

The “Win Strategy™”
GLOSSAIRE DES TERMES



SALARIÉS ENGAGÉS

STRATÉGIES

- ***Environnement, Hygiène & Sécurité (EHS)***

Rien n'est plus important pour Parker que de faire en sorte que ses salariés rentrent chez eux sains et saufs après leur journée de travail. La société a également la volonté d'agir de façon éco responsable afin de préserver l'environnement de ses employés à travers le monde en favorisant la préservation des ressources, la réduction des déchets et une conception produits durable.

- ***État d'esprit entrepreneurial***

L'esprit d'entreprise insufflé par notre fondateur Art Parker a placé notre société sur le chemin de l'innovation et de la croissance. Aujourd'hui, Parker a pour objectif de raviver cet esprit en encourageant la flexibilité, l'autonomie, la capacité à explorer et à exceller.

- ***Équipes et leaders performants***

Grâce à une approche structurée du travail en équipe et de la prise de décision collaborative, les équipes HPT formées chez Parker permettent aux collaborateurs d'exprimer et de mettre en application leur savoir-faire unique ainsi que leur vision à long terme au plus près du produit et du client. Cette structure permet aux salariés de mettre à profit leur expertise dans la résolution de problèmes, mettre en œuvre des décisions et améliorer l'entreprise.

MESURES

- ***Zéro Accident***

Avoir comme préoccupation majeure la sécurité n'est pas seulement le bon moyen de diriger une société, c'est aussi le plus productif. Sécurité, productivité et profitabilité sont étroitement liées.

- ***Déploiement rapide des initiatives de la Win Strategy***

De nombreuses stratégies au sein de la Win Strategy™ ont pour objectif d'accélérer la réalisation des tâches des employés Parker et par conséquent de réduire le temps nécessaire à Parker pour répondre aux besoins des clients ou aux évolutions du marché.

- ***Appartenance : + de 80% des salariés dans des équipes HPT (High Performance Teams)***

L'engagement des salariés dans des équipes HPT générera des conditions propices à l'entrepreneuriat incitant les employés à prendre les décisions impactant favorablement leur travail. Parker a pour objectif qu'au moins 80% des salariés participent à des équipes HPT.

- ***Environnement propice à l'intégration***

Parker est déterminé à créer des équipes diversifiées et inclusives qui respectent et adoptent les perspectives uniques de chacun.

- ***Indice d'engagement > 74 %***

Le niveau de réussite atteint par Parker dans la mise en œuvre de ses stratégies dépend de l'engagement total de ses équipes. Le questionnaire concernant l'enquête mondiale sur l'engagement des employés est structuré afin de mesurer de façon précise le niveau d'engagement. Parker a l'objectif d'atteindre un indice d'engagement d'au moins 74% ce qui est une performance propre aux sociétés du quartile supérieur.

EXPÉRIENCE CLIENT DE 1er ORDRE

STRATÉGIES

- **Solutions de qualité dans les délais**

Grâce à une gestion efficace des stocks, une fabrication responsable et une chaîne d'approvisionnement performante, Parker est un fournisseur fiable de produits, systèmes et services dont les clients ont besoin pour résoudre leurs problèmes et développer leur entreprise.

- **Leader en commerce électronique**

Les clients de Parker interagissent de plus en plus avec la société dans un environnement digital et multicanal. En continuant à améliorer ses capacités digitales, ses technologies et ses procédés, Parker permettra à ses clients de bénéficier, plus facilement que jamais, de sa gamme inégalable de produits, systèmes et connaissances.

- **Fluidité des relations de travail**

Il faut que Parker fasse toutes les petites choses qui sont nécessaires pour faciliter les échanges et contribuer ainsi à créer une expérience clients de 1er ordre.

MESURES

- **+ de 98% des livraisons dans les délais**

En tant que partenaire stratégique, Parker se focalise sur la livraison de ses commandes dans les délais requis. Un taux optimal de livraison dans les délais est un impératif, et Parker gère avec précision ses stocks et la planification de sa production afin de livrer avec régularité.

- **Niveau de qualité Six Sigma**

Chaque produit portant le logo Parker est tenu de répondre aux plus hauts standards de qualité et de fiabilité. Parker adhère de façon rigoureuse aux techniques Six Sigma concernant l'amélioration des procédés afin de minimiser les variations de production et de diminuer le nombre de pièces rejetées par million (RPPM).

- **Augmentation des taux de conversion e.commerce**

Les clients évoluent dans le processus de commande par internet, ils réalisent également des actions clés comme demander des informations, télécharger des fichiers CAD, discuter en ligne, effectuer des demandes de prix et placer leur commande. Le succès de Parker sera mesuré à sa capacité à guider le client au travers de ces différentes étapes.

- **Délais de livraison et de cotation parmi les meilleurs**

Une composante majeure de la croissance des ventes repose sur la facilité de travailler avec Parker. La rapidité de remise des offres et de la fabrication des produits sont des indicateurs clés par lesquels la performance de la société est mesurée.

- **Probabilité de recommandation > 30**

La probabilité de recommandation est une mesure qui donne une bonne analyse de la satisfaction des clients grâce au questionnaire effectué suite à une transaction. Il mesure la différence entre les "partisans", le pourcentage de ceux ayant eu une bonne expérience, et les "détracteurs", le pourcentage de ceux ayant eu une mauvaise expérience. L'objectif de Parker est d'avoir une différence positive supérieure à 30 entre le pourcentage des partisans et celui des détracteurs.

- **Tableaux de bord clients**

Les tableaux de bord mesurent le niveau de performance d'une société du point de vue de ses clients. Si un problème est résolu afin de mieux servir un client spécifique, cette résolution permet l'amélioration des processus dans toute l'organisation.

CROISSANCE PROFITABLE

STRATÉGIES

- ***Innovation orientée par le marché***

La stratégie de Parker est de développer des produits innovants attendus par le marché grâce à une écoute active du besoin des clients. C'est par la compréhension de leurs besoins non satisfaits que Parker pourra générer les meilleures idées d'innovation.

- ***Solutions système***

Avec la plus vaste gamme de technologies du mouvement et du contrôle, l'un des atouts majeurs de Parker est la capacité de fournir des systèmes complets, efficaces, fiables et très performants qui permettent aux clients d'améliorer leur productivité, leur rentabilité et de simplifier leur chaîne d'approvisionnement. La société a l'objectif de réaliser 40% de ses ventes avec des systèmes.

- ***Réseau de distribution performant***

L'un des principaux atouts de Parker est son réseau de distribution mondial. Le développement continu de ce canal de vente dans les pays émergents et l'équilibre du ratio entre les ventes distribution et les ventes constructeurs/clients directs sont recherchés afin de positionner Parker dans une perspective de croissance durable.

- ***Augmentation de notre part de marché***

Le challenge de la croissance de nos ventes passe par l'augmentation de notre part de marché, à la fois chez nos clients clés et dans les marchés cibles.

- ***Expertise technique***

Pour que Parker atteigne ses objectifs de performance financière et puisse avoir un impact positif sur le monde, il lui faut avoir des équipes composées d'ingénieurs compétents, motivés et créatifs à travers le monde.

MESURES

- ***Croissance organique > croissance du marché + 1,5 pts***

L'objectif de Parker est d'atteindre un taux de croissance organique supérieur à la croissance annuelle du marché de plus de 1,5 points, ce qui prend en compte les fluctuations naturelles du marché et contraint Parker à surpasser ces résultats pour augmenter sa part de marché.

- ***Part de marché > 20%***

Parker s'efforce d'atteindre une part de marché au moins égale à 20% des 120 milliards de dollars du marché du mouvement et du contrôle.

- ***Position #1, #2 pour chaque Groupe***

Chacun des 7 groupes opérationnels Parker s'efforce d'avoir une position de leader dans son marché respectif au travers de la croissance organique, d'acquisitions et de la croissance des ventes de services.

- ***Croissance des ventes de services et de la distribution***

Mesurée globalement, la part des ventes effectuée via la distribution doit être égale à celle des ventes effectuées chez nos clients directs. Un portefeuille de clients équitablement réparti nous permettra de garantir nos marges et notre croissance future. Parker va améliorer ses offres de services, et utiliser le levier de la technologie pour aider ses clients à augmenter leur rentabilité, réduire leurs coûts et les arrêts de chaîne.

- ***Augmentation des ventes de nouveaux produits et de systèmes***

Alimentés par les commentaires de leurs clients, les ingénieurs Parker trouveront de nouveaux moyens pour réduire le poids, améliorer la performance et augmenter l'efficacité des produits et systèmes fournis par la société.

PERFORMANCE FINANCIÈRE

STRATÉGIES

- **Simplification**

Les actions majeures sur lesquelles il faut se focaliser concernent la simplification de modèle, l'optimisation de notre organisation et de nos processus, la consolidation des Divisions tout en réduisant la bureaucratie. La simplification va améliorer les relations commerciales, réduire les coûts et faciliter la croissance.

- **Entreprise Lean**

Ces dernières années, Parker a fait de gros efforts pour mettre en place les principes du Lean en production. Parker élargit le déploiement des méthodes Lean aux autres activités de l'entreprise afin de continuer à réduire les coûts, augmenter la productivité et la rentabilité.

- **Chaîne d'approvisionnement stratégique**

Grâce à l'excellence de sa chaîne d'approvisionnement, Parker a réussi à créer un avantage compétitif en bénéficiant de sa puissance d'achat pour acheter au meilleur coût. La société s'efforce de maintenir une chaîne d'approvisionnement complètement intégrée et continue de réduire le nombre de ses fournisseurs afin de cultiver des relations privilégiées avec ses partenaires clés.

- **Tarifification en fonction de la valeur apportée**

La définition des prix de vente a un impact très important sur la croissance à long terme de notre société. En utilisant les méthodes de tarification des leaders industriels, Parker est capable de fournir à ses clients des produits et des systèmes de haute qualité au meilleur prix basé sur la démonstration de la valeur apportée.

MESURES

- **1er quartile des entreprises industrielles diversifiées**

L'objectif premier de Parker est d'être classé dans le 1er quartile des entreprises industrielles diversifiées à travers une gamme d'indicateurs financiers.

- **Amélioration régulière des indicateurs**

L'amélioration année après année des 4 indicateurs financiers clés est corrélée à la rémunération des actionnaires. Les gains par action (EPS) et bénéfices avant intérêts et impôts (EBIT) sont les mesures se rapportant à notre corporation. Le flux de trésorerie et le revenu net de la Division (DNE) sont les mesures se rapportant aux Divisions.

- **Revenu d'exploitation : 17%**

En ligne avec l'objectif de notre société de faire partie des meilleures entreprises de sa catégorie, Parker a pour objectif d'atteindre une marge d'exploitation de 17%.

- **RONA : 21,4%**

Le RONA (rendement sur actifs nets) est un programme annuel unique de motivation destiné aux employés qui est basé sur la croissance, le profit et la gestion appropriée des actifs. Atteindre 21,4 % de RONA dans une division va générer 17% de ROIC pour la société.

- **ROIC : 17%**

Le retour après impôts sur capitaux investis (ROIC) est un indicateur de performance utilisé au niveau de notre corporation afin de déterminer le degré d'efficacité avec lequel Parker investit des capitaux pour générer du résultat.