

Plénière **AiPB**
Association des Industriels
de la Papeterie et du Bureau

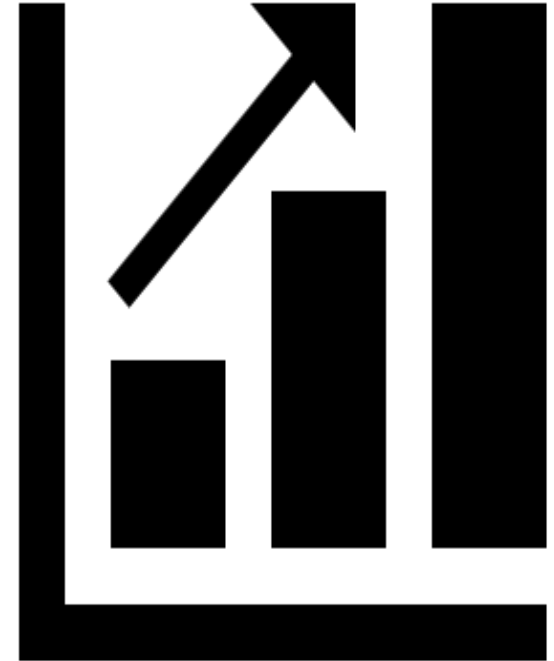
Paris

11 Mars 2020

- Stratégie / Projets
- Situation 2020
- Conclusion

Être le premier partenaire
multi-local des PME/ETI, des
écoles et des collectivités
performantes en France !

- Étape 1 : Construction (2019/2020)
- Étape 2 : Modernisation (2020)
- Étape 3 : Innovation (2021)



Sortie de 2 catalogues



10 660 Références
+ 1500 vs 2019



12 500 Références
+ 3000 vs 2019

Une Système d'Information Unique

- Site internet de prise de commande Unique (B2B)
- Bascule des Outils Commerciaux en cours
- Déploiement Outils Logistiques en Avril 2020,
- Comptabilité en Mai/Juin 2020.



Logistique : spécialisation des dépôts en cours

- Mise en œuvre avec le déploiement des outils commerciaux depuis fin février 2020
- 100% des commandes Bureau LACOSTE à Bourges
- 100% des commandes SCOLAIRE au Thor

- Arrivée de Damien JOLY



- Enjeux approvisionnements & économiques :
 - Gérer les achats / appros lointains en direct
 - Rentrer 5000 nouveaux produits au Thor et 3000 à Bourges
 - Faire face au volume Lacoste à Bourges (doublement des stocks) avant de rapatrier les stocks Bureau du Thor en Avril
 - Préparer la rentrée scolaire 2020 au Thor
 - Supply Chain spécifique

- Achats / Marketing
 - Mise en place de l'organisation en lien avec Intropa
 - Renforcement de l'organisation Scolaire au Thor

Développement Commercial : Scolaire dans le NORD

- Tous les commerciaux peuvent en vendre sur leur territoire et ont été formés
- 13 commerciaux font l'objet de formation et d'accompagnement spécifique afin de cibler leurs secteurs
- Arrivée de Florence URSULET



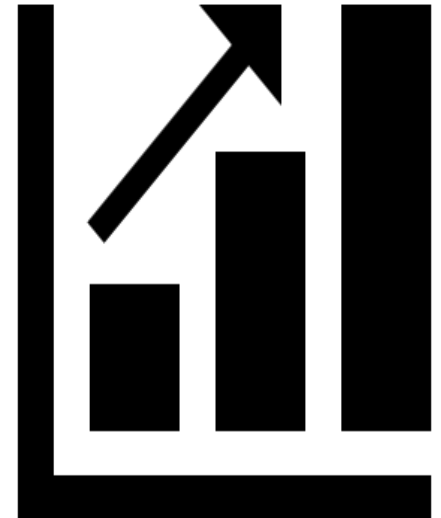
Développement Commercial :

- Déploiement cellule Appel d'Offres sur le NORD
- Approche Grands Comptes
 - Directeurs du Développement Commercial
 - Aider les commerciaux et les chefs des ventes à aborder et développer des cibles significatives
 - Arrivée de Grégory LATARD
 - Nomination de Arnaud GAMARD



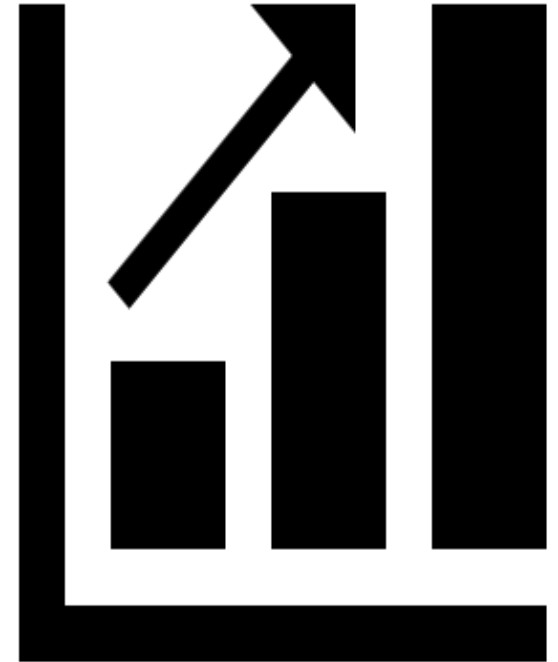
Modernisation

- Service
- Saturation
- Marketing Personnalisé
- Analyse poussée Performance Commerciale
- Montée en Compétences



Innovation

- Digitalisation au service de la prospection, de la saturation et du service !



- Stratégie / Projets
- Situation 2020
- Conclusion

- **Performance (CA en M€)**

2018	2019	B2020
97,5	97,5	100,8

- Difficultés sur le SUD en Bureau (nombreux départs de commerciaux sur 2019), compensée par une bonne dynamique sur le NORD et du Scolaire.

- Après quelques semaines « sportives », nous sommes prêts avec des outils commerciaux performants et nos dépôts spécialisés
- Nous attendons la reprise post COVID-19 !

- Stratégie / Projets
- Situation 2020
- Conclusion

- Le Groupe se construit

- Nous comptons sur vous !

Nous sommes

Vos

AMBASSADEURS !

Merci de votre attention !