



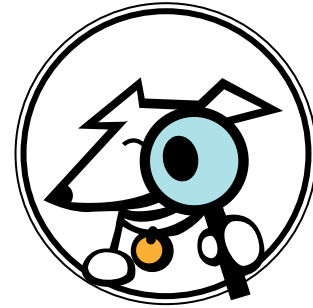
À LA SPECTOR!

MERCI DE CONTRIBUER À NOTRE RÉUSSITE

À LA SPECTOR!

BIENVENUE DANS LA FAMILLE SPECTOR & CO.





CE LIVRE APPARTIENT À:

À LA SPECTOR !

SI TROUVÉ :

**LISEZ.,
APPRÉCIEZ
PUIS S.V.P.
RAPPORTEZ.**

MERCI!



SPECTOR & CO.
LE MEILLEUR AMI DE VOTRE MARQUE



BIENVENUE DANS LA FAMILLE SPECTOR & CO.

À LA SPECTOR !

Je suis heureux que vous ayez choisi de vous joindre à notre équipe et de faire partie de ces personnes dévouées et passionnées pour qui le travail est beaucoup plus qu'un travail. Jour après jour, nous accomplissons ensemble de vrais petits miracles, pour le plus grand bonheur de nos clients.

Préparez-vous à jouer un rôle essentiel dans cette équipe où chaque membre, peu importe sa fonction, contribue à la satisfaction du client.

D'ailleurs, nous vous encourageons à nous suggérer des améliorations lorsque vous remarquez qu'un détail pourrait être un peu plus parfait et ainsi rendre nos clients encore plus heureux.

En matière de service à la clientèle, notre philosophie est simple : faire tout notre possible et parfois l'impossible pour rendre nos clients heureux.

Obtenir des commandes de nos clients, c'est bien, mais les voir sourire, c'est encore mieux. Si nous voulons rendre nos clients heureux, nous souhaitons aussi que vous le soyez, car vous êtes une personne unique et un membre à part entière de la grande famille Spector & Co.

Spector & Co. prend de l'ampleur, mais vous pouvez compter sur moi pour préserver l'ambiance chaleureuse et conviviale qui y règne et garder cet esprit de famille bien vivant. Je vous en fais la promesse. Et maintenant... AMUSEZ VOUS !


Robert Spector



BIENVENUE DANS LA FAMILLE SPECTOR & CO.

UN NOM QUI EN DIT LONG

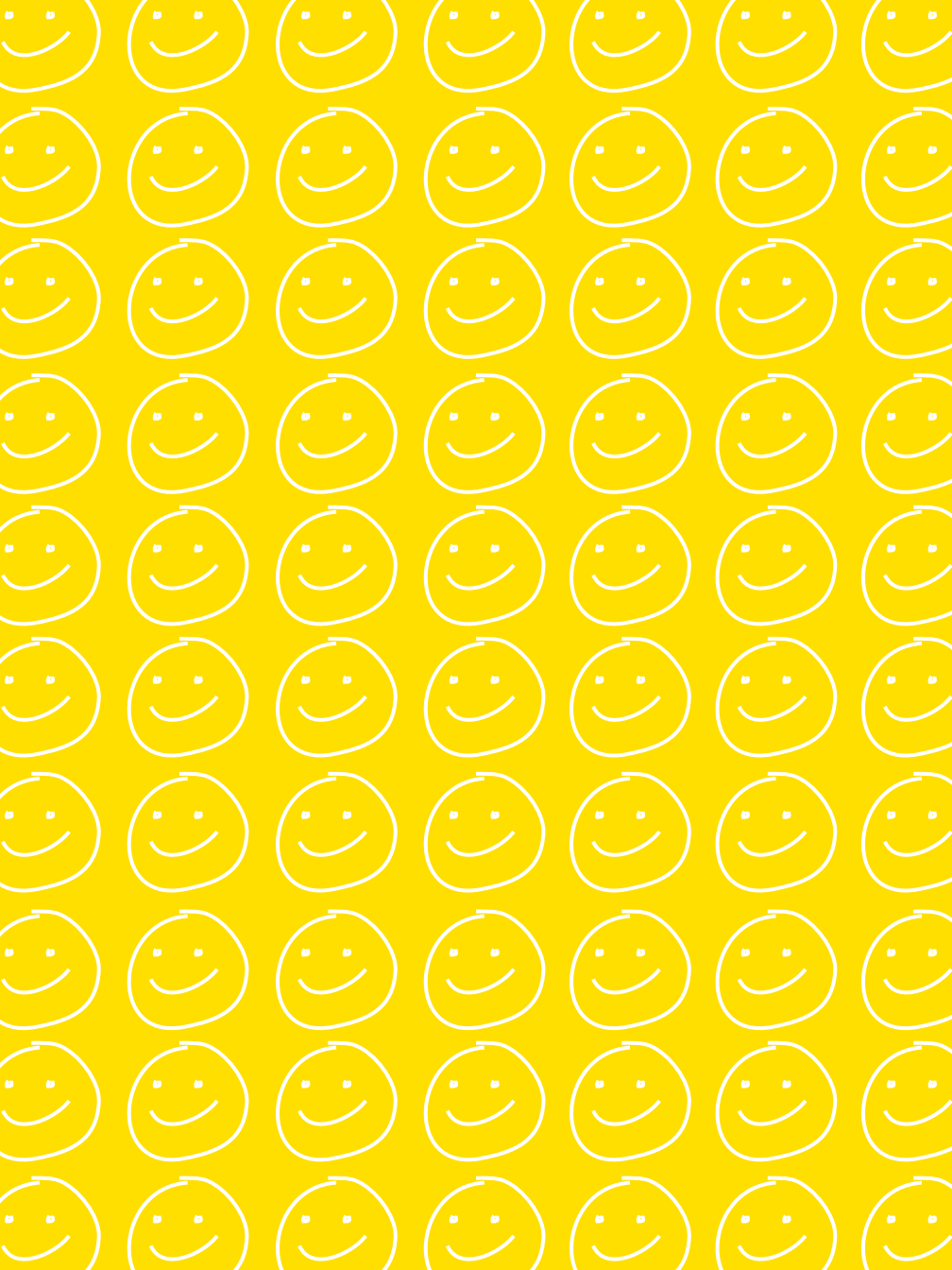
En 1991, l'entreprise familiale Spector & Co. passe aux mains d'Allen et Rob Spector, deux hommes visionnaires qui nourrissaient l'ambition d'édifier une importante entreprise de produits promotionnels au Canada.

Chez Spector & Co., notre force c'est notre équipe. Une équipe où tous travaillent ensemble vers un même objectif : faire en sorte que le client soit heureux. C'est grâce à notre esprit d'équipe que nous nous démarquons.

Cet esprit d'équipe se trouve même représenté dans la graphie du nom Spector & Co. : & Co. pour collègues et collaboration.

Spector donne l'impulsion, & Co. passe à l'action. Réunissez les deux et vous obtenez une équipe extraordinaire : l'équipe Spector & Co. !

Si vous croisez Rob au bureau ou à l'usine, n'hésitez pas à lui demander la signification de Spector & Co. Il vous en parlera avec son cœur.

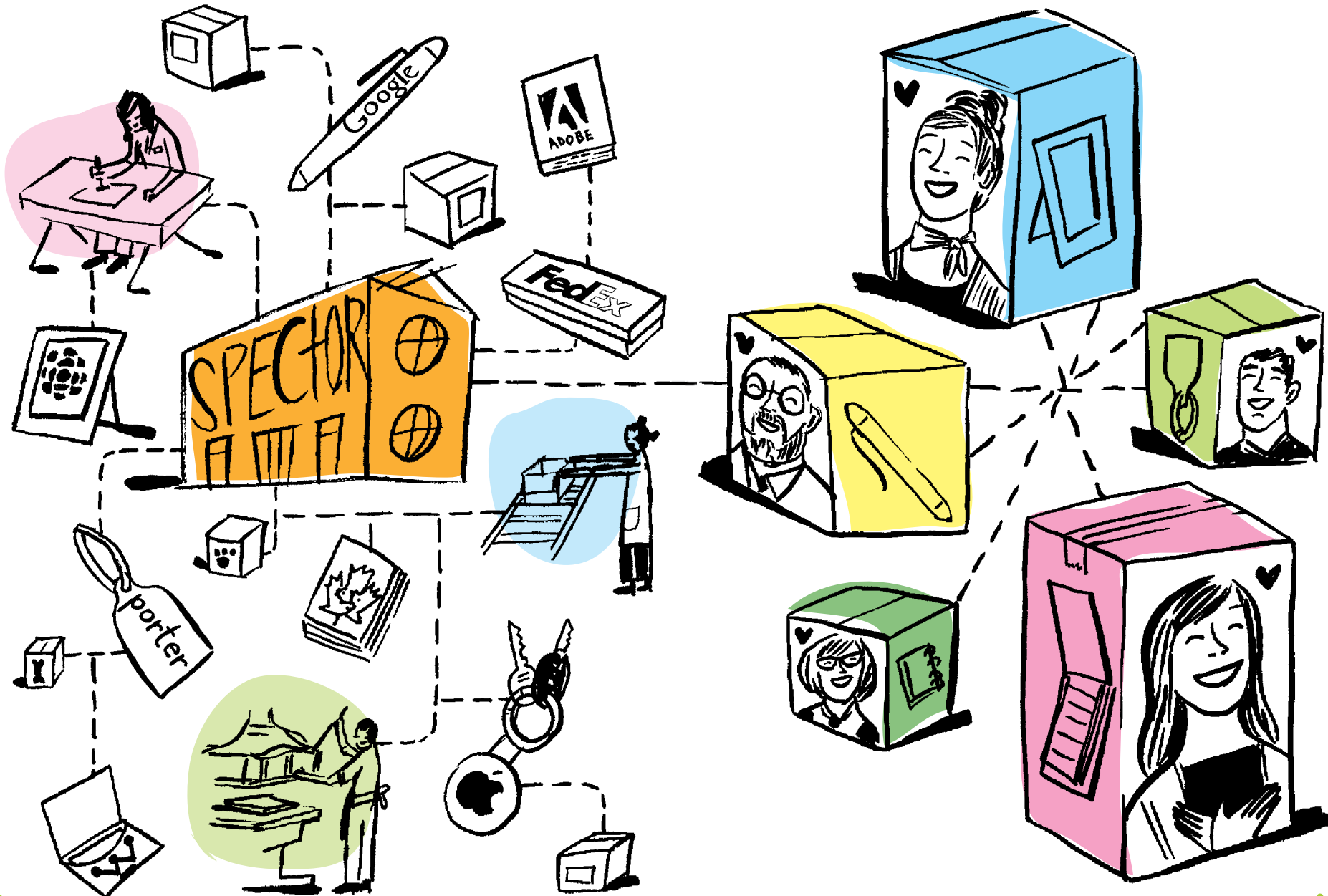


SPECTOR DONNE L'IMPULSION,

& CO.

**PASSE À
L'ACTION**





BIENVENUE DANS LA FAMILLE SPECTOR & CO.

NOTRE RAISON D'ÊTRE

Chez Spector & Co. nous gagnons notre vie en positionnant soigneusement les logos de nos clients sur des stylos, blocs-notes, cadres ou autres objets promotionnels.

Chaque article produit se verra manipulé, utilisé, partagé, scruté et, nous l'espérons, admiré par au moins un utilisateur.

100 stylos = 100 contacts

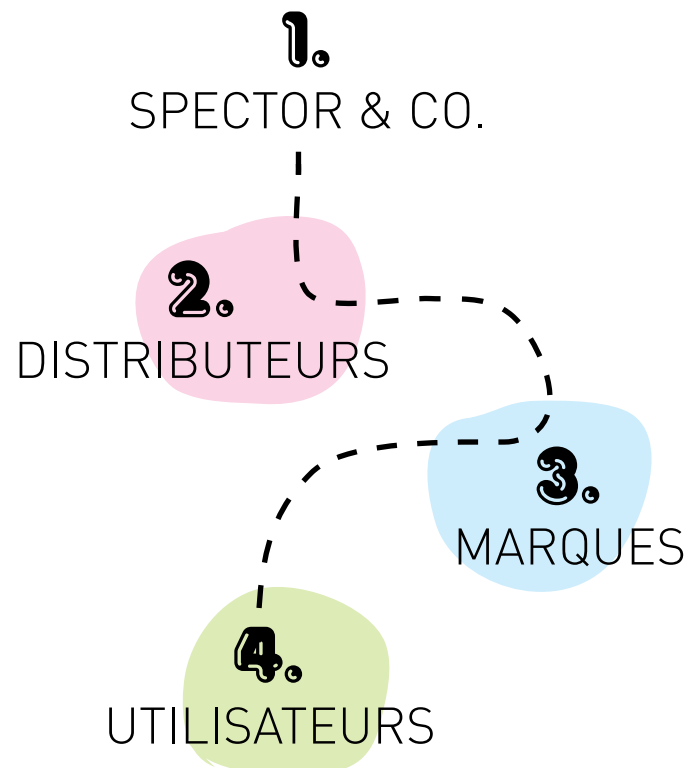
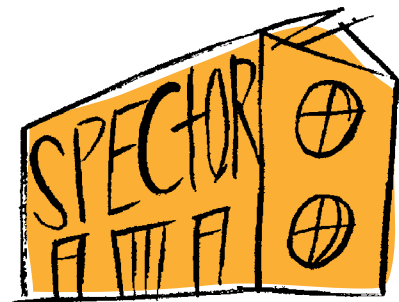
Spector aide les marques à paraître à leur avantage. D'une certaine façon, nous nous voyons comme un prolongement de leur service marketing. Si nous laissons tomber nos clients en cours de route, nous les ferons mal paraître auprès de leurs propres clients, les marques.

Mais n'ayez crainte; avec vous, nous ferons de notre mieux pour nous assurer que cela n'arrive jamais, parce que nous travaillons toujours À LA SPECTOR!

BIENVENUE DANS LA FAMILLE SPECTOR & CO.

NOTRE RAISON D'ÊTRE

AIDER LES MARQUES
À RAYONNER



BIENVENUE DANS LA FAMILLE SPECTOR & CO.

VOUS ME SUIVEZ ?

LE CLIENT EST
LE CLIENT DU CLIENT
DE NOTRE CLIENT

1. Nous (Spector)
2. Notre client (le distributeur)
3. Le client de notre client (la marque)
4. Le client du client de notre client (l'utilisateur)

BIENVENUE DANS LA FAMILLE SPECTOR & CO.

VOICI SPEC!

Chez Spector & Co., « Spec » est beaucoup plus qu'un simple logo ou une mascotte. Il représente véritablement notre façon de faire avec nos clients et nos employés — l'inspiration pour créer des relations de confiance durables.

Un chien est loyal; vous pouvez toujours compter sur lui. Il sera là pour vous, ne vous jugera pas et ne vous laissera jamais tomber. En plus d'être un bon ami, un chien est protecteur envers celui dont il dépend. C'est toujours plaisant d'être avec lui.

Il fait confiance à son instinct, saisit les petits bonheurs de la vie et n'abandonne jamais un objectif en cours de route.

Loyauté, fiabilité, détermination et amitié — chez Spector & Co., nous ne sommes peut-être que des humains, mais nous possédons toutes les belles qualités de notre chien Spec!

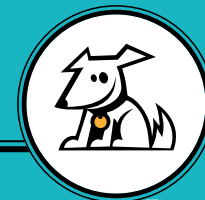




LES 7
CLÉS

DE NOTRE PHILOSOPHIE

Découvrez le secret de notre succès !



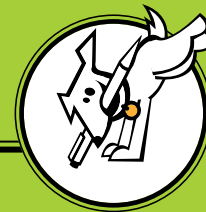
À LA SPECTOR !

LE SERVICE À LA CLIËNTELE N'EST PAS UN DÉPARTEMENT C'EST UNE ATTITUDE

Chez Spector & Co., l'équipe entière constitue notre service à la clientèle parce que chacun contribue à sa manière à la satisfaction du client.

Établir un réel partenariat et entretenir des relations étroites, autant avec nos clients à l'externe qu'avec nos collègues à l'interne, c'est notre objectif à tous.

Nous tenons à ce que nos clients sentent que nous sommes là pour eux à 100%. Nous voulons qu'ils sachent que nous ne les laisserons jamais tomber.



À LA SPECTOR !

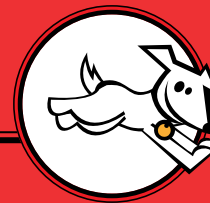
MÊME L'IMPOSSIBLE EST POSSIBLE

IL EXISTE TOUJOURS
UNE SOLUTION

Confrontés à une demande inattendue, nous ne cherchons pas à nous défilier. Nous tentons plutôt de relever le défi de façon créative. Quand un client souhaite l'impossible, c'est là que nous passons à la vitesse supérieure.

Parce que nous travaillons à la manière Spector & Co., rien n'est impossible.

« Nous ne savons pas que c'était impossible, alors nous l'avons fait », telle est notre devise.



À LA SPECTOR !

UNE ÉCHÉANCE EST UNE ÉCHÉANCE

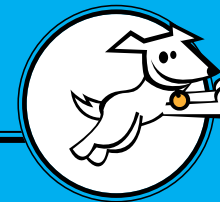
UN POINT C'EST TOUT

Si l'événement organisé par un client commence à 9 h, il n'est pas question de lui livrer ses stylos et ses blocs-notes à 10 h, avec 60 minutes de retard ! Nos clients comptent sur nous pour recevoir leurs produits au bon endroit, en bon état et au bon moment. Nous essayons de ne jamais les décevoir.

Toutefois, advenant que des circonstances hors de notre contrôle viennent interférer — et cela arrive — nous avons à cœur de travailler avec notre client pour relever le défi et résoudre le problème.

Quand nous prenons un engagement, nous faisons tout ce qui est en notre pouvoir pour le respecter.





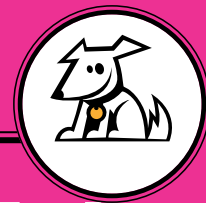
À LA SPECTOR !

UN POUR TOUS, TOUS POUR UN

Nous travaillons tous vers un objectif commun : faire de nos clients, des clients heureux. C'est pourquoi nous nous entraisons, nous nous faisons confiance, nous nous soutenons et nous nous respectons les uns les autres — comme dans une famille unie.

Il est toujours impressionnant de voir son travail quotidien se transformer en une mission extraordinaire et, sans vouloir trop nous vanter, nous avons fait cela plus d'une fois.

Lorsqu'un travail doit être accompli, nous mettons tous la main à la pâte pour le faire jusqu'au bout. C'est aussi simple que cela.



À LA SPECTOR !

PLUS QUE LA COMMANDE, C'EST LE CLIENT QUI COMPTE

Si une commande ne satisfait pas le client à 100 %, nous ferons tout ce qui doit être fait pour corriger le tir. Nous serons toujours là, quoiqu'il arrive.

Se justifier auprès du client n'est pas dans nos habitudes et ne pourrait s'avérer une bonne stratégie à long terme. La commande n'est pas notre finalité. Notre vrai défi consiste à satisfaire pleinement le client.

Nous ne mettrons jamais en péril nos bonnes relations avec un client pour une question de commande.





À LA SPECTOR !



POUR NOUS; LE PLAISIR C'EST DU SERIEUX

Nous aimons nous amuser et être créatif avec notre marque, nos produits, nos communications, les services que nous offrons et la façon dont nous relevons les défis.

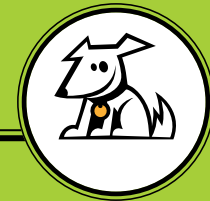
Penser en dehors du cadre, oser être novateur, créatif et original, voilà ce qui a fait la renommée de Spector & Co. Nous sommes toujours prêts à jongler avec de nouvelles idées et à sortir des sentiers battus.

Bien que nous fassions notre travail avec beaucoup de rigueur, les éclats de rire, le sens de l'humour et le plaisir font aussi partie de la description de tâches.

7



4



À LA SPECTOR !

DE TOUTE FAÇON **FAITES-LE À VOTRE FAÇON**

Lorsqu'il s'agit de donner satisfaction au client, nous voulons que vous preniez des initiatives. Allez de l'avant et faites toutes les recommandations que vous pensez nécessaires. Utilisez votre jugement et votre gros bon sens et, dans tous les cas, votre équipe sera derrière vous.

Notre travail implique d'être au service du client. Il n'est pas terminé tant que le client n'est pas entièrement satisfait.



VOICI CE QUE
NOS CLIENTS DISENT:

**MERCI! MERCI!
MERCI!**



Je tiens à prendre quelques minutes pour vous dire qu'un de vos employés a su rattraper mon erreur avec brio et faire en sorte que mon client demeure satisfait.

MERCI.

Dominique Robert

Accolade Reaction Promotion Group (ARPG)
Une division de Golf Town Canada Inc.

Les efforts que vous avez fournis afin que cette commande arrive à temps pour l'événement de notre client sont très appréciés.

**MERCI, MERCI...
MERCI!!**

Alexis Sanchez
Globe Awards & Promotions



Je suis aussi bon que mes fournisseurs et vous me faites paraître encore meilleur!

MERCI!

Linda Burton
Linda Stewart-Burton Sales Agency



C'est tellement agréable de savoir que lorsque nos distributeurs appellent chez Spector, on prendra bien soin d'eux.

MERCI!

Amber J. Busche
Promotional Products Support Team
Safeguard Business Systems

Merci beaucoup d'avoir veillé à tous les détails entourant l'expédition de ma commande de stylos Golcorp. Ils les ont reçus tôt ce matin et sont extrêmement satisfaits.

MERCI INFINIMENT!

Sandi Lee
Choosy Sport Inc
Stanstead & St Claire Gifting



5 HISTOIRES INCROYABLES, MAIS **VRAIES**

LES HÉROS DU QUOTIDIEN

Dans les pages qui suivent, vous découvrirez des exploits invraisemblables où nos employés vont bien au-delà des attentes pour servir et protéger les habitants de la planète Spector & Co...

PREMIÈRE JOURNÉE AU TRAVAIL



Histoire racontée
par ROB SPECTOR

PREMIÈRE JOURNÉE AU TRAVAIL

→ Par une chaude journée d'août 1991, Rob Spector fait son entrée dans l'usine Bankers qui, avec ses planchers de bois, semble avoir été construite en 1920.

Il a 26 ans et est venu faire l'inventaire de la compagnie pour déterminer sa valeur avant de l'acheter avec son père, Allen Spector.

Quatre femmes (Janis, Bett, Khamsene et Gerarda) l'observent attentivement avec une certaine suspicion dans le regard. Elles craignent que ce petit jeunot fraîchement débarqué veuille tout chambouler dans leur façon de travailler.

Alors qu'il commence son imposant inventaire, Rob remarque un tas d'articles qui, vu la quantité de poussière qui les recouvrait, devaient être là depuis très longtemps.

→ Mais il était bien déterminé à identifier et à compter chaque article, peu importe la quantité de poussière qu'il devrait avaler.

Au bout d'un moment, les filles décident de lui donner un coup de main et se mettent elles aussi à compter... et à devenir de plus en plus sales. Six heures plus tard, l'inventaire est terminé, Rob et les filles réalisent qu'ils sont aussi noirs et sales qu'on peut l'être après une journée à trimer dans une vieille usine.

→ Première journée de travail accomplie !
La culture Spector était née !

*NOUS SOMMES TRÈS FIERS D'AJOUTER QUE JANIS, BETT, KHAMSENE ET GERARDA SONT TOUJOURS AVEC NOUS AUJOURD'HUI.



UPS dans l'eau chaude

Histoire racontée par LYNN GUIGNION

UPS DANS L'EAU CHAUDE

→ 22h30 – UPS n'est pas passé prendre les commandes à expédier.

Solomon, le gérant de nuit, appelle chez Juan, le gérant de l'usine. Juan est en train de souper avec sa famille. Juan appelle Lynn, vice-président aux Opérations, qui a son blackberry avec lui dans la salle de bain.

→ Lynn relaxe dans son bain, un cocktail à la main.

Lynn appelle son contact UPS à Toronto. Celui-ci est à la maison avec sa femme et ses enfants, mais par chance, aperçoit son BlackBerry s'allumer. Il dit qu'il va s'occuper de l'affaire et appelle son patron à Toronto.

→ Le directeur de UPS à Toronto appelle son collègue de Montréal qui demande à un garde sécurité d'ouvrir les locaux de UPS.

→ Solomon transporte les paquets depuis Spector jusqu'au dépôt de UPS.

→ 1h – Les commandes sont prises en charge par UPS.

Tout est réglé et Lynn peut continuer de se prélasser dans son bain en sirotant son cocktail.

MISSION IMPOSSIBLE



Histoire racontée par IRENE URBAN

MISSION IMPOSSIBLE

→ Une forte tempête de neige sévit et Janis reçoit un appel lui demandant d'aller ouvrir la porte pour l'équipe de nuit.

Avec Irene, elles s'aventurent dans les rues désertes à bord de leur Jeep. Elles roulent jusqu'à l'usine, puis, à pied, se frayent péniblement un chemin dans la neige qui leur arrive à la taille. Il y a tellement de neige qu'elles ne peuvent se rendre à la porte.

→ Irene part à la recherche d'un chasse-neige et en trouve un !

Le conducteur du chasse-neige les aide à déblayer la neige devant le bâtiment.

→ Il leur faudra encore pelleter pendant quatre heures pour ouvrir la porte.

Elles finissent par réussir à entrer dans l'usine, mais elles sont complètement trempées. Elles se déshabillent et suspendent leurs vêtements mouillés dans la pièce de séchage des encres. La tempête de neige est si violente que le quart de nuit sera finalement annulé.

→ Mais Janis et Irene ont accompli leur mission : ouvrir la porte pour l'équipe de nuit.

IL EN RESTA BOUCHE BÉE

Histoire racontée par JANIS CARLIN



IL EN RESTA BOUCHE BÉE

→ Un groupe de clients potentiels venus des États-Unis visite Spector.

Ils font la tournée de l'usine. Tina leur montre quelques-uns des nouveaux produits. Vers 21 h, elle les emmène souper.

→ Un des clients se montre particulièrement intéressé par un article aperçu pendant la visite et demande s'il pourrait en obtenir un échantillon dans le courant de la semaine.

Pendant que les clients poursuivent leur repas, Tina appelle Janis à la maison, qui elle, appelle le graphiste du quart de soir. Elle lui demande de préparer un échantillon pour le client.

→ À 23 h, alors qu'ils en sont au dessert, Tina reçoit sur son iPhone l'échantillon virtuel demandé à peine 75 minutes plus tôt !

Elle tend le téléphone au client qui y découvre des images de l'échantillon désiré.

→ Il faillit tomber de sa chaise tellement il en resta bouche bée!

NE JAMAIS DIRE JAMAIS



NE JAMAIS DIRE JAMAIS

→ **Marc est joint par un distributeur de Toronto** qui lui dit avoir commandé des stylos à un fournisseur américain. Ce fournisseur lui a confirmé que les stylos avaient bien été expédiés, mais ceux-ci ne sont toujours pas arrivés à la veille de l'événement.

Le distributeur de Toronto appelait Marc simplement pour lui raconter l'anecdote, au matin de l'événement, tout en lui laissant entendre qu'il pouvait s'agir là d'une occasion d'affaire pour Spector.

→ **Marc s'enquiert auprès du distributeur des détails de cette activité.** Celui-ci lui explique que le lancement du produit doit avoir lieu à Montréal en après-midi à 16h, soit dans tout juste quatre heures. Marc lui demande de lui faire parvenir le logo de son client et lui assure que Spector l'imprimera sur 250 stylos qu'il ira livrer lui-même sur le lieu de l'événement.

→ **Le distributeur croit à une blague.** Il accepte tout de même l'offre, mais choisit de ne rien dire à son client, car il doute fort que Spector puisse tenir sa promesse.

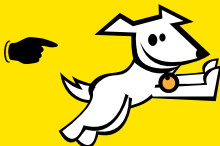
→ **La commande est rapidement envoyée en production et,** sitôt le dernier stylo imprimé, Marc attrape la boîte et en direction du site de l'événement.

→ **À 15h 15 le client reçoit les stylos et est complètement époustoufflé par l'exploit de Spector.** Depuis ce jour, ce client exige de son distributeur qu'il ait, autant que possible, recours aux produits de la ligne Spector.

Départ!

1950

Fondation
de Bankers



1991

Rob et Allen Spector
achètent la compagnie

Équipe de 6 (dont 4 sont toujours là)

1994

Déménagement
de la rue St-Urbain
au Boul. Thimens

1995-96

Lancement de
Spector aux
États-Unis

1996

Premier
graveur laser

1997

Prix du
fournisseur
de l'année

1998

Prix du
fournisseur
de l'année

1999

148 employés
Système de suivi
des commandes

2000

«Célébrons
50 Ans
en affaires»

Début du quart
d'après-midi, 15 h à 23 h

2003

Le catalogue
à 189 pages
Marc Giroux,
nouveau VP
aux Ventes

2001-02

Prix du fournisseur
de l'année
Début du quart de nuit,
23 h à 7 h

2003-04

Lancement de
la gamme P2P
Introduction
du procédé
de dégaufnage

2007

Prix du fournisseur
de l'année
Bankers lance
SPECTOR & CO.

2006

Acquisition du CTS
pour la gravure des
écrans

2004

Prix du fournisseur
de l'année

Nouveau système
informatique—
Macola/Traveler

On a été voir les Expos—
leur dernière saison ici

2008

Le catalogue
à 323 pages
290 employés

Déménagement dans
nos locaux actuels
65,000 pc

Ouverture
d'un bureau
en Chine

2010

Prix du fournisseur
de l'année

Introduction du
graveur laser 360°

2011

280 employés
250 commandes par jour

Délai de livraison:
24/48h en service
supersonique ou
4 à 5 jours ouvrables

Trois quarts de travail à l'usine

2005

Site Web Bankers
en ligne

Le catalogue
à 257 pages

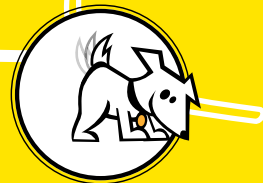
2009

Prix du fournisseur
de l'année
Première machine
à imprimer numérique

SPECTOR AU FIL DES ANS



à suivre!



SPECTOR AU FIL DES ANS

Départ!



1950

Fondation de Bankers



1991

- Rob et Allen Spector achète la compagnie
- Catalogue de 12 pages — 53 articles
- Effectif de 6 personnes (dont 4 sont toujours ici)
- 20 commandes par jour — un ordinateur pour les commandes, les comptes clients et l'inventaire
- Une machine automatique pour imprimer en sérigraphie sur les stylos
- Délai de livraison 2 à 3 semaines
- Une équipe au bureau — 8 h 30 à 17 h
- Une équipe à l'atelier — 7 h à 16 h
- Atelier et bureau de 6,000 pc
- Stand (8' x 8') à l'exposition annuelle

1994

- Déménagement du 6845, St-Urbain, Montréal vers le 3400, Thiemens, Ville Saint-Laurent
- Achat de la machine semi-automatique pour porte-clés et verres à bière
- Début de l'impression à plat à la main et en relief
- Atelier et bureau de 12,000 pc

1995

- Nous embauchons notre première graphiste maison, Manon Tarte. Jusqu'alors, nous avons toujours sous-traité la réalisation des maquettes.
- Nous embauchons notre premier préposé au service à la clientèle, John Thullner

1995-1996

- Lancement de Spector Image aux États-Unis
- John Thullner remporte le titre de Préposé au service à la clientèle de l'année



1996

- Achat de notre premier graveur laser pour des impressions de ¼" de haut sur des stylos

1997

- Nous recevons notre première maquette par courriel
- Prix du fournisseur de l'année*

1998

- Le catalogue a 101 pages
 - Achat d'un second graveur laser
 - Premiers estampages à chaud sur sacs en suède et boîtes de velours
 - Deux machines à imprimer en tampographie arrivent de Chine
 - Annie et Pinky (employées à la production) font un stage à Toronto pour apprendre le fonctionnement de ce nouvel équipement
 - Gamme d'articles de bureau pour tampographie
- Prix du fournisseur de l'année*

1999

- Le catalogue a 91 pages et l'entreprise 148 employés
- Les lanières Martini
- Le système de suivi des commandes

2000

- Le catalogue a 119 pages
- Nous embauchons notre propre graphiste en marketing, Anita Allen. Auparavant, nous avions toujours sous-traité nos dépliants et nos catalogues.
- Nous embauchons un directeur des TI, Martin Cauchon. Son bureau avait la taille d'un placard. Nous pourrions dorénavant nous passer de sous-traitance pour nos besoins en téléphonie, en informatique et en réseautique.
- Mise en place de caméras de surveillance et de cartes d'accès
- Croisière « Célébrons 50 ans en affaires » pour plus de 200 clients
- Début du quart de travail d'après-midi, de 15 h à 23 h. Juan Martinez a été engagé pour diriger cette équipe de dix personnes



2001

- Le catalogue a 139 pages
 - Programme incitatif pour les consommateurs.
Grand prix: un voyage à Nassau!
 - Les confirmations d'expédition sont maintenant transmises par télécopieur
- Prix du fournisseur de l'année*

2002

- Le catalogue a 170 pages et l'entreprise 185 employés
- Notre espace de travail passe à 24,000 pc, ce qui permet d'agrandir l'usine ainsi que les bureaux à cloisons des employés
- Achat d'un autre graveur laser et de deux autres machines à imprimer par sérigraphie
- Début du quart de travail de nuit, de 23 h à 7 h (équipe de quatre)
- Les blocs-notes de Champlain

Prix du fournisseur de l'année

2003

- Le catalogue a 189 pages
 - Le nouveau VP aux Ventes, Marc Giroux met en place la Force de vente
 - Un centre d'échantillon (pick and pack) est ouvert aux États-Unis
 - Programme incitatif pour les consommateurs.
- Grand prix : un voyage à Mont-Tremblant!

Prix du fournisseur de l'année

2003 – 2004

- Lancement de la gamme de produits P2P
- Introduction de la technique du dégaufage

2004

- Le catalogue a 243 pages et l'entreprise 215 employés
- Nouveau système informatique — Macola/Traveler
- Nous avons tous assisté au match des Expos pour leur dernière saison ici
- Achat de deux machines rotatives supplémentaires ainsi que deux autres machines à stylos

Prix du fournisseur de l'année

2005

- Le catalogue a 257 pages
- Création du site web Bankers
- Achat d'une machine à laver automatique pour les écrans

2006

- Le catalogue a 267 pages
- Acquisition d'un CTS pour la gravure des écrans de sérigraphie

2007

- Le catalogue a 299 pages et l'entreprise 312 employés
- Bankers lance SPECTOR & CO. — Le meilleur ami de votre marque
- Recrutement de Lynn Guignon comme VP aux Opérations

Prix du fournisseur de l'année

2008



- Le catalogue a 323 pages et l'entreprise 290 employés
- Déménagement dans nos locaux actuels d'une surface de 65,000 pc
- Martin peut quitter son placard!
- Ouverture d'un bureau en Chine. Embauche de personnel pour le graphisme, contrôle qualité, achats et liaison avec les fournisseurs
- Avis d'expédition adressés aux clients
- Les clients peuvent recevoir des épreuves virtuelles
- Plutôt que de sous-traiter, nous faisons nous même l'étirage des écrans

2009

- Le catalogue a 323 pages
- Première machine à imprimer numérique
- Arrivée de la machine d'emballage cello automatique

Prix du fournisseur de l'année

2010

- Le catalogue a 323 pages
- Introduction du graveur laser 360°
- Achat d'une deuxième machine à imprimer numérique
- Acquisition d'une machine automatique à imprimer à plat
- Tina Bacogiannis prend la direction du service du Développement de l'Entreprise

Prix du fournisseur de l'année

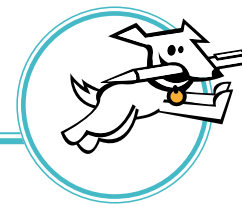
2011

- Le catalogue a 323 pages – 515 articles
- 280 personnes traitent 250 commandes par jour
- Un ordinateur pour chacun
- Achat d'une troisième machine numérique
- Suivi des commandes pratiquement sans papier
- Notre département de production est maintenant équipé de :
 - 15 machines automatiques pour impression sérigraphique sur stylos
 - 4 graveurs laser
 - 7 machines d'estampages à chaud/dégaufage
 - 7 machines pour impression à plat
 - 3 machines numériques
 - 2 machines à imprimer en tampographie (les originales)
- Délais de livraison : 24/48 h pour le service supersonique ou 4 à 5 jours avec le service régulier
- Trois quarts de travail à l'usine
- Deux équipes dans certaines sections du bureau; service à la clientèle, service d'entrée des commandes et service graphique
- Notre stand pour les nombreuses expositions fait maintenant 20' x 40'





100
STYLOS =
1 MARQUE
DANS
LES MAINS
DE 100
PERSONNES



À LA SPECTOR !

NOTES ET REMUE- MÉNINGES

VOTRE OPINION COMPTE
POUR NOUS

ALORS PARTAGEZ-NOUS VOS IDÉES !

AVEC LE CŒUR



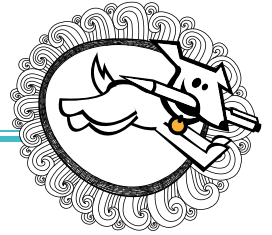
AVEC LA TÊTE

Ten horizontal teal lines spaced evenly down the page, providing a writing area for the 'AVEC LA TÊTE' section.

AVEC LE CŒUR



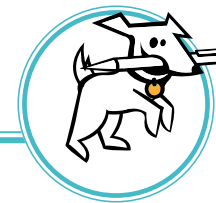
AVEC LA TÊTE

Ten horizontal teal lines arranged vertically, providing a space for writing. These lines are positioned to the right of the 'AVEC LA TÊTE' header.

AVEC LE CŒUR



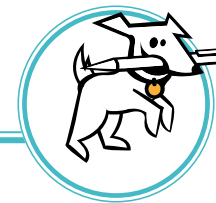
AVEC LA TÊTE

A series of ten horizontal teal lines spaced evenly down the page, providing a writing area for the 'AVEC LA TÊTE' section.

AVEC LE CŒUR



AVEC LA TÊTE

A series of ten horizontal teal lines spaced evenly down the page, providing a writing area for the 'AVEC LA TÊTE' section.



www.spectorandco.ca 
recherche avancée





À LA SPECTOR

WOOF!

PARLEZ-NOUS



5700, CHEMIN KIERAN, VILLE ST-LAURENT (QC) H4S 2B5
TÉL: 514.337.7721 Téléc.: 514.337.5351
info@spectorandco.ca spectorandco.ca

