

Blog de Dennis

Octobre 2019

Bonjour à tous,

Il est à nouveau temps pour moi de m'adresser à vous afin de vous donner des nouvelles sur la situation de notre entreprise.

Tout d'abord, je suis très fier de vous confirmer que nous sommes toujours sur la bonne voie concernant le redressement de nos finances, objectif que nous nous étions promis d'atteindre cette année. Il nous reste donc trois mois, et nous pouvons déjà constater que si les ventes restent un défi pour nous permettre d'atteindre nos prévisions, notre profit est dans une bonne situation, grâce aux actions menées pour enregistrer des marges saines, un contrôle efficace des coûts et une amélioration de notre efficacité sur l'ensemble du business. Un grand merci à vous tous pour le travail intense et pertinent que vous fournissez quotidiennement chez Colart. Nos efforts et leurs résultats ont été relevés lors du conseil d'administration de fin septembre et, compte tenu de notre situation financière de plus en plus stable, nous avons pu nous concentrer lors du conseil sur la stratégie à venir. Celle-ci sera finalisée en novembre lors du prochain conseil d'administration, et un business plan détaillé sera établi d'ici le mois de mars. Dans quelques semaines, je présenterai un document de stratégie simplifiée, expliquant qui nous sommes, notre ambition et ce que cela signifie pour les différentes fonctions.

Je souhaiterais également souligner une autre réussite: la manière dont nous avons surmonté les problèmes de notre nouveau centre de distribution à Piscataway pour qu'il puisse fonctionner. Grâce aux efforts conjoints nous avons pu solutionner rapidement les problèmes de système, de processus ainsi que les problèmes humains. Bien que les ventes perdues pendant les mois de juin et juillet ne puissent certainement pas être récupérées, le niveau des ventes facturées en août et septembre est très solide et prometteur. S'agissant des prochaines étapes, l'équipe commerciale se devra de travailler à l'amélioration de nos commandes et l'équipe opérationnelle celle du niveau de service et de l'efficacité.

Nous sommes dans des phases de préparation et de mise en œuvre, je suis pleinement conscient des défis auxquels nous faisons face. Cela nous oblige à penser et à agir différemment, et parfois cela implique que nous devons nous séparer de collègues respectés en qui nous avons pleinement confiance. Les changements que nous opérons sont très exigeants, mais sont aussi nécessaires pour continuer à construire ensemble un Colart pérenne et sain. La manière dont l'équipe de direction et beaucoup d'autres leaders ont pleinement accepté les objectifs de réduction des coûts et leurs plans d'actions détaillés me convainc que nous avons les bonnes personnes pour mettre en place les bonnes décisions et obtenir les résultats que nous nous sommes fixés.

Enfin, je souhaiterais reprendre certains des messages clefs de notre questionnaire aux clients car ils décrivent clairement la situation dans laquelle nous sommes. Côté positif : nous avons un portefeuille de produits de haute qualité, nous possédons d'excellentes marques que les consommateurs aiment et nous sommes une bonne entreprise avec laquelle faire des affaires. Côté négatif : nous ne sommes pas assez proches du marché, nos niveaux de service ne sont toujours pas suffisants, et nous devrions protéger davantage les revendeurs indépendants (au niveau des prix). A améliorer : augmenter nos niveaux de NPD et nos communications de lancement, créer une plateforme de B2B (business to business) être plus réactif et moins axé entreprise.

Si notre plus important et souvent le plus exigeant client (Michaels) nous qualifie de « meilleur partenaire », cela signifie que nous accomplissons de belles choses. C'est un encouragement incontestable qui doit renforcer notre confiance en nous – et je remercie une nouvelle fois toutes les personnes qui ont contribué à cette prestigieuse reconnaissance.

Continuons à « inspirer chaque artiste dans le monde » !

Cordialement,

Dennis