

POLITIQUE QUALITÉ AMORIM FRANCE

Dans un contexte de marché favorable au développement du bouchage liège, AMORIM France doit renforcer ses positions et accélérer sa croissance. Cela passe par une dynamique commerciale forte, un outil industriel adapté et une politique qualité répondant à nos exigences et aux exigences de nos parties intéressées internes et externes.

Pour ce faire, je souhaite qu'en 2020 nous continuions à investir dans l'amélioration des systèmes de management de la qualité et à renforcer la maîtrise de nos produits. Nous devons offrir à nos clients des produits irréprochables et un service de qualité.

Pour cette année, j'ai fixé les **objectifs** suivants pour les sites AMORIM France :

PROCESSUS QUALITE SMQ/SMSA

▪ Satisfaction client, qualité produit et amélioration continue

La satisfaction client est une exigence clé du Groupe AMORIM, elle représente le pivot de la fidélisation client. Elle est l'affaire de tous, chacun à son niveau. L'objectif 2020 est d'ancrer la notion de service dans la culture d'AMORIM France afin de répondre rapidement et correctement aux exigences des clients.

▪ Sécurité des aliments

Nos bouchons sont en contact avec un produit alimentaire. Nous veillons à ce que toutes les étapes de notre process de fabrication soient adaptées aux exigences réglementaires applicables afin de garantir un niveau de sécurité maximal au consommateur. Les certifications SYSTECODE, HACCP et ISO 22000 nous permettent d'atteindre ces objectifs. En ce sens, leur maintien au plus haut niveau de qualification est indispensable. Pour le site d'Eysines, l'application stricte des procédures et le déploiement de la norme ISO 9001 : 2015 vont permettre d'orienter nos actions vers un système de management de la qualité et d'amélioration continue plus efficient.

FORMATION DU PERSONNEL

Notre objectif est d'amener les compétences des salariés concernés au niveau nécessaire afin de réaliser les objectifs fixés, mais aussi être davantage compétitifs et performants. Pour cela nous devons assurer le suivi du plan de formation.

PROCESSUS COMMERCIAL

Afin de poursuivre une croissance rentable, nous nous appuierons sur nos familles stratégiques. Cela doit se traduire en 2020 notamment par une stratégie de conquête forte, une augmentation très significative du nombre de clients actifs et le développement de nos innovations. Cette action commerciale forte s'appuiera sur un Service Client qui se doit d'être exemplaire et sur des outils fiables et efficaces.

OUTIL PERFORMANT ET MODERNE

L'amélioration de notre productivité et de la qualité des produits livrés sont les axes essentiels de nos orientations industrielles. Cela ne pourra se faire qu'en respectant la sécurité de notre personnel et en diminuant la pénibilité des différentes tâches.

GESTION DES STOCKS ET PLANIFICATION

L'objectif sera toujours d'atteindre les objectifs fixés par le Groupe en termes de capital investi. Dans ce cadre, nous devons en 2020 maîtriser nos stocks et en optimiser la gestion dès que nécessaire. La migration de notre ERP Navision vers SAP et la mise en place d'une GPAO (MES) nous permettra d'atteindre nos objectifs.

DEVELOPPEMENT DURABLE

Nous nous attacherons à respecter les engagements et la stratégie du Groupe sur le Développement Durable.

Je m'engage à donner à David DELPECH, pour notre site d'Eysines et à Laurent CAILLEUX, pour notre site de Champfleury, tous les moyens nécessaires à l'évolution de nos ambitions qualité et à l'amélioration de notre performance. Comptant sur la collaboration de tous dans cette mission,

Eysines, le 24/02/2020

Franck AUTARD

Directeur Exécutif AMORIM France