Final deliverables: Business Model Canvas



Key Partners

Nos partenaires (mais aussi clients) privilégiés seront les chaînes de distribution chez aui nous installerons le système d'affichage numérique et le système de retraitement des bouteilles. Nous serons locataires de ces espaces ce qui constituera une ressource financière pour les arandes surfaces.

Nous ferons appel à des entreprises de soustraitance pour produire les bouteilles en verre(selon un desian que nous aurons défini) et à des techniciens pour assurer le bon fonctionnement de l'affichage dans chaque réseau de distribution. Notre équipe sera ainsi réduite à l'essentiel, nous permettant d'avoir des coûts moindres (pas d'usine ou de machine à faire construire, gestion plus efficace des salariés)



⊘Key Activities

Conception des bouteilles en verre. du système de rayonnage numérique et modulable. Mise en place de la production et de la distribution à grande échelle (usine de fabrication et loaistique). Elaboration et maintenance des systèmes logistiques de consigne et de rayonnage. Gestion de l'ensemble de la chaîne logistique, du rayonnage au retour des bouteilles. Gestion de la communication visuelle liée aux nouveaux modes d'affichage.

Key Resources



Equipe de designers et d'ingénieurs pour développer les produits.

Equipe de communication Soutien financier de la part de nos futurs clients (en échange d'une offre lorsque le projet sera effectif)

Value Propositions

La bouteille universelle et neutre résout le problème de la consigne, elle facilite l'aspect logistique car elle est interchangeable et donc utilisable par toutes les marques.

L'emballage en verre permet à terme de réduire les coûts de fabrication du packaging.

Désencombrement des poubelles et des décharges.

Pas de perturbateurs endocriniens Réduction de la quantité de déchets plastiques produits

Valorisation de l'image des marques (aspects environnementaux et sanitaires)

Innovation technologique qui développera la créativité des services marketing via un rayonnage doté d'un affichage numérique (évitant ainsi l'utilisation d'étiquettes) Possibilité de créer un sytsème de retraitement des bouteilles en interne pour qu'elles puissent repartir chez les producteurs de boisssons.



Customer Relationships

Présence sur tous les grands salons professionnels alimentaires et d'innovations (Paris Retail Week, SIAL, Em-pack Brussels, All4Pack...) Démarchage dans les grandes entreprises. Mise en place de prototypes chez les clients pour tester le système. Proposition d'un prix réduit au démarrage et à terme nous obtiendrons le monopole du marché.

Channels



Dans un premier temps nouvendrons des bouteilles standardisées aux maraues aui les ache-

mineront dans les grandes surfaces. Dans un second temps les bouteilles, magnifiées par le nouveau rayonnage, seront achetées dans les grandes surfaces par des particuliers. Importance de la loaistique. Livraison et retour des bouteilles consianées.

○Customer Segments

nementales.

Les clients visés sont les producteurs et fabricants de boissons ne contenant pas d'alcool (Coca-Cola, Pepsi, Schweppes, Nestlé, Danone...). Ils ont besoin de disposer d'un contenant pour distribuer leur boisson qui soit en même temps un support marketing (information sur le produit, distinction dans les rayons et attractivité). Il leur est également de plus en plus nécessaire pour leur image de participer à la transition écologique et d'avoir une politique RSE de plus en plus attentive aux questions environ-

Même s'ils ne sont pas clients à proprement parler, les consomamteurs fianux seront utlisateurs de notre solution e il sera essentiel de s'appuver sur leur expérience.

Cost Structure

Variable: Conception des produits et des équipements (design de la bouteille et de l'affichage numérique)



Fixe: Loyers et salaires (RH, responsable de communication, ingénieurs, designers)

Fixe: Redevance versée aux supermarchés pour la location des espaces

Revenue Streams



Pour mettre en œuvre et concrétiser le projet, nous ferons appel, pour l'investissement initial, dans un premier temps à l'aide de l'Etat et des citoyens (subventions et crowdfundina).

Une fois le projet lancé et opérationnel, nous facturerons aux entreprises de liquide une prestation sous forme de redevance mensuelle comprenant la location de la bouteille, la mise en rayon et la gestion logistique du nettoyage.

Social and environmental costs



Pour l'environnement: Coût en eau lié au nettoyage des bouteilles et coût en en électricité lié à l'affichage numérique en continu.

Pour la société: implication et des efforts d'adaptation



Social and environmental benefits

Pour l'environnement, notre projet permettra d'améliorer la qualité de l'air, de préserver les écosystèmes marins et terrestres. Pour la société, ce système permettra d'impliquer les consommateurs dans la production des produits qu'ils consomment, de les responsabiliser et de préserver leur santé.