

Depuis toujours nous considérons le facteur humain comme notre force et notre élément moteur permettant de garantir la satisfaction de nos clients, de nos collaborateurs et de nos partenaires.

Entreprise familiale régionale, spécialisée dans l'achat et la distribution de fournitures de bureau et de fournitures scolaires, nous exprimons un positionnement spécifique à coté des grands des secteurs, en s'attachant à offrir à nos clients :

- l'offre la plus large du marché
- un service de proximité grâce à des traitements de commandes sur mesure, à un suivi personnalisé avec des équipes dédiées, de commerciaux, d'assistants de clientèle, de préparateurs et de livreurs
- la possibilité de participer activement à la présentation de notre environnement.

Engagé dans la recherche permanente d'amélioration de nos pratiques pour satisfaire au mieux nos clients, et préserver notre environnement notre démarche vise à optimiser notre qualité de service et à maîtriser nos processus de traitement des commandes, dans le respect des attentes spécifiques de nos clients, et dans le souci d'un travail facilité pour nos collaborateurs

Face à la nationalisation croissante des marchés publics de fournitures de bureau nous devons participer, selon nos possibilités, aux consultations des marchés publics et des grands comptes régionaux voire nationaux, nous devons plus encore développer et fidéliser notre clientèle de PME et plus généralement de la clientèle indépendante des marchés publics.

Soucieux dorénavant d'intégrer le développement durable dans notre système qualité nous nous engageons à respecter les exigences légales et autres, et la prévention des pollutions.

Ces volontés se traduisent par les axes suivants :

⇒ Sécuriser notre service en adossant nos approvisionnements à la plateforme MAJUSCULE (MDS) et aux fabricants référencés MAJUSCULE



⇒ Améliorer nos outils de communication et de vente par Internet (2 Site de commande en ligne à notre disposition)

⇒ Rendre plus vendeur le suivi des commandes clients par les assistantes de clientèle

⇒ Renforcer et spécialiser notre équipe commerciale terrain

⇒ Améliorer la fiabilité de nos préparations sur CPRO et compléter nos capacités de préparation par le « direct client » MAJUSCULE

⇒ Réduire et trier nos déchets

⇒ Réduire nos consommations d'énergie et notamment de carburant

⇒ Récupération des cartouches, des piles et des emballages chez nos clients



Je m'engage à mettre en œuvre les moyens nécessaires, avec l'aide de la responsable qualité environnement et j'attends de chacun de vous une volonté d'aller de l'avant, et une réelle implication dans cette démarche.

La Valette, le 24/08/2009
Jacques ROUARD
Directeur Général CPRO