



TIVOLY®

POLITIQUE *Qualité*



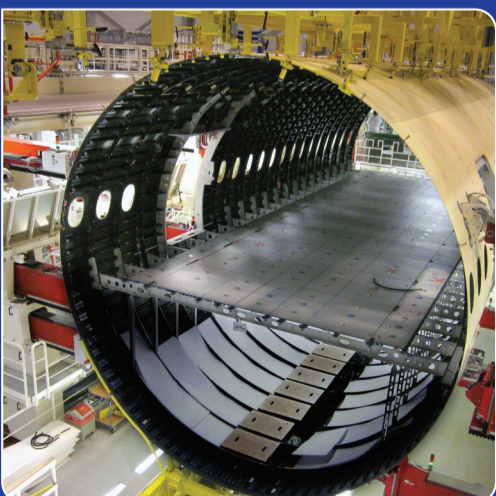
PARTICULIERS



PROFESSIONNELS



MÉDICAL



INDUSTRIELS

La qualité et le client sont au coeur de nos priorités.

■ Notre vocation

Groupe industriel et international, nous sommes la marque fabricant partenaire. Nous sommes concepteur de solutions pour réussir. Notre vocation est d'apporter à nos clients des solutions complètes en machines, en usinage, ainsi qu'une gamme d'outils et de services adaptés aux besoins des industriels, des professionnels et des particuliers.

Chez Tivoloy, rien ne compte plus que la réussite de tous nos clients.

Nous sommes :

- **Professionnels**, nous maîtrisons notre métier et agissons de manière responsable envers nos partenaires.
- **Rassurants**, nous sommes de ceux qui apportent des solutions aux problèmes.
- **Ambitieux**, nous sommes tournés vers l'avenir.

■ Nos objectifs

- Croissance rentable.
- Solutions innovantes, durables et personnalisées.
- Notoriété et reconnaissance des marques.
- Qualité et Service client irréprochables.
- Amélioration continue de nos performances.
- Être un groupe international intégrant les nouvelles technologies.

■ Nos valeurs

- **Ingéniosité** : Elle transforme l'innovation en solution et l'expérience bricolage en moment d'accomplissement personnel.
- **Performance** : Notre solution s'appuie sur notre capacité d'innovation et notre expertise. Elle garantit des expériences d'achat et d'usage faciles et positives.
- **Service** : Notre sens trempé du service délivre des solutions personnalisées hors standard et assure une excellente satisfaction client.
- **Esprit de famille** (Ethique, Engagement, Ecoute, Curiosité, Travail en équipe).

Nos valeurs cisèlent nos produits et affûtent l'expérience de nos clients.

■ Notre politique s'appuie sur :

- La connaissance et la satisfaction du client.
- L'excellence opérationnelle.
- L'expertise industrielle.
- La conformité à nos obligations et aux évolutions réglementaires.
- Des hommes (salariés, actionnaires, partenaires) motivés et impliqués.

Stéphane LE MOUNIER
10/10/2025