

Comment se démarquer auprès du consommateur avec un produit responsable?



30 Octobre 2015



Mission

Développer, fabriquer et commercialiser des produits et solutions de nettoyage **biotechnologiques** novatrices et plus performantes. Tout cela, en étant le plus respectueux de l'environnement et de la santé et de la sécurité des utilisateurs.

D'entreprise à entreprise
Depuis 1992





Nos produits





Nos marchés





Le contexte historique

1992 - Aucune préoccupation environnementale réelle

1998 – Début d’offre de produits “verts” dans notre marché

2000 – Des programmes de certification (Ecologo – Ecolabel)

2005 – Plusieurs gammes de produits certifiés

2012 – Tous les fabricants offrent des produits certifiés



Le contexte actuel

- Tout est maintenant “vert”.
- Des critères principalement basés sur la composition des produits.
- Des critères de certification impossibles à comprendre pour la majorité des clients.
- Des clients confus qui achètent la paix.
- Un marché de plus en plus compétitif où il est de plus en plus difficile de se démarquer.
- Vendre des produits “verts” n’est plus un avantage concurrentiel suffisant.



Comment InnusScience se démarque?



Rehausser la barre

Collaborer avec les organismes de certification de manière à maintenir une pression sur l'innovation et le dépassement

- Passer de la biodégradabilité à la toxicité aquatique
- Resserrer les critères de certification sur une vingtaine de points



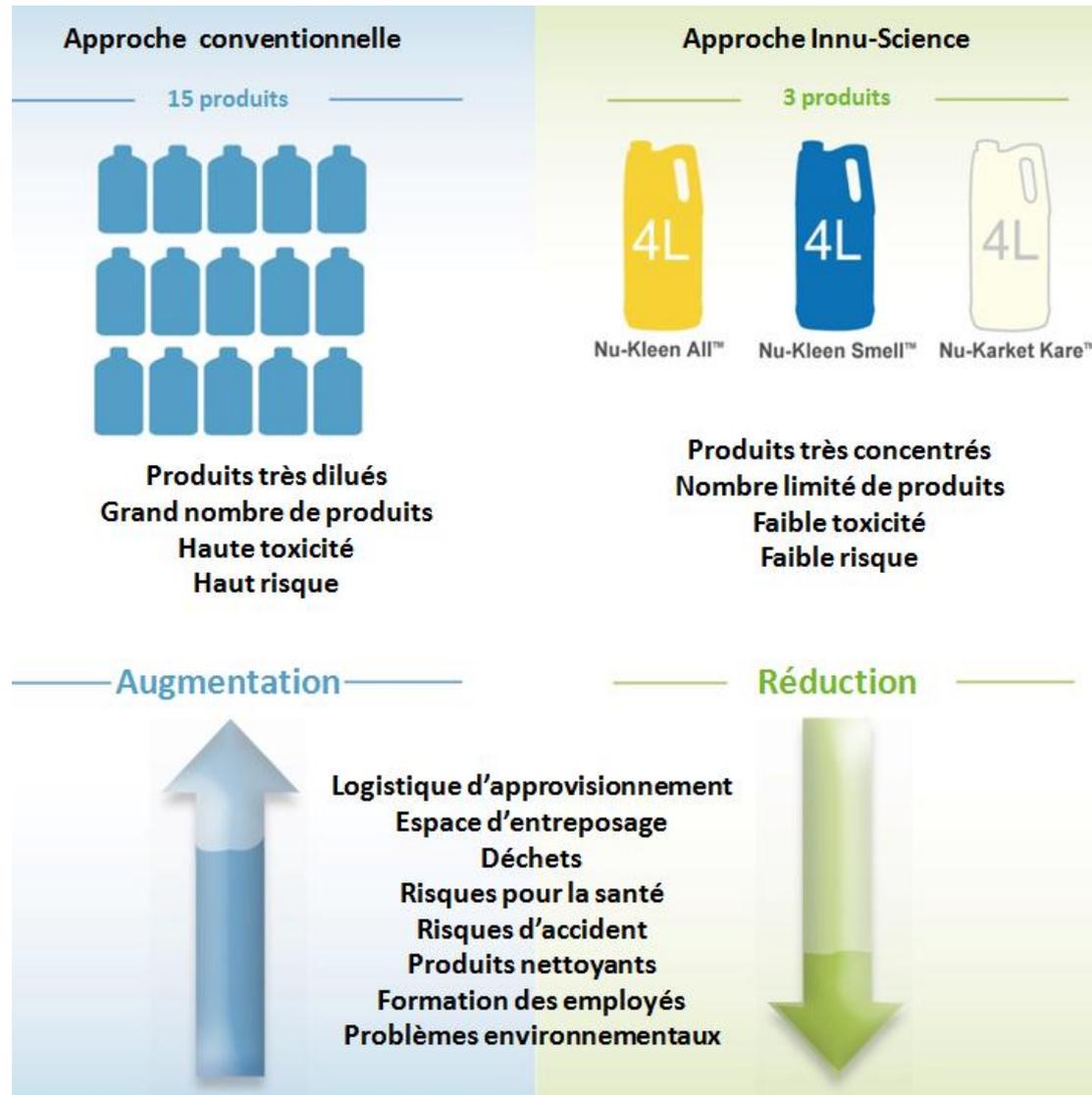


Plus que des produits – offrir des solutions

- Informer et former
- réduire le risque d'exposition
- réduire la charge polluante
- réduire les rejets de plastique
- réduire le nombre de produits
- réduire l'utilisation des désinfectants
- réduire les frais et distances de livraison
- réduire les coûts



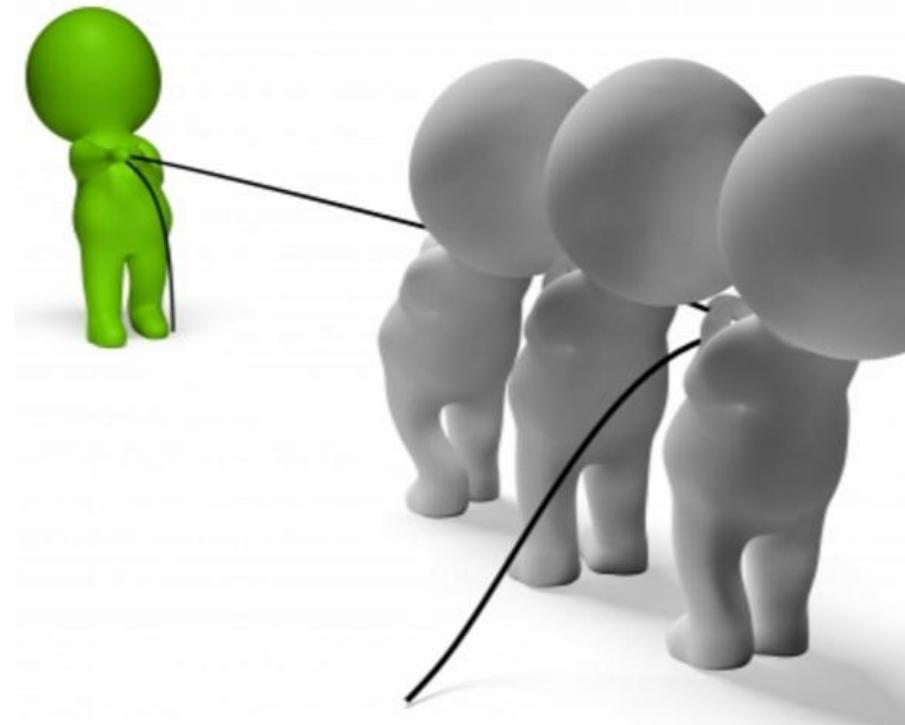
Plus que des produits – offrir des solutions





S'engager dans la gestion du changement

Se positionner comme partenaire intégrateur





Démontrer au client les gains accomplis

Paramètres de comparaison	Environnemental	Sociétal	Économique
Émissions de COV	✓	✓	
Mauvais coefficient de partition eau/huile	✓		
Nonylphénol	✓		
EDTA	✓		
Phosphates et phosphonates	✓		
D-Limonène	✓	✓	
Biodégradabilité	✓		
Toxicité aquatique	✓		
Emballages	✓		✓
Certifications environnementales	✓	✓	
Toxicités spécifiques		✓	
Inflammabilité		✓	
Aérosol (explosifs)	✓	✓	
Corrosivité		✓	
Sensibilisants/allergènes (ex: D-Limonène)		✓	
Cancérogène		✓	
Programmes de formation et de sensibilisation		✓	
Standardisation des méthodes de travail		✓	✓
Implantation et standardisation des outils de dosage		✓	✓
Réduction du nombre de produits		✓	✓
Taux de concentration des produits	✓		✓
Gestion des approvisionnement - distance de livraison	✓	✓	✓
Nombre de fournisseurs (fabricants)			✓
Coûts			✓





Démontrer au client les gains accomplis

Produit	Fabriquant	Classification SIMDUT	Catégorie CLP (Sds factory)	Autres	Ingrédients dangereux déclarés (Selon FDS)	Conc. selon FDS	C.A.S.	COV (selon le fabricant)	COV estimé selon FDS (%)	% COV retenu pour étude	pH selon FDS	Classé corrosif E	Corrosif SGH	Point d'éclair	Matières inflammables Groupe B (SIMDUT)	Explo enu pre
Vapolène Spécial	Sani-Marc	E	H290 H226* H314		Silicate de potassium Métasilicate de disodium Sel tétrasodique d'acide d'éthylènediamine-tétraa	1-5% 1-5% 1-5%	1312-76-1 6834-92-0 64-02-8	ND	3	3	13,5	E	H314	Le produit n'entre pas de combustion"		
Eau de Javel	LAVO Inc.	E	H290 H314 H411		Hydroxyde de Sodium Hypochlorite de sodium	0.2-5 % 5-7,9%	1310-73-2 7681-52-9	ND	0	0	12-13	E		ND		
Pure Shot	Walter	A, D2A, D2B	H222+H229 H315 H319 H336 H360 H412	aérosol	N-Propyl Bromide 1.1.1.2-Tetrafluoro-ethane	70 - 90 % 10 - 30 %	106-94-5 811-97-2	1200 g/L	100	100	ND			ND		H222
Exsel	CARTIER	D2B	H226*		Ethylene Glycol Monobutyl Ether	5 - 10 %	111-76-2	ND	7,5	7,5	5			S.O.		
Provost 1001	Provost	non classé	non classé		N/A			ND	ND	0	ND			"aucun"		
Sublime 15	Larose	D2B	non classé		Alcools, C12-15, éthoxylatés Citrate de trisodium dihydraté Hydroxyde de sodium Huile de pin	1-5% 1-5% 0-1 % 0.5 - 1.5 %	68131-39-5 6132-04-3 7732-18-5 8021-29-2	0%	1	1	10,9			>93°C		
Big Ben	State Chemical Division	D2B	H318		Agent tensio-actif Anionique Agent tensio-actif Nonionique	< 12% < 12%	68411-30-3 9002-92-0	ND	0	0	8			jusqu'au point d'ébullitio		
Glance foaming glass cleaner	Diversey	A B5	H222 H229	aérosol	Butane 2-Butoxyéthanol Alcool isopropylique Propane Nitrite de sodium	1-5% 1-5% 1-5% 1-5% 0.1 - 1.5%	106-97-8 111-76-2 67-63-0 74-98-6 7632-00-0	8,82%	12	8,82	10,93			-104°C	B5	H222
BIO-EZE NST	West Penetone	D2B	H226* H315 H318		Éthanolamine Alcools éthoxylés	1-5% 5-10%	141-43-5 34398-01-1	3,20%	3	3,2	9,6			Aucun		
Varsol 3139	Imperial Oil Chemicals	B3 D2B	H226 H340 H350 H373		Stoddard solvent	100	8052-41-3	ND	100	100	ND			43°C	B3	



Démontrer au client les gains accomplis

Émissions de COV

Avant substitution	Après substitution	Réduction
18 459	4 326	77%
34	8	76%

Inflammabilité

Avant substitution	Après substitution
13	1
8 306	308
4,7%	0.2%
8 212	2

Formation /Sensibilisation

725 employés ont reçus 1,5 heures de formation
125 affiches de sensibilisation ont été placées
Une activité de sensibilisation par mois, par secteur d'activité

Toxicité aquatique

Avant substitution	Après substitution
10	0
107 274	0%

Explosif / contenu sous pression

Réduction	Avant substitution	Après substitution	Réduction
92,3%	11	1	90,9%
96,3%	11 019	2 891	73,8%
100,0%			

Quantité de matériel utilisé

Matériel	Avant substitution (Kg)	Après substitution (Kg)	Réduction
Plastique	8 847	6447	27,1%
Métal	35	15	58,6%
Aérosols	2 871	881	69,3%
Total:	11 753	7342	37,5%

.....



Conclusion



Se démarquer au sein d'un environnement d'affaires ultra-compétitif

- Se sortir de l'offre "produit"
- Contribuer à rehausser les standards de manière à garder une pression sur la concurrence
- Partager son expertise et expérience avec le client – l'en faire bénéficier
- Montrer au client l'ensemble des gains durables qu'il peut effectuer

Anticiper, bouger, changer, mener...



«Mieux vaut prendre le changement par la main avant qu'il ne nous prenne par la gorge. »

Winston Churchill



Cultiver la vie!