



PLAN STRATÉGIQUE
DÉFIS 2024
2030

AIRZONE

VISION

Occuper la place de leader mondial du contrôle des installations intelligentes de chauffage et refroidissement et de la qualité de l'air, afin d'améliorer la qualité de vie des personnes et contribuer à la durabilité des bâtiments, en améliorant l'efficacité énergétique, en fournissant le maximum de confort aux usagers, avec une consommation d'énergie minimale, pour préserver et améliorer l'environnement, en tant qu'entreprise résolument engagée envers la protection de la planète.

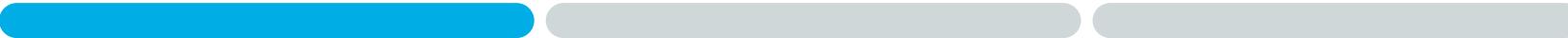


VALEURS

Chez Altra Corporación-Airzone, nous avons un sens aigu de l'éthique professionnelle, et nous sommes conscients de l'importance de prendre soin de la nature et de ses ressources. Notre groupe est hautement intégré et engagé dans un projet de développement de l'entreprise. Nos principales valeurs sont :

-  **L'éthique professionnelle**
-  **La cohésion et le travail d'équipe**
-  **L'engagement envers l'innovation et le développement de l'entreprise**
-  **Le respect de l'environnement**

Mission



2022-24

2025-27

2028-30

Vision

ORIENTATIONS STRATÉGIQUES

- Qualité des produits et des services
- Efficacité et qualité des processus
- Formation
- Surveillance technologique et intelligence concurrentielle
- Expérience client
- Vente consultative et développement de l'entreprise

DÉFIS

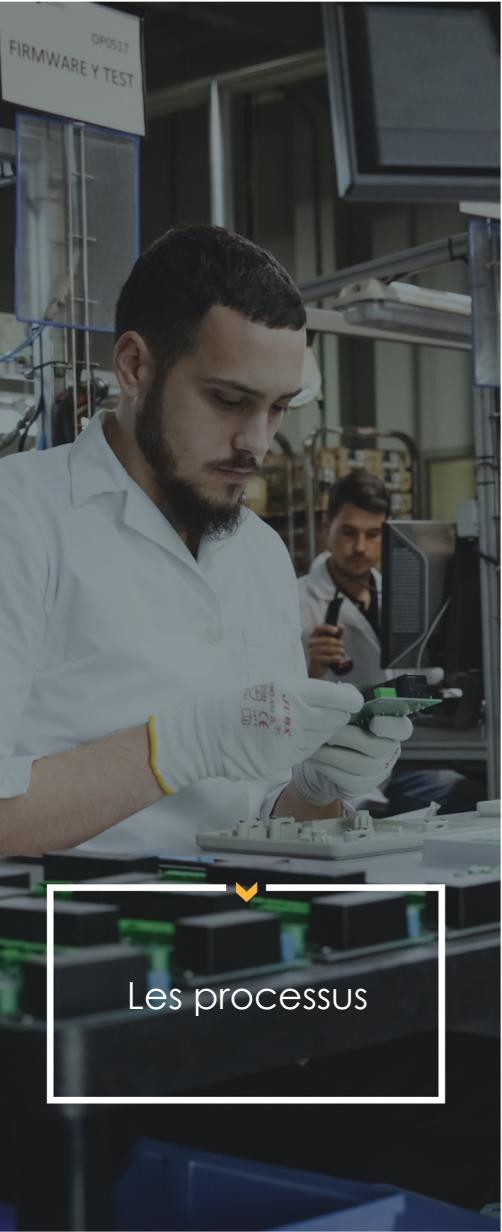
- Durabilité
- Innovation
- La numérisation
- Internationalisation
- Diversification
- Croissance organisationnelle
- Transcendance

PERSPECTIVES ALTRA

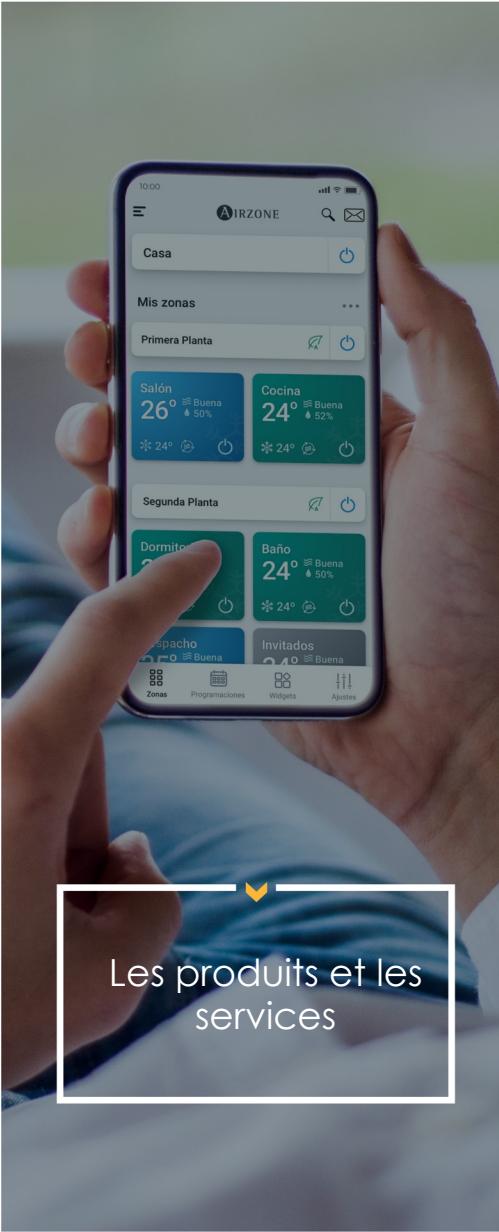
Basées sur quatre perspectives définies par Kaplan et Norton dans le TBP, adaptées à notre organisation.
Prisme ou approche à partir desquels analyser comment relever les grands défis de l'entreprise.



Les personnes



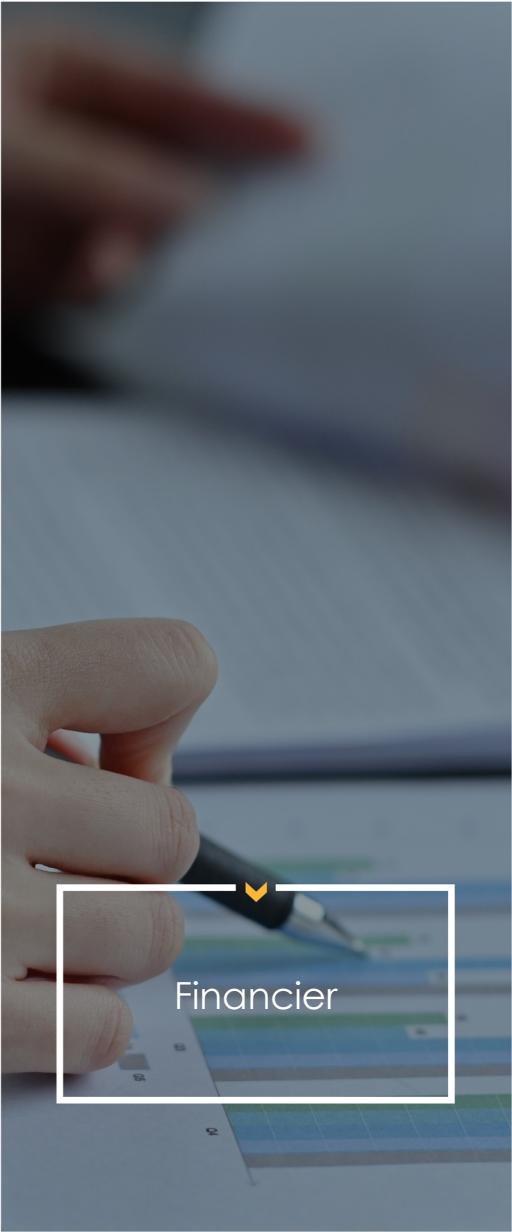
Les processus



Les produits et les services



Les clients/
fournisseurs



Financier

ORIENTATIONS STRATÉGIQUES 2024



A close-up photograph of a hummingbird in flight, its wings blurred from motion. It is positioned on the left side of the frame, facing right towards a cluster of bright orange, bell-shaped flowers. The background is a soft, out-of-focus green, suggesting a natural, outdoor setting.

QUALITÉ ET AMÉLIORATION DES PRODUITS ET DES SERVICES

La qualité doit être le signe identitaire d'Airzone.

Quand un client achète Airzone, il doit être sûr qu'il achète un produit robuste, et surtout des services qui vont apporter des solutions à n'importe quel inconvénient qui pourrait survenir.

Nous devons garder à l'esprit que les produits commercialisés par Airzone sont manipulés, installés et utilisés par différents types de clients. Pour cela, nos produits doivent être conformes aux normes de qualité pour tous les aspects suivants :

- 1. l'emballage/palettisation des produits ;**
- 2. la facilité d'installation ;**
- 3. la robustesse du produit ;**
- 4. les services avant et après-vente, etc.**

Pour atteindre un niveau de qualité exceptionnel nous devons travailler sur ces aspects dès la définition du produit, dès les spécifications qui doivent tenir compte des exigences des différents secteurs de l'entreprise, jusqu'au retrait du produit, en passant par la fabrication, l'installation et l'utilisation.



1. Désuétude et Plan de renouvellement :

- a) Installations de qualité au top niveau de l'ingénierie.
- b) Airzone prend soin de ses clients.
- c) Optimiser la fabrication.

2. Qualité du produit installé :

- a) Quel est le comportement du produit installé ?
- b) Amélioration permanente du produit.
- c) Optimisation des flux d'information.

3. Retraitements du produit :

- a) Traçabilité du produit jusqu'en fin de vie utile.
- b) Identification des erreurs communes et comment les éviter.

4. Analyse et procédures :

- a) Protocoles de tests les plus standardisés.
- b) Amélioration du produit à partir des incidents détectés.

5. Amélioration des outils :

- a) Automatisation de l'analyse des incidents Cloud.
- b) Vérification automatique du système.

6. Développement et formation :

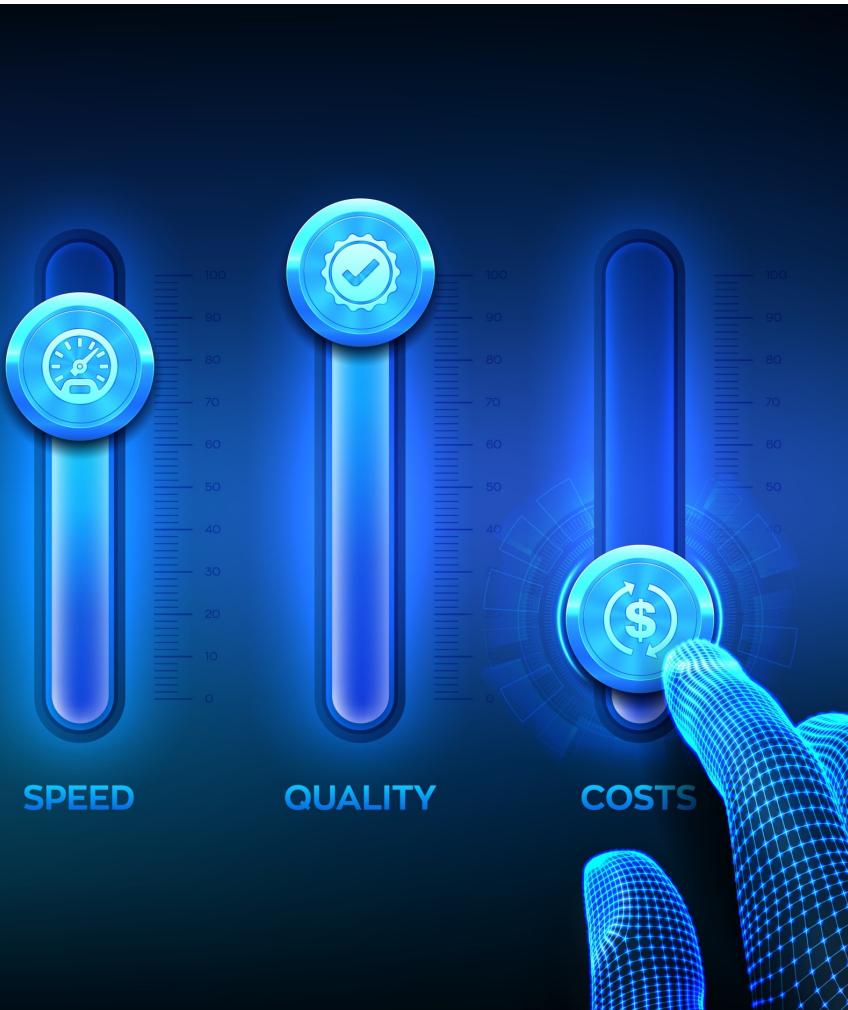
- a) Formation complémentaire du réseau de collaborateurs.



« La qualité reste en mémoire bien au-delà
du souvenir du prix ».

Henry Royce

EFFICACITÉ ET QUALITÉ
DES PROCESSUS



- ◆ Le client n'est prêt à payer que pour quelque chose qui lui apporte de la valeur.

Fonctionnalité, dans les délais et sans problème.

- ◆ Les processus de production ne doivent apporter de la valeur à un produit que si la répétabilité du produit est assurée.

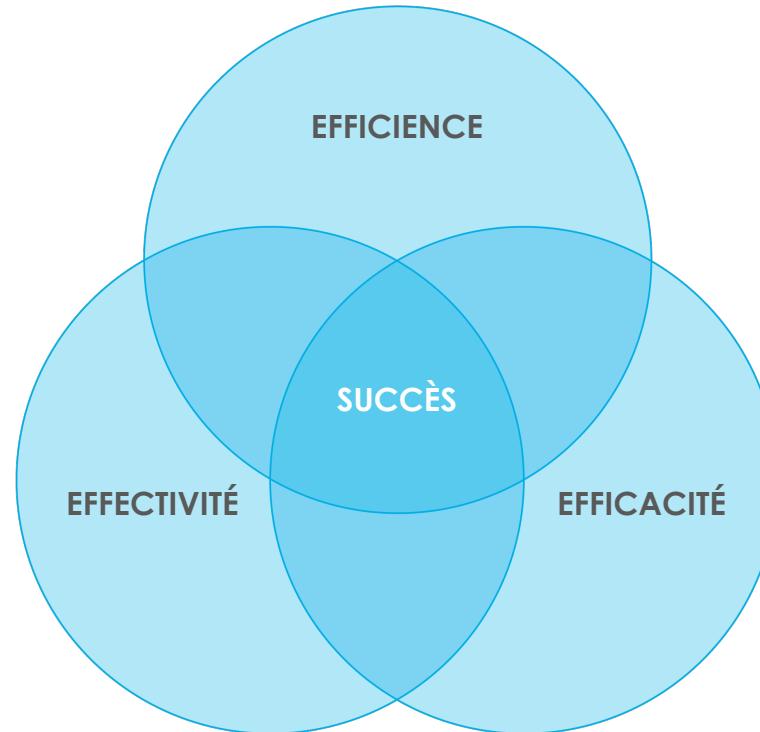


- ◆ Cela permet d'obtenir les meilleurs bénéfices et de fidéliser les clients :

Confiance

L'efficience, c'est faire les choses bien.

Et cela est lié à la façon dont on fait les choses.



L'effectivité, c'est bien faire les bonnes choses.

Et cela est lié aux choses concrètes qui sont faites et comment elles sont faites.

L'efficacité, c'est faire les bonnes choses.

Et cela est lié aux choses concrètes qui sont faites.

On ne peut améliorer que ce que l'on peut mesurer.

ICP.

En quête de
de l'excellence

PS2024ALTRA

AIRZONE

FORMATION



ELLE FAVORISE l'amélioration permanente des compétences internes de nos équipes et externes de nos clients.

ELLE SOUTIENT la croissance de l'entreprise en constante évolution et en développement permanent.

FORMATION INTERNE : développement intégral de l'employé pour l'aider à s'adapter aux changements organisationnels et aux nouvelles technologies.

FORMATION EXTERNE : levier de développement des marchés.

L'équipe de formation d'Airzone est composée d'un groupe multidisciplinaire comprenant des pédagogues, des ingénieurs et des spécialistes RH qui collaborent avec tous les départements de l'entreprise.

OBJECTIFS 2024 :

1. Créer une **communauté et un sentiment d'appartenance**, tant chez les employés que chez les clients, en partageant les innovations de nos solutions.
2. Pari maximum sur la **formation du client comme instrument de vente consultative**.
3. Contribuer à la **professionnalisation du secteur**.
4. **Innovation** en termes de plateformes de visualisation et d'outils d'édition de contenus.



J'ai confiance en ce que je sais,
je suis conscient de ce que je sais et je
sais ce que j'apprends.

SURVEILLANCE TECHNOLOGIQUE ET INTELLIGENCE CONCURRENTIELLE

OS5/SURVEILLANCE TECHNOLOGIQUE ET INTELLIGENCE CONCURRENTIELLE

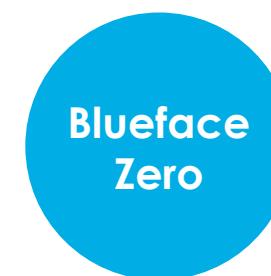


PS2024ALTRA **AIRZONE**

TROIS COUPS DE « CHANCE »

Un homme a autant de chance que de graines qu'ils cultivent.

Connaître et analyser les dernières tendances sur le marché. Anticiper le changement pour fournir en toute sécurité des solutions de pointe.



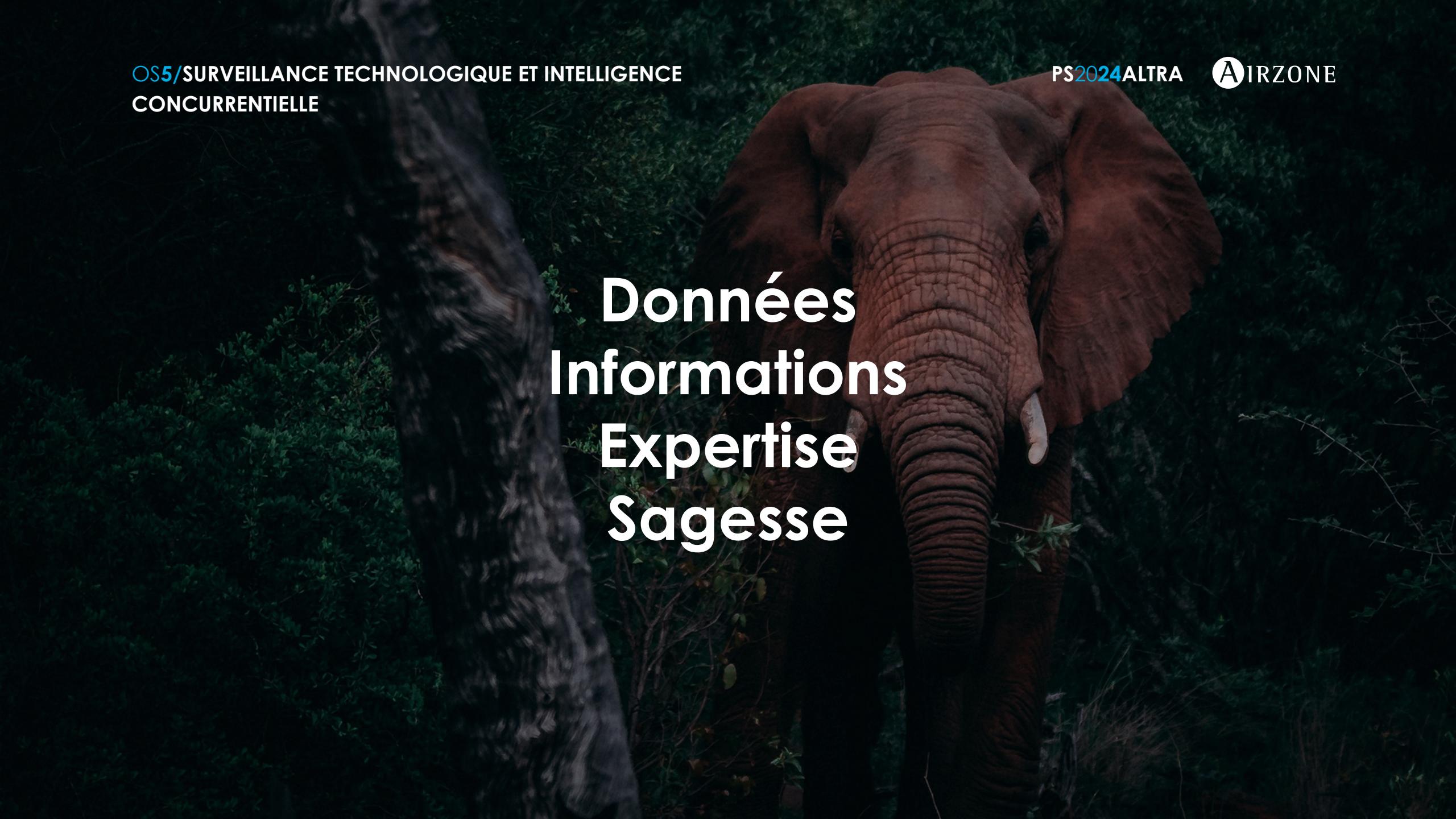
Proactivité et procédures

QUELLES SONT NOS RÉFÉRENCES ?

- La réglementation
- Les nouvelles technologies
- Les nouveaux besoins
- La concurrence

AVEC QUI TRAVAILLONS-NOUS ?

- Associations
- Fournisseurs
- Fabricants
- Clients

A large African elephant stands in a dark, dense forest. The elephant's thick, wrinkled brown skin is the central focus, set against a background of dark green foliage and branches. The lighting highlights the texture of its skin and the surrounding environment.

Données
Informations
Expertise
Sagesse

PS2024ALTRA

AIRZONE

EXPÉRIENCE CLIENT



A SATISFIED
CUSTOMER
IS THE BEST
BUSINESS
STRATEGY
OF ALL

Nous analysons les interactions du client avec l'entreprise pour les améliorer. Ces interactions vont du premier contact à l'utilisation des produits et des services, en passant par le processus d'achat, l'envoi, l'installation, etc.

Nous avons établi 3 objectifs fondamentaux :

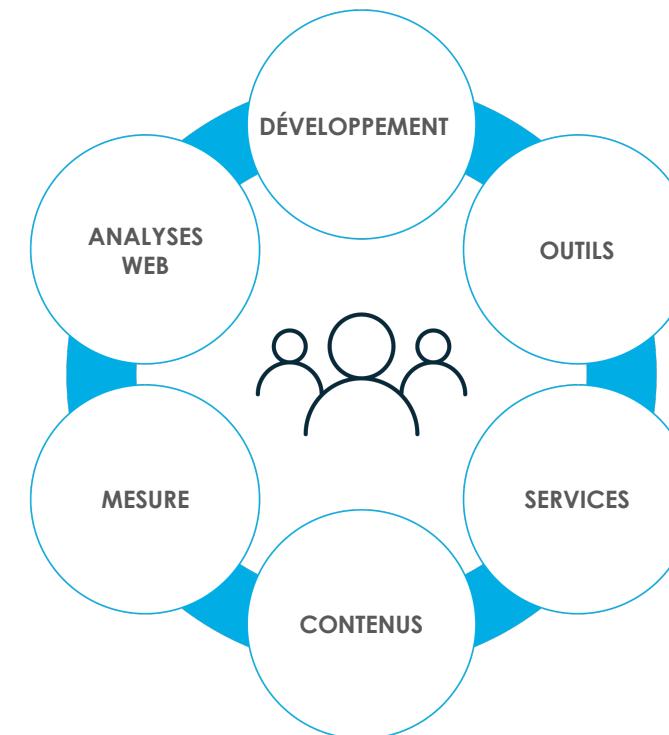
1. Fidéliser les clients existants
2. Attirer de nouveaux clients
3. Augmenter les ventes

Pour atteindre ces objectifs, nous suivons une stratégie de sensibilisation et de personnalisation. Nous voulons savoir ce dont nos clients ont besoin et comment leur offrir des solutions personnalisées, sans perdre de vue l'optimisation des ressources et la rentabilité de l'entreprise.



Pour ces objectifs, nous avons établi les modes opératoires suivants :

- 1. Identification des besoins**
- 2. Service clientèle proactif**
- 3. Personnalisation de l'interaction**
- 4. Image de marque**





Si nous ne prenons pas soin de nos clients, quelqu'un d'autre le fera.

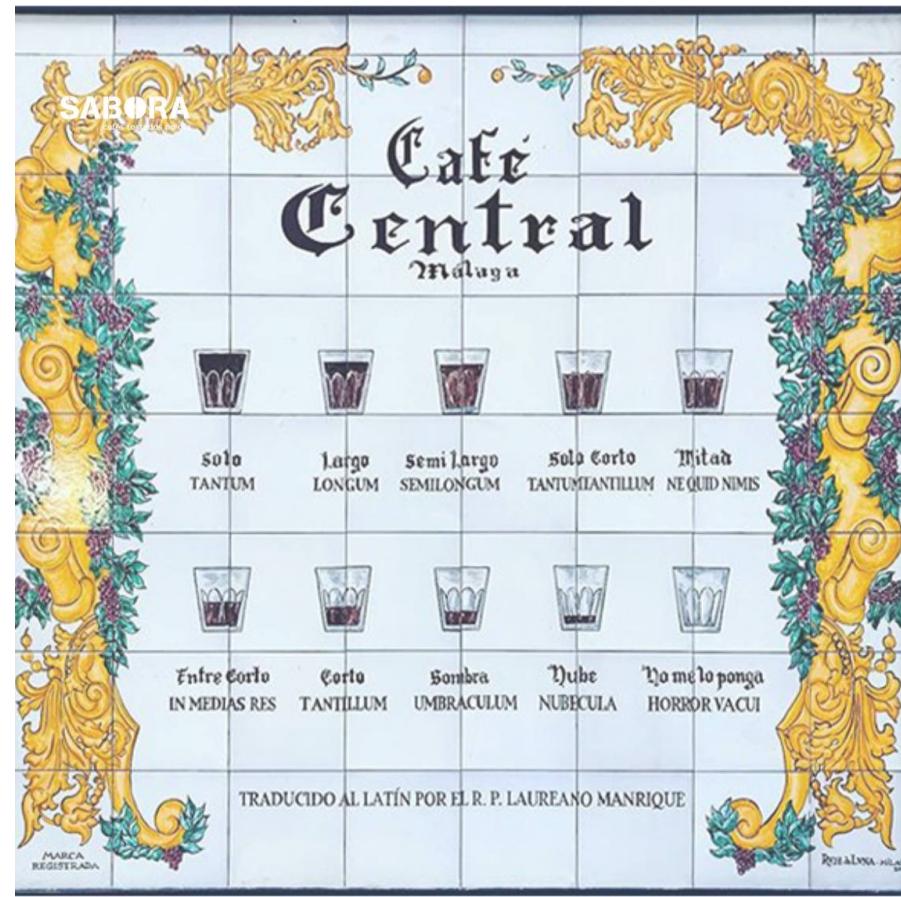
VENTE CONSULTATIVE ET DÉVELOPPEMENT DE L'ENTREPRISE



Consolider notre position de leader et accélérer de manière exponentielle la croissance de nouveaux marchés.

- 1. Vente consultative - Vente à HAUTE VALEUR AJOUTÉE**
- 2. Collaborations stratégiques**
- 3. Airzone en tant que référent en matière de réglementation**

Pour répondre aux défis actuels, il est primordial de renforcer le produit avec des services à haute valeur ajoutée.



Apporter de la valeur qui nous différencie

1. Écouter nos clients
2. Nous adapter aux besoins des clients
3. Apporter à chaque client une valeur importante pour lui
4. Grande exigence de connaissance du marché

Nous sommes des consultants de confiance dans le secteur

1. Travailler avec tous les fabricants de systèmes de chauffage et de refroidissement
2. Contrôler tous les types d'installation
3. Travailler avec tous les fabricants d'automatisation
4. Position impartiale, consultants pour les solutions de contrôle du projet
5. Grande exigence de connaissance des projets



Collaborations stratégiques avec les tiers
(fabricants CVC/IoT)

1. Réponse conjointe aux défis communs
2. Effet accélérateur (ventes, diversification, innovation)
3. Renforcer la position actuelle

Présence stratégique au sein d'associations et de parties prenantes

1. Surveillance du secteur
2. Capacité de décision
3. Connaissance du marché

Escuchar al cliente hoy para
convertirnos en su voz mañana.

Écouter nos clients aujourd'hui pour
devenir leur voix demain.

Ascoltare i clienti oggi per diventare
loro voci domani.

DÉFIS 2030



A close-up, low-angle shot of a person's hand reaching upwards along the trunk of a tree. The tree is covered in vibrant green moss. The background is blurred, showing more of the forest floor and other trees.

PS2024ALTRA

AIRZONE

DÉFI 1
DURABILITÉ

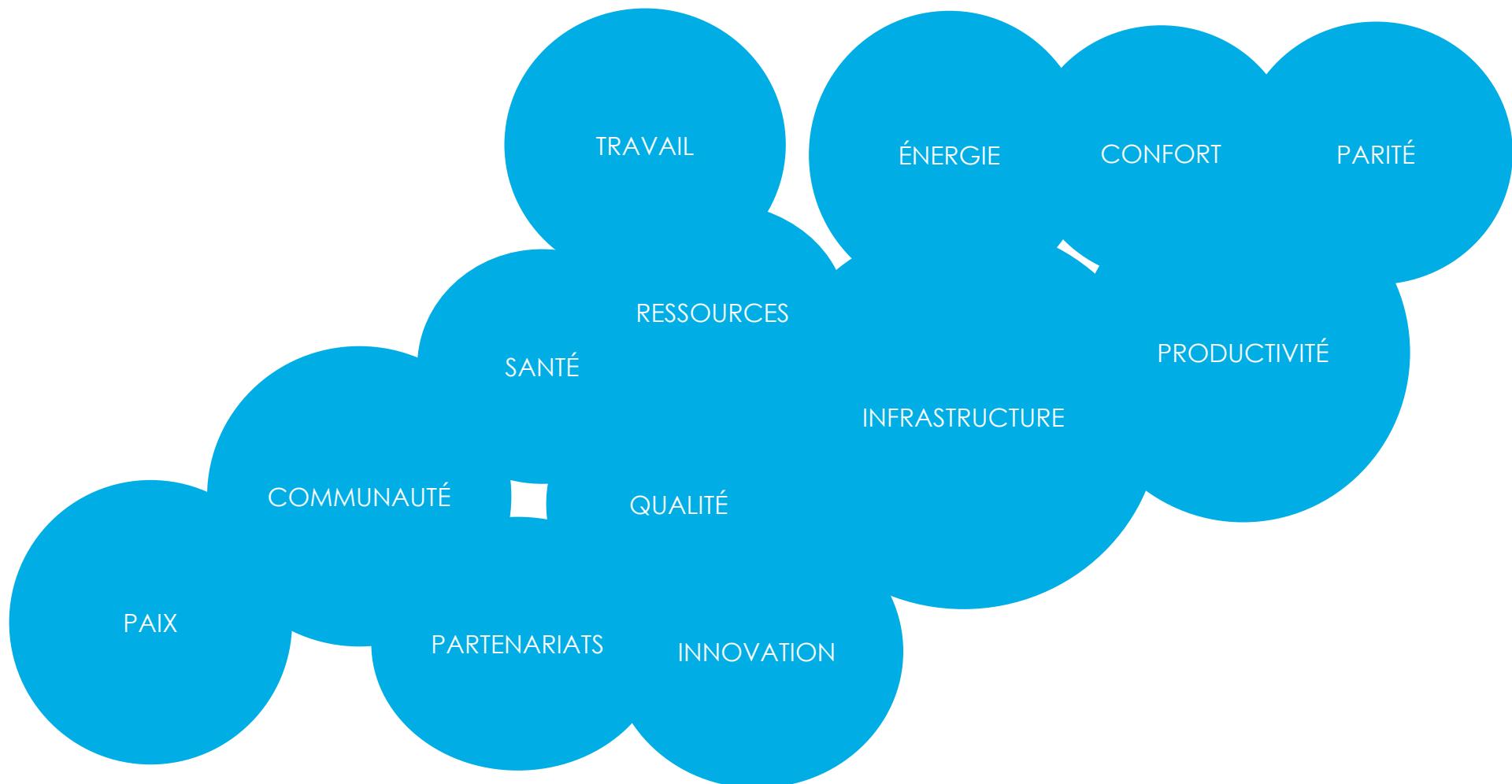
Perspectives de la durabilité :

1. Économique
2. Sociale
3. Environnementale
4. Politique
5. Professionnelle
6. Personnelle



Il faut
changer !





Aspects fondamentaux pour améliorer la durabilité environnementale de l'entreprise

1. Contrôle de la consommation d'énergie
2. Bien choisir les fournisseurs
3. Sensibilisation sur la consommation des matières premières
4. Améliorer l'efficacité
5. Recyclage/Conception durable
6. Récompenser les comportements responsables
7. Mesurer/réduire l'empreinte carbone



**Nous sommes la première génération à
vivre les conséquences du changement
climatique...**

**... et la dernière qui peut agir pour
changer les choses.**

PS2024ALTRA

AIRZONE

DÉFI2
INNOVATION



Pour nous, professionnels chez Airzone, **l'innovation** n'est pas une simple orientation stratégique, **c'est une manière de concevoir notre travail.** Nous innovons depuis la naissance de l'entreprise et actuellement, tous ceux qui en font partie continuent à le faire tout naturellement, presque sans s'en rendre compte. Pour cette raison, pour nous l'innovation n'est pas un nouveau défi, et nous devons simplement continuer à innover et appliquer cette attitude à tout ce que nous faisons.

L'innovation nous aide à nous **adapter aux changements constants** de la société, grâce aux 4 piliers qui cimentent l'innovation chez Airzone :

- 1. Les solutions, les produits et les services**
- 2. Les processus internes**
- 3. Les relations internes - externes**
- 4. Méthodologie de travail**

SOLUTIONS. PRODUIT ET DES SERVICES

Chez Airzone, nous ne vendons pas des produits, nous proposons des solutions de contrôle, ces solutions étant un tout comprenant le produit et les services. Ce concept est une innovation.

PROCESSUS INTERNE

L'innovation est notre manière de faire les choses au niveau interne. Nous sommes passionnés par l'automatisation, l'amélioration permanente et la quête de l'excellence.

RELATIONS INTERNES EXTERNES

L'innovation est notre manière d'appréhender la relation avec nos collaborateurs. Sans eux, nous n'aurions jamais pu faire tout le chemin que nous avons parcouru ces dernières années. Les entreprises comme Denso, Mades, Vicedo, Aguayo, etc., font partie de notre quotidien pour la création de nos produits.

MÉTHODOLOGIES DE TRAVAIL

L'innovation constitue la manière dont nous faisons les choses :

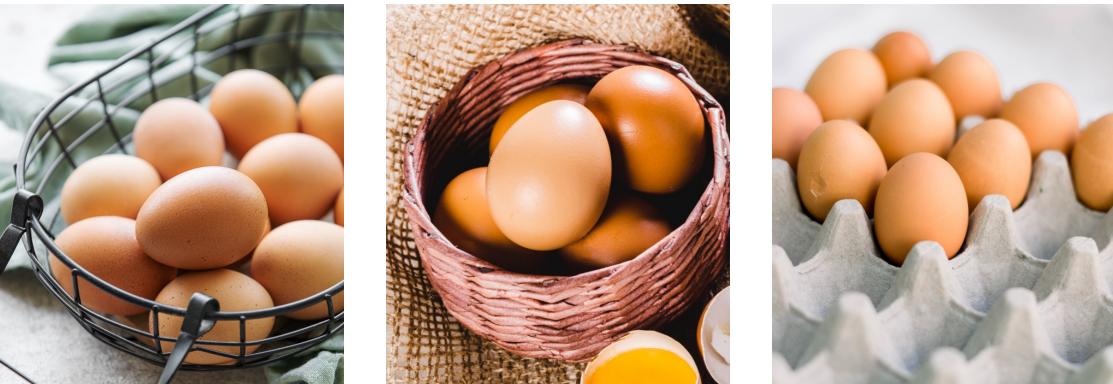
- Les outils de travail collaboratif, tels que Teams ou Monday.
- Le Scrum comme mode de travail pour appliquer des méthodologies agiles.
- Airzonecontrol.com comme exemple de cette méthodologie qui permet d'être en contact avec tous les profils.



« L'intelligence est la capacité de s'adapter aux changements ».

Stephen Hawking

DÉFI 3
INTERNATIONALISATION



POURQUOI EST-CE UN DÉFI ?

Tous les œufs ne sont pas pareils.

- L'internationalisation signifie pouvoir **innover ici avec ce que l'on a appris ailleurs.**
- Améliorer les processus, les produits et **tirer parti des économies d'échelle.**

Les paniers à œufs ne sont pas tous les mêmes.

- L'internalisation c'est arriver à **être moins vulnérables** aux cycles économiques et aux modifications des lois.



L'internationalisation signifie une innovation accélérée et la solidité de l'entreprise.

Ces avantages impliquent un effort supplémentaire dont nous bénéficierons tous.

Prêt à nous internationaliser ?

A close-up photograph showing a person's hands holding a single white egg above a basket filled with numerous brown eggs. The person is wearing a blue and white plaid shirt. The background is dark and out of focus.

Aller plus loin en élargissant les marchés, pour être au plus près, à côté de chaque client, dans chaque foyer.

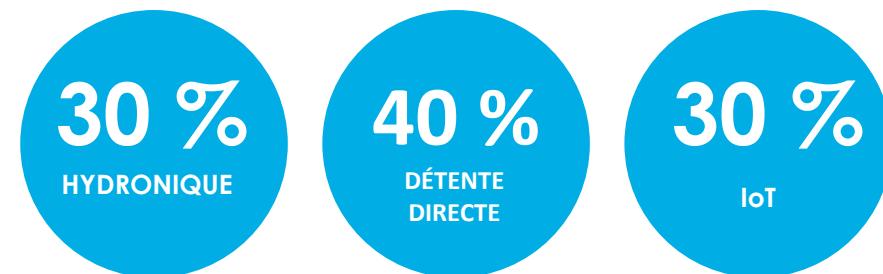
PS2024ALTRA

AIRZONE

DÉFI 4
DIVERSIFICATION

- L'objectif de cette OS est de diversifier notre offre avec des **produits intégrés** et leurs **services à valeur ajoutée**, et ouvrir de **nouveaux marchés** au-delà de ceux dans lesquels nous travaillons déjà.
- Nous voulons être capables de résoudre les problèmes actuels et futurs d'**intégration entre le monde du chauffage et du refroidissement et le monde des TI** que rencontrent les **usagers professionnels et privés**, en proposant des solutions pour n'importe quel type d'installation **résidentielle et tertiaire** connectée aux usagers.
- Être une **entreprise sûre**, ne pas dépendre d'une technologie ou d'une autre, et nous adapter aux éventuels changements du marché en ce qui concerne les différentes tendances ou les nouvelles réglementations.

Diversification des produits



Diversification géographique

2/3
€ MARCHÉS
TRADITIONNELS



Espagne
Portugal
France
Italie

1/3
€ NOUVEAUX
MARCHÉS



Reste du
monde

Diversification des clients



50 %
VENTE
CONSULTATIVE

50 %
MARCHÉ
PROFESSIONNEL



Diversification du canal professionnel

50 %
CANAL DE
DISTRIBUTION

50 %
CANAL
D'INSTALLATION

The background image shows an aerial view of a large agricultural field. The field is organized into numerous rectangular plots, each containing different types of crops. The colors of the crops vary greatly, including shades of green, yellow, red, and purple. The plots are separated by narrow paths. The overall pattern is a dense grid of agricultural land.

DÉFI4/DIVERSIFICATION

PS2024ALTRA

AIRZONE

Pour se diversifier, il faut se dégager de
ce que l'on a appris et continuer à
apprendre.

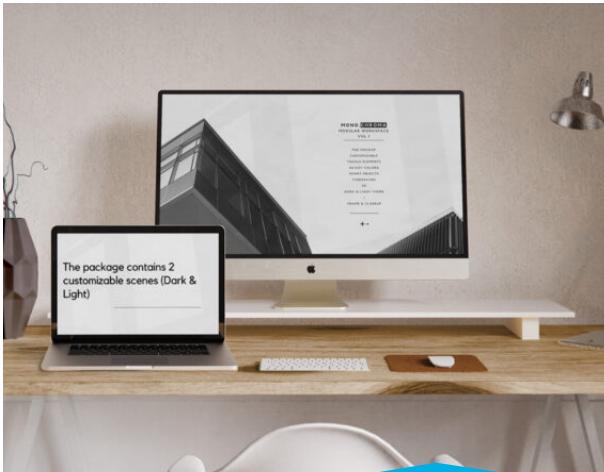
PS2024ALTRA

AIRZONE



DÉFI 5 NUMÉRISATION

SERVICES NUMÉRIQUES



CLIENTS

A screenshot of a web-based product detail page for a "Termostato cable Airzone Blueface Zero blanco 8Z (CE6)". The page includes sections for "Descripción" (Description), "Características de fabricación y transporte" (Manufacturing and transport characteristics), and "Principal" (Main). It shows technical specifications like "Peso del artículo (kg) 0.20", "Ancho del artículo (mm) 100", "Alto del artículo (mm) 32", and "Volumen 0.0003680000000000000000000000000000". There are also sections for "Tarifas" (Fees) and "Noticias" (News).

UTILISATEURS INTERNES

A screenshot of a software interface titled "55 Orders to ship". The interface shows a list of orders with columns for ORDER ID, DATE, CUSTOMER, COUNTRY, ITEMS, CURRENCY, TOTAL, STATUS, EDIT, and SHIP. Two specific orders are highlighted: one for "Nike Shoes - Black 42" and another for "Nike Shoes - White 39". Each order entry includes a thumbnail image of the product.

FOURNISSEURS

USINE NUMÉRIQUE



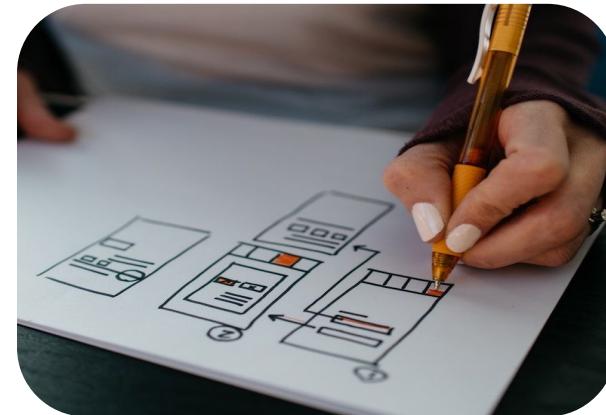
ET TROIS AUTRES OBJECTIVES



Croissance des capacités internes



Processus pour la robustesse et la cohérence



Conception UX



La numérisation est la réalité qui nous entoure ; nous adapter à cette réalité n'est pas un choix, c'est une responsabilité de laquelle nous allons tirer le meilleur des expériences.



DÉFI 6
CROISSANCE
ORGANISATIONNELLE

FINANCIER/JURIDIQUE



Mécanismes de processus et contrôle interne



Diversification des marchés



Reporting





Les aspects liés aux personnes et aux finances sont présents dans toutes les orientations stratégiques présentées et ont un caractère essentiel et transversal pour toutes ces orientations.

Chez Airzone, nous croyons en une organisation formée par des **personnes connectées** à la recherche d'objectifs communs.

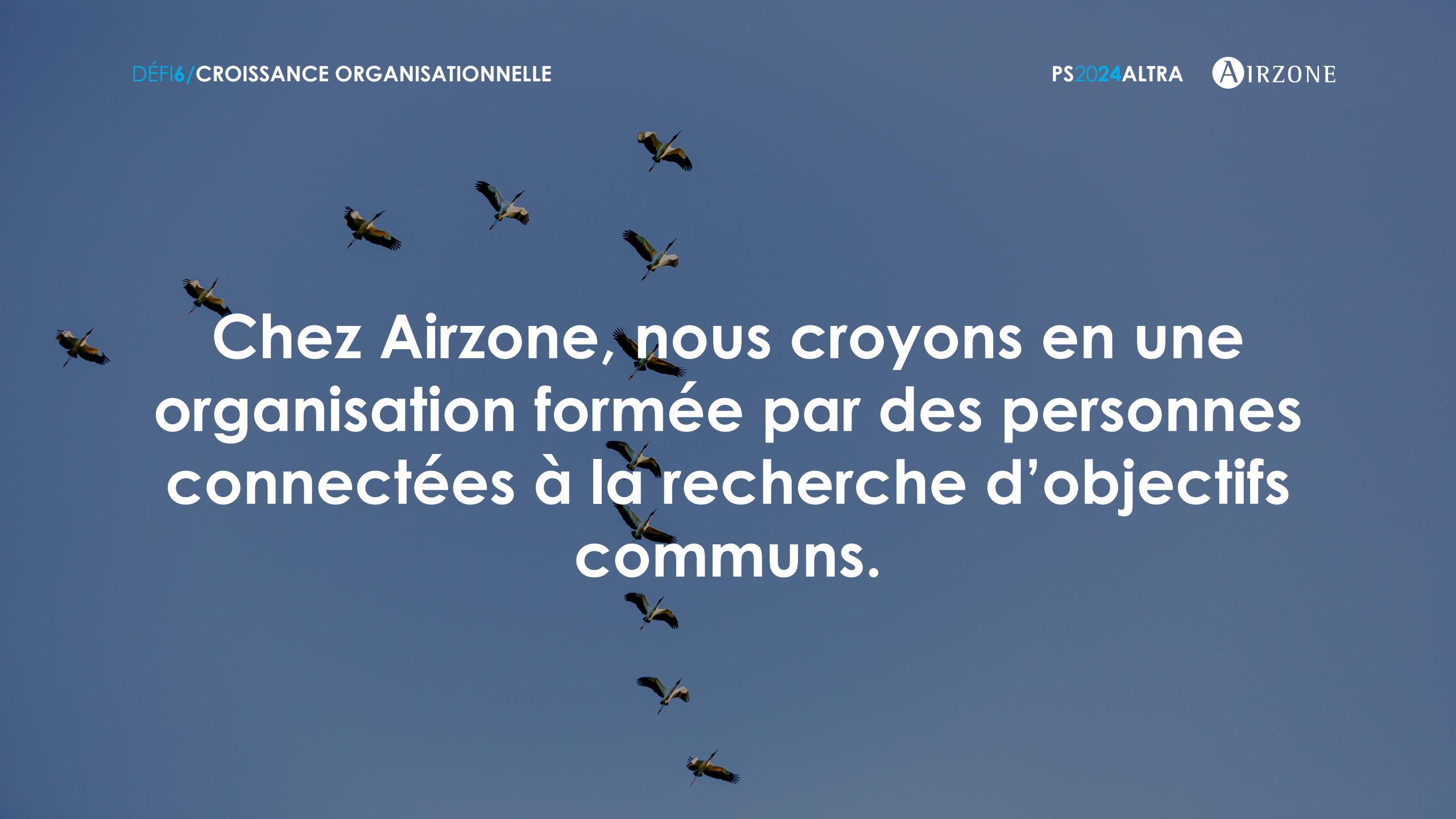
Le **but**, est de maintenir la connexion entre l'objectif personnel de l'employé et les objectifs l'entreprise, et obtenir un **compromis et un sentiment d'appartenance** plus fort, de nouvelles sources d'inspiration et d'innovation jusqu'au point de faire de l'objectif de chaque employé notre plus grand actif.

Connecter les objectifs de l'entreprise aux objectifs personnels est probablement l'un des défis les plus importants des responsables Airzone.



Les principaux objectifs pour la période 2022-2024 du point de vue des ressources humaines sont :

- **L'engagement et la conservation des talents**
- **La formation et le développement**
- **Le rendement opérationnel**
- **L'innovation et la flexibilité**
- **La numérisation**
- **La culture de la prévention et bien-être**



Chez Airzone, nous croyons en une organisation formée par des personnes connectées à la recherche d'objectifs communs.

PS2024 ALTRA

AIRZONE

DÉFI 7
TRANSCENDANCE

- Le cycle de vie des entreprises est l'un des critères les plus importants lors de la conception, de la gestion et de la planification d'une entreprise. **Pour une entreprise, avoir 25 ans, signifie avoir atteint la maturité.**
- La recherche de la transcendance est une nécessité naturelle, parfois inconsciente, de l'être humain, consistant à « **laisser un héritage ou des traces et un chemin à suivre** ».
- Plateforme sur laquelle les personnes qui forment Altra-Airzone se développent. Altra-Airzone a acquis et a sa propre personnalité.
- **De l'individu à l'organisation.** La transcendance se produit donc lorsque les **choses que nous faisons individuellement ont un sens éthique, collectif**, et des objectifs communs, au-delà du superficiel et du quotidien.
- Dans une organisation transcendée, les personnes **dépassent l'individualisme, le succès n'est pas personnel, il est collectif**.

1. Professionnalisme des propriétaires de l'entreprise et de son organe d'administration.

- Transformation d'une entreprise familiale en une entreprise adhérente à l'un des grands groupes technologiques mondiaux.
- Création d'un conseil de direction.

2. Organisation flexible axée sur la stratégie.

- Atteindre une culture « généreuse » au sein de l'organisation axée sur les plans stratégiques en vigueur, dans laquelle les personnes sont disponibles pour occuper le poste dont l'entreprise a besoin.

3. Structure financière à haute rentabilité.

- Création de structures, de produits et de processus à haute rentabilité commerciale.
- Développement de « packs de produits prêts à l'emploi ».

4. Faire d'Airzone un « produit/marque convoitée ».

« La transcendance exige une émotion que nous ne ressentons pas très souvent : l'émerveillement. On atteint cet état émotionnel par la découverte, l'expérimentation et la recherche de l'apprentissage constant... »

Jonathan Haidt, psychologue social de l'Université de New York