



J. Milliet

INTERESSEMENT

Résultats au 30 juin 2023

Nous croyons fermement en la force du collectif.

Chaque action que vous entreprenez contribue de manière significative à notre succès collectif.

Ensemble, nous sommes capables d'atteindre tous nos objectifs communs.

Merci pour votre engagement!

PRINCIPE



Partager avec vous, les fruits de la **réussite collective** de l'entreprise



Sensibiliser et **mobiliser** tous les collaborateurs sur la nécessité de **performance** en relation avec la stratégie globale de l'entreprise



Son déclenchement est conditionné à **l'atteinte d'un seuil économique (résultat de l'entreprise)** ainsi qu'à **l'atteinte d'objectifs** de performance collective



Une fois déclenché, l'intéressement est réparti entre **tous les salariés**, au prorata de la **durée de présence** au cours de l'exercice

Nos objectifs communs - RAPPEL



Objectif 1 : Service client

Taux de service des appels reçus et incidents



Objectif 2 : Maîtrise des coûts inutiles

Casse matériel et marchandises



Objectif 3 : Performance de l'encaissement

Optimiser la trésorerie de l'entreprise

OBJECTIF K1.A

AMÉLIORATION DU NOMBRE D'APPELS TRAITÉS

Méthode de calcul

$$\frac{\text{Nombre d'appels traités au cours de l'exercice}}{\text{Nombre d'appels arrivés au cours de l'exercice}}$$



Pas de progression sur le nombre d'appels traités!
Nous devons intensifier nos efforts pour répondre au mieux à nos clients, fournisseurs et prestataires!

Nombre d'appels traités	Coefficient
Inférieur à 79%	0
Supérieur ou égal à 79%	0.5
Supérieur ou égal à 81%	1
Supérieur ou égal à 83%	1.5
Supérieur ou égal à 85%	2

Rappel résultat 2022 : 84%

1^{er} SEMESTRE 2023

83.75%

d'appels traités

OBJECTIF K1.B

AMÉLIORATION DU SERVICE CLIENT A LA LIVRAISON

Méthode de calcul

$$\frac{\text{Nombre d'incidents au cours de l'exercice}}{\text{Nombre de factures émises au cours de l'exercice}}$$



Nous nous sommes améliorés sur le 1^{er} semestre 2023, avec presque 1 point d'amélioration. Les 90% sont encore atteignables! **Bravo pour cette progression!**

Satisfaction client	Coefficient
Inférieur à 85%	0
Supérieur ou égal à 85%	0.5
Supérieur ou égal à 87%	1
Supérieur ou égal à 89%	1.5
Supérieur ou égal à 92%	2

Rappel résultat 2022 : 88%

1^{er} SEMESTRE 2023

88.98%



de livraisons conformes

OBJECTIF K2.A

REDUCTION DE LA CASSE DE MARCHANDISE

Méthode de calcul

Somme d'unités cassées et détruites pour dépassement de la DDM au titre de l'exercice

Nombre d'unités cassées ou détruites	Coefficient
Supérieur à 40 000	0
Inférieur ou égal à 40 000	0.5
Inférieur ou égal à 36 000	1
Inférieur ou égal à 32 000	1.5
Inférieur ou égal à 25 000	2



Chaque bouteille/carton cassé compte!

Avant de référencer un produit, il faut veiller à avoir des précommandes, sinon...gaspillage!

Rappel résultat 2022 : 23 431

1^{er} SEMESTRE 2023

41 136

unités cassées ou détruites

Nous sommes en 6 mois presque au double de casse et de marchandises hors DDM que le global 2022.

En cause, une forte augmentation des produits sortis en hors DDM, mais également une recrudescence de la casse de marchandise.

OBJECTIF K2.B

REDUCTION DU COÛT DE LA CASSE MATÉRIEL

Méthode de calcul

Coût de la casse « matériel » de l'exercice

La casse de matériels est encore conséquente. Cependant si nous veillons à **prendre soins de nos outils de travail** dans les prochains mois, nous pouvons **atteindre un coefficient nous permettant d'accroître l'enveloppe d'intéressement!**

Camions, voitures, scooters, transpalettes, racks, téléphones, boîtiers...

Nous devons tous prendre soin des matériels.

Coût de la casse matériel	Coefficient
Supérieur à 82 650 €	0
Inférieur ou égal à 82 650 €	0.5
Inférieur ou égal à 73 950 €	1
Inférieur ou égal à 65 250 €	1.5
Inférieur ou égal à 56 550 €	2

Rappel résultat 2022 : 85 978€

1^{er} SEMESTRE 2023

36 171 €

de casse matériel



Chacun a son rôle à jouer pour l'intérêt commun!

Nous tenons à vous féliciter pour **vos efforts constants et votre implication remarquable** tout au long de ce premier semestre et de notre saison qui, rappelons-le, n'a pas encore livré toutes ses promesses.

Votre travail a été la clé de nos succès et nous devons continuer sur cette lancée.

Regardons ensemble vers l'avenir avec enthousiasme, car le deuxième semestre nous apporte un défi stimulant et une opportunité sans précédent : **la Coupe du Monde de Rugby.**

Nous sommes convaincus que nous saurons saisir cette occasion avec la même passion et le même professionnalisme qui font de nous **une entreprise familiale unique** dans le secteur de la distribution de boissons.

Ensemble, préparons-nous à faire de cette seconde moitié d'année une période exceptionnelle, à la hauteur de nos ambitions.