complexe. FAM Ingénierie livre en 5 à 15 jours, sans outillage ni mise au point préalable.

Petites séries non rentables

La pièce unitaire, la pièce de rechange, la pré-série : elles deviennent viables là où moules et outillages sont disqualifiants.

Sous-traitance opaque

Plateformes anonymes et interlocuteurs changeants : F-AM Ingénierie remplace tout ça par un ingénieur identifié à Merdrignac.

Pièces trop lourdes

L'optimisation topologique réduit la masse de 30 à 60 % à performance équivalente. Gain direct en sport mécanique et machines mobiles.

Coût d'entrée

Un matériau unique, un process standardisé : F-AM Ingénierie rend l'impression métal accessible aux budgets PME sans compromis qualité.

Pièces de rechange introuvables

Arrêt de production, stock épuisé, absence de plan : F-AM Ingénierie re-conçoit la pièce manquante, usée ou cassée.

02

Notre mission



Notre mission

Accompagner les entreprises dans la **conception**,
l'optimisation et la fabrication de pièces techniques
par **impression 3D métallique**, en garantissant
réactivité, qualité et maîtrise des coûts.

03

Notre
vision



Notre vision

Rendre la **fabrication additive métallique**
accessible & évidente pour les **TPE et PME.**

04

Nos valeurs



→ Précision

Chaque pièce est conçue, préparée et contrôlée avec la **rigueur d'un bureau d'études automobile**.

→ Proximité

Un seul interlocuteur du devis à la livraison.
L'ingénieur qui vous répond est celui qui produit votre pièce.

→ Confiance

Délai annoncé, délai respecté.
Coût annoncé, coût facturé.
C'est ce qui fait la différence entre un prestataire et **un partenaire**.

05

Persona
/client cible

FAM Ingénierie s'adresse ...

... aux industriels qui conçoivent, fabriquent ou maintiennent des pièces mécaniques techniques : bureaux d'études, ateliers d'usinage, équipes maintenance et préparateurs sport mécanique.

Ce sont des décideurs techniques — ingénieurs, chefs de projet, dirigeants d'atelier — formés à lire un plan et à arbitrer un coût pièce. Ils connaissent l'impression 3D métal de réputation mais l'ont souvent jugée **inaccessible, trop chère ou réservée aux grands groupes**.

Ils cherchent **un prestataire qui parle leur langage**, répond vite à un devis et livre une pièce conforme aux besoins du projet.





→ Le bureau d'études PME

Concepteur ou responsable R&D en mécanique, machines spéciales ou agroalimentaire.

Il a besoin de prototypes fonctionnels rapides et de pièces de validation avant lancement série. Il cherche un prestataire qui parle son langage et répond vite à un devis.



→ Sport mécanique & automobile

Ingénieur course, préparateur haut niveau ou équipementier auto. Rallye, circuit, karting, véhicules en développement.

Il veut des pièces allégées, optimisées et produites en petite série ou en prototype fonctionnel. Sa logique : performance, réactivité et un interlocuteur qui parle mécanique.



→ Le fabricant d'équipements industriels

Constructeur de machines spéciales ou d'équipements sur-mesure intégrant des composants métalliques techniques.

Il a besoin d'un partenaire local capable de suivre ses cycles de développement. Ses volumes vont de la pièce unitaire à la petite série récurrente.



→ Le responsable maintenance industrielle

Cadre technique en charge d'un parc machine vieillissant, confronté à des pièces de rechange introuvables ou en rupture.

Chaque jour d'arrêt lui coûte des milliers d'euros. Il a besoin d'une réponse rapide à partir d'un plan papier ou d'une pièce cassée.



→ L'atelier d'usinage partenaire

Dirigeant ou chef d'atelier qui bute sur des géométries impossibles à fraiser.

Il cherche un complément technique fiable, pas un concurrent sur son cœur de métier. Son critère n°1 : un délai compatible avec ses propres engagements

Cibles secondaires

= opportunités à ne pas refuser mais à ne pas cibler activement en communication.

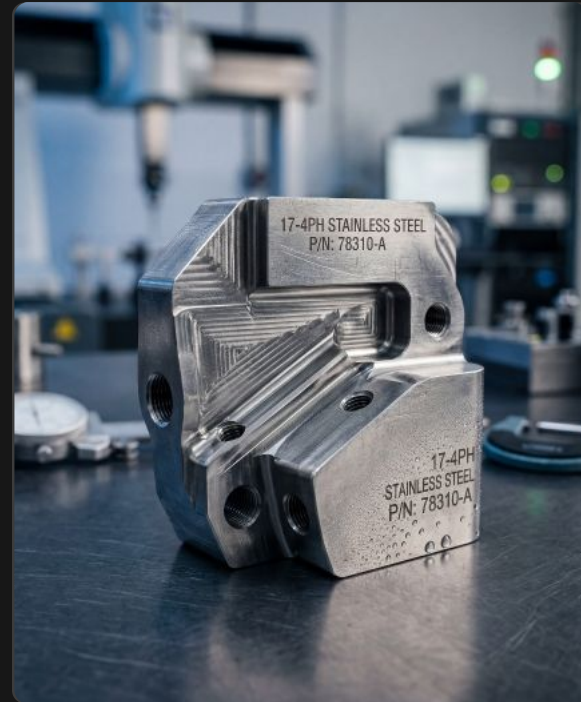
Ils viennent naturellement par la visibilité du site et le bouche-à-oreille.

- Artisan spécialisé
- La startup industrielle
- L'école d'ingénieurs
- Le particulier passionné

06

Arguments de vente

Matière & process



Acier 17-4PH

Rp0.2 = 600MPa
Rm = 1200 MPa
Un acier inoxydable polyvalent adapté à la mécanique exigeante.



Délai & prix

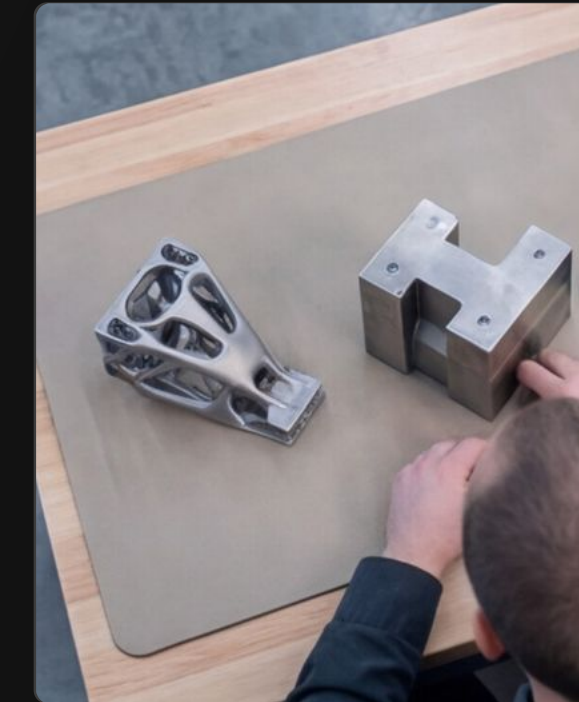


Livraison en 5 à 15 jours

Devis sous 48h, lancement immédiat. Un cycle court face aux 6 à 8 semaines de l'usinage classique.



Ingénierie & conception



Optimisation topologique

Allègement et adaptation à l'impression réalisés en amont par un ingénieur.



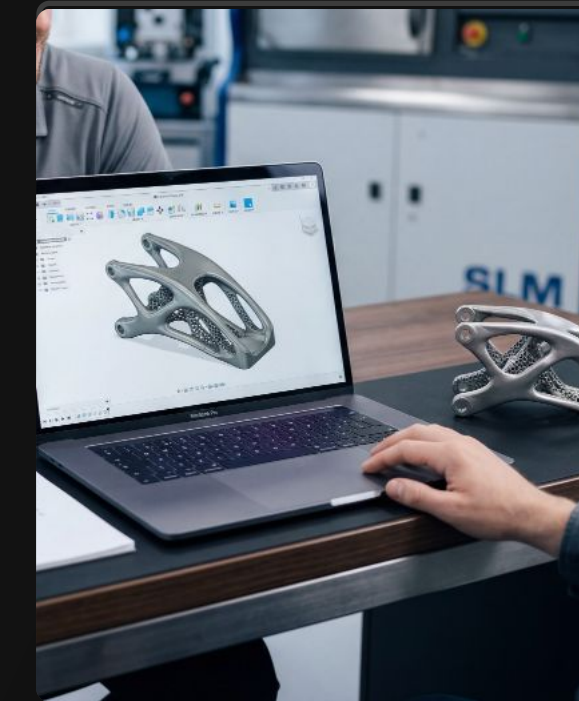
Zéro variation, Qualité constante

Mono-matériau, atelier climatisé, paramètres figés et qualifiés. Qualité constante d'une pièce à l'autre, d'une série à l'autre.



Coût réduit

Pour les assemblages complexes, le coût unitaire est structurellement inférieur à l'usinage 5 axes ou à la fonderie outillée.



DfAM Conception adaptée

FAM Ingénierie conçoit la pièce de zéro, pensée additive dès l'origine, à partir d'un plan, d'un croquis ou d'une pièce existante.



Volume utile 150 × 150 × 250 mm

Format adapté à 80 % des besoins PME : supports, brides, embouts, raccords, composants moteur et pièces de liaison.



Ingénieur ESTACA 8 ans de bureau

Expérience terrain, calcul éléments finis, choix matériaux : le fondateur a conçu des pièces automobiles et motorsport avant d'imprimer les vôtres.



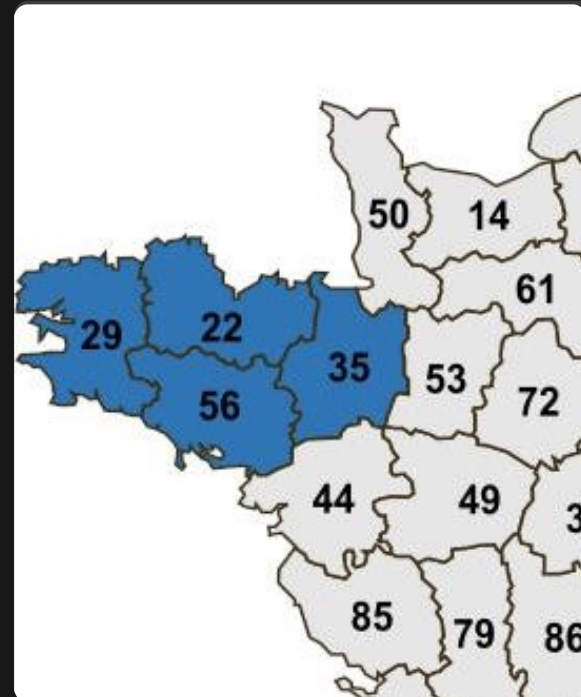
Production & livraison



Pièces finies prêtes à monter



Sablage, reprises d'usinage, taraudages et alésages : la pièce livrée s'intègre directement, sans étape supplémentaire côté client.



Chaîne 100 % bretonne



Impression à Merdrignac, usinage de finition chez deux partenaires à moins de 50 km. Traçabilité totale, zéro intermédiaire.

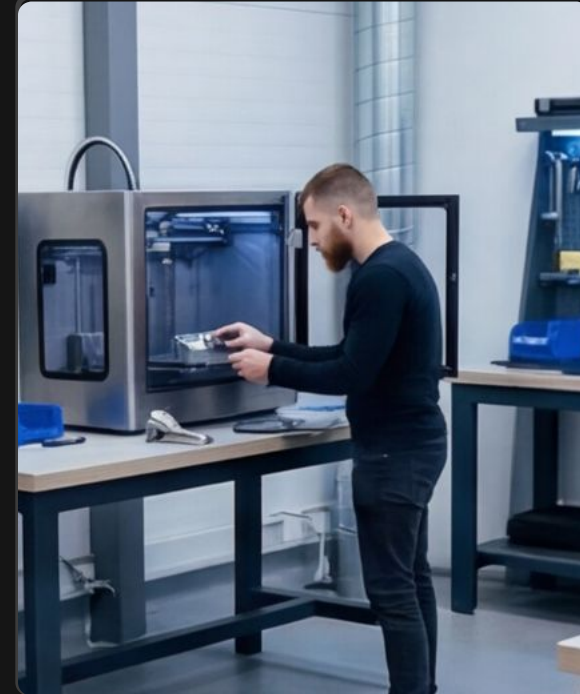


Réduction matière 30 à 60 %



L'optimisation topologique allège les pièces sans dégrader leur tenue mécanique. Gain direct en performance et en consommation.

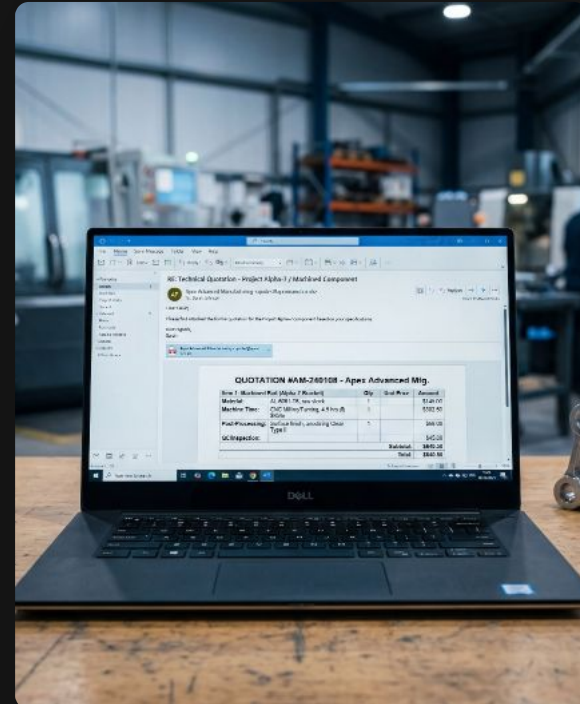
Relation & confiance



Un interlocuteur unique de bout en bout



L'ingénieur qui vous répond au devis est celui qui prépare la machine, lance l'impression et contrôle la pièce avant livraison.



Devis détaillé et transparent



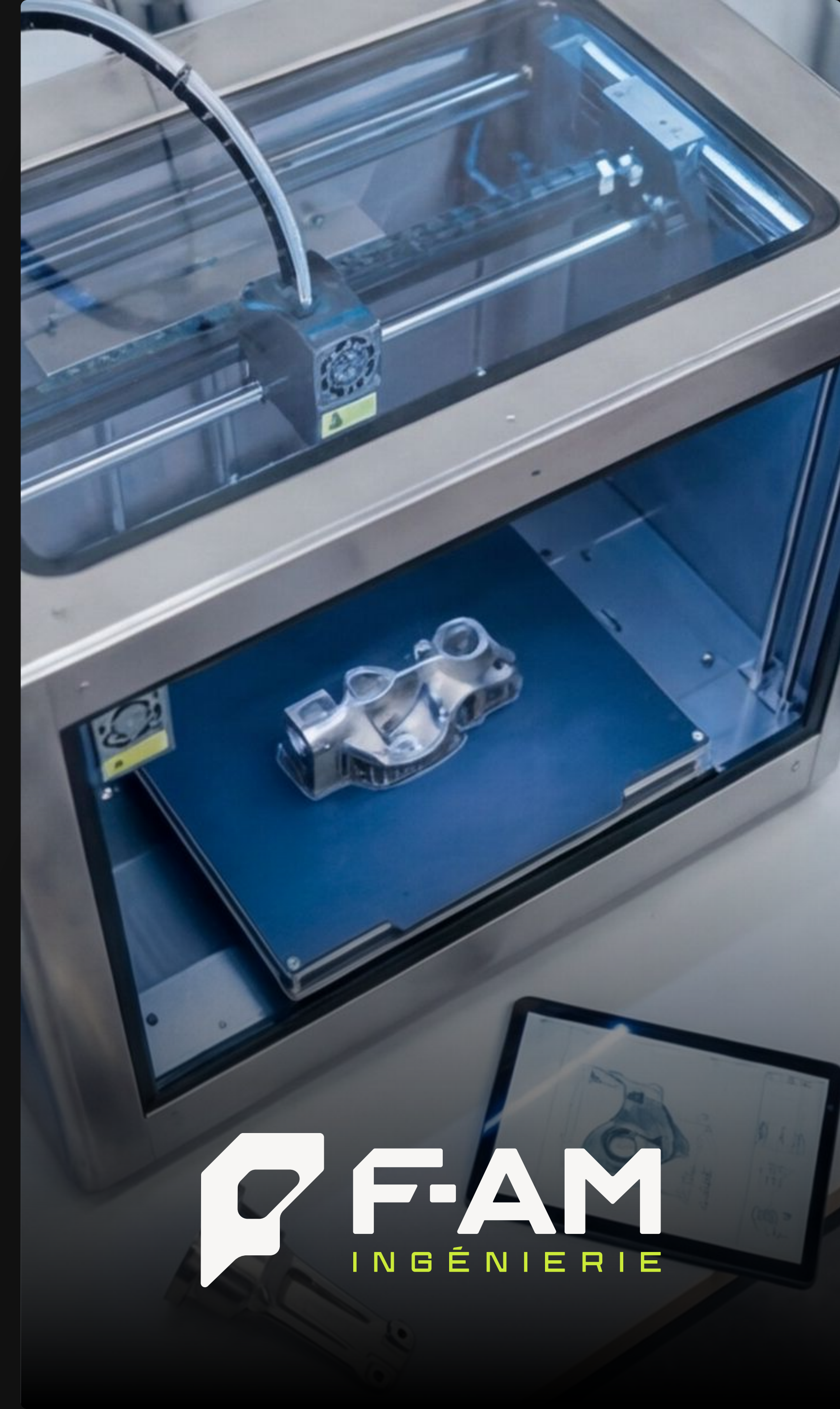
Décomposition matière / temps machine / post-traitement. Pas de ligne cachée, pas de surprise à la facture.



Fiches techniques



Caractéristiques mécaniques documentées, certificat matière et rapport dimensionnel disponibles sur demande.



07

Points de friction

Les bons textes de vente reposent
sur un schéma simple :

Je comprends
tes **doutes**.



Voici la **preuve** que
tu peux me faire
confiance.

Identifier ces peurs, c'est anticiper les freins
avant même qu'ils ne bloquent
la décision d'achat.

Prix imprévisible



Réponse

Un process standardisé, un process maîtrisé : le prix se calcule, il ne se négocie pas dans le flou.



Communication

Afficher la transparence comme valeur. Parler de la décomposition du devis.



COPYWRITING

« Devis détaillé sous 48h. Matière, machine, finition. »

Caractéristiques mécaniques douteuses



Réponse

Acier 17-4PH
Rp0.2 = 600 MPa
RM = 1200 MPa
paramètres figés et qualifiés. Fiche technique sur demande.



Communication

Capitaliser sur la donnée mesurable. Laisser les chiffres parler.



COPYWRITING

« Même matière, mêmes paramètres, même résultat. Fiche technique à l'appui. »

Aprioris sur les délais



Réponse

Production locale à Merdrignac, chaîne courte, zéro intermédiaire. Délai contractualisé au devis.



Communication

Affirmer la fiabilité par l'engagement, pas par la promesse.



COPYWRITING

« Délai validé dès le devis. Pas après 2 mails de relance. »

Fichier inadapté à l'impression



Réponse

Retour d'ingénieur sous 48h : faisabilité, adaptations, optimisations possibles.



Communication

Rassurer sur l'accompagnement. Le client n'a pas besoin d'être expert en additive.



COPYWRITING

« Envoyez votre fichier tel quel. On vous dit ce qui est imprimable et ce qu'on peut améliorer. »

Interlocuteur anonyme



Réponse

Un seul ingénieur du devis à la livraison. Pas de commercial, pas de plateforme, pas de ticket support.



Communication

Incarner la relation directe. Mettre un visage et un nom sur chaque échange.



COPYWRITING

« L'ingénieur qui vous répond est celui qui produit votre pièce. »

Confidentialité



Réponse

NDA signé sur simple demande avant tout échange. Fichiers stockés en local, jamais partagés.



Communication

Mentionner le NDA dès le formulaire de contact. Lever le frein avant qu'il ne se pose.



COPYWRITING

« Vos fichiers restent vos fichiers. NDA disponible avant le premier échange. »

08

Points de contact

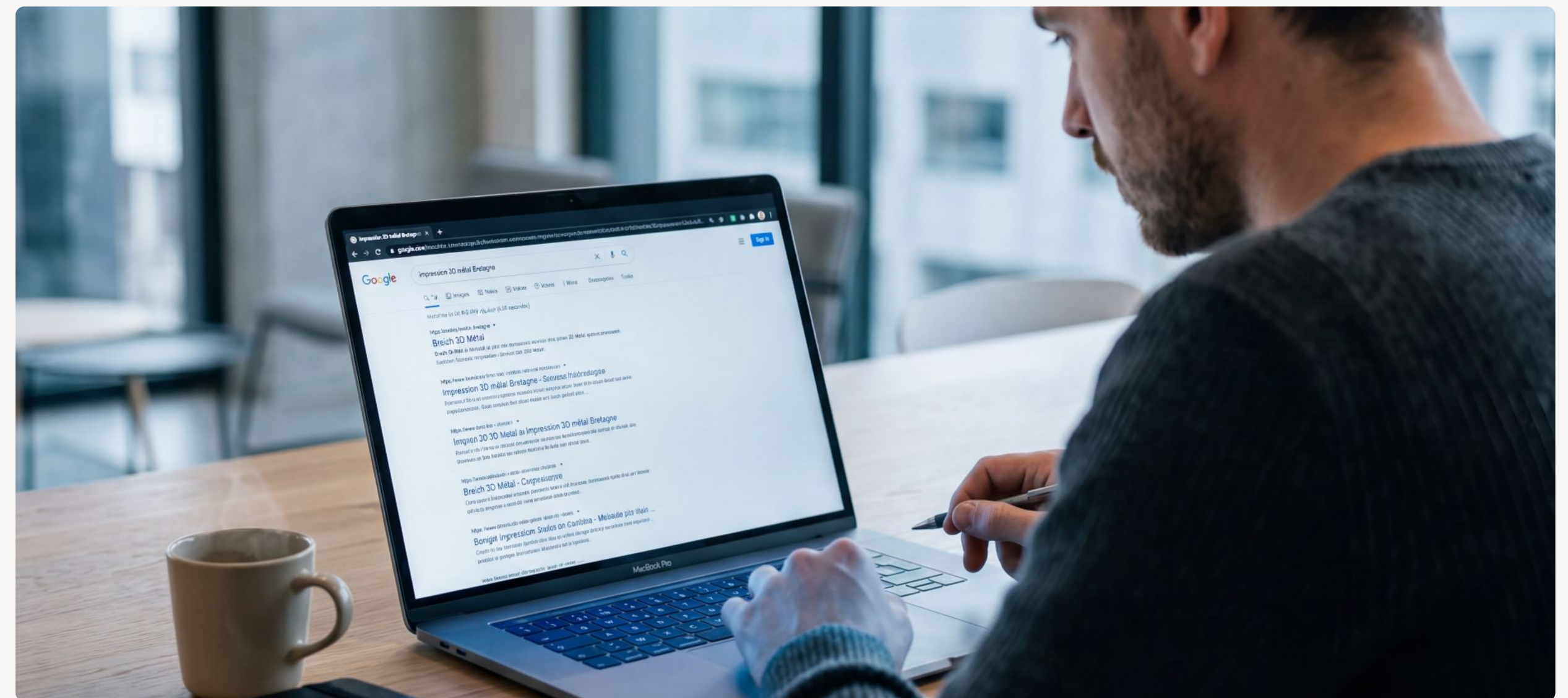
Qu'est ce que c'est ?

Les **points de contact** sont les différents moyens par lesquels **les clients rencontrent l'entreprise**.

Ce sont les moments où **le client entre en contact** avec ton identité et ton offre de service.

Chaque point de contact est une occasion de **marquer l'esprit du client**.

- Site web
- Réseaux sociaux
- Campagnes publicitaires
- Packagings
- Service client
- Emails
- Magasin



Les clients découvrent **F-AM Ingénierie** entre deux projets :

- une discussion avec un **pair**
- veille technique via **post LinkedIn**
- une **recherche Google** quand le besoin émerge (ou recherche IA)
- une rencontre sur un **salon régional**
- un **mail de démarchage**

La confiance se construit en ligne mais **se confirme toujours par l'échange direct.**

Bouche-à-oreille entre pairs

Dans l'industrie technique, une recommandation d'un confrère pèse plus que cinq publicités.

Chaque pièce livrée conforme est une carte de visite qui circule de bureau d'études en bureau d'études.

LinkedIn

Cas concrets, pièces réelles et résultats chiffrés pour capter l'attention des ingénieurs en veille.

Objectif : devenir le prestataire identifié au moment précis où le besoin apparaît.

Site web SEO & Google Ads (Recherche Google)

Capter la demande au moment où le besoin émerge : impression 3D métal Bretagne, fabrication additive Bretagne, fabrication pièce métal sur mesure, ...

Le site doit attirer et convertir rapidement vers le formulaire ou la réservation d'appel découverte.

Démarchage par mail

Salons industriels bretons

09

Nos concurrents

FAM Ingénierie n'a **pas réellement**
de concurrent direct sur son positionnement.

Les acteurs de l'impression 3D métal en France utilisent majoritairement des technologies LPBF haut de gamme, mais ciblent principalement des secteurs exigeants (aéronautique, défense, médical, luxe) et des grands comptes.

À l'inverse, F-AM se positionne sur un créneau peu exploité :
l'impression métal accessible aux PME industrielles
avec une approche pragmatique, rapide et orientée production réelle.



2 acteurs à surveiller



AFU 3D Métal Saint-malo

Le plus sérieux techniquement.

PME de 11 à 50 salariés,
4 machines EOS, 10+ ans d'expérience,
multi-matériaux
(titane, cuivre, inconel, alu, inox, acier).

Usinage intégré 3/4/5 axes.

Mais il cible l'aéronautique, la défense et le
luxe — pas les PME mécaniques.

Structure plus lourde, prix plus élevés.

Un responsable BE d'une PME bretonne qui
cherche 2 supports moteur en acier
17-4PH ne va probablement pas appeler
AFU — trop gros, trop cher, pas son monde.



Addinnov 3D Rennes

Service bureau généraliste, principalement
plastique (Stratasys FDM, HP MJF).

Fait du métal en complément
sur une EOS M280 mais ce n'est pas
son cœur de métier.

Pas d'expertise ingénieur en conception
mécanique comparable à François.

Communication orientée « prix bas »
plutôt qu'accompagnement technique.

Faible menace pour la partie métal.

Acteurs secondaires



Soprofame Fougères

Binder jetting sur Desktop Metal, secteur mécanique et outillage.

Le plus proche géographiquement et en cible.

Mais le binder jetting est une techno inférieure en résistance mécanique par rapport au LPBF.

Pas le même niveau de qualité pour des pièces sous contrainte.



3D prod Mayenne

Généraliste, fait du métal selon les projets. Polyvalent et proche mais métal limité. Pas un spécialiste.



Institut Maupertuis Bruz

Centre technique régional, expertise WAAM et procédés robotisés.

Partenaire R&D, pas un prestataire série.

Plus complémentaire que concurrent — potentiellement prescripteur pour FAM.



Bretagne Impression 3D Saint-Connan

Distributeur d'équipements et conseil.

Peut réaliser des échantillons métal mais ne fait pas de production.

Acteur d'écosystème, pas concurrent.

Le vrai concurrent de F-AM

C'est **le manque de connaissance des clients.**

Le client PME qui continue à usiner sa pièce en 6 semaines parce qu'il ne sait pas que **l'impression métal est accessible pour lui.**

Le principal effort commercial de FAM sera **d'éduquer le marché.**

10

Copywriting

(LE VERBAL, LA RÉDACTION)

Des mots taillés pour ton audience

F-AM Ingénierie est **sobre, précis et techniquement assumé**.

Le ton est celui d'un **cahier des charges** : phrases construites, données chiffrées, terminologie technique. **Pas de superlatif, pas de promesse creuse**.

Les mots sont concrets — pièce, délai, matière, tolérance, livraison — pas de promesses marketing.

L'objectif est de créer une **reconnaissance immédiate** : l'ingénieur qui lit se dit « ces gens parlent ma langue ».

Ce ton colle au persona (ingénieurs BE, acheteurs techniques, chefs d'atelier) **qui se méfie du discours commercial mais reconnaît un pair quand il en lit un**.



On dit

**DES PHRASES PERCUTANTES,
ALIGNÉES AVEC LE CLIENT CIBLE.**

**Un gain concret sur vos délais,
vos coûts et vos performances.**

**L'ingénieur qui vous répond est celui
qui produit votre pièce.**

**Envoyez votre fichier. Retour sous
48h avec faisabilité et estimation.**

**Acier 17-4PH. Rp0.2 = 600 MPa,
Rm = 1200 MPa. Fiche technique
sur demande.**



On ne dit pas

**DES PHRASE QUI SE CONTENTENT
D'EXPLIQUER PLATEMENT
CE QUE FAIT L'ENTREPRISE.**

**Solution d'impression 3D métallique pour
tous vos besoins.**

**Un accompagnement personnalisé
par nos experts dédiés.**

**Contactez-nous pour une étude
de vos besoins sur mesure.**

**Des matériaux de haute qualité
pour des performances optimales.**

11

Positionnement

Positionnement

F-AM Ingénierie se positionne comme **l'atelier d'ingénierie additive accessible aux PME**, là où la majorité cible les grands comptes et où les plateformes en ligne anonymisent la relation.

Son expertise automobile, sa spécialisation en acier 17-4PH et sa chaîne 100 % bretonne en font **un prestataire crédible, réactif et techniquement exigeant**.

Elle se distingue par **un interlocuteur unique, un process standardisé et une transparence du début à la fin**.

F-AM Ingénierie est perçue comme **le partenaire technique de proximité** pour les industriels qui veulent accéder à l'impression métal sans subir les coûts, les délais ni l'opacité des grands acteurs.





X



ADDITIVE
ENGINEERING
SOLUTIONS

Agence Richez - Stratégie, Identité, Web, Social media

www.mrichez.fr