



La direction de la TechniSIT définit sa politique qualité au travers de la déclaration suivante :

Fournisseur des grands constructeurs automobiles mondiaux, pour la fabrication, la sous-traitance et le négoce national et international d'éléments de coffre en matériaux souples, ainsi que de panneaux de portes, la TechniSIT a déjà, depuis plusieurs années, initié une démarche qualité totale visant au zéro défaut.

Pour autant, notre position de rang 2 dans la hiérarchie de la filière automobile exige, à tous les niveaux de l'entreprise, une large implication collective et cohérente pour continuer à nous améliorer, atteindre de nouveaux objectifs d'excellence et satisfaire nos clients.

A cet effet, la réactivité doit être le maître mot, dans une logique d'amélioration continue formalisée dans les plans d'action appliquant les principes du PDCA et associant la qualité et la conformité de nos produits, l'optimisation de nos coûts, la maîtrise de nos flux physiques et d'informations permettant d'assurer un respect des délais sans faille et une bonne communication à tous les niveaux.

Mais notre entreprise doit aussi élargir son panel de client. La politique commerciale volontaire que nous avons initié au début du deuxième semestre 2005, soutenue par l'action des services techniques dans les phases d'appel d'offre, constitue l'axe stratégique majeur de Technisit.

Nous devons aussi adapter nos organisations pour gagner encore en efficience et en efficacité pour pérenniser nos activités.

Les objectifs stratégiques d'amélioration sont concrétisés au travers de chaque processus. La mesure de l'avancement des plans d'actions et d'analyses des indicateurs de performance opérationnelle permettront de suivre l'évolution de nos progrès permanents.

Le Responsable Qualité a délégué de la Direction pour mettre en œuvre cette politique qualité et devra prendre toutes les décisions nécessaires, y compris stopper la fabrication, pour une plus grande satisfaction de nos clients.

C'est au prix de ce travail d'équipe cohérent, auquel nous nous engageons, que nous réussirons ensemble, car celui qui maîtrise son service client, sera celui qui rendra pérenne sa clientèle.

D. COLIN
Le 13 Janvier 2006

G. BERTRAND
Le 13 Janvier 2006

Selon les résultats des mesures de performances du SMQ, cette politique peut être revue.