

"FICELLES" FAVI

FAIRE « EN ALLANT »

PRODUCTIVITE

- Suppression des réunions et des rapports écrit>>>**VERBATIM**>>>Tours sur le terrain
- Ne pas parler boulots>>>si l'interlocuteur en parle>>>**Décider**
- Parler ouvrier : Nombres d'emplois créés par une nouvelle affaire, et non Chiffre d'affaire / Nombres de pièces bonnes par heures payées / Nombres de mois de salaire potentiels....
- Parler Hobby de l'autre
- **FAIRE** et ne pas dire ce que l'on va faire
- Chef anime C.E et C.H.S.C.T.>>>**armée US**
- Suppression de toute référence au temps
- Mise en place de l'objectif commun et prime (Intéressement) à **égalité** basé sur X% du cash flow. (**Bouchée avalée n'a plus de goût, donc plusieurs bouchées**)
- Tours des ateliers quotidiens (pourquoi><comment)
- Trophées réserves **qu'aux opérateurs**
 - Jury **d'ouvrier** pour **action d'ouvrier** candidat>>>une voiture
- Jury de leaders qui récompense une **action non candidate** >>>1.000€ (6 fois 166€)
- Parking client et homme ou femme qualité de l'année (qui a gagné la voiture)
- demander aux improductifs de justifier leur salaire X2
- Carte de visite individuelles (maitre ouvrier fondeur)
- Pas de stock permanent / stock physique mensuel
- Braderies régulières de vieux bureaux, mobiliers, machines, outillages,
- Fleurs (orchidée pour que cela dure plus longtemps) sur les postes de travail des dames avec un petit mot du "Chef" le 1^o janvier
- Abonner l'entreprise à plein de revues mettre en libre service ces revues au réfectoire
- Opération: " Supprimons le petit caillou dans la chaussure"
- A FAVI comme à la maison

CLIENTS au CENTRE ou comment mettre le DEHORS DEDANS:

- Inviter un client (BE, achat, fabrication) à faire un exposé à SES opérateurs FAVI lors des réunions mensuelles de chaque mini-usine
- S'adresser au "**cœur**" des décideurs (abonnement à GEO, envoi du petit prince, de Tsun Tsu) et à leur "**cerveau**" par envoi toutes les trois semaines d'un document qualité ou de management (fiches TPF)
- De même, on s'adresse tous les deux mois au "**cœur**" des ouvriers du client avec des petits objets en laiton mis dans les pièces
- Bande autocollante portant la mention "MERCI" dans toutes les langues sur les emballages.
- Voyages pour les émules au Japon Californie, pays de l'Est, Chine (4 à 6 par an)

PRÉSENTEISME

- Tirage au sort trimestriel parmi les gens de fabrication qui n'ont jamais été absents au cours du trimestre>>>>1.000 € net

- Envoi de fleurs et petit mot réconfortant en cas d'absence
- Envoi de vœux de prompt rétablissement à réception de l'arrêt maladie
- Tour d'usine quotidien du chef pour s'enquérir de la santé des uns et des autres

SYSTÈME D'INFORMATION:

- INFOS du MOIS: Note recto verso du chef d'infos sur les clients, les marchés, la stratégie, les investissements, les embauches...
- Fichier informatisé "Informe FAVI" : avec rubriques visites clients, déplacements, réunions, infos clients, besoin en effectif, divers, petites annonces, SDCA, félicitations à.
- Petites annonces perso (ventes, covoiturage)

EFFET DE NICHE :

- **Règles intellectuelles** (fiches qualité) et **valeurs morales** (fiches TPF) écrites et connues de tous
- L'Homme est BON, mais il y a un **père fouettard** pour les pas bons!
- Apparence d'uniforme: blouson, casquette, tee shirt, polo, pin...
- Blason et devise
- Instinct de conservation (l'arbre + "un bon concurrent est un concurrent mort, voilà ce que pensent de nous nos concurrents"..)
- Donner les vieilles voitures de société par tirage au sort
- Départ dans l'heure qui suit des rares démissionnaires (ils se sont exclus de la famille)
- Café gratuit
- Opération cartes de vœux, avec don à ..
- Père Noël qui passe deux fois
- C.E. qui organise environ deux manifestations par mois ouvertes à tous (lâcher de faisans, pêche, saut à l'élastique, compétition de kart, de scooter des mers, voyage en famille aux Baléares, à Djerba, soirée Lido, finale de foot, spectacle à Bercy ou Stade de France, rallye VTT, cross, **journée portes ouvertes pour les familles et amis....**)