

# Cas NEWTECH

*Jc Frezal*



### *Oyonnax, MAI 2012*

La société NOUD a développé une nouvelle technologie de construction des moules d'injection du plastique. Cette avancé constitue une révolution, elle permet l'injection en une seule opération de deux matières différentes. Cette révolution permet :

1-La fabrication d'une seule pièce au lieu de deux ce qui réduit les couts.

2-L'amélioration de la résistance mécanique (pas de collage ou d'assemblage).

Cette technologie a fait l'objet de brevet qui donne à NOUD une exclusivité mondiale.

A l'occasion d'une exposition, le chef de projet de NOUD a rencontré, le directeur d'une usine et un chef de produit de la société INJECTMOI.

Lors de la conversation les deux ont montré un très grand intérêt pour la technologie, après avoir examiné les aspects techniques, le chef de projet leur a offert de continuer la conversation autour d'un déjeuner, les visiteurs ont acceptés.

Lors du déjeuner, le chef de projet de Noud a évoqué la question du « comment » faire pour déployer une telle révolution chez INJECTMOI.

Le directeur d'usine, après quelques verres, a évoqué sa dernière demande d'investissement qui a été bloquée par « méconnaissance » et « incompetence » du VP Manufacturing et du directeur des achats qui ne raisonnent que budget.

Il a jouté qu'il n'était pas le seul à penser de même, le directeur de la qualité ayant lui aussi des problèmes avec le VP Manufacturing.

Géné par la tournure de la conversation, le chef de produit a précisé que le marketing avait de nombreuses interaction avec le directeur des achats, sans problemes particuliers ; mais il a ajouté que c'est le VP marketing qui fait les demandes d'achat.

Ila ajouté que les améliorations demandé par le marketing, que ce soit par lui ou par son VP, sont accueillis positivement par tous,

D'ailleurs le directeur de la qualité participe avec le VP à un groupe de travail « key costumer » pour améliorer l'offre.

**De retour chez NOUD, le chef de projet vous demande de l'aide pour construire son plan d'action.**

### *Oyonnax, MAY 2012*

NOUD Company has developed a new technology for the construction of plastic injection molds. This is a revolution; it allows the injection in a single operation of two different materials. This permits of:

1-Manufacturing of one piece instead of two, which reduces costs.

2-Improvement of the mechanical strength (no sticking or assembly).

This technology has been patented, giving to NOUD a world exclusive position.

On the occasion of an exhibition, the NOUD project manager met a factory manager and a product manager of the company INJECTMOI.

During the conversation the two have shown a great interest in the technology, after considering the technical aspects, the project manager has offered to continue the conversation over lunch, visitors agree.

At lunch, the NOUD project manager raised the question of "how" to deploy such a revolution in INJECTMOI.

The plant manager after a few drinks, talked about his latest investment demand that has been blocked by "ignorance" and "incompetence" of VP Manufacturing and purchasing manager who argued that budget was over.

He added that he was not alone in thinking so, the quality manager having problems with the VP Manufacturing.



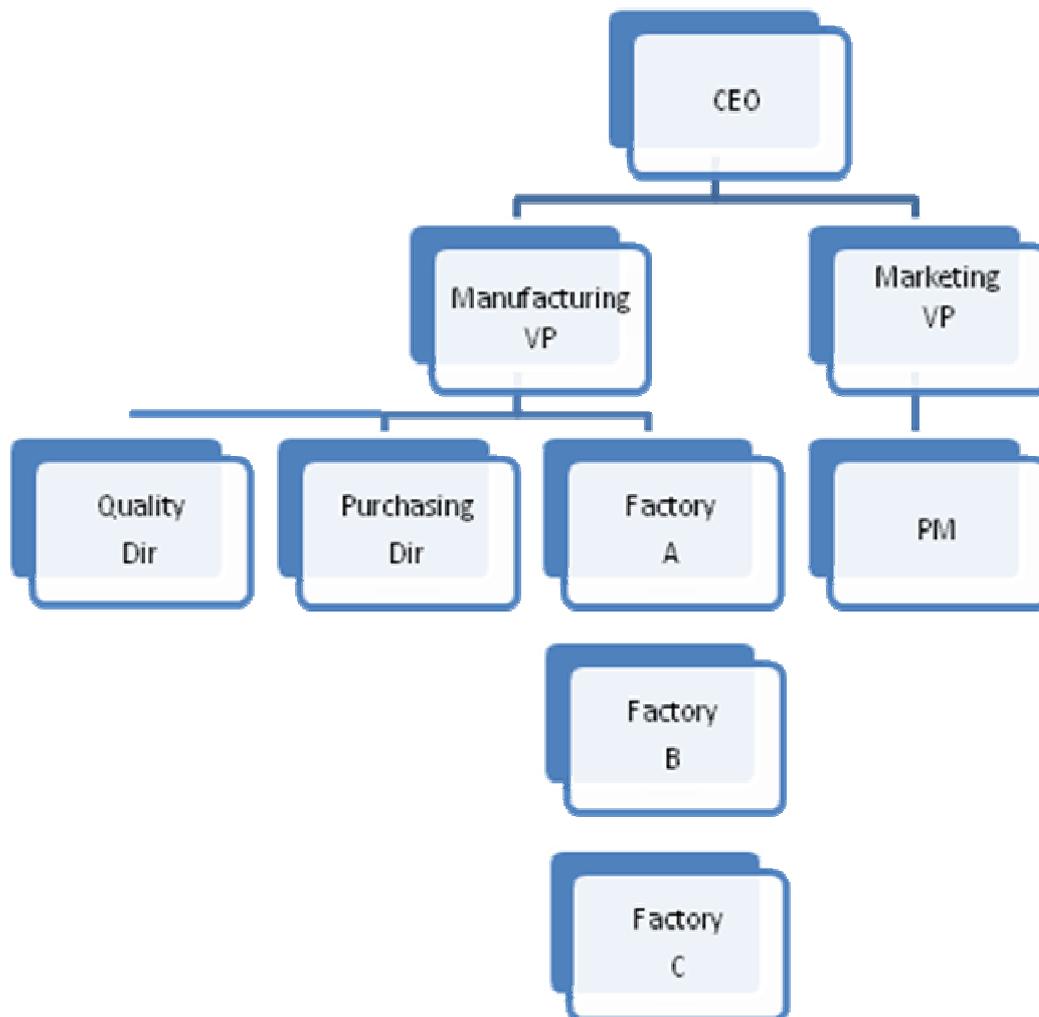
Considering the tonality of the conversation, the product manager said that marketing had many interactions with the purchasing manager, without particular problems, but he added that it is the VP of Marketing that makes requisitions.

He added that the improvements required by the marketing, either by him or by his VP are received positively by all

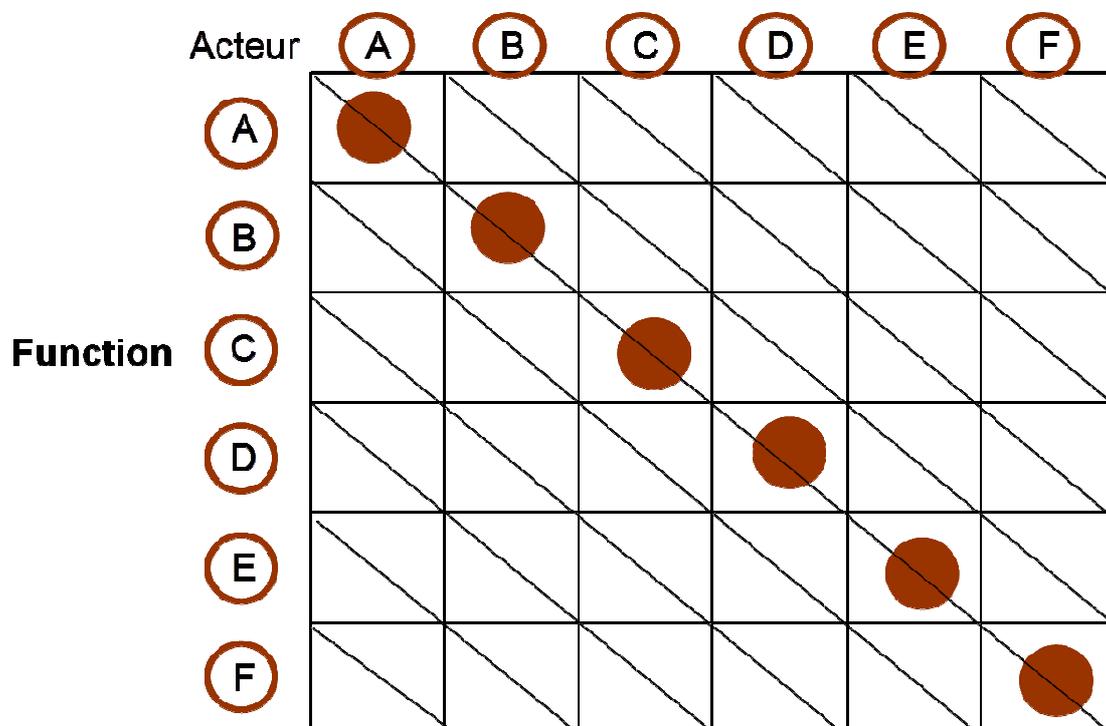
In addition the director of quality is involved, with the VP, in has a working group composed of "key costumer" to improve the offer.

**Back home, the project manager asks your help to build its action plan.**

### Appendix: flow charts / organigramme



## Atmosphere



- link
- ↔ relation
- 😊 positive
- 😐 neutral
- 😞 negative
- ☐ control
- sharing