

TROIS QUESTIONS À...

« L'amélioration continue, c'est la conquête ! »



Pour José Gramdi, « une démarche d'amélioration continue doit être utilisée dans un esprit de conquête »

José Gramdi, enseignant-chercheur à l'UTT, vient d'animer sur six mois un cycle de conférences sur l'amélioration continue dans le cadre du Club au bois d'excellence industrielle. Objectif : renforcer les entreprises du département.

Vous avez lancé en janvier une série de conférences sur les principes et les méthodes d'amélioration continue. Le cycle vient de se terminer, quel bilan peut-on en tirer ?

Je ne m'attendais pas à une telle réussite. À chaque fois, on a eu plus d'une vingtaine de participants et ça a été en progression continue.

On a eu les principaux industriels au bois comme Mefro, Électrolux, Olympia, Temex, Technoplast, [Magiline], mais aussi, plus étonnant, des entreprises de Reims, de Mâcon ou Valenciennes.

On a aussi eu des institutionnels, des cabinets conseil dont un qui est venu du Luxembourg et des écoles d'ingénieurs comme Centrale Lille. Surtout, ce qui était intéressant, c'est qu'après mes présentations, il y a eu des débats, des discussions entre les participants.

Quel projet pour le Club de l'excellence industrielle à la rentrée ?

L'objectif de cette année, c'était

d'amorcer la pompe et de collecter un peu d'argent pour pouvoir faire venir des intervenants extérieurs. L'année prochaine, j'ai déjà l'accord de quatre conférenciers. Toujours autour de l'amélioration continue mais toujours aussi dans l'idée de transformer l'entreprise.

Pourquoi transformer l'entreprise ? L'amélioration continue, est-ce que ce n'est pas fait seulement pour réduire les coûts ? Est-ce que ce n'est pas fait pour les grosses entreprises uniquement ?

Non, surtout pas ! Les démarches d'amélioration continue qui ont pour seul objectif la réduction des coûts, sont vouées à l'échec. On a trop utilisé uniquement les outils de toutes ces démarches et on en a oublié l'esprit.

Une démarche d'amélioration continue doit être utilisée dans un esprit de conquête. Chaque amélioration doit être rattachée à la pérennisation de l'entreprise. Pas à une réduction de coût calculé !

Quant à la cible, ce sont d'abord les PMI, parce que, pour changer l'esprit d'une entreprise, il faut toucher le patron ou le décideur. C'est plus facile dans une PMI que dans un grand groupe.

Propos recueillis par Bruno DUMORTIER