

POLITIQUE & STRATEGIE 2022 -

La société clôture un exercice post covid19 perturbé toujours en croissance sur l'année précédente. Nous avons tout mis en œuvre pour répondre aux demandes clients inhabituelles et enregistrons de bons résultats financiers cohérents avec nos engagements d'investissements. Le travail de réorganisation et de déploiement commercial, donnent des premiers résultats, avec des consolidations des comptes clefs, qui devraient nous permettre de parvenir à *garantir notre croissance* et la *pérennité de l'entreprise* pour l'année à venir, c'est notre objectif principal.

Notre évolution doit s'accélérer autour des **points clefs** qui ont fondé l'entreprise, des fondamentaux de qualité, une offre produit innovante, une haute qualité gustative des produits, un service client pointu dans un niveau de performance économique, **doivent être réaffirmés**.

Cet engagement global en faveur de ces objectifs nous permettra de réaliser notre projet d'entreprise. Pour cela, il nous faut :

1. **Maîtriser** l'approvisionnement des matières premières, de l'audit de fournisseurs jusqu'au protocole de réception certifiant un sourcing, une traçabilité des matières et une évaluation qualifiée des articles à réception sans faille.
2. **Assurer** un niveau de sécurité des aliments et renouveler la certification FSSC 2200, garantissant ainsi à nos clients, le respect des exigences légales et de la conformité de nos produits. Le déploiement progressif du projet Meatscan (rayon X) s'inscrit dans l'évolution des besoins clients identifiés.
3. **Organiser** l'entreprise en renforçant les responsabilités du management de terrain. Maintenir une démarche d'amélioration continue, en accompagnant le développement de compétences par l'intégration, la formation, ayant pour but de réduire drastiquement le turn-over, l'absentéisme et l'accidentologie des équipes.
4. **Déployer** une culture sécurité des aliments, des personnes et des biens de l'entreprise et ainsi augmenter notre maîtrise industrielle et des procédés de production.
5. **Gérer** les flux par un pilotage d'une gestion des stocks optimisée et de taux de service maximal, maîtrisant le besoin de trésorerie de l'exploitation.
6. **Concevoir** le renouvellement de l'offre produit, en réétudiant les formulations des produits, et en optimisant les procédés de fabrication.
7. **Exploiter** les outils informatiques, poursuivre leurs déploiements et les restitutions de gestion, dans l'amélioration du pilotage de la chaîne de la valeur et de la performance.
8. **Dynamiser** les ventes par différentes actions : déploiement d'une prospection européenne renforcée sur le « sur mesure » avec nos cibles historiques et une prospection export, développer le segment des « standards » B to B pour les IAA européennes afin de faire croître les ventes à l'objectif commercial 2022 de 51 M€ de CA.
9. **Optimiser** la gestion administrative et financière permettant l'adéquation des ressources, une gestion de trésorerie autonome, et la maîtrise de notre organisation avec 5 structures juridiques.
10. **Développer** une dimension éthique et de lutte contre la corruption, au sein de notre responsabilité sociétale, numérique et environnementale d'entreprise.

La qualité fait partie intégrante de nos activités. Chaque manager, chaque opérateur en est responsable. La communication doit être l'outil par lequel ces orientations sont diffusées, comprises et suivies par des objectifs mesurables. Je m'engage à doter chaque service des moyens nécessaires à l'accomplissement de nos objectifs : un plan de formation volontaire, un plan d'investissement approprié et le développement de l'organisation en place afin d'améliorer le pilotage de l'entreprise.

Sûr de votre implication, je crois en notre capacité à réussir cette évolution dans des objectifs et des valeurs que j'ai toujours portés.



Stéphane MALOISEL