

## Diagnostic stratégique

### 7s de Mc Kinsey :

**Valeurs :** Sûreté → Elles sont représentées par des règles fondamentales (exemplarité ; conscience ; devoir d'alerte...) qui sont inculquées dès l'arrivée en entreprise et qui sont sans cesse reprise lors des formations sûreté / sécurité.

Passion → Tableaux à l'entrée de l'usine avec la dernière centrale mise en service par Framatome (EPR de TAISHAN), avec la signature de tous les collaborateurs du site de Jeumont.

### Stratégie :

Force	Faiblesse
Leader sur le marché du nucléaire au niveau mondial (Conception et commercialisation)	Difficulté sur des chantiers (EPR de Flamanville)
Opportunité	Menace
Besoin d'électricité en expansion	L'Allemagne se retire du nucléaire

Concurrents pour les pièces de rechange (Joints d'arbre des moteurs de pompes)



Siège social : Pittsburgh, Pennsylvanie, États-Unis

Siège social : Boston, Massachusetts, États-Unis

### Structure :

	Framatome établissement de Jeumont			Sites annexes à celui de Jeumont	
	Conception	Fabrication	Essais	Centre d'essai hydrolique à débit réel à Maubeuge (CEH)	SOCIÉTÉ de MAINTENANCE NUCLÉAIRE à Maubeuge (SOMANU)
GMPP (Groupes MotoPompes Primaire (visible dans le circuit primaire))	X	X		X	X
MCG (Mécanismes de commandes de grappes visibles sur le couvercle de la cuve du réacteur)	X	X	X		
Pièces de rechange	X	X	X	X	X

*Création d'une nouvelle unité de production pour la production d'éléments d'un réacteur expérimental. Elle sera implantée sur le site de Jeumont en 2020.*

*Siège social : Paris, La défense*

*Sites du Creusot dans la Loire : dédié à la fabrication de cuves de réacteur, générateurs de vapeur, pressuriseurs ...*

*Site de Saint-Marcel : dédié à l'assemblage des équipements lourd.*

**Système** : Il n'y a pas de mutualisations inter-sites au niveau des composants, matières premières, pièces de rechange. Le seul lien qui est fait est au niveau des plannings de production ; par exemple, fabriquer le couvercle de la cuve du réacteur (Site du Creusot) et fabriquer les Mécanismes de commandes de grappe à Jeumont; selon un planning précis pour pouvoir faire les essais au plus vite.

Il n'y pas de stock chez des prestataires, ma matières premières coutant extrêmement chère, elle est commandée à la demande.

Le site de Jeumont est certifié iso 9001 (2015), iso 14001 (2015), OHSAS 18001 (2007).

ASME N3057 (Certificat d'autorisation ASME), EDF 2405 (Attestation de qualification EDF), CEVESO.

**Personnel** : Des récompenses sont accordées lorsque des jalons de fabrication sont respectés.

Pour le bien être des employés et pour améliorer la fidélité de ces derniers, une salle de sport fut récemment créée. Il y a une implication de tout le personnel en matière de sécurité. (Nous pouvons interpeler les aussi bien les dirigeants que les ouvriers sur la façon dont ils appréhendent la sécurité sur le site.)

**Style** : Formations pour les managers (Jeu d'évasion grandeur nature, séminaires...) dans le but d'inculquer un style de management participatif, où tout le personnel peut émettre des idées.

**Compétences** : - Connaissances spécifiques dans le nucléaire pour certains collaborateurs

- Maitriser les codes de construction ASME (The American Society of Mechanical Engineers, code de construction Américain) et RCCM (Règles de conception et de construction des matériels mécaniques des îlots nucléaires EPR Européen)
- Réaliser des opérations de confinement
- Contrôler la conformité de l'application des procédures qualité

## Logistique 4.0

### Projet Analyse Logistique : Cas entreprise Stanley Black&Decker.

Nous allons utiliser l'outil 7S de Mc Kinsey qui permettra de connaître les atouts, les faiblesses de l'entreprise. Nous avons choisis l'entreprise Stanley Black & Decker, c'est l'occasion de mieux connaître notre entreprise.

#### Quels sont les valeurs de l'entreprise ?

**Responsabilité** : Une des principes de l'entreprise est de satisfaire le client tout en améliorant l'efficacité de l'entreprise.

**Collaboration** : La société met en avant la collaboration entre fournisseur et client. Ce qui permet d'avoir une meilleure productivité, c'est avant tout le but d'une entreprise.

#### Quelle sont ses stratégies ?

#### Analyse SWOT

Force	Faiblesse	Opportunité	Menace
<ul style="list-style-type: none"><li>Bonne entente avec autres sites</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>Communication entre service</li><li>Manque d'implication des salariés</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>Bonne évolution de la société à l'international</li></ul>	

#### Certification

- ISO 9001
- ISO 14001
- OHSAS 18001

#### Clients principaux

- Renault
- FACOM (Groupe)
- Bricomarché

### Fournisseurs Principaux

- DOM RONIS
- Lude Plastique
- Hoda
- Eisen
- GVG

### Prestataire

- OBEL (Stock)

## Quels sont les systèmes d'informations ?

L'entreprise utilise SAP (Achat, Vente et Commercial) et l'AS400 (Transport, Gestion de stock, Livraison, Expédition), un outil simple d'utilisation et très puissante. Ce qui ressemble parfaitement à l'entreprise, une entreprise pas très populaire mais très performant.

**Outil :** L'entreprise est en cours de mise en place de l'outil 5S qui permettra d'améliorer l'organisation de l'usine.

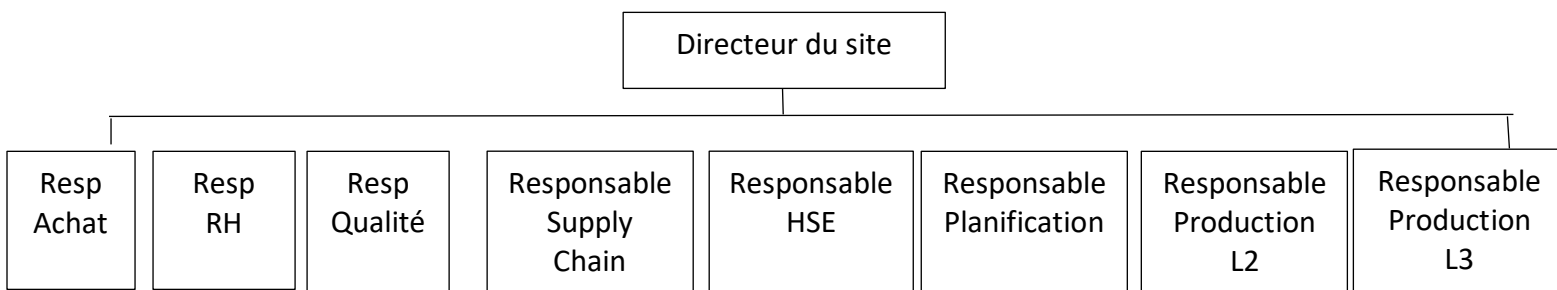
**Procédures :** Procédures d'utilisation du système informatique AS400, SAP.

**Processus :** L'entreprise a différent processus tel que processus logistique, supply chain, production, planification et gestion de projet.

### **Routine :**

- Nous contactons quotidiennement les fournisseurs pour être en contact permanent avec nos collaborateurs.
- Nous répondons au mail quotidiennement des autres sites par exemple pour les livraisons.
- Réunion des responsables chaque début de matinée et réunion supply chain chaque fin de matinée.

## Organigramme du site



### Relation Client fournisseur au sein de l'entreprise

Ce tableau représente la relation clients fournisseurs entre les différents services chez Black&Deckers.

Par exemple, sur le tableau ci-dessous, nous allons nous intéresser au service Supply Chain, la deuxième ligne. Nous pouvons voir que la « Production et la planification » est client tandis que l'« Achat » est fournisseur.

	Fournisseur	Client
Achat	-	Supply Chain
Supply Chain	Achat	Production et planification
Planification	Supply Chain	Qualité
Qualité	Supply chain	-

HALL	ZONE-CRITIQUE	CO-ACTIVITES	RISQUES	PRECONISATIONS	ACTIONS	REALISEE	A VENIR				
45	Entrée piétonne côté volé roulant PL tirs radio	Piétons Lourds	Heurts de piétons avec les engins mécaniques ou manuels, chutes de plein pied	Séparer physiquement les piétons des engins	1 - Poser une barrière à l'intérieur entre la porte d'entrée et le volet roulant						
		Chariots							Créer une allée piétonne le long des bureaux	2 - Changer les armoires (???) d'emplacements (Cayet) et poubelles DIB DID	
		Poids							3 - Tracer une allée piétonne le long des bureaux jusqu'au coin du ???		
	Coin du ??? Au coin du parc au fer	Piétons Chariots (manuels - électriques) Charges (caisses MCG)									
	Entrée piétonne principale côté volé roulant PL	Piétons Lourds	Poids	Réorganiser la zone pour pouvoir séparer les engins des piétons							

	F (Fournisseur de la tâche)	I (Éléments d'entrée)	P (Description de la tâche)	O (éléments de sortie)	C (Clients de la tâche)
PROJETS	Direction des projets	Planning général à suivre	Réunions, visite ateliers ...	Compte rendu	Direction générale
	Gestion projets	Planning d'un projet à suivre et à tenir	Réunions, visite ateliers ...	Compte rendu	Direction générale
ACHATS	Direction des achats	Planning des commandes	Suivi des fournisseurs	Report	Direction générale
	Achats (Hors production, MP et PF)	Demande d'achats	Faire des appels d'offre, passer une commande	Commande	Cellule stock
	Sous traitance	Demande d'achats	Faire des appels d'offre, passer une commande	Commande	Cellule stock
	Cellule stock	Commande	Receptionner et vérifier la commande	Bon de réception	Ateliers
	Magasin	Bon de réception	Ranger la marchandise	Identification emplacement de stockage	Ateliers
R&D	Etudes	Spécification technique	Dessin de la spécification	Plan	R&D
	Laboratoires	Etudes de matières	à l'aide des moyens de recherche	Report	Etudes
DIRECTION	Direction générale	Report, analyse des chiffres	Grâce aux chiffres des différents services	Report	Direction du siège
	Service juridique	Direction générale	En cas de litige, analyse de la situation	Protection de la direction	
	Communication	Informations du groupe	Mise en forme compréhensible des informations	Plaquettes, vidéos...	Performance opérationnelle
	Performance opérationnelle	Chiffre des ateliers	Challenge sur l'excellence opérationnelle et l'amélioration continue	A3, 5S, Kaizen	Direction générale
QUALITE	Qualité et progrès continu	Chiffre de la performance opérationnelle	Mise en place des actions d'amélioration continue	Nouveau chiffre de la performance	Performance opérationnelle
	Métrologie	Ateliers	Contrôle de l'usinage	Rapports	Contrôle dossiers
	Médecine du travail	Visite médicale	Selon le protocole	Visite médicale validées	Service RH
	Environnement	Respect des règles en vigueur	Mise en place de toutes les actions nécessaires à la protection de l'environnement	Panneaux, sensibilisation, flash...	Direction générale
	Sécurité au travail	Veille des règles en vigueur	Mise en place de toutes les actions nécessaires à la protection des salariés	Panneaux, sensibilisation, flash...	Direction générale
	Cellule soudage	Fournisseur de la matière d'apport	Selon les quantités demandées	Matière d'apport	Atelier de soudage
ATELIERS	Atelier de soudage	Cahier des charges	Soudage selon cahier des charges	PF	Planification de projets
	Contrôle de fabrication	Cahier des charges à respecter	Vérifier les pièces	PF	Atelier de soudage
	Montage	MP de la cellule stock	Montage selon gamme	PF	Planification de projets
	Usinage	MP de la cellule stock	Usinage selon gamme	PF	Planification de projets
	Ordonnement	Atelier soudage / Montage / Usinage	Date d'ordonnement	Ordre de fabrication	Planification de projets
	Essais	Gamme d'essais	Faire les essais selon les prescriptions	Rapport d'essais	Planification de projets
PLANIFICATION	Planification	Planning à tenir à jour	Réunions, visite ateliers ...	Planning à jour	Gestion de projets
	Projets (PDR)	Planning de la planification	Voir et corriger les erreurs des planning si aléas	Planning à jour	Direction générale
	Projets (NB)	Planning de la planification	Voir et corriger les erreurs des planning si aléas	Planning à jour	Direction générale
	Analyse des coûts	Analyse sur SAP	Selon leur savoir faire	Report	Direction générale
FINANCES	Finance management	Chiffre et analyse demandés	Recherche via transaction SAP	Report	Direction générale
	Comptabilité	Analyse demandée par la finance MGT	Recherche via transaction SAP	Report	Finance management
RH	Ressources humaines	Analyse des besoins	Recherche des meilleurs talents	Recrutement	Direction
	Formation	Analyse des besoins en formation	Inscription aux formations	Salarié Formé	RH
	Paie	Selon les barèmes de salaires	Etablir les fiches de paie	fiches de paie	Salariés / Direction générale
PATRIMOINE	Processus industriel (nouvelle machines..)	Analyse des besoins en investissement	Etablir des devis, mettre en œuvre	Nouvelles machines	Ateliers
	Infrastructure	Analyse du site	Réparer, remplacer	Infrastructures neuves	Patrimoine
	Maintenance	Maintenance préventive et aléas	Réparer ou faire réparer	Machines en fonctionnement	Ateliers
	Parc de véhicules	Ordres de missions	Suivre la procédure en vigueur	Prêt d'un véhicule	Salariés

## 7S de Mckinsey

### Cas de l'entreprise : Eco-Systems-Developpement

#### Valeur partagée :

##### Ecoute Client

- La différenciation par rapport aux concurrents : Service après-vente
- Innovation dans les articles vendus
- Esprit d'équipe
- Management participatif
- Partage de prise de décision

#### Stratégies :

- La stratégie de différenciation
- La stratégie de spécialisation
- La stratégie diversification : Poêles et chaudières à granulés, Tubages et pièces détachées
- La stratégie d'internationalisation

#### Structure :

La structure fonctionnelle

Directeur général :

- Service Commercial
- Service Logistique
- Service Technique
- Service Après-Vente
- Service E-commerce

#### Systemes :

- Réception
- Contrôle à la réception :
  - Sur les poêles, chaudières à granulés (Vérification de la température et la puissance maximale)
  - Contrôle qualitatif et quantitatif sur les tubages et les pièces détachées
- Stockage



- Préparation de commande
- Conditionnement
- Expédition

Personnels :

- Convivialité
- Equipe Collaborative
- Partage des idées

Style :

- Management participatif
- Le directeur motive les collaborateurs

Compétences :

- Savoir Faire
- Esprit ouvert

STRATÉGIE	STRUCTURE	SYSTEMES	STYLES DE MANAGEMENT	SOCIAL	SAVOIR FAIRE	VALEURS PARTAGÉES
Visibilité d'Élite Leader sur le Marché du Déstockage	93 Magasin répartis sur le territoire	Mode Opérationnel	Management Collaboratif	Équipes composées en majorité de CDI	Logique	Slogan: Aux Amériques et des Prix /
Implémentation sur l'ensemble de la France	2 entrepôts afin d'alimenter tous les Magasins	Soins de la Productivité via INFOCLOUD	Fait part aux Équipes de chargement à venir + Consultation	En cas de pic d'activité, Renforcement par des TPE/SMI	Respectueux	Par ce slogan <b>STOKOMAN</b> reflète les valeurs qui sont :
Développement à l'international	Produits classés par Univers à COURS ET CULTURE / AMÉRIQUE / (TEXTILE / ZIPPY)	Consignes de Sécurité	Prise en compte du personnel concerné (Préparation/tri/stock et Camions principalement)	1 directeur de site (2 au total)	Conscientieux	Propose aux clients, des produits de grandes Marques tout en garantissant les coûts d'Achat
	Schéma de la Logistique: Réception/Préparation de Commandes/Expédition	Accueil des Clients + Signature des papers de transports (EAW/BI/BIS)		1 Cadre d'exploitation pour les Flux Entrants	Autonome	RESPECT
		Déchargement de la marchandise (camion ou conteneur)		1 chef d'équipe RECEPTION par site	Méthodique	LOYAUTE
		Construction de palettes homogènes		Les Équipes de Préparation de commande ainsi que les Flux entrants sont dimensionnées en 2*7	Méticule	PASSION
		Les palettes sont rackées ou acheminées directement pour le Réassort		1 Cadre d'exploitation Flux Entrants par site et par Équipe	Force de Proposition	AGILITE
		Le chef d'équipe et/ou les vagues de commande		1 Chef d'équipe Préparation / Site	Prise d'initiative	ESPRIT ÉQUIPE
		Lancement des vagues de commande		1 Chef d'équipe Expédition / Site	Audax l'esprit d'équipe	AMBITION
		LE Prépareur récupère la commande		Équipe Réception: 10 salariés	Reactif	
		Il prépare les colis		Équipes Préparation: 10 salariés + 20 Préparateurs(trices)	Sérieux	
		Construction de la palette		Équipe Expédition: 5 salariés	Performant	
		Etiquetage				
		Il code l'étiquette selon le code de la palette				
		Mise à disposition				
		Les palettes sont chargées dans le camion afin d'alimenter les Magasins				

FOURNISSEURS	INTRANTS	PROCESSUS	EXTRANTS
RECEPTION (interne)	Réception physique (VRAC /MARCHANDISES)	La Marchandise est réceptionnée , contrôlée	Bons de Commandes
GROSSISTES ( France/INTERNATIONAL)	Commandes des Magasins (informatique)	Constitution de palettes homogènes	Les palettes filmées
		Les palettes sont rackées ou acheminées directement pour la Réassort	Le Top Départ qui mentionne la quantité de palettes qui a été chargées dans le camion
		Le chef d'Equipe crée les vagues de commande	
		Il lance les vagues de commande	
		LE Préparateur récupère la commande	
		Il prélève les colis	
		Constitution de la palette	
		Filmage de la palette	
		Il colle l'étiquette suivant la catégorie traitée	
		Mise à quai	
		Les palettes sont chargées dans le camion afin d'alimenter les Magasins	

**Van-Snick Florian**

**Mareynat Adrien**

## ANALYSE 7S MAC KINSEY – ROCKWOOL

### **Valeurs partagées :**

Respect de l'environnement → les bâtiments utilisent moins d'énergie pour se chauffer lorsqu'ils sont bien isolés)

Sécurité des collaborateurs et sécurité client final → les produits isolants résistent à des températures supérieures à 700 degrés ce qui limite la propagation des incendies.

Diminution de la consommation énergétique des bâtiments → enjeu primordial car 30% des énergies consommées dans le monde sont utilisées pour chauffer les bâtiments

### **Stratégies :**

Nous avons une vision globale des prévisions sur les 2 années à venir. Prévisions stratégiques décidées au siège à Paris.

Saisonnalité : haute saison de Octobre à Décembre puis de Mai à Juillet.

Force : Produit reconnu comme étant de meilleure qualité. Espérance de vie des produits posés : 50 ans.

Menace : Concurrents proposent des produits isolants (à base de laine de verre) moins cher que les notre (mais de moins bonne qualité).

Opportunité : Crédit d'impôts proposant l'isolation des combles à 1€. Hausse de la construction de nouveaux bâtiments.

Faiblesse : Produits volumineux, expéditions contraignantes.

### **Structure :**

L'usine est répartie sur 52 hectares dont 14 hectares de stock extérieurs.

Usine composée de 600 salariés.

Capacité de produits finis par an : 200 000 tonnes.

Périodes de stockage avant les Pick Périodes.

### **Systeme :**

Certifications obtenues : OHSAS 18001 / ISO 9001 / ISO 14001 / ISO 50001 (certifications obtenues en Juillet 2018). Certification GOLD obtenue en ce qui concerne la RSE.

Le service QHSE (qualité, hygiène, sécurité, environnement) est responsable de l'élaboration des procédures et des bonnes pratiques. En parallèle, chaque service élabore des procédures pour les actions réalisées quotidiennement.

### **Personnel :**

600 salariés travaillent sur le site de Saint-Eloy-les-Mines - Ambiance conviviale, les salariés sont te

Prise en compte de la sécurité : aucun accident (mineur ou grave) pendant 4 mois consécutifs.

### **Style :**

Entraide → lorsqu'un nouvel employé prend ses fonctions, les autres collaborateurs se rendent disponible pour le renseigner à chaque instant.

Implication du personnel dans la vie de l'usine → communication sur tableaux d'affichage, sur les machines à café, réunion sous forme d'atelier lorsqu'une nouveauté apparaît (Prélèvement à la source)

Le style de management est un management collaboratif. Les managers ne dirigent pas seuls les entretiens hebdomadaires avec leurs collaborateurs, ils prennent compte leur visions et questionnent les collaborateurs sur leur ressenti vis-à-vis de leur travail.

### **Compétences :**

Les membres de l'entreprise doivent pouvoir utiliser correctement leurs outils de travail et s'ils ne les maîtrisent pas, ils doivent être capable d'aller vers d'autres collaborateurs pour poser leurs questions et comprendre d'une manière plus concrète comment utiliser ces outils. En conséquence, les salariés doivent apprendre à aider leurs collaborateurs et doivent pouvoir se dégager du temps afin de le faire correctement. La notion d'entraide est très importante.

Les membres de l'entreprise doivent aussi apporter une attention particulière à la sécurité. L'usine est classée SEVESO, le risque est donc omniprésent.

# ANALYSE FIPEC

**Fournisseurs :** Livraison des matières première (COKE et BASALTE) par camions complets. Plusieurs livraisons par semaine du lundi au samedi. Il faut aussi de la colle liquide et des peintures.

**Entrées :** Pour produire de la laine de roche → il est nécessaire d'avoir de la roche volcanique et du coke. Le coke est utilisé pour chauffer les fours qui permettent de faire entrer en fusion les roches volcaniques. Avant de débiter le processus de fabrication, les données qui doivent être connues sont les commandes auxquelles l'usine doit répondre. En fonction des commandes qui sont passées par les clients, la quantité de coke et de roche volcaniques est adaptée pour produire la quantité adéquate.

En fonction de la ligne qui fabrique les produits, des produits finis et semi-finis recyclés peuvent être utilisés dans la conception de nouveaux produits.

## **Processus :**

Le processus se décompose en plusieurs étapes successives :

- La roche volcanique et le coke sont mélangés et chauffés dans un four jusqu'à ce qu'ils rentrent en fusion. La matière en fusion obtenue se nomme le MELT.
- Le melt en fusion est envoyé sur un spinner (roue tournant sur elle-même à grande vitesse) ce qui permet d'obtenir du liant. Le liant est de la fibre de laine de roche.
- Le liant est déposé en couche (sous forme de matelas géant) sur des tapis.
- Les matelas de laine de roche passe dans un curing ce qui permet de compresser plus ou moins la laine de roche afin d'obtenir une densité de produit plus ou moins élevée.
- Certains produits sont cuits à nouveau (à basse température) pour que les produits conserve toutes leurs propriétés.
- Les produits sont découpés selon les références demandées.
- Les produits sont palettisés puis étiquetés.
- Les produits finis arrivent via des navettes en zone de stockage, ils sont stockés avant d'être chargés puis expédiés.

## **Sorties :**

Les produits qui résultent de ce processus sont des produits isolants à base de laine de roche. Ils peuvent être appliqués de différentes manières comme par exemple sous forme de laine à souffler, de panneaux rigides ou de rouleaux. Ces produits peuvent s'appliquer sur des murs, plafonds ou sols. Leur propriété d'isolants est acquise durant leur conception et pour une durée de 50 ans.

## **Clients :**

Les clients sont les GSB (grandes surfaces de distribution), des entreprises spécialisées dans l'isolation de bâtiments ou encore des chantiers de grande taille.

Okoko Nathan

Rabemanantsoa Mandresy

## Optimisation logistique

### 7s Mc Kinsey

#### SONEPAR

#### Valeurs partagés :

- Implication des collaborateurs.
- Démarche RSE au cœur de la stratégie d'entreprise.
- Accompagner la transition énergétique et démographique.
- Placer les hommes au cœur du développement de l'entreprise.

#### Stratégie :

Forces	Faiblesses
Nombreux projets prévu	Ressources faibles
Equipe compétente	Organisation des plannings et priorités
Leader mondial de la distrib' de matériel électrique	-
Opportunités	Menaces
Capacités à développer des solutions clients	Retour client
Proximité entre client et équipes	Manque d'innovation

#### Structure :

**Systemes** : Processus interne et externe : réception, stockage, préparation de commande, expédition.

**Personnel** : 87

**Style** : management participatif, motivation nécessité d'un réel engagement.

**Compétences** : bon management des équipes.

**FIPEC-SIPOC** :



Fournisseur	Intrants	Processus	Extrant	Clients
Dachser, Legrand, Phillips Schneider, Rexel, Nexans, Noirod, Thermor, Hager, Sylvania	S'assurer du bon fonctionnement des chaque processus et s'assurer de l'atteinte des objectifs concernant la préparation de Cde et Expé.	Méthode et process	Objectifs atteint : préparation de Cde et expé honorés.	Sonepar

## 7S Mc kinsey : OREXAD

### Valeur partage /Reseau industriel proche de vous.

- \*L'ethique: considerer chacun avec respect
  - \*Une expertise pour votre coeur de metier
  - un SAV a votre disposition

### Strategie

- \*Produit sur demande non vendu dans le catalogue
- \*Plan de rendez vous pour la réception des palettes
- \*Se développer a l'international
- \*Séduire de nouveaux clients

### Structure

- \*4 centres logistiques: Lyon, Ploisy, Landerneau, Lille
- \*Collaboration avec brammer a l'international:
  - des clients comme la sncf, Ratp l'armée
  - des fournisseurs comme facom, 3M,
- \*Une marque propre à l'entreprise : GISS

### Systemes

- \*Certification ISO 14001
- \*ERP cree par ASIS pour l'entreprise : GESFI
- \*WMS: LM7
- \*Gestion par convoyeur des colis

### Personnel

- \*Essentiellement des intérim en 2/8
- \*1 reponsable reception par équipe
- \*1 responsable expédition par équipe
- \*1 responsable préparation par équipe
- \*26 préparateurs de commandes
- \*4 personnes au contrôle des clients grand compte
- \*8 personnes au contrôle
- \*8 personnes controle en reception
- \*un briefing des resultat en début de journée

### Style

- \*Epanouissement des collaborateurs la mise en place poste ergonomique et de salle de repos.
- \*Management collaboratif echange sur les nouveaux projets, boite à idée

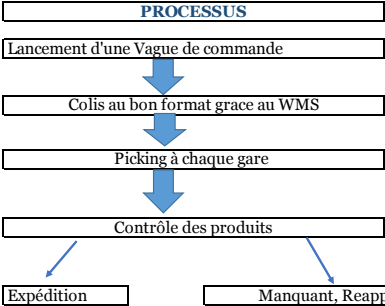
### Savoir faire

- \*200 agences pour accompagner les clients
- \*Reactivité, une recherche aboutie du bon produit,

**SICOP**

FOURNISSEUR
3M
FACOM
BOSCH
STANLEY

INPUT
Produit dangereux
Grille de tarif
Produit finis (vente de produit)



OUTPUT
1 voir 2 bon de livraison
Document de conformité pour l'armée
Utilisation du logiciel

CUSTOMER
GRANDS COMPTE (SNCF, Armée RATP, RENAULT)
Agence
Client