

Stratégie et économies : l'accord parfait



Le 18 novembre 2013 – Mississauga, Ontario – Dans la quête incessante menant à l'optimisation de leurs résultats financiers et de leurs budgets, les grandes et petites entreprises des secteurs privés et publics se tournent vers l'approvisionnement stratégique. Cette solution leur offre une efficacité au niveau des prix et de la qualité des produits et du service à la clientèle des fournisseurs et vendeurs. Malgré la complexité des chaînes d'approvisionnement, les sources d'acquisition peuvent être simples.

« L'approvisionnement stratégique utilise une approche globale tenant compte de la somme des coûts plutôt que du choix de soumissions plus basses à l'origine, mais qui finissent par coûter plus cher à la longue pour une multitude de raisons, y compris la sous-performance des produits », soutient Jay Candido, directeur général, Marketing et exploitation de la division des Produits hors foyer de Produits Kruger S.E.C. « Opter pour la soumission la plus basse prive l'entreprise d'avantages intangibles. Collaborer avec un fournisseur qui comprend réellement ses besoins lui offre, en plus de ces avantages, des possibilités d'économies directes qui ne manqueront pas de se refléter sur ses bénéfices nets. »

Leader sur le marché hors foyer et fabricant de produits de papier à usages domestiques, commerciaux et institutionnels de qualité, Produits Kruger analyse les besoins de ses clients à l'aide de son outil exclusif de calcul des coûts à l'utilisation. Et à titre de fournisseur fiable, Produits Kruger travaille avec les distributeurs Jan/San à faire connaître cet outil qui permet de générer des économies en optant pour divers agencements de produits. Ce modèle simple, mais de conception évoluée, permet de déterminer sur la base de paramètres choisis les produits les mieux adaptés à vos besoins :

- Économies sur les coûts de main-d'œuvre
- Réduction de la consommation
- Renforcement de l'image de marque
- Comparaison précise des produits
- Distribution contrôlée lors de l'utilisation

Les distributeurs et leurs partenaires fabricants doivent travailler en synergie pour offrir des conseils éclairés et un service hors pair en complément des produits qu'ils livrent à leur clientèle. « Il est extrêmement important pour notre équipe de recommander à nos clients des solutions parfaitement adaptées à leurs besoins, à leur culture et à leurs priorités », explique Candido.

Les produits achetés de sources extérieures représentent une forte proportion des coûts totaux de nombreuses entreprises. L'administration fédérale du gouvernement des États-Unis, par exemple, se procure pour 600 millions \$ de produits de nettoyage chaque année via l'administration des services généraux (General Service Administration - GSA). En 2005, la GSA a lancé son initiative d'approvisionnement stratégique (Federal Strategic Sourcing Initiative - FSSI) en vue d'analyser les profils de dépenses de son administration, de réduire ses coûts et d'augmenter son pouvoir d'achat. La GSA poursuit l'application de ce programme pour générer des gains d'efficacité.

Le gouvernement fédéral n'est pas la seule organisation engagée dans la rationalisation de ses pratiques d'acquisition. Hôtels et restaurants, bureaux privés et services éducatifs, tous les secteurs convergent sur l'approvisionnement stratégique pour équilibrer leurs impératifs budgétaires et rester concurrentiels.

Avant de prendre une décision d'approvisionnement stratégique, il importe de bien étudier tous les aspects de votre organisation et de vous poser les bonnes questions afin d'en retirer le plus possible d'avantages directs et indirects. Pour en apprendre davantage au sujet du modèle d'affaires « Coûts à l'utilisation » de Produits Kruger, venez nous voir au kiosque N° 3353 ISSA/INTERCLEAN à Las Vegas ou visitez le site www.krugeproducts.com/afh.

- 30 -

À propos de Produits Kruger S.E.C.

Produits Kruger S.E.C. est le premier fabricant canadien de produits de papier de qualité destinés à des usages domestiques, industriels et commerciaux. L'entreprise dessert les marchés canadiens avec des marques reconnues telles que Cashmere®, Purex®, SpongeTowels®, Scotties® et White Swan®. Aux États-Unis, Produits Kruger S.E.C. fabrique la marque White Cloud®, de même que plusieurs produits de marques privées. L'entreprise emploie quelque 2 300 personnes en Amérique du Nord et exploite cinq usines certifiées FSC® (chaîne de suivi) (FSC® C104904), dont quatre sont situées au

Canada et une aux États-Unis. Pour de plus amples renseignements, visitez le www.produitskruger.ca.

À propos de Papiers Tissu KP inc.

Papiers Tissu KP inc. est une société créée exclusivement aux fins d'acquérir une participation dans Produits Kruger S.E.C. Pour de plus amples renseignements, visitez le www.kptissueinc.com.

Renseignements :

Jay Candido
Directeur général, Marketing et exploitation
Produits Kruger
905.812.6939
jay.candido@krugerproducts.ca

INVESTISSEURS :

Mike Baldesarra
Directeur des Relations investisseurs
Papiers Tissu KP inc.
Tél. : 905.812.6962
IR@KPTissueinc.com