

SOCIETE UTILISATRICE	
Nom de la société :	France Boissons
Secteur d'activité	Distribution de Boissons dans le CHD (Consommation Hors Domicile)
Chiffre d'affaires annuel	900 M€
Effectif	2700
Nom et fonction du représentant (signataire du document)	
N° de téléphone	
e-mail	
SOCIETE PARTENAIRE	
Nom du partenaire	Capgemini Consulting
Nom du représentant (signataire du document)	
N° de téléphone	
e-mail	
PROJET réalisé depuis 2012	
1. Problématique	<p>Le verre, recyclable à l'infini génère de nombreuses problématiques pour la restauration :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Contrainte de place = les CHR doivent se débarrasser de 5 à 10 000 bouteilles par an de verre perdu et ce volume va sans cesse augmenter - Contrainte de temps = temps consacré à ranger ces déchets et à les vider aux endroits dédiés à cela - Coûts de collecte en augmentation - Impacts sur l'hygiène et risques de manipulation - Les communautés d'agglomération de + en + réfractaire à gérer ces déchets encombrants = nouvelles taxes en perspective
2. Solution mise en œuvre (type d'organisation, de logiciel, d'équipements, autres...)	<p>Offrir un nouveau service aux clients FB via le concasseur de verre, avec collecte et reprise par le circuit logistique de FB, puis ensuite via les recycleurs de verre.</p> <p>Le concasseur est une solution pour répondre aux besoins des clients France Boissons :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Réduit le volume de verre de 80% par concassage. • Capacité : 65 bouteilles 75cl par bidon. • Plug and Play : fonctionne sur secteur • 100% sécurisé et hygiénique • Reprise du verre et recyclage de celui-ci via le circuit FB.
3. Objectifs	<ul style="list-style-type: none"> - Optimiser la Reverse Logistics de FB. - Offrir un nouveau service fidélisant nos clients, tout en répondant à l'un de leurs besoins. - Accompagner les clients dans la gestion du verre perdu et leur permettre de développer une image d'établissement responsable et respectueux de l'environnement. - Faire du verre perdu collecté un produit recyclé. - Réduire l'impact sur l'environnement (déchets et CO2)
4. Description de l'application (20 lignes maxi)	<ol style="list-style-type: none"> 1) FB vend ou loue les concasseurs à ses clients. 2) L'établissement CHR optimise son verre en le broyant et gagne de la place dans son établissement, sécurité et hygiène aussi. 3) Lorsque FB livre ses clients, tout en reprenant les fûts et bouteilles consignées, FB collecte aussi en bidons le verre ainsi concassé. 4) Le verre perdu (VP) est stocké dans des entrepôts FB. 5) Le VP est collecté gratuitement par un recycleur sur les entrepôts FB. Charge à lui de revendre le verre concassé. 6) Les verriers transforment le VP en bouteilles ou autres produits.

	<p>C'est donc une boucle vertueuse, écologique et économique.</p> <p>Cette diversification de l'offre de service qui s'inscrit dans une logique d'optimisation de notre logistique retour en remplissant davantage les camions FB, sans réel coût additionnel. Il s'agit d'une réelle action de Développement durable. C'est aussi un outil de fidélisation de nos clients.</p>
5. Périmètre de l'application (fonctions, pays, sites, populations... concernés)	<p>France. 10000 clients se verront offrir ce nouveau service.</p> <p>80 entrepôts FB permettront d'assurer la logistique du VP.</p> <p>Le VP représente 14% des cols vendus par France Boissons en 2011 soit 48M d'unités.</p>
6. Date de mise en œuvre	<p>Pilote : Année 2012</p> <p>Déploiement : Années 2013 & 2014</p>
7. Durée de la mise en place	2 ans
8. Nombre d'utilisateurs concernés	<p>10000 clients se verront offrir ce nouveau service.</p> <p>A ce jour, 52 concasseurs installés.</p>
9. Difficultés rencontrées et réponses apportées	<ul style="list-style-type: none"> - Trouver un prestataire pour la reprise du verre vers les recycleurs : le fournisseur des concasseurs va aussi traiter le SAV et la reprise du verre - Ne pas alourdir les coûts logistiques : une étude d'impact très détaillée a été réalisée pour bien préciser le mode de fonctionnement cible - Convaincre les clients de ce service DD : actions commerciales et argumentaires de vente.
10. Résultats obtenus (qualitatifs et quantitatifs)	<p>52 clients ont adhéré au principe.</p> <p>25 tonnes de verres récupérées et recyclées en 2013.</p>
11. R.O.I. estimé	Rentable dès la 1 ^{ère} année.
12. Perspectives d'évolution	1000 machines déployées à fin 2014, soit x 20 vs 2013
13. En quoi cette solution est-elle innovante ?	<ul style="list-style-type: none"> -Aucune solution aboutie n'existe à ce jour pour traiter ce VP. - une machine et un brevet ont été créés pour proposer cette solution. - c'est une boucle vertueuse, écologique et économique
14. En quoi le projet a-t-il impacté les performances de l'entreprise ?	<p>Optimisation de la logistique retour.</p> <p>Fidélisation des clients.</p> <p>CA additionnel par la création d'une nouvelle offre.</p> <p>Forte action de type Développement Durable.</p>
15. Le projet a-t-il une dimension développement durable ? (Si oui, précisez)	<p>Oui :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Collecte et Recyclage du verre perdu. 2) Réduction des déchets urbains et pollution visuelle 3) Réduction conso CO2 (retour dans nos propres camions vs camions additionnels pour ce flux) 4) Projet cautionné par la FNB (Fédé Ntle des Boissons) et par l'ADEME.