

# PLAN STRATEGIQUE

Depuis 3 ans, nous avons respecté notre premier plan stratégique et atteint nos objectifs sur certains sujets et pris du retard sur d'autres.

D'autre part notre environnement, notamment économique a énormément changé et notre stratégie doit s'adapter à ces nouveaux paramètres

En faisant, d'une part le bilan de nos réussites et retards et d'autre part en listant les paramètres extérieurs qui nous impactent le plus, nous pourrons donc bâtir une stratégie cohérente.

## Nos Réussites :

### **La Satisfaction Client :**

- Des audits et visites très positifs
- Des taux de PPM très bas

### **La Rentabilité**

- Un assainissement des engagements financiers
- Des réductions de stock massives
- Une maîtrise de notre masse salariale

### **La Diversification de nos Marchés**

- Des nouveaux marchés lancés
- La pérennisation sur des marchés stables

### **Le Tri et Recyclage**

- Optimisation de l'utilisation de nos broyés
- Réduction des stocks de régénérés

### **La Stabilisation des Accidents du Travail**

- Maîtrise de nos AT
- Gestion des risques en amont avec les PAT

### **La Diversification de nos sources d'Achat Moules**

- Accroissement de notre panel de fournisseurs locaux et low cost

### **La Performance Commerciale**

- Meilleure gestion de la performance par le suivi d'objectifs trimestriels et personnels
- La planification des OF

### **L'Optimisation de nos Frais de Structure et Financiers**

- Répartition de la structure sur des postes plus techniques
- Réduction des frais administratifs

### **L'Amélioration de notre Capacité à Concevoir et Designer**

- Augmentation de l'équipe BE et Méthodes
- Amélioration des moyens de travail : locaux, matériels et logiciels

## Nos Retards :

### Le Coût de Non Qualité

Pour l'Injection :

- Des coûts de reprise importants et récurrents
- Des retours faibles en volume, mais coûteux

Pour l'Extrusion et les MAS :

- Des taux de rebuts directs très élevés
- Des retours clients en baisse en nombre mais en hausse en volume

### La Diversification de nos Sources d'Approvisionnement Matière

Dépendance forte des acteurs européens (restriction du nombre)

Peu d'acteurs identifiés à l'importation

### La Productivité

Pour l'Injection :

- Des temps de démarrage longs
- Des OF plus courts
- 

Pour l'Extrusion et les MAS :

- Des OF réduits en taille qui pénalisent les gains réalisés en organisation

### Les 5S

La Savoir-Faire Technique

L'Environnement

L'Analyse de Coûts de revient

## Les Changements :

Le **Risque Financier** par rapport à nos fournisseurs et nos clients

La **Précarité des Emplois**

La **restriction des fournisseurs** et **variation rapide du prix** des matières premières

**Nouvelles habitudes de consommation** : pas de stock, délai réduit entre commande et livraison

**Préoccupation écologique** par rapport au recyclage des plastiques

**Volatilité des projets** : Arrêt ou report

**Difficulté de financement** par nos clients des moyens de production

## Notre Nouvelle Stratégie :

Devenir un **acteur incontournable** de la transformation de plastiques dans le région Bretagne en diversifiant nos modes de transformation

Développer la **Formation technique** du personnel

Revoir et adapter notre **stratégie d'achat**

Prendre des marchés de **pièces volumineuses** posant des problèmes de transport

Organiser les ateliers pour des **marchés plus exigeants** et pour des **productions plus courtes**

Améliorer la **performance de nos études** : qualité, délais, coût

Contrôler notre budget en intégrant une enveloppe **d'investissements opportunistes** (financement de moyens de production pour nos clients, achats de matériels à bas coût)

De nouveaux objectifs à 3 ans (suivis mensuellement) sur nos trois grands **Piliers d'Amélioration** :

- Pour la **Satisfaction du Client** (Qualité, Coût et Délai des produits et services)  
Réduction de notre **Coût de Non Qualité** à 580 000 € par an
- Pour la **Rentabilité** de l'entreprise  
Stabilisation de notre **Marge Brute** à 13 000 000 € par an
- Pour l'accroissement de notre **Diversification**  
Réduction de la **Part du CA** de nos 20 plus gros clients à 30% du CA  
Suivi de la part de CA par Secteur d'activité

Pour atteindre ces Objectifs nous fixerons, dans la Politique Qualité annuelle, des axes de travail pour chaque service.

Pour apprécier nos évolutions dans tous les processus qui régissent notre organisation, nous avons mis en place des Indicateurs adaptés. Ces indicateurs sont suivis par les Responsables de Processus qui sont force de proposition d'axes d'amélioration. Le cas échéant, ces Responsables de Service peuvent créer des indicateurs spécifiques et ne font pas l'objet d'un suivi par notre Système Qualité.

Afin d'atteindre les Objectifs ci-dessus, nous définissons dans notre **Politique Qualité** Les axes de travail et les moyens mis en œuvre ainsi que des Objectifs par service à plus court terme.

Nous devons donc viser à équilibrer les trois **Piliers** de notre **Plan Stratégique**, pour assurer un avenir pérenne à tout le personnel.

Le 05 mars 2010  
**Philippe CHA**