

Comtoise de traitements de surfaces (CTS) Être **proche** du client

Pour CTS, la stratégie est claire : il faut suivre l'évolution des besoins des clients et être force de propositions. Pour cela, l'entreprise a choisi de se rapprocher des bureaux de conception et de s'engager dans la recherche de la performance.



© CTS

NOTRE CLIENT

Raison sociale :
Comtoise de traitements de surface (CTS)

Activité :
L'entreprise réalise des traitements de surfaces pour des clients positionnés sur des marchés ciblés comme le sport (Salomon), le luxe et la lunetterie (Lafont, Oxibis), le cadre de vie (Tefal, Grosfillex), l'emballage cosmétique (Rexam, VPI, etc.).

C.A. :
7,6 millions d'euros

Effectif :
75 personnes

« **N**ous avons participé à la démarche Acamas afin d'affiner notre stratégie tout en gardant le Lean Manufacturing pour fil conducteur, dévoile Denis Hochede, p.-d.g. de CTS. Cette démarche de stratégie et de performance était requise par nos clients pour qui, il était impératif de sauvegarder certaines activités en France. Elle s'est concrétisée par une gestion rigoureuse des flux et par l'amélioration des services. »

Et le résultat a été positif, par exemple, dans la lunetterie qui, malgré nombre d'opérations manuelles, continue à être produite en France.

« Nous avons développé une boîte

à outils qui autorise aussi bien l'électrolyse que la peinture sur métal ou sur plastique, poursuit Denis Hochede. Nous jouons sur la diversification des marchés pour apporter innovation et créativité. Les développements réalisés pour le sport sont, par exemple, susceptibles d'être proposés dans d'autres secteurs. »

Enfin, l'appartenance à différents réseaux d'entreprises (Romalp, Alutec, Activiplast, etc.) favorise la maîtrise des coûts et accroît les opportunités.

La performance comme stratégie

Le « Lean Manufacturing » fait aussi partie de la stratégie. C'est d'abord un outil de management

pour sensibiliser le personnel de l'entreprise, et remettre à plat les organisations. Dans l'atelier, ont été mis en œuvre des chantiers mobilisateurs tels que la démarche 5S, le Smed (changement rapide de séries en peinture) et la gestion des flux d'informations de la revue de contrat à la facturation. L'entreprise a ainsi mené un audit Galia « Lean Services » en vue d'optimiser la réactivité et d'améliorer le taux de service en logistique. Dans le même esprit, elle a créé la fonction d'achemineur au sein de chaque équipe afin de minimiser les déplacements. L'achemineur est en charge de tous les approvisionnements. Une innovation qui a immédiatement amélioré la performance et la productivité.

L'atout Cetim



Le Cetim dispose de ressources internes pour conduire les chantiers « Lean », et d'un réseau de filières pour mailler le territoire. Une équipe de consultants intervient sur tout le spectre de la performance dans les PME, qu'il s'agisse de stratégie, d'innovation, de marketing ou de ressources humaines.