

Edito

En avril, ne te découvre pas d'un fil, en mai fais ce qu'il te plaît ! Cette maxime se vérifie bien cette année, tant par la météo que par l'actualité économique. Les annonces de certains politiques ont jeté un froid sur l'activité économique, et tout le monde s'enrhume. Comment sortir son épingle du jeu quand tout semble tourner au ralenti ? Être pertinent dans ses offres, relancer ses clients, avoir le bon prix, avoir la meilleure proposition papier, donner des idées.

C'est votre quotidien, c'est aussi le quotidien de nos équipes commerciales qui sont encore et toujours à votre service pour vous aider à faire les meilleures offres. Et maintenant que le printemps commence à s'ensoleiller, nous espérons qu'il entraînera une embellie des affaires. Comptez sur nous ! Nous serons à vos côtés.

Richard del Moral

En vedette

TPM : le sens du service

Chez TPM nous avons à cœur de travailler ensemble et vous offrir des services conformes à vos attentes.

Qu'il s'agisse de demandes de fabrication, de questions logistiques, techniques, de précisions sur le fonctionnement de notre site web ou encore d'envoi d'échantillons de nos papiers, toutes nos équipes sont sur le pont pour vous apporter le

meilleur service, à commencer par nos assistantes et assistants commerciaux, vos premiers interlocuteurs au téléphone et toujours à l'écoute de vos besoins.

Car ce qui fait la différence c'est le service et c'est cela qui nous anime tous les jours, trouver des solutions pour vous aider au quotidien, avec méthode et inventivité. Votre satisfaction est la nôtre et nous mettons tout en œuvre pour réussir ce challenge. Consultez-nous !



Faites parler de vous sur nos réseaux sociaux !



Pour celles et ceux qui suivent nos pages, vous verrez que nous publions régulièrement des posts inspirants sur les magnifiques créations que l'on peut réaliser à partir du papier. Notre objectif est de valoriser non seulement l'objet fini, mais aussi le savoir-faire du métier d'imprimeur.



A titre d'exemple, découvrez ici l'interview d'Olivier Martin de [Martin Impressions](#), meilleur ouvrier de France dans la catégorie Imprimerie en 2024 :



Alors, si vous aussi souhaitez parler de votre métier, de vos spécificités ou d'une belle réalisation imprimée sur l'un de nos papiers, contactez-nous ! Nous serons ravis de réaliser une interview qui donnera à chacun une visibilité pour promouvoir et valoriser la filière papetière.

Contactez-nous via votre commercial ou sur l'adresse marketing@torrasmalme.fr

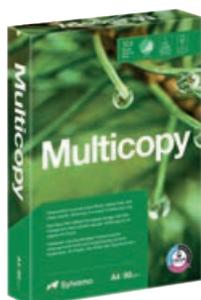
Nouveaux produits & outils

De nouveaux produits en stock :

Nous sommes heureux de vous présenter deux nouveautés qui viennent de rentrer en stock et que vous pouvez commander dès à présent au téléphone ou sur notre site :

- L'[Invercote Touch](#) : carte graphique GZ non couchée 100% pure cellulose blanchie, qui vient élargir la famille des cartes Invercote pour les applications d'emballages. La qualité Invercote est toujours au rendez-vous et ce produit à la finition incomparable, réalisé sans couchage, renforce l'impression de naturel tout en préservant les avantages du carton.
Existe en stock en 330 g/m² en format 72x102.

INVERCOTE® TOUCH



- Le [Multicopy](#) : papier office premium multifonction. Papier blanc brillant à usages multiples pour toutes les machines de bureau, le Multicopy présente une excellente aptitude au roulage et donne d'excellents résultats, en couleur comme en noir et blanc. Il est également idéal pour la pré-impression.

Existe en stock du 80 au 160 g/m² en formats A4 et A3.

Contactez-nous pour tout envoi d'échantillons ou de mini-ramettes pour le Multicopy !

Infos marché

Le poids réel des prospectus n'est pas celui qu'on croit...

En 2025, les enseignes naviguent entre retrait du papier, montée en puissance du numérique et retours partiels au print. L'étude allemande Prospektmonitor d'IFH Media analytics met en lumière les pratiques réelles des consommateurs : usages croisés, perceptions contrastées et effets concrets sur les comportements d'achat. Mais que disent vraiment les chiffres sur le rôle des prospectus dans la communication d'offre ?



Lire l'article

Source : www.graphiline.com du 23/04/25