

Bonjour à tous, c'est Ellie ici, votre Global

Responsable des communications, et je suis ravi d'accueillir

vous au Colart Connect d'aujourd'hui.

Alors que nous continuons à bâtir notre Collectif

Agilité et renforcer notre engagement en faveur de l'inclusion à travers

notre organisation mondiale, cet événement spécial nous donne

une chance de se réunir.

La séance d'aujourd'hui est une rediffusion d'un live

événement organisé plus tôt cette semaine à Tianjin, en Chine.

Mais il a été conçu avec vous

l'esprit, en veillant à ce que chacun se sente connecté et

engagé peu importe où vous êtes.

Vous remarquerez un petit changement cette fois-ci,

nous utilisons un format d'événement Live Teams.

Ce changement s'inscrit dans un effort plus large

pour mieux s'adapter à nos fuseaux horaires, nos langues et

d'autres facteurs, créant une expérience plus fluide qui permet

nous tous de participer à la conversation.

Maintenant, nous essayons cela

pour la première fois à l'échelle mondiale.

Quelque chose pourrait mal se passer.

Nous espérons vraiment que ce ne sera pas le cas,

mais s'il vous plaît, soyez indulgents avec nous !

S'il y a des problèmes techniques avec le

diffusion en direct, nous ferons de notre mieux

pour résoudre ces problèmes en arrière-plan.

Dans la séance d'aujourd'hui, vous entendrez

de notre équipe de direction,

accompagné d'une fantastique programmation de présentateurs.

Il y a des développements très intéressants à partager

et je suis sûr que vous trouverez tout cela inspirant.

Si vous avez des questions pendant la séance, n'hésitez pas à nous contacter.

n'hésitez pas à les poster dans la section questions-réponses.

Nous compilerons toutes vos questions, y compris celles

de l'événement CTAM en direct de lundi, et nous allons

je leur répondrai hors ligne, alors gardez un œil sur

un document de questions-réponses qui sera partagé avec

avec la rediffusion dans les prochains jours.

Alors, avant de nous lancer, je veux juste donner un

un grand merci à l'incroyable équipe qui a permis à cet événement de se réaliser.

D'une planification et d'une exécution sans faille, en passant par le travail

bien en dehors des heures normales de travail, vous

est allé au-delà de nos attentes.

Votre dévouement et votre souci du détail reflètent les valeurs

que nous nous efforçons de vivre à Colart.

Un grand merci aux personnes extraordinaires que vous voyez

sur l'écran maintenant, nos équipes techniques du Royaume-Uni et du CTAM,

nos présentateurs en direct, l'équipe derrière la vidéo de la visite de l'usine,

que vous aurez le plaisir de revoir plus tard,

notre hôte fantastique et notre animateur général.

Vous avez tous joué un rôle clé dans la réalisation de ce projet.

La mairie a été un succès. Grâce à votre travail acharné,

la séance n'est pas seulement

informatif, mais engageant et fluide -

À mon humble avis ! Nous sommes convaincus que ce format

sera une bonne pratique à l'avenir lorsque nous

refaire ce genre d'événement.

Alors maintenant, asseyez-vous, détendez-vous et profitez de la séance à venir.

Encore une fois, merci à tous ceux qui ont participé

Et merci à tous d'être venus aujourd'hui. C'est parti !

Bonjour à tous.

Merci d'avoir participé à la réunion publique d'aujourd'hui.

Nous avons un programme passionnant avec des informations précieuses

informations et mises à jour du leadership mondial

et le responsable du site local et ses collègues.

Pour lancer cette réunion, nous aimerions

Nous invitons notre PDG Romain à nous faire un discours. Bienvenue.

Merci, .

Bonjour à tous.

C'est tellement bon d'être de retour au CTAM aujourd'hui avec

Bruno, et je suis vraiment excité de voir tous les progrès

réalisés par l'équipe depuis l'année dernière, tant en termes

de l'efficacité de l'usine, mais aussi en termes d'organisation.

Alors félicitations à tous,

l'usine, et nous avons eu une belle visite ce matin,

semble vraiment sous contrôle, et je sais que les cibles

Les objectifs qui avaient été fixés pour 2024 ont été pleinement atteints.

Alors encore une fois, félicitations à Hunter et aux équipes

pour le grand progrès. En tant qu'entreprise mondiale,

tu sais avec certitude que Colart est parti

à travers, je dirais, une année correcte

l'année dernière. Nous avons réussi à livrer un appartement

entreprise qui est en quelque sorte légèrement

en dessous des attentes mais

c'est aussi la reconnaissance que nous avons réussi

pour gagner des parts de marché l'année dernière de manière très

environnement défavorable, et nous avons notamment gagné en volumes et en marché

actions sur les deux catégories stratégiques - aquarelles et acryliques.

En plus de cela, nous avons eu un succès très encourageant sur

nouvelles initiatives D2C - direct to consumer - dans de nombreux pays

Aux États-Unis, en Europe et je sais qu'ici en Chine évidemment

Le commerce électronique fait partie des priorités absolues.

Je pense qu'il y a quelque chose qui mérite d'être mentionné également

le grand focus fabriqué ici en Chine

l'année dernière en termes de nouveaux produits,

en termes d'initiative locale, cela a été

les résultats combinés des travaux livrés par

nos équipes de vente et de marketing à Shanghai, et

les équipes locales ici à Tianjin.

Et c'est quelque chose qui doit continuer parce que

nous nous attendons à ce que les équipes soient très proches

le marché, à l'écoute des opportunités et à garder

à la recherche de moyens intelligents et réactifs pour booster

la puissance de nos marques sur le marché.

Serait-ce Winsor et Newton,

certainement la marque la plus forte mais aussi Liquitex où

nous avons de grandes ambitions pour les années à venir.

Donc, l'innovation est importante,

le soutien aux marques est vraiment important.

Aujourd'hui, en regardant vers 2025, nous sommes sur la bonne voie.

Au cours des deux premiers mois de l'année, nous avons livré

dans le monde entier au moins les ambitions du budget.

Du point de vue des ventes, nous avons progressé de 4 %.

Donc, 4% encore dans cet environnement très défavorable, c'est un

joli chiffre, on sera un peu mieux en terme de marge, on va

être légèrement meilleur en termes d'EBIT, ce qui signifie que nous
a réussi à combiner une forte poussée en termes de ventes, une
une bonne gestion de la manière dont nous produisons et commercialisons
avec les produits, et une forte attention également portée au coût.

Et quelque chose que je voulais souligner, c'est que
il est évident que nous devons continuer à travailler sur l'excellence
en opérations, mais partout dans le monde, et commencer
avec la Chine, évidemment, nous devons être très prudents
écouter le consommateur, écouter le marché,
être très fort en termes de gestion des coûts dans
afin de répondre aux attentes.

Parce que nous savons que le marché ne va pas nous soutenir
nous et que nous devons continuer à gagner des parts de marché.

Garder, disons, le travail commun entre les équipes commerciales
et les équipes d'usine comme moteur de réussite.

Et je suis convaincu que nous allons réaliser une année solide,
2025. Merci à tous.

Alors, la prochaine étape sera une courte conversation entre nos
Bruno, le COO, et le directeur général de CTAM, Hunter.

Ils partageront quelques informations clés sur nos opérations.

Alors, bienvenue Bruno et Hunter.

Bonjour à tous.

Je suis vraiment super content d'être ici.

Accueil vraiment chaleureux,

c'était vraiment super ce matin.

Nous avons déjà eu une bonne visite de l'usine ce matin.

Je dirais que cela a montré beaucoup de choses

d'amélioration entre ma dernière visite

C'était en septembre. Et maintenant, en mars,

Je peux voir tout ce qui est fondamentalement

nous avons discuté a été fait.

Donc, ce que je pense serait intéressant pour les gens

ne pas résider à CTAM est peut-être juste pour tout expliquer

les grandes choses que vous avez faites en 2024 parce qu'il y a eu

il se passe vraiment beaucoup de choses au CTAM.

Hunter, qu'as-tu fait en 2024 ?

Je pense qu'en 2024, nous ferons principalement les 6 améliorations.

La première est la restructuration,

réalisé avec beaucoup de succès.

Deuxièmement, la réduction du coût des marchandises vendues en 2024 le prouve.

La troisième est malgré cela,

stabilité et amélioration du niveau de service.

Le quatrième est celui des NPD développés pour la marque privée.

Le cinquième est le lancement du

Jelly Pack a réussi avec succès au cours de la dernière année.

Le sixième est la sortie du rack haut

zone au début de ce mois.

Ouais, ça fait six au total, je crois.

C'est peut-être une chose,

ce n'est peut-être pas vraiment simple à expliquer,

mais en gros, la dernière fois que je suis venu en septembre,

sur l'étagère haute il y avait un plein -

les gens doivent comprendre - il y a

il y avait environ 1700 emplacements

dans un bâtiment extérieur que nous avons dû louer en gros.

Et de septembre à mars, les gens ont besoin de

comprendre, nous avons pu essentiellement remanier

tous les emplacements, créez de nouveaux emplacements dans CTAM.

Comment as-tu fait ça en si peu de temps ?

Je pense que nous faisons ce travail en peu de temps.

je

Les gars de l'entrepôt font beaucoup de travail, ainsi que les informaticiens.

aidez-nous à attribuer l'emplacement dans notre système M3.

Également les gars de la production, les gars des achats et presque tous

l'usine travaille ensemble pour essayer de réduire les stocks,

essayez de régler le délai de livraison et essayez de

Trouvez-nous une place libre.

Donc, après notre coopération dans le passé

mois, puis nous avons terminé cet arrêt en hauteur.

Nous avons besoin d'un briefing pour chacun d'entre eux. Merci.

C'est un excellent exemple, je dirais, des équipes

en CTAM et la capacité de collaborer entre vous.

Alors maintenant, vous avez fait tout cela en 2024, mais évidemment

il y a beaucoup de choses à faire en 2025.

Alors, quelles sont vos prochaines actions que vous prévoyez de faire ?

Oui, je pense qu'en 2025, nous voulons faire plus de choses.

Mais je pense que nous devons d'abord procéder à partir de trois points.

La première consiste à se concentrer sur le NPD et la marque privée,

en espérant que cela puisse nous aider à augmenter le volume des ventes.

Deuxièmement, l'industrie des développeurs 4.0 - juste au cours des dernières années

année où nous avons lancé le STAM et le STAM est déjà utilisé

dans le CTAM. Actuellement, cela peut nous aider à

améliorer l'efficacité, peut nous donner une description plus détaillée

L'OEE peut nous aider à nous améliorer.

Le troisième est d'améliorer la logistique.

Vous savez, l'année dernière, nous avons arrêté avec le

rack haut et cette année nous allons essayer de nous concentrer

sur la logistique et essayer de déterminer davantage d'indicateurs clés de performance

pour l'entrepôt et essayer de l'améliorer davantage.

Je pense juste maintenant que tu parles autour de STAM parce que

évidemment, nous savons tous les deux ce que cela fait, peut-être que vous pouvez

explique un peu plus ce qu'est ce truc STAM

en fait. Je pense que STAM est un système très intelligent.

Cela dépend des performances de l'équipement.

Le principal indicateur de performance clé est l'OEE dans ce système STAM ;

ils peuvent obtenir les données de la chaîne de production en temps réel.

Ensuite, en temps réel, les données entrent dans le système,

nous pouvons alors obtenir l'OEE - efficacité globale de l'équipement.

Après être allé à l'OEE, nous pouvons clairement savoir

où nous faisons du bon travail, où nous avons amélioré la

rythme, comment progresser. Quand nous aurons progressé, la Chine

va dans une assez bonne direction.

C'est juste comme ça qu'on peut nous aider.

Donc c'est pour vous aider à vous améliorer

vos performances en atelier.

Oui.

Et quels sont les défis que vous

Que ressentons-nous en ce moment ?

Dans l'ensemble, du point de vue du groupe, il y a

trois choses que j'ai en tête.

Je dirais que le plus

Le plus récent est l'instabilité géopolitique.

Donc, un point important est évidemment les tâches supplémentaires dans le

Nous sommes actuellement confrontés à Tianjin, en provenance de Chine.

Nous ne savons pas vraiment comment cela va se passer.

fin parce que fondamentalement, nous avons une direction très instable

en ce moment aux États-Unis que nous essayons

évidemment pour comprendre un peu plus.

Nous ne savons pas si cela affectera l'Europe.

Donc il y a toutes ces choses qui sont

qui sont évidemment très défavorables en ce moment.

Nous essayons de les comprendre et de faire quelques

actions supplémentaires, parfois en changeant de fournisseurs, en déménageant

de la Chine au Vietnam ou des choses comme ça.

Mais évidemment pour CTAM, c'est un grand défi.

Voilà donc le premier.

Le deuxième concours du CTAM est celui des marques privées.

Nous le savons tous.

Et je pense que la réponse que nous avons obtenue

pour le moment, en développant essentiellement des NPD,

améliorer également nos produits actuels.

En pensant à Cotman, vous savez, comment pouvons-nous

rendre Cotman plus rentable, peut-être plus intéressant

pour le consommateur également, avec des nouveautés.

C'est une chose importante.

Et la troisième chose à laquelle Romain a également fait allusion,

il y a une sorte de faiblesse économique sur le marché.

Je sais que Gail n'aime pas ce mot, mais nous avons

le sentiment que c'est un peu lent en ce moment.

Nous devons donc fondamentalement dicter le rythme

et générera probablement plus d'activité sur le marché

avec nos innovations et notre capacité de commercialisation.

Et comment pouvons-nous répondre à cela depuis le CTAM ?

Donc une chose que je n'ai pas mentionnée, mais qui

est également très important le résultat de cela

économique, je dirais, la stagnation ou la faiblesse est-ce

nous constatons que les tensions sur le fret diminuent.

Nous avons eu quelques années très difficiles

en 2023/2024 concernant le coût du fret.

Maintenant, nous commençons à voir que cela diminue.

Cela aide donc le CTAM en termes de

expédition, en particulier vers l'Europe, puisque vous vous souvenez de la

canal qui a été bloqué l'année dernière.

Donc il y a une chose qui est

ce qui aide, c'est la tension du fret.

Nous devons donc travailler là-dessus.

Comment optimiser nos coûts de transport ?

La deuxième chose est que nous devons poursuivre sur la

succès que nous avons obtenu dans les catégories en Chine nationale.

Vous avez donc mentionné Jelly Pack.

Nous avons commencé l'année dernière et cela a très bien fonctionné.

Il y a aussi une autre chose dont nous avons discuté.

le matin était l'occasion de faire de la toile.

Donc, en gros, l'année dernière, pour les gens qui n'étaient pas dans

CTAM, nous avons lancé une nouvelle gamme de toiles avec

mélange de lin et de coton, ce qui est un matériau très spécifique

gamme pour le marché intérieur chinois.

Et cela a fonctionné instantanément.

Nous avons eu une augmentation des ventes grâce à Canvas

de 60 % en Chine, ce qui montre bien comment cela fonctionne.

Ainsi que quelques changements dans la logistique

parce que l'année dernière nous avons expédié des toiles de CTAM.

Mais évidemment, à mesure que nous commençons à manquer d'espace

et nous voulions fermer l'entrepôt à hauts rayonnages, nous

essentiellement déplacé tout l'inventaire de la toile de

CTAM à Langer (Société de matériaux d'art).

Donc c'était vraiment important, je pense.

Et nous devons continuer à pousser sur la toile

parce que je pense que nous avons un avantage là-dessus.

Ensuite, il y a une chose que je

Je tiens également à mentionner que nous sommes

je travaille toujours sur des formulations améliorées dans le CTAM.

Nous avons un laboratoire ici, les gens ne le savent pas,

mais nous avons un laboratoire de R&D au CTAM

et les gens peuvent travailler sur la formulation et l'amélioration des formulations.

Et enfin, un dernier point est le

développement international de la gamme China Domestic.

Lisa et Bonnie seront désormais présentées dans un

une minute ou deux ce que vous avez fait en interne.

Et maintenant, nous devons essentiellement utiliser ces connaissances

que nous avons construit en Chine pour potentiellement étendre cela

à une gamme plus large à travers le monde.

Oui, je pense que nous pouvons réussir dans le CTAM.

Et je pense que maintenant nous allons laisser le micro à Lisa et Bonnie.

Merci messieurs pour votre discussion passionnante.

À partir de là, nous comprenons mieux

nos défis et opportunités futurs.

Alors maintenant, changeons notre objectif

à notre développement de nouveaux produits.

Lisa présentera notre événement privé

l'étiquette et le projet domestique chinois.

Bienvenue Lisa.

La parole est à vous.

Il est temps pour Bonnie et moi de faire le

présentation du projet que nous avons réalisé de 2022 à

2024. Comme vous le savez, le projet sera

être divisé en un projet NPD et EPD.

Et je suis en charge du NPD Private Label

projet et le projet NPD et EPD du marché chinois.

Voici un résumé de l'ensemble du projet.

Pour les marques privées, nous avons au total 194 articles.

Et la valeur des ventes de

l'usine coûte environ 400 000 \$.

Et pour le marché chinois,

notre valeur de vente est d'environ 700 000 \$ -

489 articles.

Pour le marché chinois EPD, nous avons CTAM

articles manufacturés, au total 270 articles, et

la valeur impactée est de 2 millions de dollars.

Et l'autre est les articles externalisés CTAM,

au total, il y a 95 articles et cela coûte 130 000 \$.

Et ici je vais vous présenter le

marque privée pour les détails.

Le premier est Empik.

C'est donc un tout nouveau client pour nous.

Et nous avons 15 articles au total pour ce nouveau client.

Et nous avons une valeur de transfert de 170 000 USD.

Le deuxième est Hobbycraft.

Il s'agit d'un nouveau client au Royaume-Uni.

Nous avons 74 articles au total pour cela

nouveau client et le projet est également terminé

et la valeur du transfert est de 154 000 \$.

Voici les produits Hobbycraft.

Vous pouvez voir que nous avons de l'aquarelle, des ensembles, des lâches

pack, ensemble acrylique et pack acrylique en vrac pour les petits tubes

et de gros tubes pour l'acrylique et le gros pot.

Voici Hobbycraft, et parce que nous avons terminé le

premier produit, maintenant Hobbycraft continue de travailler

avec nous. Nous discutons de nouveaux ensembles ; couleur métallisée

ensembles, quelque chose à propos des ensembles de couleurs fluorescentes et du pastel

des jeux de couleurs. Nous discutons également avec eux

d'autres gammes, par exemple, les gammes de gouache, quelques volumes supplémentaires et

les gammes de pétrole ont encore quelques volumes.

Hobbycraft a très bien travaillé avec nous et ils

sont heureux de travailler avec nous et j'ai entendu

que les produits que nous avons finis se vendent très bien

bien, nous avons donc déjà plusieurs séries de commandes.

Vullov - nous avons cinq articles au total.

Ce sont tous des ensembles - six couleurs dans un seul ensemble.

Et le volume est de 20 000.

Le dernier, AboveGround.

Il s'agit d'un nouveau client au Canada et

nous avons 100 articles au total.

Ce projet est en cours.

Nous prévoyons de terminer les produits dans le

usine à la fin du mois d'août de cette année.

Et le volume annuel estimé sera de 128 000.

Voici les photos des produits AboveGround

parce que nous créons l'œuvre d'art.

Alors j'ai juste mis les conteneurs ici.

Pour les marques privées,

nous avons fait beaucoup d'efforts depuis l'année dernière.

Vous pouvez voir que nous avons

eu succès à Hobbycraft, Vullow et AboveGround.

En dehors de cela, nous avons fait de nombreuses

tentatives pour les emplois de marque privée.

Pour cette année,

nous discutons avec un nouveau client allemand.

Nous espérons avoir de nouvelles commandes de leur part, et

un client France, nouveaux produits Hobbycraft,

et nous recherchons un client américain. Le dernier

nous essayons de vendre quelque chose en Amérique latine

et APAC.

Ici, je tiens à remercier toute l'équipe,

spécialement pour l'équipe commerciale.

Jasper, Jacob, Luis, Ryan et d'autres mondiaux

équipe comme l'équipe Regs et l'équipe Logistique

et l'équipe SIOP et création d'articles.

Ils ont tous beaucoup aidé pour notre

nouveaux clients de nos nouveaux produits.

Et pour le marché chinois, nous avons des articles importés.

Ce n'est pas vraiment un article NPD.

C'est du NPD pour Le Mans.

Mais nous les avons importés en Chine en tant que nouveau produit.

Nous allons donc créer une étiquette chinoise pour chacun d'eux, un par un.

Le marché chinois du NPD comprend également des articles externalisés.

Nous avons mélangé de la toile de lin et 18 articles au total.

Et nous créerons plus d'articles à l'avenir.

Et la valeur de vente est de 100 000 \$ au total.

Le projet NPD en Chine comprend des NPD fabriqués et nous

j'en ai 126 au total pour la dernière année.

Le dernier où se trouve le projet

Nous allons continuer et terminer cette année.

Et la valeur des ventes sera de 197 000 \$.

Projet NPD en Chine - Projet NPD en sous-traitance - le Jelly Pack

et le sachet, total 43 articles.

Et le sachet est utilisé pour remplir la pâte dans

le pot une fois que le consommateur a utilisé toute la pâte.

Et la valeur des ventes est de 172 000 \$.

Articles EPD fabriqués pour la Chine

marché, au total 270 articles.

La valeur impactée est de 2 millions de dollars.

Voici les détails des articles EPD fabriqués.

Nous avons changé la boîte traditionnelle en base et couvercle.

C'est plus facile à assembler pour le travailleur

et cela peut permettre d'économiser des coûts de main-d'œuvre.

De plus, il est plus pratique à utiliser pour le consommateur.

Les articles EPD fabriqués également

inclure un paquet en vrac.

Nous avons changé la boîte intérieure

d'un imprimé à un blanc.

Parce que la boîte intérieure sera jetée,

par le magasin lorsqu'ils reçoivent les produits

et retirez les tubes et accrochez-les sur l'écran.

Ce n'est pas utile d'imprimer.

Cela aura un certain coût matériel et c'est plus

il serait plus durable d'en avoir un blanc plutôt qu'un imprimé.

Le dernier article EPD fabriqué est le jeu de brosses.

Vous pouvez voir que l'ensemble de pinceaux est

pas vraiment bien avant, comme ça.

Il est emballé par PVC,

ça n'a pas l'air d'être une mise à niveau, tout est empilé ensemble

des pinceaux, et nous les avons changés en boîtes imprimées comme celle-ci.

Cela semble plus moderne et peut permettre d'économiser beaucoup d'argent.

Nous pouvons les vendre,

le coût sera de 19 à 20 % et il

c'est plus performant et plus durable.

Pour les produits EPD externalisés, nous avons modifié le

fournisseur pour les brosses, pour les couteaux.

Au total, 95 articles et la valeur impactée est de 130 000 \$.

Cette dernière page concerne le processus du projet.

Vous pouvez voir que nous utilisons un

outillage pour rendre le processus très clair.

Nous avons des actions très détaillées et très détaillées

étapes pour chaque projet et il y a une responsabilité

personne et il y a un délai pour chaque

pour chaque action.

C'est très clair et transparent pour les membres de l'équipe.

Ils peuvent savoir quoi faire et

quand faire les actions à temps.

Nous pouvons contrôler toute la chronologie

et la date de lancement finale.

Nous avons aussi Bonnie.

Elle partagera nos projets mondiaux NPD/EPD.

Bienvenue Bonnie.

C'est ton tour.

Bonjour à tous, je suis Bonnie Hao, une

Coordinateur du projet NPD/EPD au CTAM.

Je suis très heureux d'être ici pour montrer

vous mon travail au cours de la dernière année.

Voici 8 projets NPD et 12 projets EPD.

753 références au total, dont Winsor et Newton,

LB, Conté, Monali, Liquitex et autres.

Certains projets ont été réalisés

et certains projets sont en cours.

Il s'agit d'un nouvel emballage de série pour Promarker. Lors de sa conception,

J'ai travaillé avec Plant pour m'assurer que

la position de la fenêtre est bonne pour leur assemblage.

Nous avons débuté fin janvier

2024 et terminé le premier lot en juin.

Ceci est similaire au Promarker 6pc existant

ensemble, et a connu un développement très rapide.

Nous avons lancé le projet fin janvier

2024 et terminé le premier lot en mai.

Ceci est similaire à l'aquarelle 12 pièces existante

Ensemble Promarker, et nous avons également fait un

développement très rapide, démarrage en avril 2024

et j'ai terminé le premier lot en juillet.

À partir des trois projets ci-dessus, vous pouvez voir

que nous les avons développés très rapidement.

C'est le résultat d'une étroite coopération entre

tous les départements CTAM, les PM mondiaux et l'équipe de marque.

Nos nouveaux styles d'emballage, ceux-ci combinent

composants de différentes catégories - pinceaux, feutres fins, marqueurs, ensembles de demi-godets,

gouache, encres et blocs de papier.

Ils ont l'air fantastiques.

Pendant le développement, j'ai travaillé en étroite collaboration avec les usines et les achats pour

vérifier comment les rendre plus rentables, comment

mieux protéger les composants et comment les assembler facilement.

pinceau, les encres et la gouache dans les ensembles sont importés avec de longs

délai de livraison, ils sont placés avec des commandes fictives dans

parallèlement à la création d'objets pour gagner plus de temps.

Nous avons tous payé beaucoup

d'attention à leur premier lot.

Ces deux ensembles de techniques mixtes,

Art Graphique Manga et le Cotman.

Comme nous l'avons vécu lors des trois premiers mixtes

ensembles de médias, ces deux éléments sont développés très rapidement.

Nous avons débuté fin février et avons terminé le premier

lot en mai et début juin, soit environ trois mois au total.

Ce sont deux nouveaux mixés

ensembles médiatiques, Mode et Urban Sketching.

Nous avons conçu la structure de la boîte, réalisé les échantillons

et envoyé à Brand pour l'exposition de Francfort.

Leur statut est « en attente » en raison de la

prévisions initialement basses, mais récemment, ils ont la nouvelle

bonne nouvelle qu'ils ont reçu des commentaires positifs de Francfort

et Brand relance son développement.

Ce sont deux portefeuilles mixtes Promarker

décors, lettrages et intérieurs modernes.

Leurs devis, packagings et pré-productions

ont été approuvés par la marque.

Nous ferons leur premier lot

production de masse ce mois-ci.

C'est aussi la première fois

nous avons mis des feutres fins dans le coffret.

Il s'agit du coffret Winsor & Newton Promarker 24 pièces

Emballages durables mis à jour, y compris 7 SKU.

Il y a deux changements ; l'un est modifié pour utiliser

un portefeuille en matériau recyclé, et cette partie a été réalisée,

et l'autre changement est de mettre à jour les illustrations des bandes abdominales,

en ajoutant les mots « fabriqué à partir de matériaux recyclés » et cette partie

fait le lancement en douceur.

Actuellement, cinq éléments ont effectué la commutation.

Parce que le marqueur aquarelle jaune citron a

le problème d'incohérence des couleurs aux deux extrémités, Marque

décidé d'utiliser un autre jaune pour le remplacer dans le

ensembles complets. Pour économiser de l'argent,

La marque a accepté l'utilisation de vieux papier

stocks avec autocollants.

Actuellement, il y a deux ensembles qui ont fait le

commutation mais deux autres ensembles utilisent encore

vieux stock avec les autocollants.

En raison d'une plainte concernant une description erronée,

« facilement mélangé à l'eau », a déclaré Brand sur la boîte

pour mettre à jour les illustrations et faire le soft launch.

Actuellement, ils ont tous les deux effectué la commutation.

Il s'agit des étiquettes Winsor & Newton Promarkers

mise à jour, incluant 308 types au total. Nous sommes

faire un lancement en douceur pour eux.

Leurs adresses changent pour chaque label. Pendant la période de soft

lancement, nous devons faire beaucoup de travail.

Par exemple, lorsqu'il y a de nouvelles commandes, l'équipe de l'usine doit

reconnaître les composants dans le cadre des projets EPD et rappeler

la personne concernée pour mettre à jour les nomenclatures, les achats doivent informer le

le fournisseur utilisera la nouvelle illustration pour imprimer la prochaine

lot, et pour moi, je dois vérifier et

sceller les nouveaux échantillons d'or pour que le contrôle qualité les inspecte.

Nous travaillons tous ensemble pour faire

bien sûr, tous les SKU changent à temps.

Y compris les 63 ensembles Promarker et les 26

Ensembles Cotman, nous allons faire trois actions.

L'une consiste à mettre à jour leurs illustrations de brevets et

la deuxième consiste à retirer le dépliant de

Cotman définit et imprime un code QR à la place.

Il s'agit d'une idée de groupe de réflexion réussie proposée par le

Une équipe informatique qui permettra d'économiser environ 400 000 RMB.

Le changement se produira avec

la nouvelle commutation de boîte à papier.

Le troisième, nous verrons s'il l'est

il est possible de retirer les étiquettes de demi-casserole et de casserole entière

les ensembles Cotman permettent d'économiser les coûts de matériaux et de main d'œuvre.

Nous les changeons de l'emballage blister à la boîte en carton.

Avec ce changement, le matériel et

les coûts de main d'œuvre peuvent être économisés.

Après avoir effectué le changement, pour les 2 jeux de couleurs,

Le TP sera diminué d'environ 48 % et pour le

Ensemble de 5 couleurs, TP diminué d'environ 14 %.

Il s'agit des ensembles Conté Change Packagings de

boîte en plastique à boîte en carton, comprenant 17 articles.

Au début du projet, nous avons fourni de nombreux idées, options pour l'emballage et coûts pour l'équipe de marque référence, et nous travaillons maintenant avec le fournisseur pour concevoir et réaliser les échantillons blancs.

Après avoir reçu les échantillons blancs, nous ferons le test de transit et fournissons également deux types des options de mousse parmi lesquelles choisir pour la marque.

Il s'agit de la mise à jour des illustrations de Conté Packagings, y compris 25 types de mises à jour d'emballage de produits.

Il s'agit d'un autre projet de Conté. Supprimer

Emballages inutiles pour économiser les coûts et la main d'œuvre.

Dans le passé, nous fournissions des ensembles complets, emballés dans du plastique boîtes, formulaires et étiquettes au Mans pour assembler leurs

Les sets sont terminés. Et maintenant je travaille avec le PM Lou (Theaud).

Nous avons fait une tentative audacieuse qui ne livre que le carres avec vacforms au Mans directement.

Cela permettra d'économiser beaucoup de déchets, de matériaux et de main-d'œuvre.

Il a réussi le test de transit en mer.

Nous commencerons à utiliser ce type d'emballage à partir de maintenant

année. Mais en raison du risque fragile, nous continuerons

notre œil sur leurs performances dans l'expédition de production de masse.

Il s'agit de l'emballage des coffrets de gouache Monali

Changement. La marque a mis à jour les illustrations de la boîte du Triman.

partie logo et a fait le lancement difficile.

Actuellement, trois éléments ont effectué la commutation.

Il s'agit de Liquitex 10

Gouache d'un litre, comprenant 51 couleurs.

Parce que tous les Liquitex ont un fût de 25 litres, ils ne peuvent pas

adapté aux élévateurs de tambours de l'usine Bonny Japan.

Le service des achats a donc cherché et fourni un autre baril.

Bonny a fait le test et a confirmé la nouvelle

baril dont le volume est de 10 litres.

Après avoir effectué ce changement, le TP peut diminuer d'environ 1 à 4 %.

Il s'agit de la mise à jour mondiale des projets d'étiquetage

emballages d'œuvres d'art pour répondre aux nouvelles demandes réglementaires

et faire le lancement en douceur.

Actuellement, deux d'entre eux ont été commutés

et d'autres sont encore en train de faire le lancement en douceur.

Pour

obtenir un bon prix ou de meilleures performances d'approvisionnement, approvisionnement

changé de fournisseur pour ces composants au cours des dernières

année, comprenant 197 références au total.

Pour chaque changement de SKU, nous avons besoin

pour effectuer le processus de changement de fournisseur.

Par exemple, les achats doivent augmenter l'EPD ; le contrôle qualité

et PD a comparé les anciens et les nouveaux échantillons, et

L'usine effectue le test d'assemblage associé, et le

PD scelle les nouveaux échantillons dorés.

Il s'agit d'achats groupés, dont 7

SKU au cours de la dernière année.

C'est tout mon rapport et merci pour votre temps.

Merci, Lisa.

Ok Bonnie, merci à notre équipe NPD/EPD.

Nous pensons que ce projet permettra

nous positionner puissamment, mais maintenant

voici juste un petit rappel chaleureux.

Si vous avez des questions à ce sujet

session, merci de nous les envoyer.

L'équipe de direction examinera toutes les questions

et répondre après la réunion.

Nous apprécions votre voix.

Bonjour, c'est Michael, responsable de

Production CTAM. Assemblée publique

nous donne une bonne occasion de présenter l'usine CTAM.

Fondation de la joint-venture CTAM

par Colart et Longxing en 1997.

Les bâtiments et de nombreuses machines ont plus de 40 ans.

Il y a quatre ateliers répartis dans trois bâtiments.

Chaque bâtiment comporte quatre étages.

Présentons-les un par un.

Bienvenue à l'atelier Produits Semi-Finis.

Toutes les pâtes sont produites dans ce

atelier, incluant acrylique, aquarelle, huile et techniques,

selon la demande des clients et

la situation de l'installation CTAM.

La plus grande capacité de la machine est de 800

litres et peut couvrir un mois.

Il s'agit d'une zone de mélange de pâte acrylique, avec un

total de trois machines.

Il s'agit de la zone de mélange des aquarelles et des pâtes à affiches,

et au milieu se trouve la zone de broyage, et

la dernière est la zone de mélange de pâte d'huile.

Il y a six machines à trois rouleaux.

Une fois le processus de mélange terminé, toute la pâte d'aquarelle et

la pâte d'huile sera déplacée vers le processus de broyage.

Bienvenue dans notre atelier de marqueurs.

Tous les marqueurs Winsor & Newton sont fabriqués en CTAM.

La première étape est le remplissage et l'assemblage.

Nous avons trois machines de remplissage.

Les marqueurs ont sept composants.

Ces composants seront assemblés pour

un marqueur à travers ce processus.

C'est entièrement automatisé.

Voici le processus d'étiquetage.

Nous avons amélioré l'outil de réapprovisionnement étape par étape.

Au début, l'opérateur mettait le marqueur

sur le convoyeur et corriger la direction un par un.

Ils peuvent désormais le réapprovisionner par lots et

la machine corrigera automatiquement la direction.

L'efficacité et la qualité sont améliorées.

Après le processus d'étiquetage, les marqueurs

seront stockés dans l'entrepôt de produits semi-finis.

Nous avons plus de 300 références de marqueurs. Nous avons fabriqué les produits semi-finis.

entrepôt de marchandises pour une réponse rapide à la demande des clients.

C'est l'atelier Cotman.

Après le processus de lame en Z et d'extrusion, le

la barre passera au processus de coupe.

Après le processus de découpe, le WIP

sera déplacé vers le processus de séchage.

Lorsqu'il répond aux normes de qualité, le stylo sera

étiqueté - un total de 4 machines pour le processus d'étiquetage.

Bienvenue à l'Atelier d'Assemblage.

Il existe trois processus :

Étiquetage, remplissage et assemblage.

Suivons la séquence du processus

pour présenter étape par étape.

La première étape est l'étiquetage.

Nous disposons de six étiqueteuses au total.

Il existe deux types de tubes,

tubes imprimés et tubes étiquetés.

Nous équilibrerons la demande du client, le coût, etc.

Désormais, les tubes étiquetés sont majoritaires.

Le tube étiqueté sera déplacé

au processus de remplissage dans un délai de quatre heures.

Donc peu de WIP dans l'atelier.

Voici le processus de remplissage.

Nous disposons de 13 machines de remplissage.

La plupart des machines d'alimentation ont plus de 30 ans.

Nous avons mis en place le système STAM dans

le processus de remplissage il y a quatre mois.

Nous pouvons mieux surveiller et

améliorer le processus grâce à ce système.

Dans le CTAM, la plupart des produits finis sont des produits finis au lieu de

en vrac. Nous disposons de quatre lignes d'assemblage ; de 6 à

96 produits sont fabriqués dans ces lignes.

Au cours des trois dernières années, nous nous sommes concentrés

sur l'amélioration de l'efficacité des chaînes de montage.

Les coûts de nombreux produits ont été considérablement réduits.

Ensemble de produits de stylos marqueurs, Chine

Produits domestiques, etc.

Je suis Larry, responsable de la

logistique et gestion d'entrepôt chez CTAM.

Je suis donc très heureux de vous présenter

notre entrepôt pour montrer toute l'équipe du groupe.

Alors, tout d'abord, vous pouvez voir ceci

La zone est notre entrepôt de matières premières.

Vous pouvez voir cela.

Nous pouvons organiser cet emplacement pour ces marchandises

en fonction de la fréquence de chaque élément.

Vous pouvez voir dans la couche supérieure, le

les matières premières sont une fréquence basse.

Peut-être seulement un mois pour une utilisation unique.

Pour la couche inférieure, vous pouvez voir ces

sont des matériaux à haute fréquence.

Alors peut-être qu'ils ont besoin d'être cueillis et emballés à chaque fois.

journée à notre atelier pour utilisation.

Le deuxième entrepôt est notre entrepôt d'articles d'entrée.

Cet entrepôt stocke beaucoup de marchandises de grande taille

objets de valeur, importations en provenance de France.

L'année dernière, nous avons réaménagé cette zone

pour améliorer notre efficacité de prélèvement et d'emballage.

L'année dernière, nous avons identifié un nouveau

cartographie pour la cueillette et l'emballage.

Vous pouvez voir cela.

À partir de maintenant je serai, par exemple, je suis un

travailleur ici et préparant et emballant notre commande.

Je peux suivre ce mappage correct jusqu'ici, ceci

zone, et pour la zone A, nous pouvons choisir

et emballer pour un cercle entier de A à I.

C'est la zone I. Vous pouvez voir.

Vous pouvez me voir par exemple.

Pour ma part, je vais choisir et emballer de la zone A à

Zone B et C, D, E, F, G, H, I.

Enfin, je vais tourner autour du cercle pour

terminer la commande unique de préparation et d'emballage.

Je pense que cette façon est plus facile à choisir et

l'emballage et le moyen le plus efficace de préparation des commandes, afin que

nous pouvons gagner du temps de déménagement ici.

Je pense que c'est une bonne expérience

pour notre gestion d'entrepôt dans cette zone.

Merci.

Bonjour à tous.

Je suis Simon Du, Responsable Qualité et R&D chez CTAM.

Bienvenue dans notre laboratoire.

Le laboratoire actuel a été rénové à partir de l'emplacement de l'entrepôt de matériaux d'emballage d'origine couvrant une superficie d'environ 120 mètres carrés.

Avant 2023, les laboratoires qualité et R&D étaient situés à des endroits séparés dans un autre bâtiment.

Début 2024, sous la NOUVELLE configuration de l'usine, deux laboratoires ont été fusionnés et situés ici agencés en un laboratoire unifié.

Ainsi, vous pouvez voir tous les équipements et instruments, y compris les meubles et les armoires, sont utilisés tels qu'ils étaient avant et aucun nouvel équipement n'a été acheté.

Ce laboratoire est donc divisé en deux fonctions.

La partie qualité comprend principalement l'inspection des matières premières chimiques et des tests fonctionnels des matériaux d'emballage.

Les principaux instruments comprennent un broyeur plat, un humidimètre, un testeur, machine de tirage, four à agent pH, etc.

La partie R&D s'occupe principalement de l'échantillonnage et le test d'une nouvelle pâte colorante, de formules et de tests de fiabilité des marqueurs.

Les principaux instruments et équipements comprennent un disperseur à grande vitesse, mélangeur sous vide, panier, broyeur, testeur de viscosité, four avec différents

diplômes, instruments d'écriture et de peinture, etc.

Le laboratoire fusionné peut réaliser des équipements et des instruments

Partage, économie de ressources et d'espace. Après optimisation du personnel,

d'ici fin 2023, seuls deux chimistes

restent ceux qui sont responsables non seulement de la

recherche et développement de nouvelles formules, mais aussi

pour le support technique à la production de pâte colorante.

Donc, à l'heure actuelle, les équipements et les instruments de ce

Le laboratoire peut répondre aux besoins de développement du NPD.

Ainsi, dans ces conditions, nous pouvons mieux faire le travail.

Merci.

Mais maintenant,

Voilà qui conclut l'ordre du jour d'aujourd'hui.

Un grand merci à tous les intervenants et collègues.

Merci encore pour votre temps et votre participation.

Passe une bonne journée.