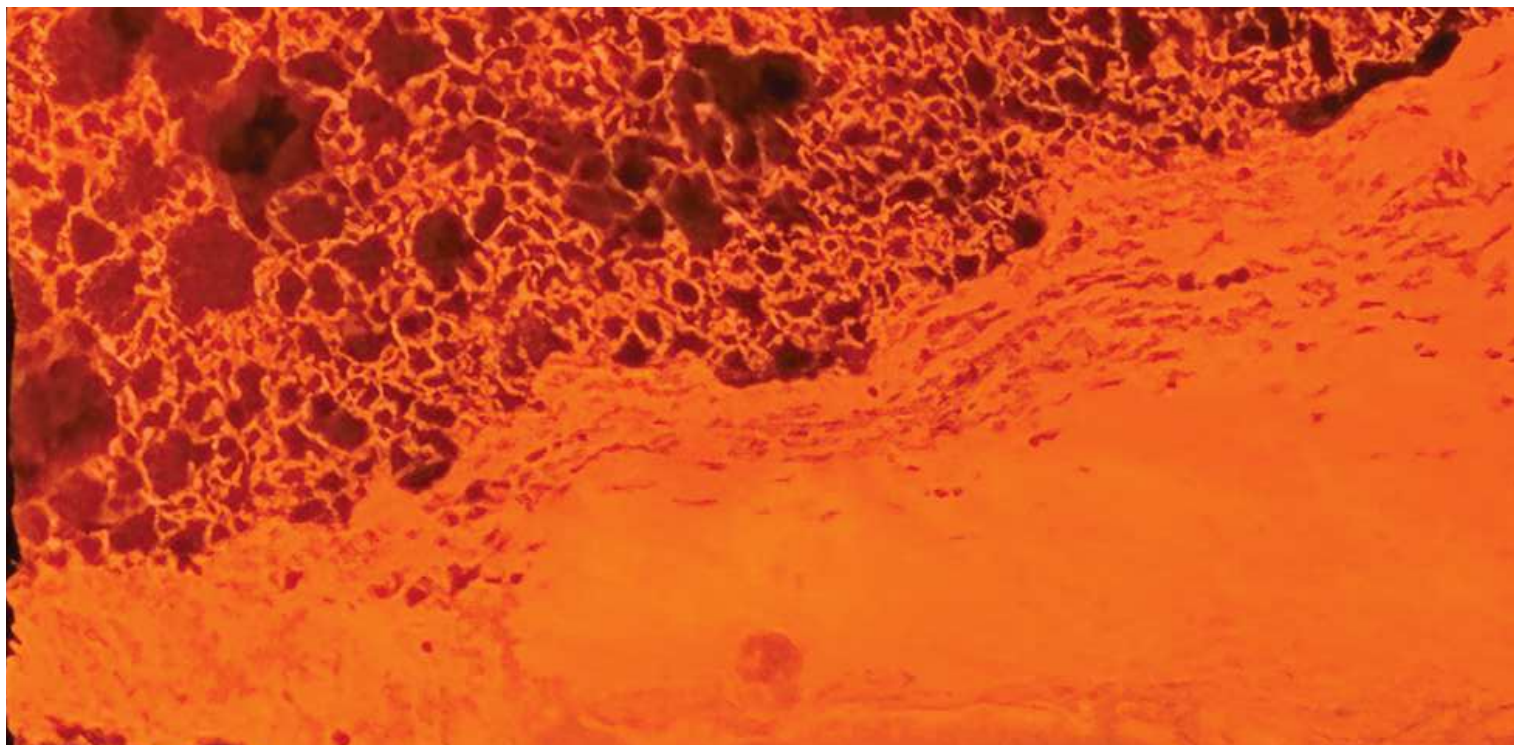


# LA FIDAY



## LE MOT DU MOIS

Par Laëtitia,  
Responsable Achats,

### CE QUE VOUS ALLEZ DÉCOUVRIR DANS LA FIDAY N°52

- Intensité
- Impact
- Convergence
- Mouvement

Le récent diagnostic de nos dépenses et de notre organisation achats a révélé un potentiel de progression, une réserve de croissance qui nous devons exploiter pour renforcer durablement notre compétitivité.

L'analyse a permis d'identifier des gisements d'optimisation significatifs sur plusieurs fronts stratégiques :

Qu'il s'agisse de la gestion de nos matières premières et de l'énergie, de notre maintenance, ou encore de la structure de nos frais généraux.

La réussite de cette transformation repose sur un pilier fondamental : notre mobilisation collective.

Ces objectifs ne sont pas de simples cibles théoriques, ils représentent le fruit d'un travail de terrain et d'une expertise que nous devons désormais concrétiser au quotidien.

Cette ambition n'est pas l'apanage d'un seul département, mais le combat de tous. De l'atelier à la logistique, de la maintenance aux achats, chaque geste, chaque contrôle et chaque idée d'optimisation comptent pour gagner cette bataille de la performance.

Nous disposons de la feuille de route, des leviers techniques et, surtout, de la détermination nécessaire pour réussir. C'est en agissant de concert, avec rigueur et esprit d'équipe, que nous transformerons ces opportunités en un moteur durable de notre succès.

# QUALITÉ

## Au plus près de nos Clients ...

Nous, Service Qualité, ne nous limitons pas à gérer la conformité et la qualité de nos produits.

Nous pouvons accompagner les équipes Commerciales et Industrialisation lors des visites chez les clients afin d'échanger directement avec eux et de mieux comprendre leurs attentes.



Cette collaboration a pour objectif d'identifier des axes d'amélioration sur nos processus et nos produits, mais aussi de faire un point sur notre performance en matière de Qualité.

D'ailleurs, nous constatons, dans les portails clients, que notre Performance Globale, en termes de Logistique et Qualité, est à un niveau haut ce qui nous place devant nos concurrents.

*“Je tiens à vous remercier pour votre visite ayant eu lieu hier sur le site de Volvo Power Train Vénissieux.*

*Ce moment de présentation et d'échange est précieux.*

*Nous permettant une meilleure connaissance et de bonnes relations professionnelles.*

*J'espère que cette visite vous aura été profitable.*

*Sincèrement,*

*Supplier Quality Plant”*

CUSTOMER RELATION



### LA SATISFACTION CLIENT, AU CŒUR DE NOTRE MÉTIER!

## COMMERCIAL Participation au salon CastForge de Stuttgart



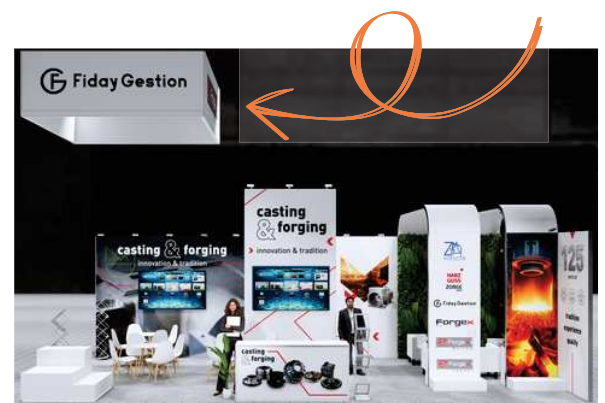
Fiday Gestion participe pour la première fois au salon CastForge, un événement incontournable dédié aux pièces moulées et forgées ainsi qu'à leur usinage.

Ce salon se tiendra à Stuttgart en Allemagne et rassemble chaque année de nombreux acteurs industriels venus présenter leurs innovations, échanger sur les évolutions du secteur et développer de nouveaux partenariats.

La présence de Fiday Gestion à cet évènement s'inscrit dans une démarche dynamique de développement commercial et de renforcement de son réseau.

Ce sera l'occasion pour notre entreprise de renforcer sa visibilité à l'international, d'explorer de nouvelles opportunités et de consolider ses relations avec ses partenaires.

Nous ne manquerons pas de partager les temps forts de cette participation à notre retour !



**ACHATS/RSE** Essais innovants



**CARBONE**

Nos derniers essais innovants de recyclage avec des disques de carbone s'inscrivent dans la continuité des actions déjà engagées par notre fonderie.

En remplaçant une partie du coke traditionnel par cette alternative, nous optimisons notre processus de fusion tout en réduisant significativement nos émissions de CO2.

Cette initiative concrète s'inscrit pleinement dans notre stratégie de décarbonation industrielle.



Grâce à ces résultats concluants, nous avançons vers une fusion verte plus responsable. Une étape clé pour l'avenir de notre site.

**ENVIRONNEMENT**



Le CEA ISEC s'engage dans la transformation de l'industrie verrière en développant une approche globale d'écoconception, visant à réduire l'empreinte carbone, maîtriser les coûts énergétiques et mieux valoriser les ressources secondaires.

En collaboration avec plusieurs entreprises dont Fiday Gestion, un premier lot de 400 kg de verre écoconçu a été produit. Ce matériau innovant intègre jusqu'à 90 % de matières recyclées ou peu exploitées, comme des coquilles d'huîtres, du sable de fonderie et du calcin d'ampoules pharmaceutiques.

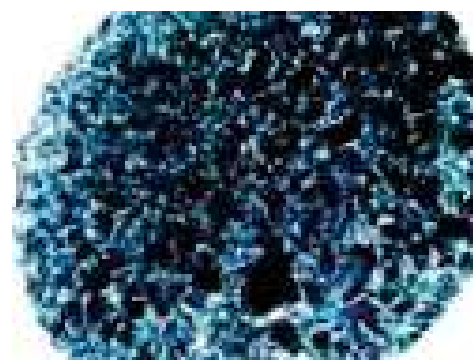
Ce projet marque une avancée majeure vers une production industrielle plus durable, en remplaçant des ressources vierges par des alternatives minérales issues du recyclage.

Ce projet illustre une dynamique collective forte en faveur d'une filière verrière plus circulaire, résiliente et indépendante.

**SABLE DE FONDERIE**



**VERRE**



# ÉNERGIE

## Les voraces d'énergie chez Fiday



Une des premières étapes de la mise en place d'un système de management de l'énergie est de repérer nos consommateurs les plus importants. Avec les critères choisis, aussi bien sur l'énergie consommée que sur l'impact économique, nous retenons donc 5 Usages Energétiques Significatifs (UES) dans Fiday :



Une récolte de données a déjà été réalisée, et un suivi se met en place pour identifier les opportunités et prévenir des dérives par rapport à ces UES.

# RESSOURCES HUMAINES

## FORUM des Métiers au Collège de Favorney



Il y a deux ans, notre entreprise avait déjà eu le plaisir de participer au forum des métiers organisé au collège de Favorney, un événement dédié à l'accompagnement des élèves dans leur réflexion sur leur orientation professionnelle.

Cette année encore, le forum s'est tenu le mercredi 25 mars au matin, offrant aux élèves une belle opportunité de découvrir la diversité des parcours, des métiers et des secteurs d'activité grâce à l'intervention de professionnels engagés.

À cette occasion, nous avons eu le plaisir de représenter notre entreprise et de mettre en lumière les métiers du commerce.

Edith, assistante commerciale, et Timoté, apprenti commercial, ont partagé leur expérience, leur quotidien ainsi que les compétences essentielles à leur domaine. Leur intervention a permis aux élèves de mieux comprendre les réalités du terrain, les perspectives d'évolution, et les nombreuses opportunités qu'offre le secteur commercial.

Nous sommes fiers de contribuer à ces moments de rencontre et de découverte, essentiels pour susciter des vocations et valoriser nos métiers.

