



L'ECO-DISTRIBUTION DE LIQUIDE EN VRAC

Dossier de presse





SOMMAIRE

ECO2DISTRIB : L'ECO-DISTRIBUTION DE LIQUIDE EN VRAC



L'étude sur les pratiques et les perspectives de la vente en vrac

En décembre 2012, l'Ademe a publié en collaboration avec Mes courses pour la planète un état des lieux sur le retour de ce mode de distribution. Délaissant les fruits et légumes ou la quincaillerie, **le vrac fait sortir de leurs emballages : lessives, biscuits, riz, huiles et mêmes parfums de luxe.**

Economie + Ecologie = le Vrac

Les consommateurs attendent une véritable **réponse à leurs 390kg de déchets par an** et par habitant. **Doublé par la crise économique**, le vrac apparaît comme **LA solution**. En effet, en réduisant le poids des emballages dû au packaging et au fret, **les impacts environnementaux sont mathématiquement réduits** : moins de matières prélevées, moins de consommation d'énergie, déchets évités ...

Le portefeuille se trouve également allégé. Les produits sont vendus entre 15 à 40% moins chers. Le système permet de n'acheter que la quantité souhaitée, de ne pas payer le coût de l'enveloppe produit et de satisfaire les goûts de chacun à petite dose.

Le vrac dynamise les ventes

En France, les initiatives des marques et des distributeurs ont multiplié par 5 (le Chat) ou par 10 (AlterEco) leurs ventes jusqu'à même dépasser le préemballé (riz d'AlterEco). En Amérique, le dirigeant de SunRidge Farm estime même que la part de marché du vrac augmente de presque 10% par an.

Certains obstacles pourraient freiner son expansion ?

L'étude soulève le manque de données globales sur les bénéfices environnementaux de cette distribution (Analyse du Cycle de Vie, bilan Carbone...)

Les économies d'échelle n'étant pas encore là, les marges restent difficiles.

La suppression de l'emballage est vécue comme une perte d'informations pour le consommateur (composition, utilisation,...) et de communication pour la marque.

Les risques sanitaires ou le vol à l'étalage apparaissent comme plus présents que dans la vente en préemballé...

Pour l'alimentaire sec, des solutions comme les trémies empêchent toute détérioration du produit (élément étranger, contamination manuelle). Les produits sont poussés de haut en bas pour que le premier rentré soit le premier à sortir.



Le vrac se modernise...
pour les liquides c'est
Eco2distrib.

Pour le vrac liquide, Eco2distrib veut lui rendre sa noblesse grâce à sa technologie qui garantit hygiène et qualité.

Selon l'étude, **ses distributeurs automatisés sont « les plus avancés sur le marché ».**



Les solutions Eco2Distrib

Une technologie brevetée à la hauteur des exigences de l'industrie alimentaire

Les Eco-distributeur sont des machines qui reconnaissent les emballages et qui délivrent uniquement le produit escompté, à la juste quantité et **sans débordement ou erreur de manipulation.**

Gagner en visibilité

La marque peut utiliser la façade de la machine pour mieux communiquer et **ressortir du linéaire**. L'écran tactile et des vidéos incrustées **multiplient les messages d'informations** sur l'utilisation ou la consommation de ses produits.

Plusieurs études ont montré qu'Eco2distrib séduit les consommateurs par **sa praticité et son avance sur son temps.**

Un bilan carbone allégé sur l'ensemble de la chaîne logistique

Le cabinet Eclotions a développé pour Eco2distrib un logiciel analysant l'impact carbone des circuits logistiques de ses clients. Il permet de comparer les matériaux, le nombre et le volume des emballages utilisés.

En intégrant le cycle de vie des distributeurs automatiques (matières premières et consommation électrique), **l'Eco-distribution réduit de 2 à 5 fois l'impact environnemental** selon le matériau des bouteilles utilisé (1L en plastique PEHD dont les filières de retraitement sont particulièrement efficaces : +55% d'émissions de Gaz à Effet de Serre; Tetra Pak : +60% ou en verre : +80%). La simple réutilisation des emballages par les consommateurs, lorsqu'on les compare avec des cubitainers de 5L comme pour le vin, réduit de 68% leur impact.



Réduire les coûts de fabrication et de conditionnement des emballages

En effet, la solution du vrac liquide permet de réduire les coûts sur l'ensemble de la chaîne depuis le conditionnement à la distribution en magasin.

Les Bag in Box réutilisés d'Eco2distrib **réduisent jusqu'à 4 fois le coût global** par rapport à des Tetra Pak de 1L. Le résultat est encore plus frappant **pour le verre où le coût est diminué par 9** (0,132€/Litre pour la solution Eco2distrib contre 0,95€/L pour les bouteilles en verre). A ces économies, d'autres peuvent être ajoutées comme la contribution Eco-Emballage...

Une responsabilité environnementale

Les matériaux utilisés pour la fabrication des Eco-distributeur ont été choisis selon des **critères de durabilité et de recyclabilité.**

La consommation énergétique est minimum grâce à des **mises en veille automatiques et des capteurs de présence.**

Enfin, afin d'accélérer les phases de test et de proposer des machines abordables, Eco2distrib propose leur **location longue durée.**

La maintenance et l'entretien sont alors inclus et permettent d'allonger la durée de vie de l'Eco-distributeur. Les machines sont récupérées en fin de vie pour réparer et réutiliser leurs composants dans une démarche proche de **l'économie circulaire et de l'économie de fonctionnalité.**



Contact :

Eco2Presse

Stephanie DELTOUR

06 07 52 17 77

stephanie@eco2presse.com



L'ETUDE ADEME / MES COURSES POUR LA PLANETE "LA VENTE EN VRAC, PRATIQUES ET PERSPECTIVES"

Un retour en arrière du Vrac ? Pas tout à fait...

Avant l'industrialisation, le vrac et la consigne avaient leurs places dans tous les commerces de proximité. Mais ce mode de distribution a décliné avec le développement des grandes surfaces, le travail des femmes et l'explosion de l'industrie de l'emballage.

Depuis les trente glorieuses, le packaging a considérablement évolué et les couches d'emballages se sont multipliées.

Aujourd'hui, pour des raisons économiques et écologiques, des modes de consommation et de distribution plus vertueux sont en train de refaire surface et de se réinventer.



Initiatives existantes

En France, le vrac a gardé sa place dans les stands de fruits et légumes, aux rayons charcuterie, fromagerie à la coupe, ou encore en quincaillerie, confiserie ...

Malgré des précautions hygiéniques importantes à prendre, **l'alimentaire reste le marché le plus important**. Certains acteurs de la grande distribution proposent un **rayon entier d'alimentaire sec comme Auchan SelfDiscount**. Une enfilade de bacs et de trémies permettent de trouver des produits de base comme les pâtes, le café en grains, les céréales, les gâteaux... à des prix attractifs. Des enseignes spécialisées dans les produits Bio se lancent même sur le secteur de **l'alimentaire frais avec la distribution de yaourt chez BIOCOOP** ...

Le deuxième grand secteur promouvant le vrac est celui des détergents. Le Chat a mis en concurrence directe les détergents pré-emballés avec son Eco-distributeur qui remplit automatiquement et hygiéniquement une bouteille déjà utilisée.

Ecover, quant à eux, proposent des recharges manuelles de Bag in Box avant de tester les distributeurs automatisés comme ceux d'Eco2distrib dans les grandes surfaces.

Même le secteur du luxe, trouve un moyen de se démarquer et d'apporter une image plus respectueuse de l'environnement avec des **fontaines de parfums** Kenzo ou Mugler.

A l'étranger, certains pays comme l'Italie, grâce au soutien financier de la région Piémont ; ou aux Etats Unis, avec la création d'un lobby Bulk is Green, ont développé de nombreux magasins spécialisés dans la distribution en vrac.

Initiatives citées : Italie : Negozio Leggero, Angleterre [Londres]:

Unpackaged, USA: Whole Foods, Here Everything, Canada : Bulk Barn



la solution attendue par les consommateurs ?



Un portefeuille allégé et un véritable choix

Terminées les quantités prédéfinies par un conditionnement. Le volume acheté est fonction de son véritable besoin, des envies différentes des membres de la famille...

Avec un **prix de l'emballage entre 5 à 20% du prix vendu**, des économies peuvent être logiquement réalisées. En moyenne, **le prix pratiqué est actuellement diminué de 10 à 40%** par les fournisseurs de vrac. Cependant, sa construction reste encore obscure et il apparaît que distributeurs et producteurs consentent à faire un effort pour développer le marché. **Pour le consommateur, c'est doublement gagnant**, des promotions étant même ajoutées au prix d'appel lorsqu'il réutilise son emballage.

Une stimulation des ventes

Chez les distributeurs, tous testent à l'heure actuel le vrac. Un nouveau mode de consommation est en train d'émerger et aucun ne souhaite passer à côté.

Depuis 2005, cinq des hypermarchés **AUCHAN Selfdiscount** ont vendus **250 millions d'articles par an pour ce seul rayon**.

Les marques dont la nature même de leur activité est tournée vers un développement plus durable, renforcent leurs actions et voient également leurs ventes profiter du vrac.

- AlterEco a multiplié ses ventes par dix. La part de marché du riz en vrac a même dépassée celle du préemballé.
- L'expérience lancée pendant 5 mois par la marque Le Chat en distributeur automatique Eco2distrib a permis de multiplier par 5 ses ventes tous produits confondus.

Moins de matière première, moins d'énergie, moins de déchets !

De plus en plus de français sont sensibles au développement durable et attendent que les entreprises s'impliquent (Ethicity). Ils souhaitent majoritairement (80%) que la quantité d'emballages diminue (Natural Market).

Le principal bénéfice reconnu et vérifié du vrac est la **suppression des emballages primaires et secondaires**. Au compteur, l'initiative Italienne a permis **d'économiser 280 000 bouteilles plastiques** en un an sur la seule région du Piémont.

Cette réduction du poids des emballages a un impact direct sur les émissions de Gaz à Effet de Serre, sur la consommation d'énergie (production, transport, recyclage...) et sur la quantité de matières premières prélevées.

Kenzo annonce ainsi une **réduction de 47% des émissions GES, 35% de consommation d'énergie en moins et 36% de ressources non prélevées** grâce à la recharge des bouteilles de son parfum Flower chez Sephora.

AlterEco fait le calcul simple que ses emballages représentent 35% de ses émissions totales et que le vrac permet d'économiser jusqu'à 64% du poids de ces emballages. La part correspondante des émissions économisées est en conséquence de 22%.



Comment changer d'échelle : les propositions

Des obstacles à dépasser

La disparition de l'emballage ôte aux produits une partie de ses informations d'utilisation, de composition... Le vrac peut alors être associé à l'effacement de la marque en même temps que son packaging.

Les **distributeurs automatiques comme ceux d'Eco2distrib** permettent justement d'avoir un espace visuel important pour les marques distribuées et d'assurer une meilleure visibilité en rayon.

Plusieurs modes de communication sont proposés : **imprimé sur la machine, sur écran tactile et dans une vidéo incrustée.**

L'aspect self-service augmente le risque sanitaire (manipulations non hygiéniques ou ajout de corps étrangers). Les Eco-distributeurs permettent de respecter les bonnes conditions d'hygiène des liquides grâce à l'absence de lumière, une température toujours constante, un produit maintenu sous vide et des transvasements automatiques sans possibilité de contamination extérieure.

Enfin, un autre problème issu de la configuration des rayons en vrac est qu'elle facilite **le vol à l'étalage ou la détérioration du stand** (gaspillage, salissures...) Pas de données spécifiques au vrac mais les avis sont formels : Auchan estime les pertes énormes et AlterEco mentionne qu'elles pourraient aller jusqu'à 40% dans certaines configurations.

Une des solutions réside dans **l'automatisation** de la distribution car **elle empêche toute confusion de produit ou de bouteille.** Seuls le produit et la quantité correspondants au code barre de l'emballage sont délivrés.

Les maladresses sont également évitées car le déclenchement ne s'opère que si le contenant est bien positionné et l'arrêt est automatique en cas de retrait.

Une adaptation nécessaire

Plusieurs éléments mis en lumière par l'étude Mes Courses Pour La Planète permettraient de dynamiser la vente en vrac. Pour les fabricants, **l'adaptation de leur chaîne logistique et de leurs usines** sera indispensable. Cet investissement sera amorti dès que le volume des ventes décollera.

L'allongement de la durée de vie des contenants sera incontournable en partie grâce à l'eco-conception des emballages. Ecover a ainsi retravaillé ses Bag in Box pour qu'ils durent jusqu'à 4 ans et pour une utilisation unitaire jusqu'à 50 fois.

En magasin, une gamme élargie de mobilier et **une offre professionnelle d'aménagement d'espace** est attendue. Un **positionnement géographique** dans le magasin **à la vue de tous** limiterait la dégradation de l'espace de vente en vrac.

L'Ecodistributeur, la station écologique de vos produits



Cet emplacement stratégique stimulerait les ventes en attirant les consommateurs et en donnant de l'importance au rayon pour les salariés.

Enfin, pour véritablement être cohérent avec **la lutte contre le gaspillage** alimentaire et la réduction des déchets d'emballages, des **contenants de tailles différentes** devront être proposés pour acheter la juste quantité et ne pas pousser à la surconsommation.



ECO2DISTRIB :

"LE FABRICANT DE DISTRIBUTEURS AUTOMATIQUES LE PLUS AVANCE"

Présentation de la société

La première présentation du projet d'Eco-distributeurs de liquide en vrac date de **1996** lorsque Xavier Masselin, fondateur d'Eco2distrib, **gagne le 1er prix industriel** du concours de création d'entreprise de son école d'ingénieur en Haute Normandie.

Suite à l'engouement autour de la protection de l'environnement (Grenelle de l'environnement, le Pacte écologique de Nicolas Hulot ...), **la société voit le jour en 2008.**

Une année de Recherche et Développement permettra de déposer un **brevet international** qui concerne le système d'utilisation de 95% des emballages du marché ainsi que toutes les sécurités des machines (anti mousse, détection niveau, présence et position de la bouteille).

En 2010, des partenariats avec des sociétés leaders sur leur marché (Le Chat, Ripolin, Carrefour Discount) ont validé les solutions innovantes des machines.

Dès 2011, 15 Eco-distributeurs commencent leurs tests en magasin et proposent la distribution de détergents et de peintures.

L'année dernière, la gamme des **petits distributeurs est adaptée aux commerces de proximité et aux magasins Bio.**

Une levée de fond de 1,2M€ est attendue pour permettre à Eco2distrib de **passer à l'échelle industrielle** en 2013 et de devenir leader européen grâce à son avance technologique et ses partenaires.



Références Clients

Historiquement, les **détergents** ont toujours trouvé leur place dans les Eco-distributeur et plusieurs tests ont été lancés par Henkel, Carrefour Markets, Ecobulle...



Récemment, MobilWood, agence de linéaire en bois et partenaire exclusif d'Eco2distrib dans les magasins Bio, a acheté plusieurs Eco-distributeur qui pourront distribuer dès avril – mai : lessive, gel douche, liquide multi-usage et liquide vaisselle de la marque Ecodoo.



Un autre projet récent sous la forme d'un **partenariat public privé** a été initié à la demande de la ville de Grenoble par le biais de l'association « Objectif Zéro Déchets » composées d'élus locaux et de citoyens. L'enseigne bio Satorys a répondu oui à ce projet financé à 50% par la collectivité et distribuera très prochainement dans son magasin 4 produits liquides en vrac.

L'autre produit liquide historique des Eco-distributeur est la peinture grâce notamment à l'investissement de la marque RIPOLIN, souhaitant être pionner sur le secteur. L'équipe marketing menée par Laure Nectoux veut faire partager leur solution anti gaspillage et économique où le client choisi la quantité exacte dont il a besoin pour sa surface à peindre.

Par ailleurs et suite à l'intérêt d'une société spécialisée dans les **fluides liquides pour automobiles**, Eco2distrib a adapté sa machine aux produits inflammables et pourra très prochainement distribuer dans les points de vente et stations de lavages : huile de vidange, liquide de refroidissement ou lave-glace.

Eco2distrib se veut cohérent avec sa démarche et associe ses solutions de distribution de liquide en vrac aux marques et distributeurs qui sont ou souhaitent réellement s'impliquer pour l'environnement.



Toujours proactif en Recherche et Développement, Eco2distrib en partenariat avec l'ADEME va étendre sa gamme de **liquides alimentaires** jusque-là limitée à des pH inférieurs à 3,7 (vinaigre, sauce tomate, jus acides...) La problématique du frais va être validée selon les normes HACCP et le mélange de liquide concentré avec de la pulpe (jus de fruits) sera rendu possible.

ADEME



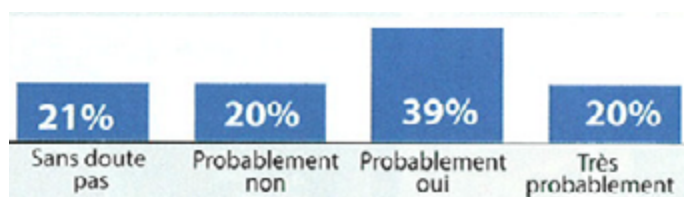
Agence de l'Environnement
et de la Maîtrise de l'Energie

Enfin, Eco2distrib remet au goût du jour la **distribution en vrac de vin** dans les supermarchés et les caves. Facile et pratique d'utilisation l'Eco-distributeur garantit la qualité et la conservation du vin. Plusieurs tests sont en cours de négociation.



La pleine adhésion des futurs consommateurs

Lors de son lancement, Eco2distrib a souhaité confirmer son positionnement par une étude de consommateurs. Le panel interrogé lors de l'étude du cabinet Marketing & Sens¹ plébiscite une consommation plus juste, limitée (alimentation, emballages...) et privilégiant la qualité sur la quantité.



Etude BeeBio pour Bio Linéaires janv.-fév 2013 :
«Achèteriez-vous du vin en vrac ?»

On remarque l'importance du tri sélectif comme premier geste de prise de conscience environnemental et l'alimentation biologique à l'image très positive mais peu abordable financièrement.



Eco2distrib répond à ces deux problématiques.

Son concept permet de réduire les déchets et donc de **rassurer le consommateur inquiet du débordement de ses poubelles** : Le trop d'emballage est une problématique très spontanée, très irritante et très envahissante. Mais qui génère un sentiment de ressentiment, d'incompréhension, voire de frustration envers les industriels car il est possible de « faire autrement »².

Il rend également accessible à l'achat des produits « supérieurs en terme de qualité et d'impact sur la santé » comme les **produits bio**.

La présentation de la **distribution automatique** est accueillie très positivement et vue comme une solution de « **son temps** » et « **sur le bon chemin** ».

Elle apparaît comme simple et rapide d'utilisation et permet de moduler son achat à la demande (la juste quantité, en fonction de son pouvoir d'achat ou des envies différentes de la famille...).

Le panel Ipsos Marketing/LSA de janvier 2012 sur l'innovation a d'ailleurs **sacré à la 1ère place** l'Eco-Distributeur de peinture RIPOLIN dans la catégorie Non Alimentaire grâce à ses qualités : « **rapide, écolo, sachet réutilisable et une juste quantité achetée** ».



Des bénéfices économiques et environnementaux vérifiés

Les instances politiques internationales et gouvernementales sont d'accord pour dire que l'une des solutions permettant d'économiser les matières premières est de réduire les déchets à la source. Le Grenelle de l'environnement a d'ailleurs fixé comme objectif de réduire de 15% les déchets partant pour la décharge ou en incinération.



LA REDEVANCE INCITATIVE

Afin de réduire le volume de ses déchets et de responsabiliser ses habitants, le Grand Besançon a instauré une redevance incitative pour ses 59 communes. Les citoyens identifiés grâce à une puce sur leurs poubelles paient depuis plus d'un an leur taxe en fonction du poids de déchets et des levées effectuées.



Eco2distrib a voulu démontrer par des études fiables et professionnelles que ses machines peuvent réellement être bénéfiques pour l'environnement et l'économie.

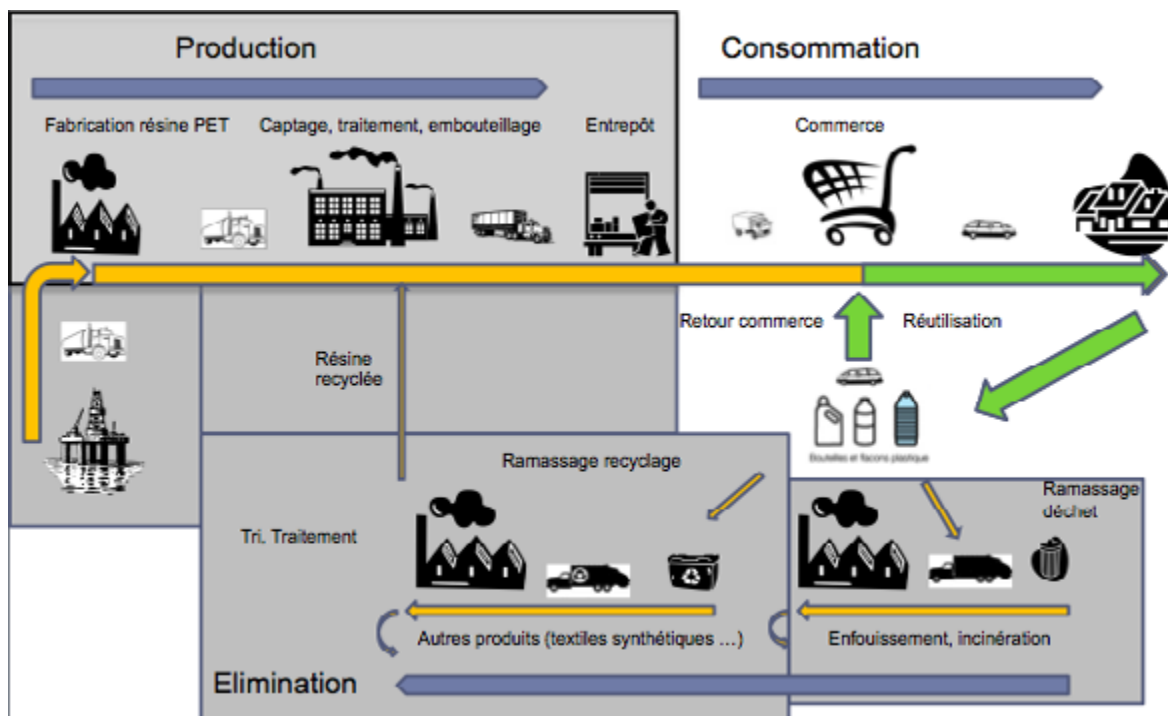
Un bilan carbone fortement diminué

Le cabinet Eclosions a créé pour Eco2distrib un logiciel qui analyse plusieurs scénarios de distribution d'un produit liquide et fait le **bilan carbone de leurs circuits logistiques**.

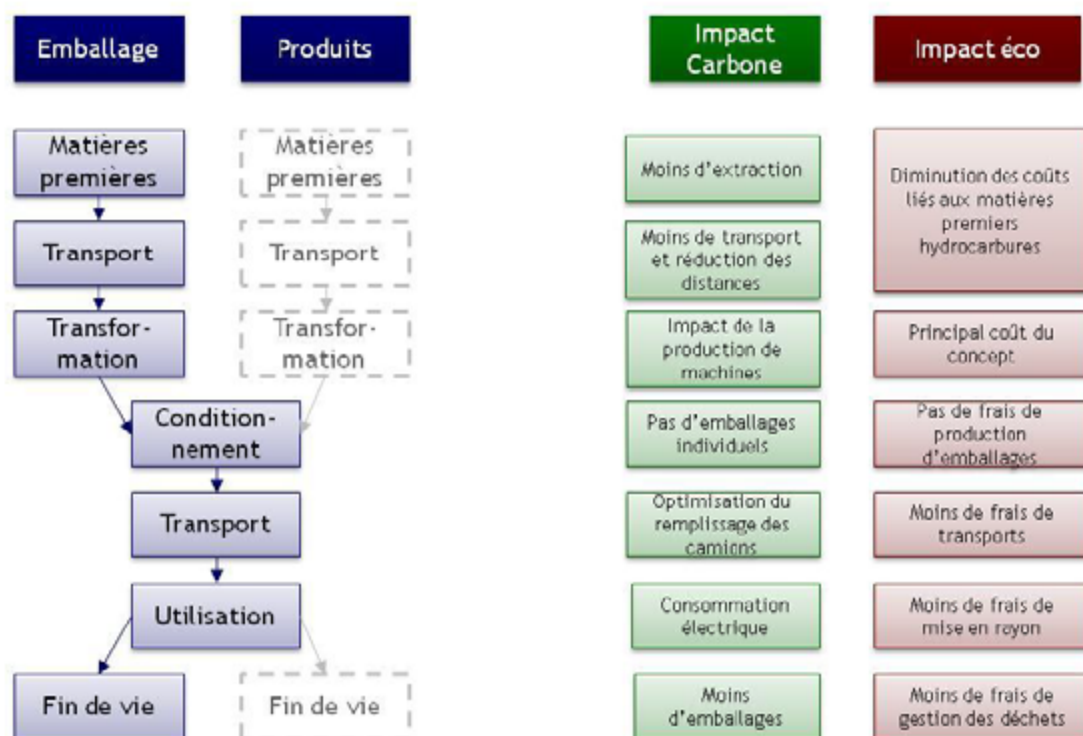
Les émissions de Gaz à Effet de Serre (GES) sont calculées en fonction de la **distance parcourue**, du **remplissage des camions**, des **contenants utilisés** (matériaux, nombre, volumes), de leur traitement en fin de vie...

Le document de l'Ademe - Mes courses pour la planète pointe du doigt l'absence d'études complètes comme des ACV Analyse de Cycle de Vie, bilans carbone...





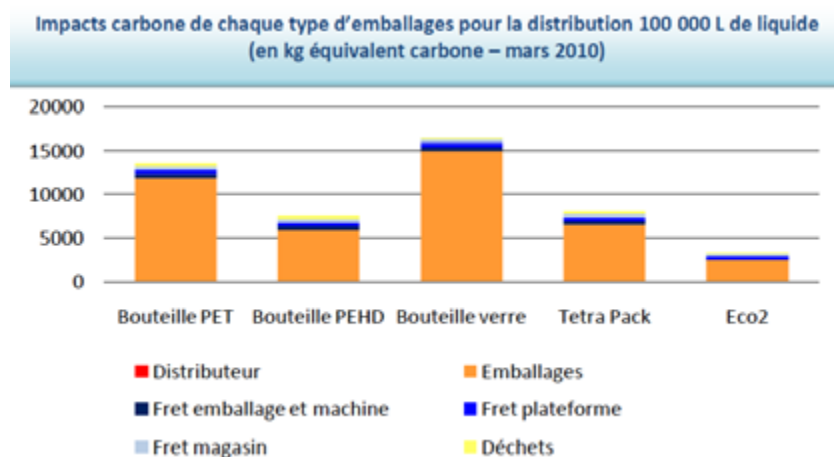
L'analyse des différents cas de figure permet alors de **déterminer la stratégie optimale économiquement et environnementalement parlant.**



Deux circuits logistiques ont été comparés dans le rapport d'étude : avec et sans plateforme d'éclatement.

Dans le premier cas, le bilan carbone de 100 000 L de vin est calculé selon qu'il soit transporté dans des bouteilles de 1L en verre, en plastique (PEHD ou PET) et en Tetra Pak.

La solution Eco2distrib comprend 4 cubitainers réutilisables de 1000L chacun pour le réapprovisionnement de la machine.



Il est démontré ci-dessus que **l'Eco-distribution a un impact carbone 4 à 5 fois inférieur** par rapport à la distribution à l'unité de bouteilles jetables en PET ou en verre, et un peu plus de 2 fois inférieur que les solutions Tetra Pak ou PEHD.

La durée de la machine a été évaluée à 8 ans et rentre donc dans le calcul global de l'impact carbone Eco2distrib.

Son cycle de vie a un impact très faible par rapport aux emballages à l'unité. En fait il est surtout dû à sa consommation énergétique plus qu'à ses composants grâce au choix d'Eco2distrib de les réutiliser en fin de vie.

Dans le deuxième scénario sans plateforme logistique, la comparaison s'effectue sur 10 000 L de vin, vendus en cubitainers de 5L.

Le cycle de vie des emballages reste toujours le poste le plus important pour les deux configurations mais entre 70% et 100% de l'impact sur les matières premières et le transport peut être économisé grâce à la réutilisation des emballages et l'optimisation de leur volume.

Au total, une réduction de 75% des émissions de GES est réalisée sur l'ensemble de la chaîne de distribution.

A titre d'exemple, sur l'ensemble de la durée de vie du distributeur Eco2distrib soit 8 ans, la distribution de liquide en vrac a permis d'éviter les émissions de gaz à effet de serre correspondant à³ :

4 596 litres de gazole
59 111 km en voiture [moyenne France]
48 159 km en avion, court courrier 2de
654 m. de chauffage électrique annuel
8 556 repas ordinaires



Réduction des coûts de fabrication et de conditionnement des emballages

Dans l'étude de Mes Courses Pour La Planète, FNE et le CNIID estiment que le vrac est une « démarche essentiellement écologique qui permet de réduire les coûts liés aux emballages et leur traitement ». Le document évoque un prix de l'emballage entre 5 à 20 % du prix total payé par le consommateur mais **Eco2distrib a souhaité aller plus loin en calculant les économies réalisées par le fabricant sur les coûts d'embouteillage.**

Grâce à ses partenaires, la société a pu comparer les dépenses nécessaires à la distribution de 1000 L de liquide en bouteille de 1L en verre, en Tetra Paks de 1L et en Bag in Box de 1 000 L. Mis bout à bout : l'achat des éléments (contenant, étiquette, bouchon...), le conditionnement par carton et le nombre de palettes affichent **un coût supérieur de 400% pour le Tetra Pak et de 700% pour le verre par rapport à la solution du vrac en Bag in Box préconisée par Eco2distrib⁴.**

L'Eco-distribution de liquide en vrac simplifie drastiquement la manutention : 500 bidons de 2L dans des cartons par 6 font un total de 83 cartons là où Eco2distrib remplit un seul contenant de 50L. Les économies d'échelle sont d'autant plus importantes que le BiB est grand (comme par exemple dans un format de 1000 L).

Un calcul simpliste mais efficace consiste également à regarder les économies sur la taxe Eco-emballage (0,07 centimes par emballage supérieur à 1g⁵). Ainsi, un fabricant de soupe leader sur son marché pourraient réaliser **700 000 € d'économie par an sur le sol français !**

L'Eco-distributeur stimule les ventes de tous les produits de la marque

La phase de test de 5 mois effectuée par la marque de lessive Le Chat dans 10 supermarchés a permis de calculer l'effet de l'Eco-distributeur sur les ventes de ses produits.

L'étude fait état d'une **multiplication par 5 de ses ventes tous produits confondus** lorsque l'Eco-distributeur et les lessives préemballées étaient proposés au consommateur.

Eco2distrib rend la marque gagnante à plusieurs niveaux : visibilité en rayon, originalité et implication environnementale, communication multicanale ...



Le choix de la qualité et de la responsabilité environnementale

Une crédibilité technique et brevetée

La phase de test est une étape importante pour Eco2distrib.

Chaque machine est réglée au format de contenants sélectionnés (de 2cL à 50L) et au type de liquide distribué (épais, moussant, collant ...).

Ces multiples configurations rendent complexe la distribution sécurisée de liquides.

Eco2distrib a choisi d'équiper ses Eco-distributeurs de systèmes d'**anti débordement**, de contrôle **anti mousse** et de contrôle du **bon positionnement** de l'emballage.

Le design de la buse permet de **s'adapter à tous les formats** de contenants quelques soient la forme de l'orifice de remplissage (bec verseur ou orifice libre).

Les marques peuvent ainsi conserver leurs emballages existants et réduire leur investissement de mise en place tout en conservant leur identité visuelle. Plusieurs options complémentaires peuvent être également choisies comme la pose d'un opercule anti-violabilité, d'emballage barrière UV et/ou Oxygène ou l'inertage au gaz.

La réutilisation des emballages induit la possibilité de leur retour avec un poids différent. **La balance calcule précisément et automatiquement le surplus à distribuer.** Le concept et les techniques utilisées pour garantir les volumes ont d'ailleurs été certifiés par le LNE, Laboratoire National de métrologie et d'Essais.



L'ensemble de ces innovations a également fait l'objet d'un **brevet international** déposé au nom d'Eco2distrib⁶. Elles garantissent la simplicité d'utilisation de la machine et la propreté de la distribution sans perte de produit.



Ces avancées technologiques font d'Eco2distrib le fabricant de distributeur automatique de liquide le plus avancé du marché⁷.

⁶ Brevet FR 2 944 004

⁷ Etude sur le vrac : Ademe - Mes Courses Pour La Planète





Une prise en compte de l'environnement dès la fabrication

Avant d'intégrer une démarche complète en Eco-conception vers la fin 2013, Eco2distrib a choisi des matériaux pour ses machines selon des **critères de durabilité et de recyclabilité** : aluminium pour les petits modèles et acier pour les grands modèles, intérieur en inox et plastique.

La durée de vie de l'Eco-distributeur étant de 8 ans, outre les matières premières prélevées son principal impact reste sa **consommation électrique**. Eco2distrib l'a voulu minimum en intégrant une horloge interne qui coupe et rallume automatiquement le courant à des heures déterminées. En plus de cela, le lecteur code barre se met également en veille en journée pour ne se déclencher que lorsqu'un bidon est présenté devant son capteur de présence.

Vers une économie de fonctionnalité

Le volume de commande ne permet pas encore une production industrielle qui aurait un coût moindre grâce aux économies d'échelle. La société propose cependant la **location longue durée des Eco-distributeurs qui ramène à seulement 0,95 centimes d'euro par jour et par produit (25 euros par mois pour une petite machine 5 produits)**. Leur reprise en fin de vie est alors prévue afin de recycler correctement et de réutiliser au maximum ses composants.

L'entretien et la maintenance des machines sont également assurés par Eco2distrib. La durée de vie des machines s'en trouve allongée et seul le remplissage et le réglage de l'horloge restent à la charge des salariés du magasin.

La responsabilité vis à vis de la qualité du produit distribué est alors transférée entièrement au fabricant, ce qui enlève la part de risque si redoutée par l'industrie alimentaire.



Eco2distrib s'implique dans le cycle de vie de ses machines.





CONTACTS

Eco2distrib

CREATIVA

Site Agroparc

81 Rue du Traité de Rome

BP 51224

84911 AVIGNON Cedex 9

09.81.76.19.69

Contact presse :

Eco2presse

Stephanie DELTOUR

stephanie@eco2presse.com

06 07 52 17 77

