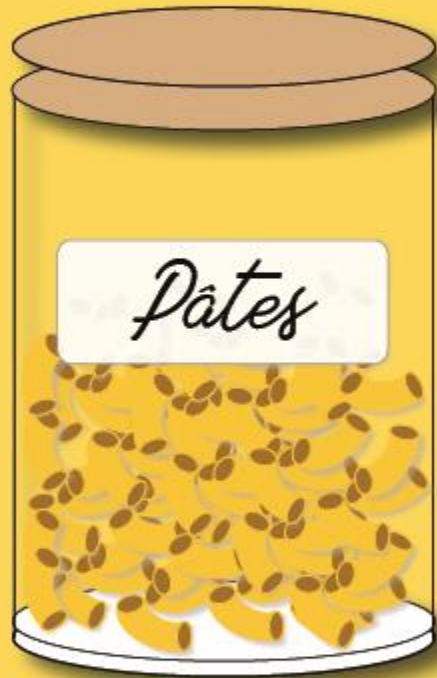


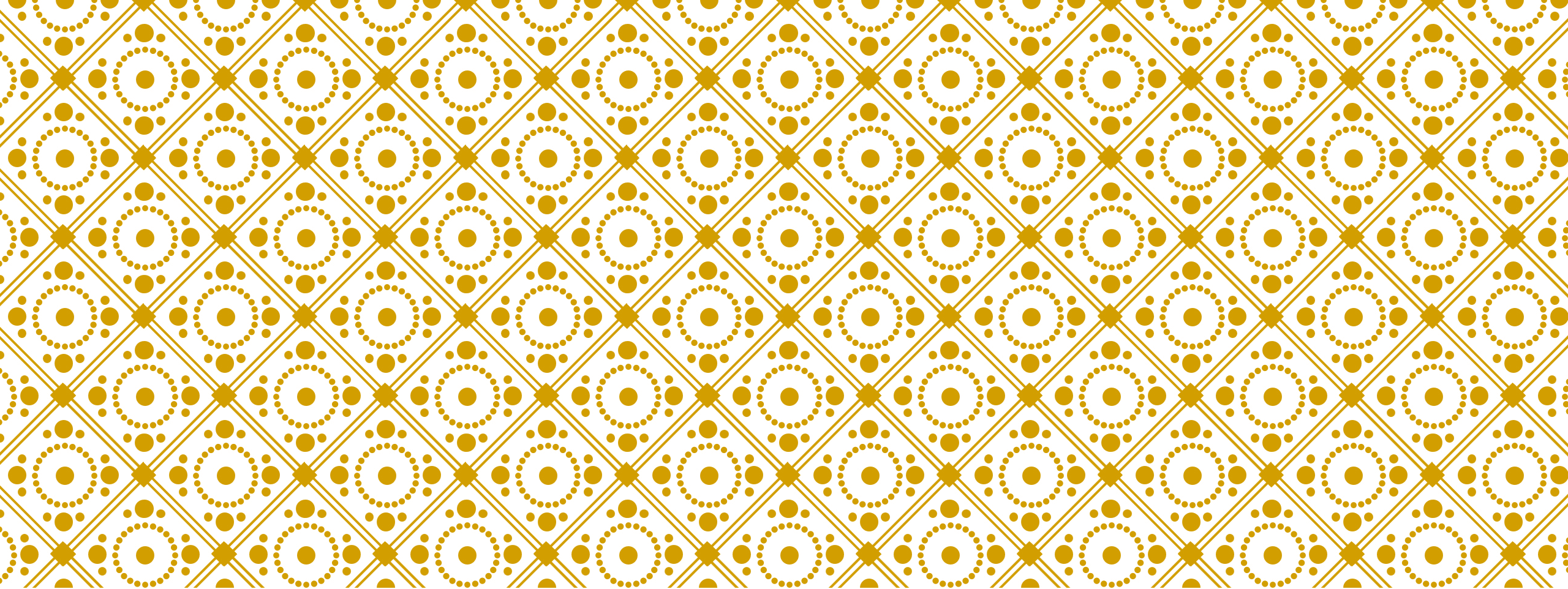


Quelles chaînes logistiques  
pour le vrac demain ?



Les modèles logistiques du vrac demain  
- Scénarios -





**CHEZ BLANDINE, TOUT EST CLEAN !**

Solution n°1

# CHEZ BLANDINE, TOUT EST CLEAN !

L'offre de « Blandine » est celle d'une enseigne de distribution de vrac, toutes catégories. Une forme de MDD poussée à son comble, avec une offre limitée mais qualitative grâce à des cahiers des charges stricts.

Nous proposons des produits de type « raisonnés », peu élaborés, en circuit court, en intégrant la gestion locale des emballages réutilisables/ réemployables via un centre de tri et de lavage.

Adieu le marketing produit et la publicité multicolore sur les emballages ! Seule la marque du magasin est promue. Dans un souci de simplicité et de transparence, toutes les infos « facultatives » mais qui pourraient cependant être utiles... sont évidemment disponibles sur notre plateforme web. La confiance est l'un des piliers de notre marque !

# CHEZ BLANDINE, TOUT EST CLEAN !

Nos clients commandent de façon dématérialisée et leur commande est disponible dans des points de collecte dédiés mobiles ou statiques (un magasin ou... votre voisine retraitée qui se sentira enfin à nouveau utile ?): récupérer votre commande sera l'occasion de récupérer aussi quelques conseils zéro gaspi, de renforcer votre lien social ou même de participer à un atelier collaboratif : réduire les km oui, supprimer les contacts non ! D'ailleurs des rencontres sont régulièrement organisées entre les clients et les fournisseurs, et sont l'occasion de partage (dégustations, démonstrations).

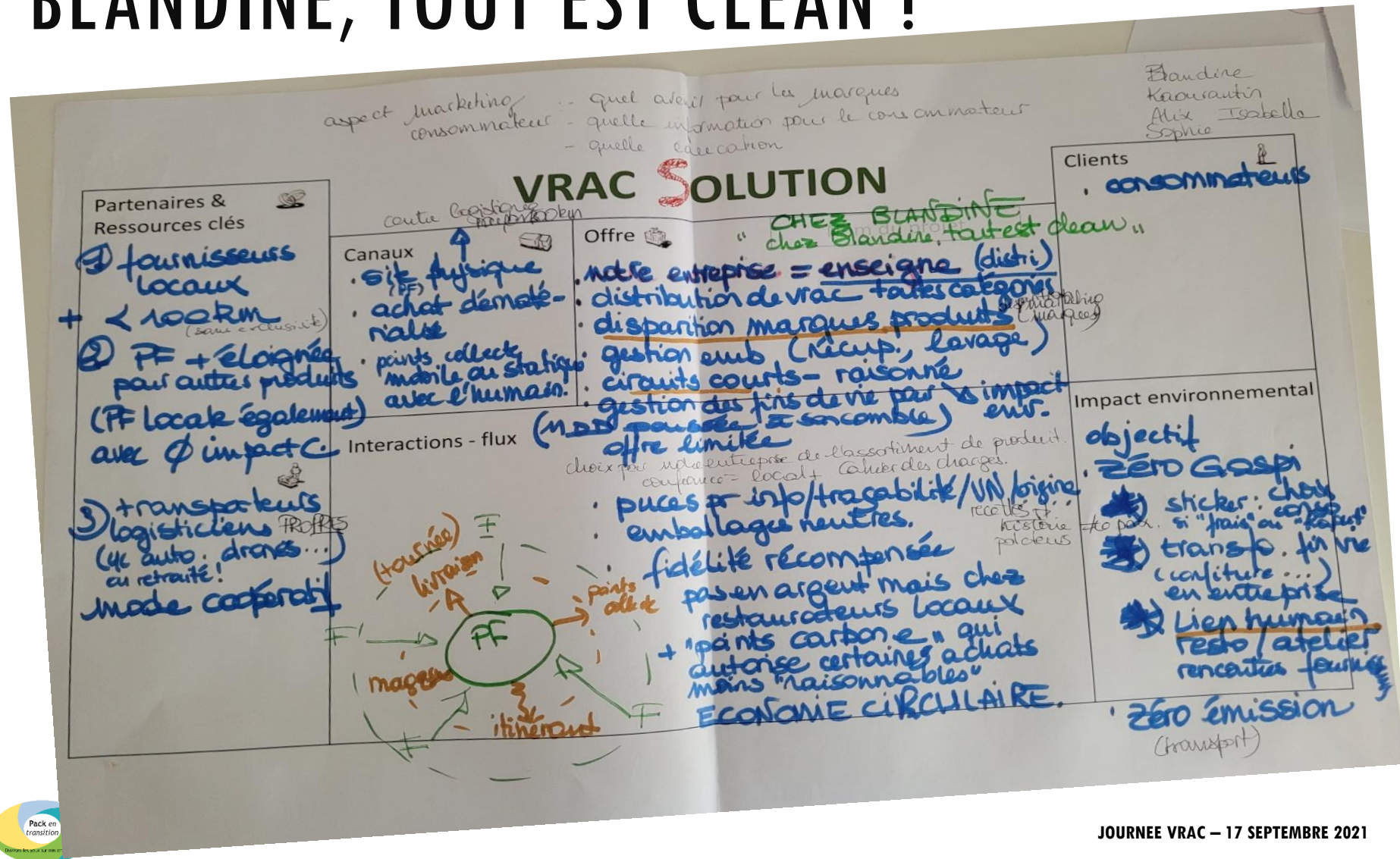
La technologie, avec l'utilisation de puces réinscriptibles sur nos emballages, est un outil incontournable de notre développement, et permet à la fois une gestion industrielle précise comme une information consommateur transparente. Cela permet aussi de cumuler des « points carbone » pour s'autoriser de temps à autre une petite folie (une mangue en plein hiver...) comme de fidéliser nos clients... via notre réseau de restaurateurs-amis.

# CHEZ BLANDINE, TOUT EST CLEAN !

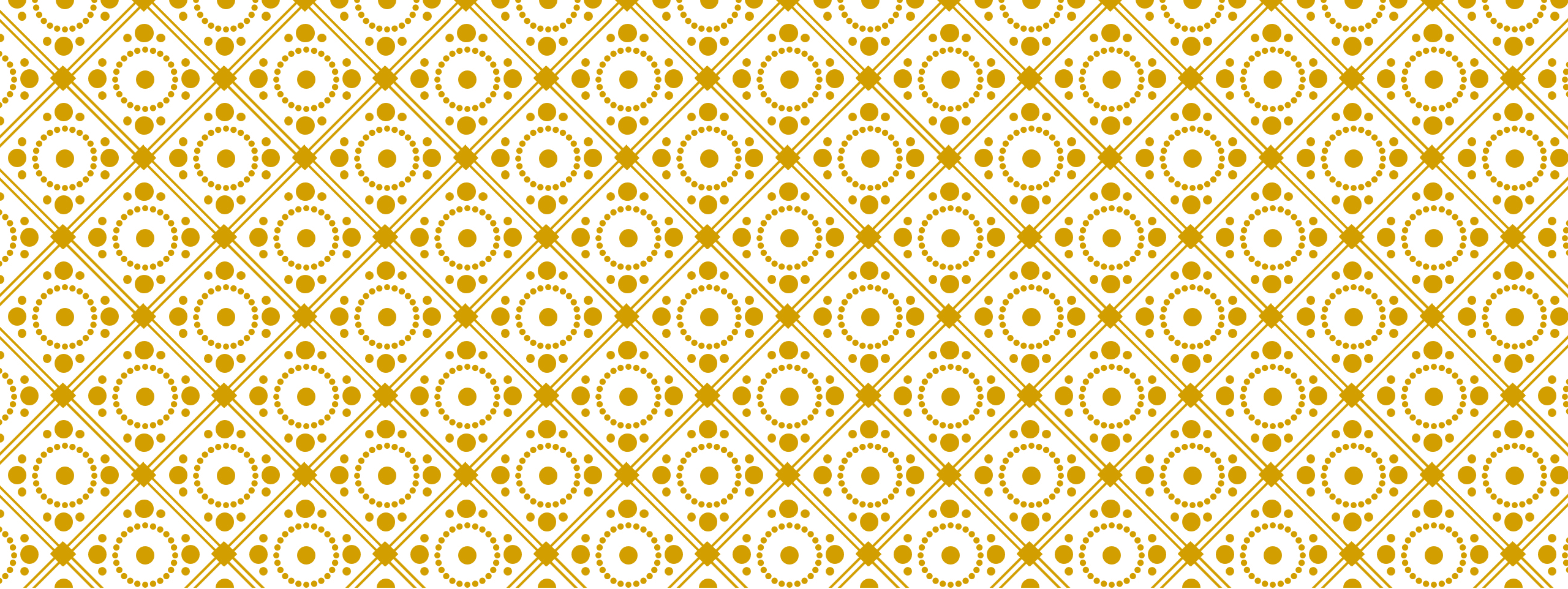
La diminution de l'impact environnemental de notre activité se fait donc via deux objectifs :

- Zéro émission : nos transports sont décarbonés, ceux de nos clients réduits au strict minimum grâce aux points de collecte mobiles ou statiques
- Zéro gaspillage :
- les produits « hors normes » ou en fin de vie sont proposés à des tarifs intéressants
- les produits comestibles mais non vendables sont proposés à des partenaires locaux transformateurs (confitures, soupes, jus...)

# CHEZ BLANDINE, TOUT EST CLEAN !







# LA PARALLÈLE

## UNE AUTRE MANIÈRE DE PENSER LE VRAC

Solution n°2

# L'OFFRE

Beaucoup de foyer produisent leur alimentation de base : fruits et légumes de saison

Proximité entre tous les acteurs : magasins dédiés 100% vrac (tous les 20 km) : offre de produits plus élaborés nécessitant une matière première rare/difficile à obtenir ou provenant d'autres pays (*tout le monde a besoin d'une mangue de temps à autre*)

Les contenants des fournisseurs sont adaptés aux magasins. Rien est jeté.

Pack emballage pour chaque individu : matériaux divers (futuriste) – durable, incassable, lavable. Tout le monde est responsable de son pack, de son nettoyage et de sa traçabilité,

Magasins mobiles pour créer des services proximité



# LES CLIENTS

Le consomm'acteur = personne qui produit des ressources et qui peut les vendre

Il dispose de contenants standardisés, les produits et ressources qu'il va chercher sont tous adaptés à ses contenants,

Les collectifs et autres acteurs font tous partie intégrante de la chaîne. Chacun endosse plusieurs rôles : producteurs, fournisseurs, distributeurs, client final

Les coopératives = regroupement de plusieurs foyers pour former une communauté

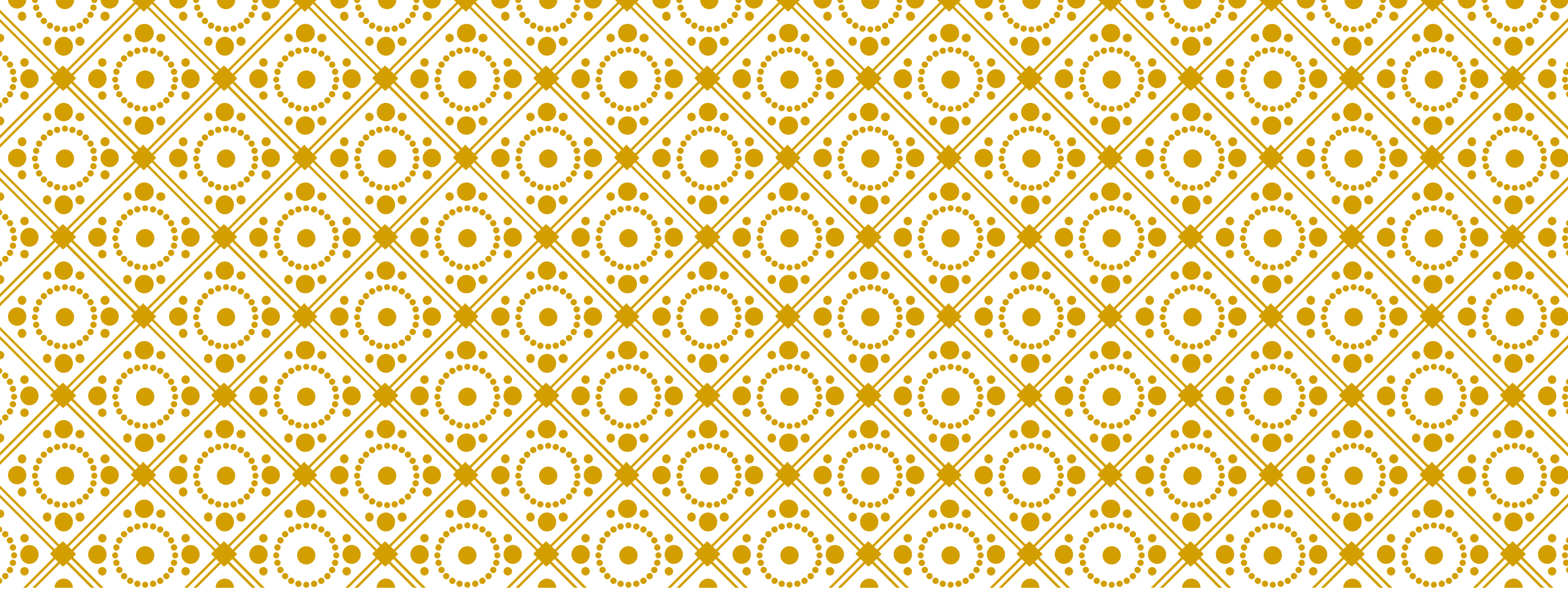
# L'IMPACT ENVIRONNEMENTAL

Se veut le plus neutre possible :  
« Consommer moins et mieux »

Respect de l'environnement : l'offre est essentiellement faite de produits de saison

# LES CANAUX

- Troc
- Vente directe
- Livraison vertueuse : drone solaire, vélo électrique, bateau, char à voile...
- Une application personnalisable avec en temps réel son « empreinte carbone » en vue d'adapter ou non son mode de consommation.
- L'enseignement et la formation continue tout au long de la vie pour apprendre et être sensibilisé à différentes techniques/savoir-faire/savoir-être,



« PROXI VRAC »

Solution n°3

# LES INTERACTIONS — FLUX 1/4

## BOUCLE 1 : le particulier <—> les halles

Le client achète ses produits vrac dans des « halles » spécialisées

Dans ces halles, il rencontre plusieurs types d'interfaces:

- Une machine, qui lui permet de se servir en autonomie
  - La quantité: la quantité souhaitée est « commandée » à la machine, qui sait peser (ex: je veux 750g de farine) ou un système visuel permet de doser la quantité (ex: comme dans les bars pour la dose de Ricard)
  - Le contact : la main humaine ne touche jamais le produit ni la trémie, c'est le contenant qui active le versement
- Un stand avec un commerçant qui sert le produit désiré
- Un service de drive ou de livraison peut être proposé par le gestionnaire des Halles

Avant chaque versement du produit dans le contenant vide, ce dernier est scanné pour éviter de mettre des frais dans un bac qui a contenu de la soude la semaine précédente.

Après chaque versement, le contenant est scanné et les informations relatives au produit acheté (DLC, recette, etc.) sont inscrites dans l'étiquette pour relecture après.

Le particulier lave les contenants chez lui.

# LES INTERACTIONS — FLUX 2/4

## BOUCLE 2 : les halles <-> le prestataire logistique

Les halles sont approvisionnées avec des bacs standardisés de moyenne taille (ex: 200kg de farine: ni 3kg, ni 1 tonne) par un prestataire logistique qui repart avec les bacs vides (pliés) et sales.

Le prestataire logistique stocke les bacs pleins dans ses entrepôts et approvisionne régulièrement les halles quotidiennement en fonction de la demande journalière

Ces bacs de moyenne taille sont standardisés : ils sont facilement transportables (palettisables peut être) et s'insèrent facilement sur tous les supports présents dans toutes les halles (machines ou étals des commerçants). Ces bacs sont aussi dotés d'une étiquette à scanner permettant la traçabilité du produit contenu (DLC, idées recette, conseil de cuisine, etc.) et le suivi du bac vide (ex: on sait où est le bac à tout moment, d'où il vient et où il va, ce qu'il a contenu, le nombre de rotations depuis sa fabrication, la date et la nature de sa dernière réparation, etc.)

# LES INTERACTIONS — FLUX 3/4

## **BOUCLE 3: le prestataire logistique <-> le laveur <-> l'industriel / le producteur**

A proximité de l'entrepôt du prestataire logistique (proximité géographique: même zone d'activité par ex), un laveur nettoie les bacs vides et sales que le prestataire logistique a collecté

Le laveur met à la disposition des industriels/producteurs des bacs vides et propres

Le laveur peut également détecter les défauts des bacs et les réparer si possible.  
Une maintenance prédictive peut également être assurée (changement d'un joint, etc.)

## **BOUCLE 4 : l'industriel <-> le prestataire logistique**

L'industriel / le producteur approvisionne des bacs vides, les remplit en bout de ligne de conditionnement, complète les informations produit (DLC, idées recette, origine du produit, etc.) et expédie les bacs pleins via le prestataire logistique



# LES INTERACTIONS — FLUX 4/4

## **BOUCLE 5 : fournisseur d'emballages <-> laveur / industriel/ producteur**

Le fournisseur d'emballages fournit à l'industriel ou au laveur des bacs standardisés neufs (ou des pièces de bacs, comme par ex un joint d'étanchéité) et assure une innovation constante pour que les bacs soient toujours plus légers, plus pliables, plus résistants, etc.

Les fournisseurs d'emballages peuvent devenir une filière de revalorisation des contenants dont se débarrassent les particuliers

# LES CLIENTS

Le client final (particulier) dispose de contenants pratiques à transporter vides, pleins et à ranger dans sa cuisine (Ikea s'est lancé avec succès sur ce marché, les cuisines sont adaptées à ces contenants)

Chaque contenant dispose d'une étiquette qui est facilement scannée (y compris par le particulier chez lui) et qui informe sur ce que le produit contient et a contenu auparavant, la DLC du produit contenu, des conseils cuisine et des idées recettes, etc.

Le contenant est conçu de telle façon que le FIFO est facilement gérable : on n'est pas obligés d'attendre de ne plus avoir de farine pour aller en acheter

Les halles et les IAA/producteurs/distributeurs sont les clients des autres maillons de la chaîne, que sont les fournisseurs d'emballage, la structure de lavage, les logisticiens (transport et stockage)

# L'OFFRE

- De la simplicité pour le client particulier
- Des boucles logistiques « à plein » tout le temps
- De la proximité géographique entre les acteurs
- Une offre pragmatique et adaptée à un marché du vrac en cours d'expansion

# LES CANAUX

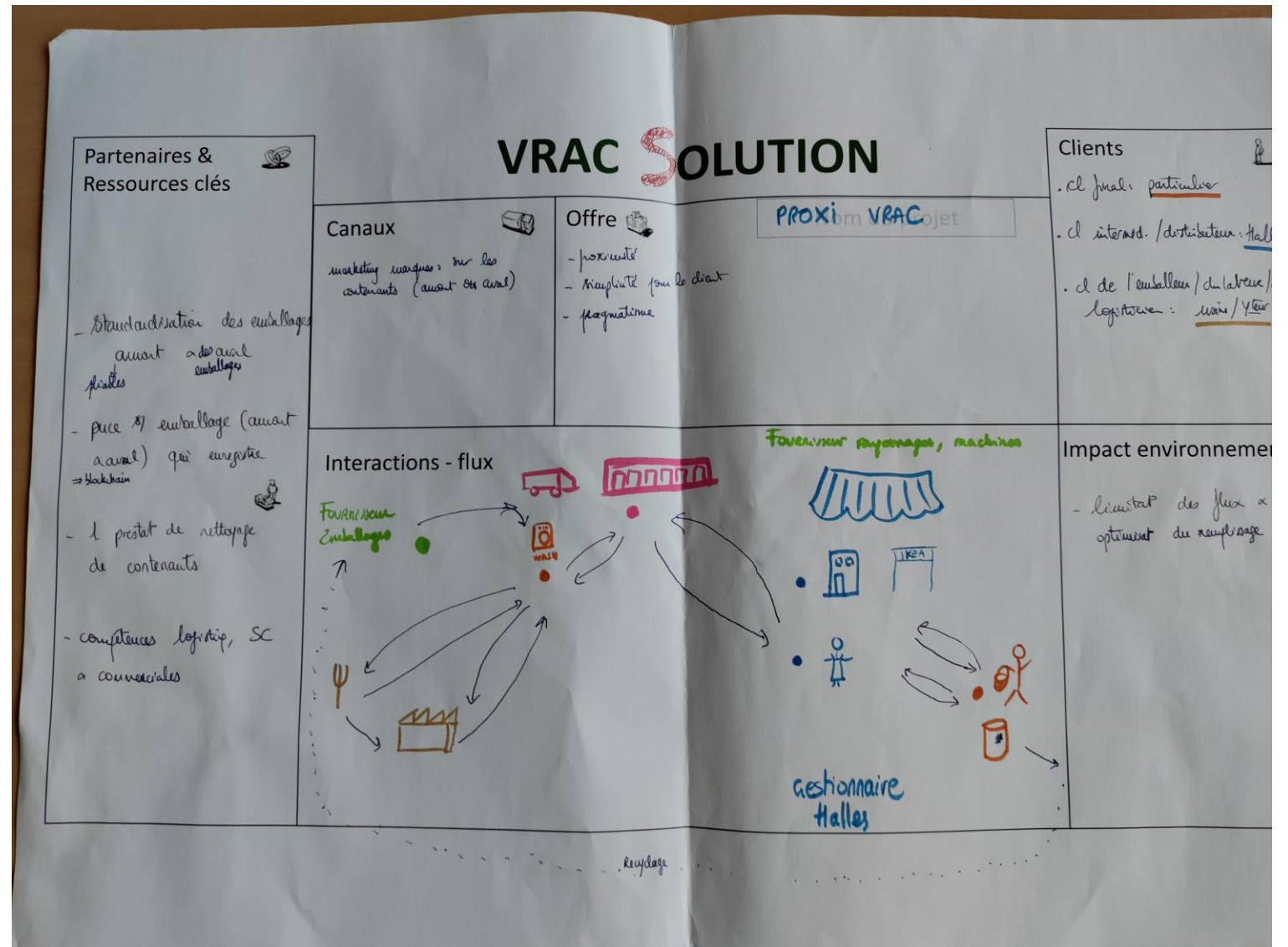
- Canal de distribution : les halles
- Canal de communication des marques : via les bacs standardisés (image ou même hologramme), via les contenants des particuliers (ex: « manchons »)

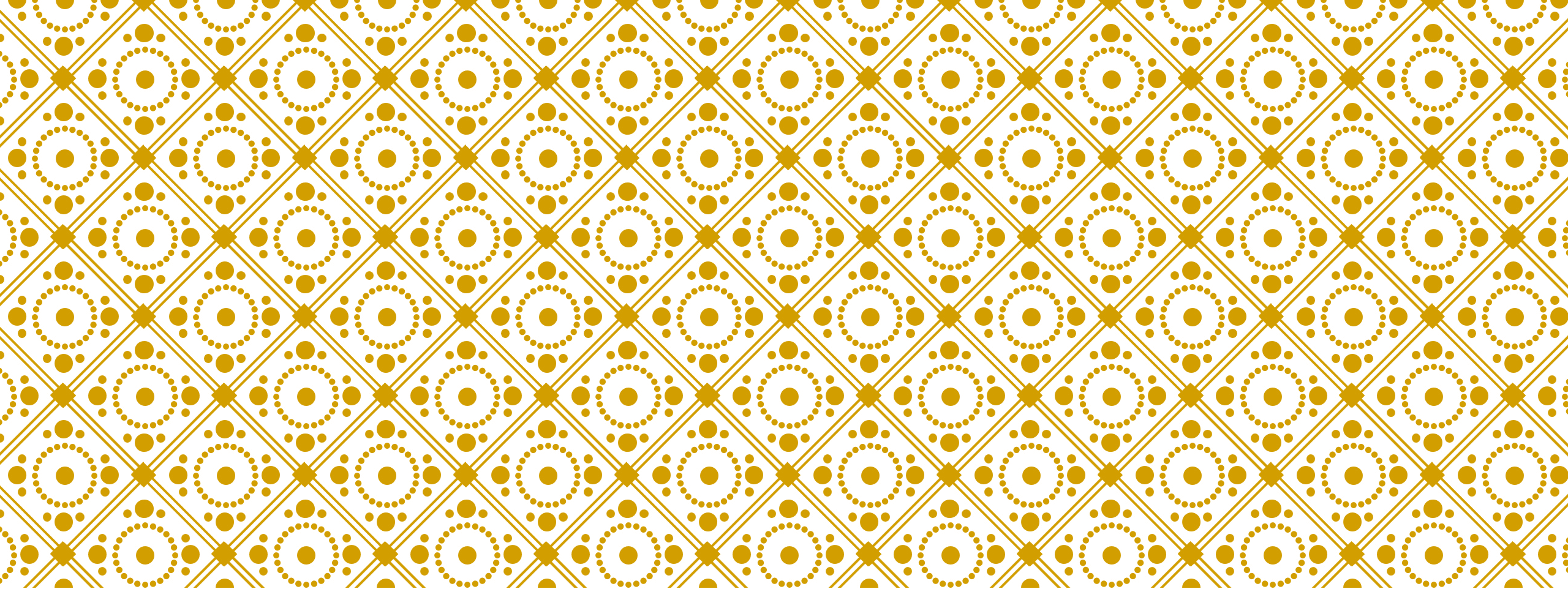
# PARTENAIRES ET RESSOURCES CLÉS

Les facteurs clés de succès :

- Des emballages standardisés (via l'organisme GS1?) : bacs « amont » pliables de moyenne taille + contenants « aval » de petite taille facilement gérables dans une cuisine de particulier
- Des emballages connectés avec des étiquettes/puces qui peuvent recevoir et enregistrer des infos et qui peuvent les mettre à disposition de la bonne personne au bon moment
- Une offre de lavage/ réparation de bacs qui a trouvé son modèle économique
- Des compétences commerciales mais aussi en supply chain et en logistique en qualité et en quantité suffisante, placées au bon endroit de la chaîne logistique

# « PROXI-VRAC »





**AU CŒUR DU VRAC**

Solution n°4

# L'OFFRE

- Assurance de trouver en rayon une diversification des produits en provenance d'autres régions et pays
- Retrouver des produits régionaux transformés à destination du local
- Prix du produit fixé en fonction de la provenance du produit (+ c'est loin, + c'est cher avec une taxe versée à la plateforme
- Contenant standardisé

# LES CLIENTS

- Le consommateur « foyer » = personne qui vient faire ses courses
- Les plateformes locales
- Les plateformes régionales
- Le consommateur « hors foyer » = CHR, collectivités



# LES PARTENAIRES & RESSOURCES CLÉS

## Structure

- Un entrepôt qui sera divisé en trois : une partie stockage avec des espaces réfrigérés, une partie unité de transformation et une partie magasin

## Ressources humaines

- Achats
- Réception
- Approvisionnement
- Supply Chain
- Agent de production
- Magasinier
- Qualité/Santé
- Communication Marketing

## Partenaires & Fournisseurs

- Offreur de solution contenants
- PF Locales
- Producteurs
- Société de collecte pour les contenants cassés

## Ressources €

- Subventions publiques car Au Cœur du Vrac est une société d'utilité publique

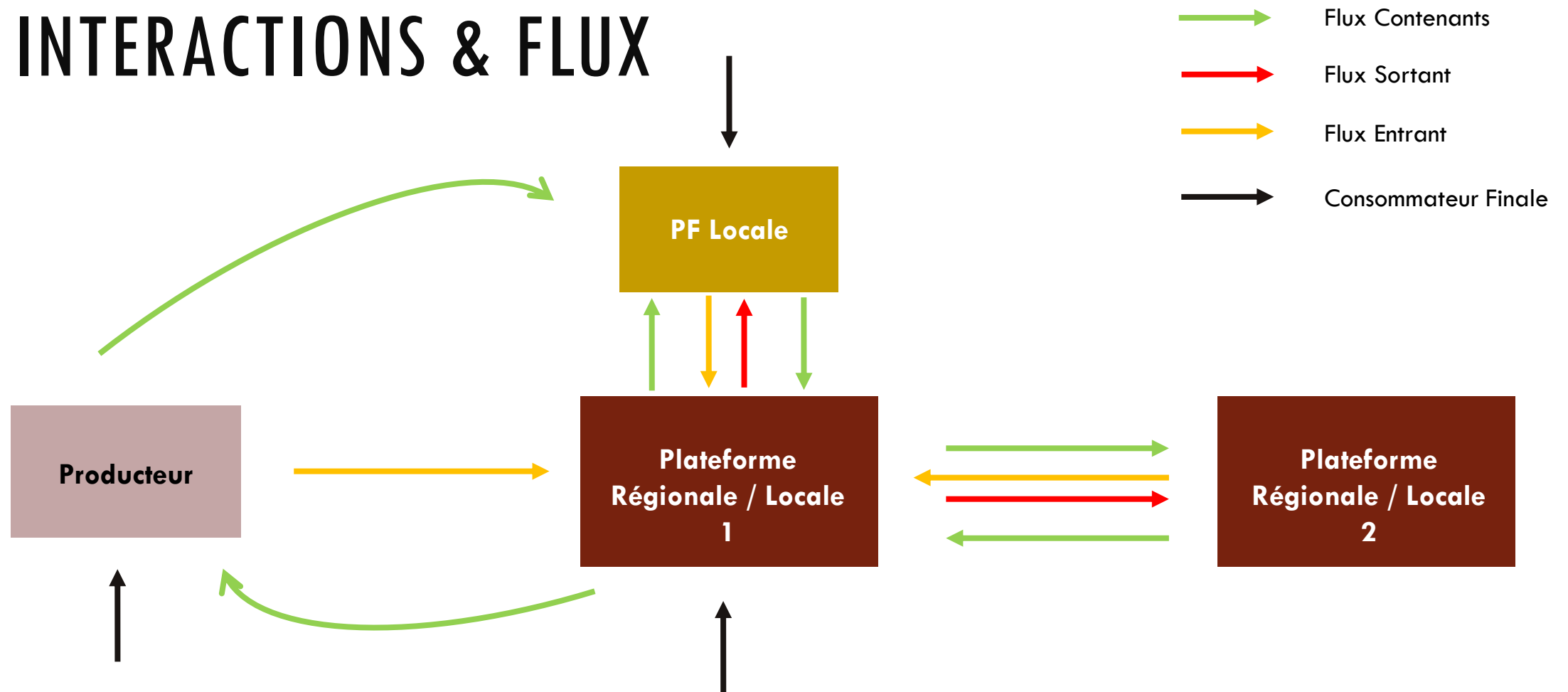
# L'IMPACT ENVIRONNEMENTAL

- La double utilisation de la plateforme à la fois en tant que plateforme régionale et locale permet de limiter le transport
- Utilisation du ferroviaire pour les livraisons inter-plateformes
- Mutualisation du transport
- Stratégie de reverse logistic = jamais de retour à vide

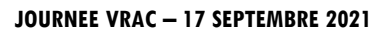
# LES CANAUX

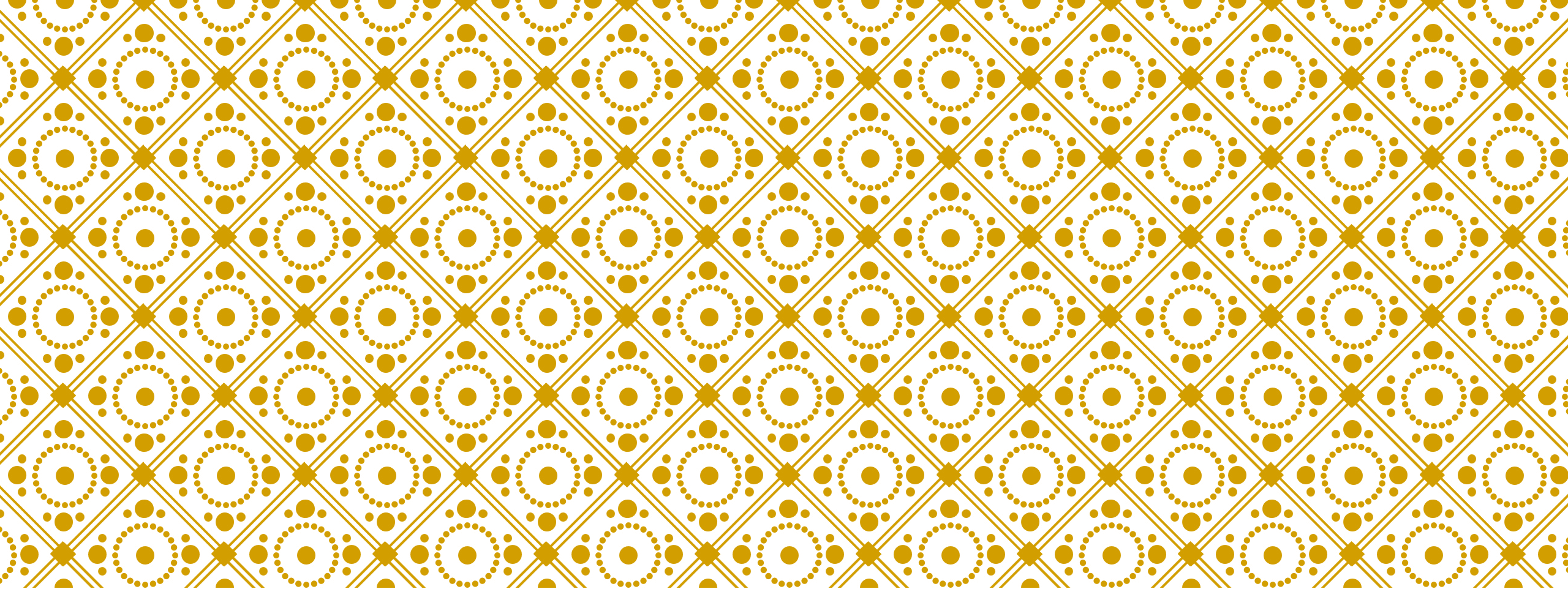
- Les étiquettes produits :
  - Logiciel unique pour toutes les plateformes afin d'uniformiser les étiquettes. On retrouvera dessus : informations de traçabilité, DLC, recettes possibles etc.
- Site Internet & réseaux sociaux
  - Un site internet unique pour toutes les plateformes où l'on retrouvera l'ensemble des producteurs, les actualités etc.
- Charte d'engagement et de qualité signée par les producteurs et les plateformes

# INTERACTIONS & FLUX



The image contains two logos. On the left is the 'Bretagne Supply chain' logo, featuring a stylized blue and orange puzzle piece icon above the text 'Bretagne Supply chain' in a blue sans-serif font. On the right is the 'Pack en transition' logo, which consists of a circular graphic divided into three colored segments (yellow, blue, and green) with the text 'Pack en transition' in the center and 'Dossier les paysan·ne·s emballagés' written below it.





# HALLONS !

Solution n°5

# L'OFFRE

« Hallons! » est une offre de distribution de produits en vrac en circuit très court (10km) centrée sur l'aménagement de halles mutualisées multi-producteurs.

Les consommateurs peuvent y retrouver une offre complète de produits du quotidien (alimentaire et non alimentaire, bio ou conventionnel). L'offre est aussi accessible aux clients professionnels (restaurateurs...).

Les producteurs peuvent soit être présents pour vendre et conseiller les consommateurs ou déléguer ce rôle à des conseillers / serveur vrac spécialisés et formés pour apporter conseil et aide au niveau de « bars à vrac » installés dans les halles. En complément, des espaces libre-service sont à disposition pour le non-alimentaire.

La solution peut aussi être envisagée avec l'évolution des équipements des logements : frigo connecté pour identification des puces NFC, placard adaptés aux contenants...

# LES + DE L'OFFRE

- Pour le consommateur
  - Des conseillers / serveurs formés et connaisseurs des produits et producteurs
  - Des « bars à vrac » permettant le conseil et la sécurité alimentaire
  - Un contact facilité avec les producteurs
  - Des produits de saison au prix juste
  - Une offre de livraison vers les particuliers et les clients professionnels (restaurateurs...)
- Pour les producteurs
  - Une valorisation des produits et producteurs locaux
  - Une solution de collecte / ramasse depuis les sites de production
  - Une offre de formation
- Pour la halle
  - Des partenariats avec les collectivités dans le cadre des Plans d'Alimentation Territoriaux, permettant de mettre en valeur la solution sur la collectivité et d'obtenir plus facilement des locaux

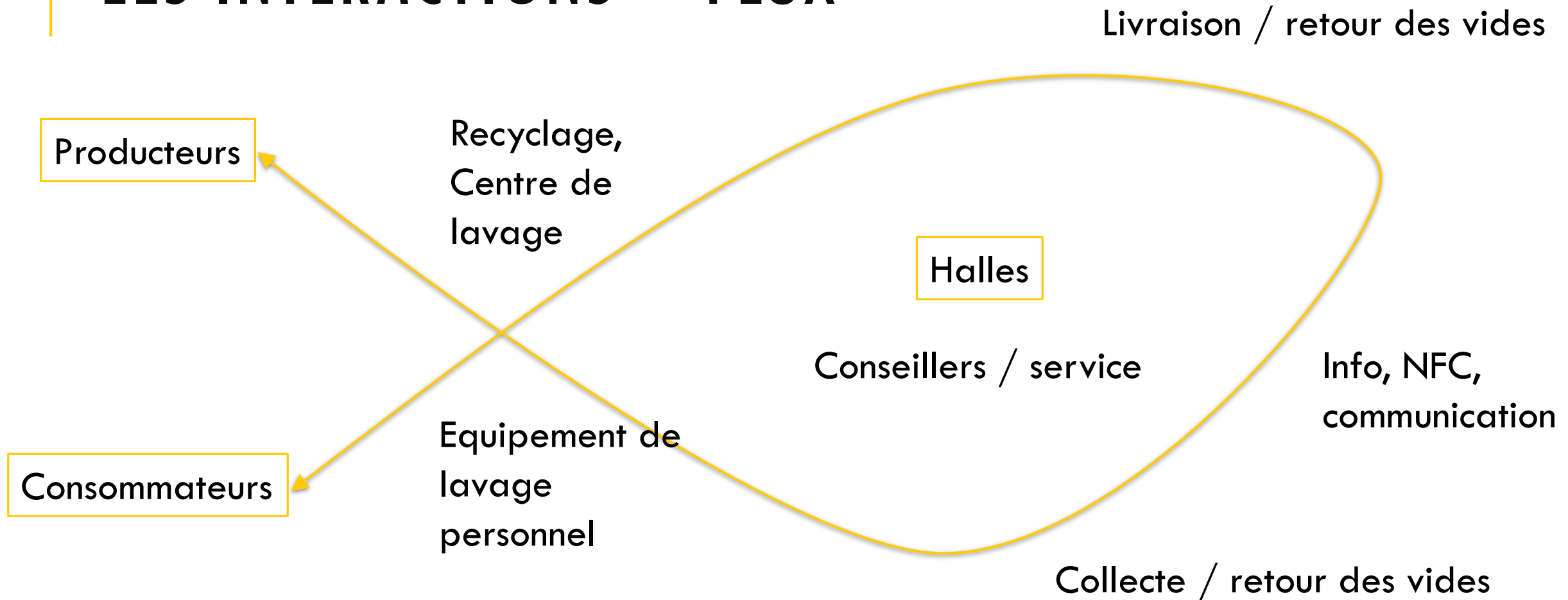


# LES INTERACTIONS — FLUX

L'organisation logistique est centrée autour du principe de la standardisation des contenants :

- En amont (producteurs — halles) : contenants adaptés, facilement manipulable, standardisés, adaptés aux différents produits (pâteux, solides, liquides...).
  - Les contenants sont lavés dans une unité de lavage après utilisation à la halle et retournés aux producteurs pour réemploi
  - Les flux de contenants vides permettent d'éviter les trajets à vide lors des ramasses des contenants pleins (reverse)
- En aval (halles — consommateurs) : contenants adaptés, standardisés, recyclable, de couleur différente en fonction des gammes de produits
  - Le consommateur peut laver lui-même ses contenants pour réemploi lors de ses courses ou le ramener pour lavage et réintégration dans le pool de contenants de la halle (consigne)
  - Les contenants sont équipés de puces NFC permettant de charger les informations produits lors de l'achat (composition, poids, DLC, informations producteurs...) (pas d'étiquette). Les puces des contenants sont réinitialisés à chaque achat ou retour.

# LES INTERACTIONS — FLUX



# LES CANAUX

- Conseillers / serveurs vrac
- Libre-service pour non-alimentaire
- Communication via la collectivité partenaire
- SMS / mailing clients
- Pas d'impression

# PARTENAIRES

- Partenaires en charge des relations avec les producteurs
- Station de lavage (2 types de contenants)
- Conseillers / serveurs vrac
- Service de livraison collective
- Puces NFC
- Frigo connecté

# RESSOURCES CLÉS

- Collectivités dans le cadre des Plans d'Alimentation Territoriaux
- Producteurs locaux

# HALLONS !

