

PPG Fast. Forward. (Rapidement. En avant.) Vue d'ensemble **Messages clés**

Aujourd'hui, les entreprises évoluent dans un environnement complexe et en mutation rapide. Cela nous oblige à agir plus vite, à être plus efficaces et plus agiles.

- Ce qu'il faut pour réussir aujourd'hui est différent de ce qui nous a fait réussir dans le passé... ne serait-ce qu'il y a quelques mois.
- Nous continuons de progresser dans notre démarche du [PPG Way](#) en faveur d'une entreprise plus souple, orientée croissance et qui fonctionne vraiment comme One PPG.
- Développer la croissance organique continue d'être un défi de taille et nous allons tirer les enseignements de la pandémie COVID-19 concernant les tendances de marché et les comportements clients, dans notre feuille de route.
- Place à l'offensive. Nous tournons résolument notre regard vers l'avenir et la façon dont PPG se positionne pour accélérer la croissance organique et réussir sur le marché.

PPG Fast. Forward. est la nouvelle étape de notre démarche d'entreprise au moment où nous réimaginons la façon d'accélérer la croissance organique, avec le PPG Way comme guide.

- Nous allons augmenter la vitesse de décision, améliorer la productivité en utilisant la technologie et les données de manière inédite, et accélérer la portée et l'envergure de nos innovations.
- Nous sommes déterminés à maintenir cette vitesse de manière à inspirer et à engager nos équipes, tout en continuant d'accorder une priorité absolue à la sécurité.
- L'agilité et les nouvelles méthodes de travail seront au cœur de notre modèle opérationnel afin de créer une entreprise de renommée mondiale, animée par l'innovation, la croissance, la concentration des efforts et la rapidité.

La prochaine phase de notre démarche est axée sur trois domaines clés.

- **Créer la nouvelle « selling machine » (machine à vendre) One PPG** en portant notre regard au-delà de chaque entreprise pour établir les principaux plans et indicateurs opérationnels, en tirant pleinement parti de notre outil de gestion de la relation client (Customer Relationship Management) ClientLink afin d'assurer le succès de nos équipes commerciales, de nos clients et de PPG.
- **Offrir des solutions digitales (« end-to-end digital »)** de bout en bout pour nos clients, en tirant davantage parti d'une entreprise PPG plus connectée grâce aux données et aux analyses. Nous utiliserons les progrès en matière de connectivité, d'automatisation et d'intelligence artificielle pour transformer l'expérience de nos clients et nos opérations commerciales.
- **Adopter de nouvelles façons de travailler** en intégrant les leçons que nous avons tirées de la pandémie COVID-19 pour stimuler l'innovation, la croissance et la productivité ; réaliser nos ambitions en étant fidèle au PPG Way ; et offrir des opportunités continues pour le développement des talents.

Nous y parviendrons en développant davantage nos talents, en continuant d'investir dans notre entreprise et en outillant nos équipes pour réussir et gagner sur le marché.

- Il est essentiel que nous adoptions un état d'esprit compétitif focalisé sur la création d'une valeur différenciée pour nos clients et sur les gains de parts de marché sur nos concurrents.
- Notre capacité à mettre en œuvre avec succès les axes de croissance dépendra de l'importance que nous continuerons d'accorder au développement des talents, à

l'investissement et à l'engagement commun à faire mieux aujourd'hui qu'hier, chaque jour.