

CLIENTS

« Permettre aux clients de réussir leur transformation »



cNPS¹ + 20
OTIF² > 85%

- › Devenir le distributeur référent
- › Développer une posture de conseil au travers de nos expertises
- › Construire une réponse adaptée pour chaque client (Approche sectorielle, géographique et par segment)

COLLABORATEURS

« Concilier la performance & l'épanouissement au travail »



eNPS³ = 10
Formation priorité 1 = 100%

- › Développer les compétences au service de la Transformation (Rubix Academy)
- › Améliorer la collaboration transverse et fonctionnelle
- › Renforcer l'engagement managérial (PEPS, VIP⁵)
- › Favoriser la mobilité professionnelle interne

ACTIONNAIRES

« Créer le leader incontesté de la FI pan-européen »



Pénétration digitale⁴ = 25%

- › Développer la valeur ajoutée de nos offres
- › Augmenter nos parts de marché en développant les ventes croisées (Multispécialisme)
- › Viser l'excellence (Digitalisation des process, Approche zéro défaut)

FABRICANTS

« Être l'acteur incontournable pour nos fabricants partenaires »



OTIF² Frs > 90%
NC⁶ Frs - 10%

- › Renforcer la solution multicanal (Pôles spécialisés)
- › Co-construire des solutions innovantes
- › Intégrer les produits du fabricant au sein de solutions complexes et services associés

ENVIRONNEMENT CITOYEN

« Agir en partenaire de l'industrialisation de nos territoires »



TF⁷ = 4 / TG⁸ = 0.1
Énergie / Déchets - 5% YoY

- › Contribuer à la performance environnementale de nos clients
- › Animer l'écosystème entre nos Fournisseurs & nos Clients
- › Favoriser le bien-être des collaborateurs et leur engagement dans des projets à dimension sociale

Je m'engage personnellement à mettre les ressources nécessaires pour la mise en place de notre politique QSE. L'engagement & la mobilisation de l'ensemble du personnel garantiront la performance de l'équipe.

Franck VOISIN