

POURQUOI	CLIENT	POLITIQUE	ENGAGEMENT	OUTILS	ADHESION	RESULTATS
?	EXTERNE		OPERATEUR	DE MAITRISE	AMOUR	CLIENT
	INTERNE		LEADERS	DE MESURE		CLIENT
			CADRES	DE PROGRES		Q
			DIRECTION	FOURNISSEUR S		\$

## **LES QUATRE PRINCIPES DE LA PUTE ou LA DEMARCHE QUALITE DE LA PERIPATETICIENNE \***

\* SOCRATE n'écrivait pas, il parlait en se promenant autour de l'Acropole.

Ses disciples, les péripatéticiens, ont donné leur nom aux professionnelles dont il est question car, comme elles, ils déambulaient.

L'histoire a retenu ses pensées grâce à PLATON qui notait les propos du maître; et fort curieusement, PLATON est à l'origine de l'amour platonique!!!

Si le plus vieux métier du monde a résisté aux vagues moralisatrices, aux véroles, chaudes pisses et autres SIDA, c'est certainement parce qu'il respecte des règles de fonctionnement simples et efficaces.

Il peut donc sembler logique de s'en inspirer pour jeter les bases d'une démarche qualité.

Premier principe : La pute SE MONTRE et RACOLE.

Au pire si elle n'est pas sur le trottoir, elle est en vitrine !

A son image, l'usine doit "s'ouvrir", se montrer, racoler.

S'ouvrir aux clients bien sûr, mais aussi :

- aux fournisseurs, pour qu'ils nous connaissent mieux, pour adapter leur offre et prestations à nos besoins (qui ne sont que les besoins de nos clients)
- aux familles, aux amis pour qu'ils partagent notre aventure collective
- aux partenaires : Monsieur le Maire, le Sous Préfet, la DRIRE, l'inspecteur du travail, de la CRAM, le banquier, pour ne pas leur donner l'impression que l'on ne pense à eux qu'en cas de coup dur
- aux confrères, Français si possible, pour que tous ensemble on progresse dans cette guerre économique sans pitié
- aux concurrents ? NON. Car n'oublions pas qu'un bon concurrent est un concurrent MORT ! et c'est ce que pensent de nous nos concurrents



Deuxième principe : La pute se MAQUILLE.

Elle se maquille à l'excès pour attirer le regard, et là où il faut, pour que le chaland la regarde.

De même il faut que l'usine, ses abords, ses locaux sociaux soient comme le visiteur s'attend à les trouver.

Et comme tout est relatif, il faut que certains éléments soient "justes comme il faut" pour valoriser les autres : les toilettes de Monsieur le Directeur moins belles que celles des opérateurs.

Troisième principe : La pute a une SPÉCIALITÉ.

Si elle baise comme à la maison, autant rester à la maison!

Cette recherche permanente de spécialités dans un monde où les besoins implicites passent de plus en plus rapidement dans l'explicite, peut servir de base à la réflexion stratégique collective.

Nous vendons un MÉTIER : fondeur injecteur d'alliages cuivreux.

Nous avons évolué vers :

- vendeur de PIÈCES brutes de fonderie, puis usinées, puis montées
- puis vendeurs de SERVICES (conception, optimisation, tests de validation..)
- puis vendeur de FONCTIONS complètes
- enfin vendeurs d'HOMMES ( nos opératrices et opérateurs, nos commerciaux "guichet unique" aptes à prendre toutes décisions en direct-live, ..)

" Le temps n'est plus où on vend un produit!

On se vend soi-même,

On vend son usine et ses hommes,

Et seulement alors on parle de son produit "

Nous vendons de plus en plus des VISIONS que nous cherchons à partager avec tous nos partenaires, pour tous ensemble tenter d'anticiper les évolutions à venir, ou mieux les orienter en les accompagnant.

Bref nous sommes collectivement en recherche de notre spécialité de demain.

Quatrième principe : la pute NE FILE PAS LA CHAUDE PISSE ( ou pire) à un client!

Parce qu'alors, elle ne perd pas que le client, elle perd aussi tous les copains du client; et même si elle se soigne il y a de fortes chances pour que ses clients se souviennent du cuisant de l'expérience, et aillent tâter d'autres spécialités !

La chaude pisse de l'industrie est le non-respect du délai et des quantités,

La vérole, la non-qualité,

Le SIDA, la non-compétitivité.

Le respect du délai et des quantités semble le moins important du triptyque, et pourtant, c'est le plus indiscutable car 2.853 pièces ne sont incontestablement pas 3.000, et mardi ce n'est incontestablement pas lundi.

De plus c'est le seul paramètre qui ne nécessite aucun investissement, juste une volonté commune.

Curieusement, et couramment, certains, qui ne respectent ni les délais ni les quantités, veulent faire croire que leurs produits sont de qualité et au juste prix !

La qualité est plus difficile à prouver, car elle est fonction du prix.

Le non-compétitivité c'est la mort à terme.

Tels sont les 4 principes de la démarche qualité de la pute !

Le message est trivial, grossier, mais d'expérience il se retient, se décline aisément, et fait très vite partie de la culture commune.

BONNES VACANCES



A TOUTES ET TOUS

La bande à FAVI

40ème FICHE