

POLITICA PER LA QUALITÀ

2016-2018

Vocazione Groupe UP

Sviluppare un'economia sostenibile al servizio di una società più giusta, più attenta al sociale e democratica.

Conciliare costantemente gli interessi dei nostri principali stakeholders: clienti, beneficiari, partner e personale dipendente.

Vision Groupe UP

Essere testimone emblematico dell'economia sociale e solidale nel mondo.

Fare di UP la marca universale del progresso sociale.

Mantenere la prima posizione in termini di innovazione e generazione di valore per tutti i nostri clienti, beneficiari e partner

Dimostrare la "performance" del nostro modello confermandoci come uno dei tre principali player mondiali mediante una crescita sostenuta e sostenibile.

Valori Groupe UP

Impegno

Innovazione

Equità

Solidarietà

Imprenditorialità

Mission Groupe UP

Immaginare e creare prodotti e servizi semplici che facilitano l'esistenza delle persone e delle imprese, per rendere la loro vita più leggera, nel quotidiano, nella loro città, nel loro lavoro.

Programmi Groupe UP

1. PILOT – Cooperare: programma di "governance"
2. PROFIT – Progredire: programma economico
3. PEOPLE – Incoraggiare: programma sociale
4. PROXIMITY – Ispirare: programma societario
5. PLANET – Preservare: programma ambientale

Mercati Groupe UP

- | | |
|---|---|
| 1. AAS – Avantages Aux Salaries. | Vantaggi per il personale dipendente. |
| 2. IFR – Incentive Fidelisation Récompense. | Incentivazione, fidelizzazione, riconoscimento (premi). |
| 3. PPS – Programmes Publiques et Socieaux. | Programmi pubblici e sociali. |
| 4. CORPO – Corporate. | Servizi alle imprese. |
| 5. AFF – Commerçants. | Esercenti (affiliati). |

Obiettivi strategici

Aumento dei volumi

Per migliorare il posizionamento di mercato

+ 20% dei volumi rispetto al 2017

Intensificando l'azione commerciale

Acquisendo nuovi clienti AAS

Acquisendo nuovi clienti in altri mercati

Per aumentare il margine commerciale

+ 13% della chiffre d'affaire rispetto al 2017

Aumentando i servizi a margine come, ad esempio quelli per il welfare

Aumentando la redditività della rete degli esercenti affiliati

Per aumentare l'utile ante imposte

+ 74% dell'ebitda rispetto al 2017

Diminuendo i costi diretti e indiretti

Diversificazione

Per aumentare l'utile ante imposte e garantire sostenibilità all'impresa è necessario offrire nuovi servizi in nuovi mercati con maggiore marginalità; in particolare:

- Cadhoc
- Welfare
- AAS

Assetto organizzativo

Per sostenere e supportare la trasformazione e la razionalizzazione.

Per trasformare l'offerta; cambiare la mentalità; razionalizzare i processi commerciali; velocizzare lo sviluppo dei nuovi progetti.

Unificando e accorpando il ruolo della direzione commerciale.

Aumentando il livello di conoscenza, consapevolezza e responsabilità di ognuno.

Potenziando le unità operative strategiche per la differenziazione dei servizi.

Per innovare e diversificare.

Potenziando e specializzando il ruolo del Marketing Strategico.

Per aumentare l'impegno e la formazione di tutto il personale dipendente.

Incrementando la formazione.