

POLÍTICA Y ESTRATEGIA 2022 –

La empresa cerró un año perturbado después de Covid19, creciendo todavía con respecto al año anterior. Hemos hecho todo lo posible para responder a las demandas inusuales de los clientes y estamos registrando buenos resultados financieros, coherentes con nuestros compromisos de inversión. Los trabajos de reorganización y despliegue comercial están dando los primeros resultados, con la consolidación de las cuentas clave, lo que debería permitirnos garantizar nuestro crecimiento y la sostenibilidad de la empresa para el próximo año, que es nuestro principal objetivo.

Nuestra evolución debe acelerarse en torno a los puntos clave que fundaron la empresa, los fundamentos de la calidad, una oferta de productos innovadora, un sabor de alta calidad de los productos, un servicio al cliente agudo en un nivel de rendimiento económico, debe ser reafirmado.

Este compromiso global con estos objetivos nos permitirá alcanzar nuestro plan de negocio. Para lograrlo, necesitamos:

1. Controlar el suministro de materias primas, desde la auditoría de los proveedores hasta el protocolo de recepción que certifique un abastecimiento impecable, la trazabilidad de los materiales y la evaluación cualificada de los artículos en la recepción.
2. Asegurar un alto nivel de seguridad alimentaria y renovar la certificación FSSC 2200, garantizando así a nuestros clientes el respeto de los requisitos legales y la conformidad de nuestros productos. El despliegue progresivo del proyecto Meatscan (rayos X) se ajusta a la evolución de las necesidades identificadas de los clientes.
3. Organizar la empresa reforzando las responsabilidades de la dirección de campo. Mantener un enfoque de mejora continua, apoyando el desarrollo de competencias mediante la integración y la formación, con el objetivo de reducir drásticamente la rotación de personal, el absentismo y los accidentes de equipo.
4. Implantar una cultura de seguridad para los alimentos, las personas y los bienes de la empresa y aumentar así nuestros procesos de control industrial y de producción.
5. Gestionar los flujos dirigiendo una gestión optimizada de las existencias y unos índices de servicio máximos, controlando las necesidades de tesorería de la operación.
6. Diseñar la renovación de la oferta de productos, revisando las formulaciones de los mismos y optimizando los procesos de fabricación.
7. Utilizar las herramientas informáticas, continuar con su despliegue y la elaboración de informes de gestión, para mejorar la gestión de la cadena de valor y el rendimiento.
8. Impulsar las ventas a través de diversas acciones: despliegue de una prospección europea reforzada sobre el "a medida" con nuestros objetivos históricos y una prospección de exportación, desarrollar el segmento "estándar" B to B para la IAA europea con el fin de aumentar las ventas hasta el objetivo comercial de 2022 de 51M€ de facturación.
9. Optimizar la gestión administrativa y financiera permitiendo la adecuación de los recursos, la gestión autónoma de la tesorería y el control de nuestra organización con 5 estructuras jurídicas.
10. Desarrollar una dimensión ética y anticorrupción dentro de nuestra responsabilidad social, digital y medioambiental corporativa.

La calidad es una parte integral de nuestras actividades. Cada director y cada operario es responsable de ello. La comunicación debe ser la herramienta mediante la cual estas directrices se difunden, se comprenden y se siguen con objetivos medibles. Me comprometo a dotar a cada departamento de los medios necesarios para alcanzar nuestros objetivos: un plan de formación voluntario, un plan de inversiones adecuado y el desarrollo de la organización en marcha para mejorar la gestión de la empresa.

Confío en que se impliquen y en que podamos tener éxito en este desarrollo de acuerdo con los objetivos y valores que siempre he defendido.



Stéphane MALOISEL