

NEWS

#03 — La newsletter de CBA MEUBLES
JANVIER 2023



Edito

Ce troisième numéro de notre newsletter est tout d'abord l'occasion de présenter à chacun et chacune d'entre vous mes meilleurs vœux pour cette nouvelle année. Je formule le souhait que 2023 vous apporte à vous et à vos proches santé, bonheur et réussite.

Nous avons dû faire face à des difficultés, notamment sur le plan énergétique, et traversons encore des moments difficiles qui nous ont conduit à mettre en œuvre un dispositif d'activité partielle mais je veux vous assurer de notre détermination à ne rien lâcher. Nous continuons de nous renforcer sur de nombreux domaines (équipes commerciales, techniques, QHSE, informatique...) pour mener à bien le projet de retournement et de développement de notre entreprise.

2023 représente ce nouveau départ pour CBA Meubles. D'importants chantiers de développement techniques, opérationnels et commerciaux nous attendent et je sais pouvoir compter sur vous pour relever le challenge !

Au travers de cette édition, nous vous proposons plusieurs courts articles relatant la forte actualité des différents services de l'entreprise durant la fin d'année dernière.

J'en profite pour remercier toutes les équipes qui s'investissent au quotidien pour permettre à notre entreprise de continuer à aller de l'avant et de chercher constamment à s'améliorer.

Bonne lecture à toutes et à tous !

Emmanuelle Gautier

▼ La vitrine de Noel



DIRECTION COMMERCIALE

Les équipes continuent de se renforcer



Comme indiqué lors du précédent numéro, les équipes se renforcent en cette fin d'année avec l'arrivée d'Alexis Donzé, responsable grands comptes puériculture et de Paulo De Souza, responsable commercial international. Ils ont accepté de se prêter au jeu du portrait chinois



Bonjour, je m'appelle Paulo De Sousa
Je viens de Lure dans l'Est de la France

Mes expériences passées :

Responsable de zone export / Parisot (2001-2010)
Chef des ventes Export / Parisot (2010-2014)
Directeur Export / Parisot (2014-2019)
Directeur Commercial / Streightex TradingLda(2019-2022)

J'ai choisi CBA Meubles parce que :

Quel challenge motivant que de redynamiser une entreprise que j'ai connue leader sur son marché et à l'International.

Mes futures missions en quelques mots :

-Rebâtir une collection adaptée et rentable aux différents marchés.
-Reconquérir nos clients historiques.
-Reconstruire un service Export à la hauteur de nos ambitions.

Si j'étais...

Un sport : Football
Une musique : Pop Internationale
Un livre : Un livre d'aventure
Un hobby : Jeux d'Echecs

Un petit mot/ une citation que j'affectionne :

« On dit toujours que le temps change les choses, mais en réalité le temps ne fait que passer et nous devons changer les choses nous même. »

Andy Warhol.



Bonjour, je m'appelle Alexis DONZÉ
Je viens de Quesnoy sur Deûle

Mes expériences passées :

J'ai la chance de créer une petite société familiale sur la métropole Lilloise au début des années 90 dans la décoration de chambre de bébé. La recherche de nouveaux produits et le développement commercial sont les moteurs de mon expérience. En complément de la création et production Française, je source des articles pour élargir les gammes: textile de lit, luminaire, peluches, déco... Après quelques années passées, je prends le poste de KAM dans le linge de lit adultes

J'ai choisi CBA Meubles parce que :

c'est un beau challenge de relancer le mobilier pour bébé au sein d'une structure en plein rebond

Mes futures missions en quelques mots :

(re)monter des collections et (re)ouvrir les comptes dans ce monde merveilleux qu'est la pueri

Si j'étais...

Un sport : l'équitation
Une musique : les remix de David Guetta
Un livre : Je préfère les films avec Anthony Hopkins !
Un hobby : le bricolage

Un petit mot/ une citation que j'affectionne :

« le mieux est l'ennemi du bien »

Montesquieu.

3 Questions posées à Valérie Leclaire :

Avec plus de 30 ans d'expérience chez Demeyere, principalement à l'export, Valérie a su démontrer sa flexibilité et capacité à s'adapter, prenant successivement des responsabilités d'administration des ventes puis de vente pour des comptes clés. Parlant Français, Anglais, Italien, Espagnol c'est vital pour Valérie d'utiliser ces langues régulièrement. Ayant le gout de la découverte, Valérie s'est même initiée au chinois et au néerlandais ! En charge de nombreux clients comptes-clés à l'export, elle apprécie de pouvoir rencontrer ses clients : *« Quand on connaît un peu la culture du pays, de ses habitants, c'est une aide. Le relationnel fluidifie la démarche commerciale »*. Valérie aime le travail de fond, la vraie connaissance du client de ses besoins, de sa façon de travailler pour être pertinente et ainsi développer des relations d'affaires pérennes. Son leitmotiv ? *« Rien n'est jamais acquis. Il faut savoir se réadapter, travailler avec rigueur mais avoir la souplesse nécessaire pour réagir aux changements. »* Elle nous livre sa vision de l'activité depuis Avril dernier :

Le grand changement, c'est *« le client d'abord ! Il n'est plus l'ennemi, on le remet au centre de l'entreprise. »*
« On retrouve un dynamisme alors que Demeyere s'était progressivement sclérosé, sans initiative. On se réveille, il faut aller vite et des réorganisations sont nécessaires pour retrouver de la souplesse, efficacité, rapidité. On voit des recrutements, enfin, avec des forces commerciales : cela va nous permettre de faire notre travail de commercial à fond et efficacement. On se donne les moyens de nos ambitions. »

Le fait de retourner sur le terrain rassure les clients par notre présence et notre volonté de développer la gamme et l'offre. Le Salon de Bruxelles a apporté un effet positif supplémentaire : les clients étaient contents de nous voir avec nos nouveaux produits. C'était aussi un message pour les concurrents : nous sommes présents, avec de nouveaux développements. Beaucoup de positif, mais bien sûr il faut aller plus vite encore, lever les freins, pour réussir la transformation des développements en offres, en prises de commandes, et en production.

Le succès bruxellois :

Le salon de l'ameublement à Bruxelles a été notre grand retour au milieu de toute la profession. C'est d'abord pour Benoit Lambin, Directeur de la création, l'occasion de remercier les équipes (design/BE/achat/proto/salon/production) qui ont surmonté le stress de ce type d'événement. Cette nouvelle édition sous le nom CBA Meubles a été l'occasion de nous montrer sous un nouveau jour. Nous disposions d'une surface de 200m² afin de présenter nos nouveaux produits. Un catalogue digital et papier a été créé pour l'évènement, nous avons complété le dispositif par la création un site internet qui nous permettait grâce un QR code disposé sur nos produits d'accéder directement à la fiche produit digital. Pour en apprendre davantage sur le produit présenté lors de cet événement, consultez le site www.cba-meubles.com



Valérie Leclaire, François Huon, Emmanuelle Gautier, Zouk Lardinoy, Rochen Burbutally, Hugues Ballenghien, Laurent Vogelsinger, Eloise Beauquis au salon de Bruxelles



Cet évènement a également été l'occasion de revoir à l'œuvre notre équipe salon pour un stand haut en couleurs avec des peintures vives et chaleureuses. Chaque espace a été délimité pour mettre en valeur des ambiances mêlant des produits de série et des nouveautés, qu'il s'agisse de CBA Meubles ou de Calscan.

Benoit Verdière nous a fait part de son plaisir à reprendre la route des salons avec son collègue Jean-Marc Nrevet, de partager un dernier évènement avec Emeline Bourasseau avant son départ et d'accueillir Grégory Paux au sein de l'équipe. Il salue l'engagement des équipes prototypes et PSV, la cohésion de l'équipe salon pour une réactivité et un sens de l'adaptation. Une belle aventure humaine et professionnelle !



▲ L'équipe salon portant le nouveau Tee-shirt CBA ! ▲

Voix du client :

Hugues Vandenberghe, Directeur des achats de la centrale Les Docks du Meubles, a accepté de répondre aux questions d'Hugues Ballenghien, responsable grands comptes.

Son entreprise travaille avec nous depuis les années 1990 et lui-même nous connaît depuis 2007. Un partenariat de longue date qu'il était content de voir perdurer avec la reprise de Demeyere par CBA Meubles. Après une première rencontre avec la nouvelle équipe lors du salon VIFA de cet été, nous nous sommes retrouvés en Belgique où la satisfaction de nous retrouver était importante. « *Ce qui nous a frappé, c'est qu'on a retrouvé la « patte » Demeyere en termes de savoir-faire, de dessin, de simplicité et d'originalité et de rapport qualité/prix. Mais, en même temps, il y avait beaucoup de nouveaux produits et c'était très agréable !* » La présentation d'un catalogue papier-avec lequel il nous signale être parti – et la présence de l'équipe dirigeante sur place témoigne d'une vraie implication au plus haut niveau. « *C'est rassurant. On sent que vous avez la volonté d'y aller !* » L'accueil sur le stand a été salué. Les équipes étaient prêtes et connaissaient leurs produits. Le stand tout en couleurs apportait « *un peu de fraîcheur* » au sein du hall. Un point d'amélioration pour la suite : Il a ressenti l'univers du séjour comme étant moins présent. Or, celui étant porteur, il souhaiterait voir plus de nos créations en la matière. A bon entendeur, nous en tiendrons compte pour la prochaine édition !

Participation au salon SIB au Maroc

Le Groupe Safari était bien représenté au salon SIB de Novembre dernier. CBA Meubles participait à l'évènement avec les autres filiales du Groupe pour construire les synergies de demain. La première d'entre elles a vu le jour dès le retour des équipes avec la collaboration de M. Karim Lahlou. Ce dernier, ancien DGA de Kitéa Maroc, fait partie des équipes de CEMA Bois de l'Atlas et représente désormais CBA Meubles en termes de développement commercial au Maroc et sur la plaque Afrique. Nous lui souhaitons tous nos vœux de succès et espérons reconquérir les marchés perdus et attirer de nouveaux clients. Valérie LECLAIRE, qui a représenté l'entreprise à cette occasion, nous fait part de son retour d'expérience sur le salon : « *Très sympathique, j'ai découvert des experts du bois, des essences fines, quand nous sommes des experts du meuble. Ils ont une clientèle différente, en négoce, en « sur mesure » alors que nous sommes plus dans l'industriel et les grandes quantités.* » Elle a perçu des similitudes avec le reste du Groupe en ce qui concerne le relationnel avec les clients, l'esprit de partenariat, de collaboration, d'accueil. Ce salon est également l'occasion de créer des synergies éventuelles entre matières, produits, et surtout de renforcer notre présence sur la plaque Afrique.



LOGISTIQUE

Une nouvelle configuration à Linselles :

Lorsque le 3 Novembre débute l'opération de transfert d'activités de Deulémont vers Linselles, c'est tout une série de modifications en chaine qu'il a fallu opérer tout en continuant à assurer les expéditions ! Grâce à l'engagement de l'ensemble des équipes de la logistique aval et amont, c'est près de 16 000 colis (soit 320 camions) qui ont été expédiés et déménagés en 7 semaines et ce, sans surcout pour l'entreprise !

C'est d'abord une nouvelle implantation des stocks et la remise en état des locaux de Linselles qu'il a fallu préparer. Puis l'activité et le personnel ont été accueillis. Le transfert de la ligne de mariage colis a clôturé cette réorganisation. Olivier Loewenguth remercie tous ceux qui, par leur implication, ont mené ce projet à bien.



Sécurisation des sites mis en sommeil :

Les sites de Deulémont et Lompret, mis en sommeil dans le cadre du plan d'économie d'énergie, ne sont pas pour autant oubliés. Un contrat vient ainsi d'être conclu avec CHUBB DELTA pour préserver les locaux de toute intrusion avec une sécurisation permanente, 24/24 et 7/7 par le biais de caméras thermiques et infra rouges. Par ailleurs, les travaux de mise en état se poursuivent



MDV Le succès de Calscan

Nous sommes fiers de partager avec vous les succès commerciaux remportés par Calscan auprès de plusieurs clients. De nouveaux produits développés par Calscan et MDV ont fait leur entrée dans le catalogue La Redoute Intérieur et Verbaudet. Par ailleurs, un contrat est en cours de signature avec un client australien à destination du marché américain. Une belle avancée pour le Groupe dans sa stratégie de développement international. Bravo à tous ceux qui ont contribué, de près ou de loin, à ces réussites !



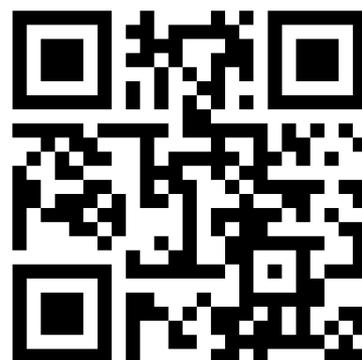
BUREAU D'ÉTUDES Montage facile !

Justyne et Victor tous deux alternants au Bureau d'Études depuis septembre 2022 et étudiants à l'école 3Axes Institut Tourcoing ont pour projet de développer la notice animée.

La notice animée est un projet innovant ayant pour but de faciliter le montage d'un meuble par le client. Simplement à l'aide d'un QR Code présent dans la notice traditionnelle, le particulier est dirigé vers la vidéo hébergée par youtube et peut suivre l'assemblage du meuble à l'aide d'étapes séquencées. L'objectif est d'être concis tout en favorisant la transmission d'information sans oublier l'aspect ludique.

Voici le lien pour accéder, au premier jet de cette notice animée :

<https://www.youtube.com/watch?v=ly1KfiR0T5c&t=1s>



DIRECTION DES OPERATIONS

Cette fin d'année voit la création des directions techniques sur les sites Nord et Sud qui rassemble les activités des services maintenance, méthodes – Indus et services généraux.

Nous sommes allées à la rencontre des deux responsables.

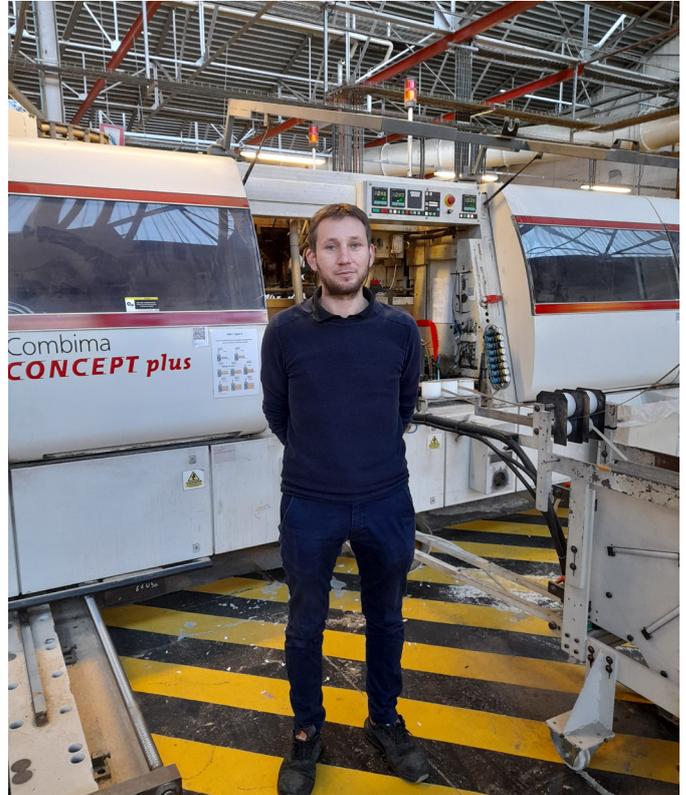
Focus sur... Florian Cario (Responsable technique Nersac):

Ingénieur diplômé du CESI d'Angoulême, Florian Cario a rejoint Demeyere en 2014 après une expérience dans différents sites de la SAFT sur des missions d'amélioration continue et d'industrialisation de process. Après avoir travaillé au sein du service maintenance de Nersac, il est désormais responsable technique du site charentais. Ce nouveau périmètre regroupe les activités des équipes maintenance et méthodes. *« Il s'agit d'intervenir en support technique à la production pour améliorer les process de développement produits dans une optique industrielle. »* Les équipes méthodes travaillent sur la fiabilisation de la donnée pour fluidifier et anticiper la production ainsi que sur un important volet de formation interne pour ancrer et développer les compétences des salariés.

Florian voit dans cette nouvelle organisation une opportunité d'échange et de communication pour *« travailler dans une dimension groupe »*.

La complémentarité de son profil avec celui de Mickael Dupont permettra un partage et un apport mutuel.

« On va pouvoir rejoindre et redéployer la dynamique impulsée par la direction visant, à terme, l'excellence opérationnelle ».



Focus sur... Mickael Dupont (Responsable technique Nord):



Mickael Dupont est une des belles histoires de l'entreprise. Il a rejoint Demeyere en 1988 en tant qu'opérateur décor, à l'âge de 19 ans. Après 4 ans à l'usinage, il a souhaité reprendre ses études pour investir un nouveau challenge. Avec le soutien de la direction, il a donc suivi un cursus en alternance de 3 ans au sein du service maintenance. Un nouveau défi s'est ensuite présenté pour réorganiser l'atelier, ce qui lui a permis de devenir affuteur et de prendre progressivement des responsabilités au sein du service outillage. Mickael a continué sa progression pour occuper successivement les postes de chef d'équipe et, depuis 2007, responsable affutage / outillage. Mickael remercie la direction de CBA Meubles pour cette nomination au poste de responsable technique Nord. La confiance dont l'honorent les différentes directions se poursuit depuis maintenant plus de 30 ans et il se sent prêt, avec l'aide de ses équipes, à relever le challenge ! Pour lui, *« tout le monde peut y arriver avec de la volonté, du courage et en restant soi-même ! »*

DIRECTION

Bienvenue aux nouveaux arrivants !



Depuis la dernière newsletter, 20 personnes sont venues intégrer CBA Meubles dont 3 dans le cadre d'une alternance. Nous vous souhaitons, à tous, la bienvenue parmi nous !

Nom	Prénom	Sécteur	Date d'entrée
CDI			
LHERBIER	CHRISTOPHE	INFORMATIQUE	10/10/2022
MANZI	DIDIER	COMPTA	18/10/2022
PAVAGEAU	TYLER	NERSAC EMB	07/11/2022
DE SOUSA	PAULO	COMMERCE	28/11/2022
LEFEBVRE	NATHALIE	COMPTA	01/12/2022
LUTUN	MARIE	COMMERCE	02/01/2023
MARTIN	DAVID	COMMERCE	19/01/2023
BOULANGER	OLIVIER	RH	02/01/2023
CDD et Alternants			
CELESTINE	LOIC	SECURITE	03/10/2022
OUCI	KHADIJA	COMMERCE	10/10/2022
HUON	KIERAN	INFORMATIQUE	10/10/2022
PIQUE	ELISABETH	ADV	26/10/2022
RAMELET	JASON	INFORMATIQUE	31/10/2022
OSMAN	ILWAD	COMMERCE	05/12/2022

DIRECTION DES RH

Les EAC et les people review :

Lorsque la fin de l'année approche, c'est également le temps du bilan et les salariés de CBA se sont prêtés à l'exercice sous un nouveau format. Si l'Entretien Professionnel (EP) était un RDV connu, la nouvelle direction a souhaité y ajouter un deuxième échange portant sur l'appréciation du travail fourni par le collaborateur et ainsi provoquer un véritable échange sur ce sujet avec son manager. La campagne des Entretiens Annuels de Carrière (EAC) s'est donc déroulée sur le dernier trimestre, après avoir présenté les éléments aux managers. Plusieurs d'entre eux nous ont fait part de leur retour :

Arnaud Bossard

Contremaitre emballage à Pérenchies depuis 2014, indique que l'exercice de l'EP était auparavant « *survolé par tous* » en raison du manque d'analyse et de l'absence de suites à ces échanges, notamment en termes de formation.

« *Cette année, le niveau d'exigence et de sérieux demandé par la direction pour ces entretiens était beaucoup plus important. En dehors du caractère obligatoire de l'entretien, il fallait être beaucoup plus complet dans l'analyse.* »

Arnaud a donc perçu les échanges comme « *beaucoup plus intéressants. Tous les points sont abordés, les bons comme les mauvais et les choses sont dites !* » Il remercie par ailleurs tous ses collaborateurs pour la grande qualité de ces échanges lors des entretiens.

A la suite de ces échanges individuels, des réunions baptisées « *people review* » ont été organisées sur tout le mois de Décembre. « *C'est la première fois que tous les managers se réunissent autour d'une table avec la direction et les RH pour faire l'analyse de chaque niveau. Il y a aujourd'hui un réel échange sur les besoins, souhaits et autres pour mes effectifs.* »



Michael Bailleul



Contremaitre usinage à Pérenchies, s'est également livré à une rétrospection de ces EAC :

« *Ces entretiens ont été très intéressants. Il s'agissait de moments privilégiés qui se sont déroulés dans le respect mutuel, l'échange et la transparence. Ce qui nous a amené à chaque fois à un résultat d'analyse sur l'année écoulée mettant en avant les points forts, les manquements mais aussi les besoins ou les envies de chacun. Cela permet au collaborateur de se projeter sur l'année qui suit en se fixant une série d'objectifs ou de points d'améliorations qui lui permettront de progresser et maîtriser son métier pour finalement s'épanouir dans son travail. Je tiens à remercier l'ensemble de l'équipe usinage d'avoir contribué au bon déroulement de ces entretiens et donne rendez-vous dans un an pour évaluer ensemble la pertinence des actions et je l'espère l'atteinte des objectifs décidés en commun.* »

Le retour des ventes au personnel

Leur retour était attendu et c'est pour Janvier ! Les ventes au personnel vont pouvoir reprendre dès le début d'année. Le fonctionnement de ces ventes a été revu à l'occasion d'un travail mené conjointement par Oussama El Majidi, responsable amélioration continue et Adeline Loup, responsable ressources humaines. « *Il s'agissait de mettre à plat les différentes pratiques pour l'ensemble de l'entreprise et de se remettre en conformité avec la législation. Nous sommes ravis que ces ventes puissent reprendre car elles permettent aux salariés d'acheter à moindre coût les produits qu'ils ont contribué à fabriquer.* » Un catalogue de colis neufs disponibles à la vente sera proposé tous les trimestres et affiché avec le mode opératoire dans les sites.

Pour les bricoleurs et amateurs de récup, une liste de colis dépareillés sera également proposée à tarif préférentiel. Les meubles montés seront quant à eux confiés aux associations partenaires de CBA Meubles et resteront accessibles aux salariés de l'entreprise aux tarifs pratiqués par les associations. « *Il paraissait important de maintenir et développer cette initiative solidaire avec les associations de proximité. Nous sommes ici au cœur de notre engagement RSE.* »

Par ailleurs, des déstockages ont été organisés en décembre et pourront vous être proposés régulièrement en dehors des ventes classiques.

Pour toutes les réservations, Virginie Paillette (Nersac) et Grégory Paux (Pérenchies-Linselles) restent à votre écoute à l'occasion des permanences organisées le mardi !

Bravo à Charles Boris BE, major de sa promotion !

Diplômé d'un DUT en physique-chimie, **Charles-Boris BÉ** fait son entrée chez Demeyere en 2008 en intérim en tant que cariste le temps de trouver un poste dans son domaine. Dix-huit mois passent, la direction logistique lui propose, en 2010, d'intégrer le groupe en tant qu'animateur qualité. Il relève le défi et se voit confier le poste de contremaître méthodes en 2016 dans le but d'optimiser les processus logistique. Afin de gagner en compétences, Charles-Boris décide, par le biais du plan de formation, d'intégrer en alternance une formation de Supply Chain Manager au Conservatoire National des Arts et Métiers de Valenciennes. Major de promotion, il valide son diplôme avec la mention très bien et rejoint l'équipe de Gilles Bourboin en août 2022 en tant que responsable amélioration continue Supply Chain avec l'objectif de déployer des solutions d'amélioration de la chaîne logistique.

Nous lui adressons nos plus sincères félicitations pour ce beau succès et lui laissons le mot de la fin :

«L'obstination est le chemin de la réussite.» Charlie Chaplin



Petit déjeuner des alternants

Le 19 décembre dernier, un petit déjeuner a été organisé à l'initiative de notre DRH, afin que les salariés en alternance de l'entreprise puissent faire plus ample connaissance. En effet, certains ne s'étaient jamais croisés, n'ayant pas l'occasion de se rendre dans les services des uns et des autres. Sans oublier que l'un d'entre eux réalise son alternance sur le site de Nersac

Notre Directrice Générale, qui devait faire partie de cette rencontre, n'a pas pu être présente mais un nouveau RDV sera pris en 2023.

Lors de cette rencontre, François HUON, Cédric BRICOUT et Gilles BOURBOIN ont eu l'occasion de se présenter et ont invité chaque alternant en à faire de même. Puis, se sont déroulées quelques minutes d'échange à propos des problématiques et enjeux de l'entreprise.

Les alternants se sont par la suite rendus au restaurant pour faire davantage connaissance en partageant un repas. L'initiative a été appréciée et ils ont formulé le souhait de pouvoir réitérer ce genre de d'évènement à l'avenir.

La nouvelle grille salariale



Ce fut l'annonce de la Direction Générale lors de la présentation des vœux 2023, une nouvelle Grille de rémunération mise en place depuis le 1er janvier 2023. Avec ce dispositif, la quasi-totalité des Agents de Production (94%) voient leur Salaire Mensuel Brut revalorisé (= salaire hors primes/indemnités éventuelles). Cette décision de l'entreprise symbolise notre reconnaissance pour l'effort collectif fourni par les salariés depuis la reprise.

Les transferts de personnel

A l'occasion de la mise en sommeil de Lompret, ce sont 43 personnes qui ont intégré le site de Pérenchies avec les changements d'organisation, d'équipe... que cette opération comportait. Deux d'entre eux nous font part de leur retour d'expérience :

Reynaldo Catalgiron a toujours travaillé en tant qu'opérateur emballage à Lompret depuis 1991 hormis quelques mois en 2017. Il craignait que les cadences de Pérenchies soient supérieures à celles de Lompret. Cela a été le cas, notamment avec la ligne 911 et l'arrivée plus fréquentes de grands panneaux mais il a aussi constaté que les rotations étaient bien respectées afin de soulager les opérateurs sur ligne. Il a fallu se réadapter comme pour porter les grands panneaux en binôme sans être parallèle à la ligne d'emballage mais le management les avait bien préparés à ces changements. De même, il indique avoir été bien accueilli par ses collègues et managers de Pérenchies. Cela a même été l'occasion de retrouver d'anciens collègues croisés au fur et à mesure des mouvements de personnel (mutation, remplacement...). Même si le bilan est positif pour Reynaldo, il souhaite néanmoins retourner dès que possible à Lompret car le site se situe à 5 minutes à pied de son domicile.

Julien Courby travaille depuis 2016 à Lompret où il occupe actuellement le poste d'adjoint emballage. Tout comme Reynaldo, il avait déjà connu le site de Pérenchies pendant quelques mois en 2017 et n'avait pas d'appréhension particulière à ce déménagement. Il souligne l'accueil et l'entente entre les équipes des différents sites. « Ce qui est bien, c'est que nous n'avons pris la place de personne ! » Selon lui, les méthodes de Lompret et Pérenchies sont différentes mais elles se valent. L'environnement de travail à Lompret est plus espacé mais les servantes de Pérenchies sont plus pratiques. L'approvisionnement des matières premières lui semble plus simple à Lompret mais l'organisation de Pérenchies avec des postes en plus sur la ligne donne une plus grande liberté au chef d'équipe. Dans l'ensemble, il dresse lui aussi un bilan positif de cette expérience.

Vos RDV du premier trimestre

Nous vous attendions lors du partage des galettes des rois. Vous avez répondu présents et nous vous en remercions. Ce moment a été l'occasion pour la direction de présenter ses vœux à tous les collaborateurs. Ce fut aussi le moment de remise des lots à nos chanceux collègues, gagnants de la tombola des cadeaux fournisseurs, dont les noms s'affichent ci-dessous :

Lot N°1	Chocolat	BOCQUET Karl	(Pérenchies – Stock)
Lot N°2	Chocolat	CAUMONT Jérôme	(Deûlémont – Logistique)
Lot N°3	Champagne	ADDA Sabrina	(Pérenchies – Accueil)
Lot N°4	Mug Isotherme	MANZI Didier	(Pérenchies – Compta)
Lot N°5	Vins	DUSSOTIER Nicolas	(Lompret – Emballage)
Lot N°6	Vins	SAINGIER Christophe	(Pérenchies – Décor)
Lot N°7	Vins	DERYCKE Thomas	(Pérenchies – Décor)
Lot N°8	Bougie	QUEVAL David	(Pérenchies – Usinage)
Lot N°9	Bougie	GOUWY Laura	(Pérenchies – ADV)
Lot N°10	Bougie	BATTELIER Patrick	(Nersac – Logistique)
Lot N°11	Alcool	LASSUE Damien	(Pérenchies – Méthodes)

Alexandre DERYCKE, Sébastien DESMYTTER, Frédéric DENORME et Mickael SOHIER sont, quant à eux, les gagnants du jeu des pronostics du championnat du monde de foot dans le Nord. Un prix de participation a été décerné à Nersac à l'unique joueur, Christophe VIGNERON.

Bravo à tous les gagnants !



Bonne lecture et au plaisir de vous retrouver pour un prochain numéro !

Adeline et Noa