

ARTICLE DE PRESSE

Étude de cas

10/06/2014

SIDEL CRÉE UN DESIGN DE BOUTEILLE QUI ENGENDRE 30 % DE BAISSÉ DE CONSOMMATION DE PET ET 30 % D'AUGMENTATION DES VENTES D'EAU POUR UNE CHAÎNE DE PHARMACIES MEXICAINES



Suite au lancement de son propre site de production et à la création de sa propre marque, Farmacias Guadalajara a constaté une augmentation de 30 % de ses ventes d'eau embouteillée grâce au support de Sidel, grand fournisseur de solutions de conditionnement PET. Son nouveau design de bouteille, développé avec l'équipe de conditionnement expérimentée de Sidel, a permis de réduire de 30 % la quantité de PET utilisé dans la bouteille, ce qui engendre des économies considérables et des bénéfices écologiques en raison de la moindre utilisation de matières premières.

Alors qu'elle faisait auparavant appel à des fournisseurs extérieurs pour l'eau en vente dans ses pharmacies, la chaîne de pharmacies mexicaines a récemment décidé de saisir toutes les opportunités de ce marché national en croissance constante. L'ouverture du site d'embouteillage d'Innomex, près la métropole de Guadalajara, a marqué la première étape de la création de la nouvelle marque.

Un marché en plein essor

Les Mexicains sont aujourd'hui les plus grands consommateurs d'eau embouteillée du monde, avec une moyenne d'environ 199,3 litres par an et par personne. L'eau embouteillée est de ce fait la catégorie qui connaît le plus grand essor sur le marché latino-américain. Elle devrait connaître une croissance supplémentaire de 5 % entre 2013 et 2017. En effet, les bouteilles PET sont l'emballage et la présentation de prédilection sur le marché mexicain.

ARTICLE DE PRESSE

Étude de cas

Flexibilité de la production

Créée en 1942 à Jalisco, la chaîne de pharmacies Farmacias Guadalajara vend des parfums et des médicaments majoritairement brevetés. Après des débuts relativement modestes, la société a pris une tout autre dimension. En 1962, elle s'est lancée dans un ambitieux programme de développement en ouvrant un grand nombre de nouvelles filiales et en ajoutant beaucoup de nouveaux services, comme l'ouverture des magasins 24 h/24. Les différentes sociétés appartenant à Farmacias Guadalajara ont ensuite fusionné en 1983 pour devenir Corporativo Fragua S.A.B. de C.V. – qui a été introduit en bourse dans les années 90. La société s'est ensuite diversifiée dans plusieurs secteurs complémentaires comme les services de transport, la sécurité, l'import, les laboratoires de développement et les magasins spécialisés dans la photo. Depuis 2004, la société ouvre plus de 90 nouvelles pharmacies par an, et compte donc actuellement plus de 1 200 magasins dans 24 États du Mexique.

Pour profiter des opportunités offertes par l'essor du marché de l'eau embouteillée, la société a commencé à exploiter activement le potentiel du secteur mexicain des boissons. Elle a ainsi pris la décision de lancer sa propre production d'eau plate et gazeuse. En étroite collaboration avec les ingénieurs et designers Sidel, l'entreprise a identifié les meilleurs moyens de créer un site efficace de haute technologie, paré pour le développement. Pour bénéficier de la flexibilité nécessaire pour créer sa propre marque d'eau dans différentes tailles et formats d'emballage, la société a ensuite installé une remplisseuse Sidel Eurotronica FM-C48 et un mélangeur Starblend sur le site d'Innomex. D'une cadence de 10 000 bouteilles par heure au format 1,5 l et de 16 000 bouteilles par heure aux formats 330 ml et 600 ml pour de l'eau potable de marque, la machine se caractérise également par une grande flexibilité de production.

Pour donner à la nouvelle marque – « Blue Bay » – une identité propre, Innomex souhaitait créer un tout nouveau design de bouteille. L'entreprise s'est donc tournée vers l'équipe de design d'emballage de Sidel, qui fait partie de Sidel Services, afin de s'appuyer sur sa grande expérience en matière de conception d'emballage et de marque. Le fruit de cette étroite collaboration : une forme solide et moderne qui forge l'identité de la nouvelle marque, tout en donnant à Innomex un avantage concurrentiel grâce à la baisse du coût de la bouteille. En effet, la consommation de matières premières et de ressources a considérablement baissé, car la nouvelle forme nécessite 12 grammes de moins de matières premières que la bouteille originale produite par le fournisseur

ARTICLE DE PRESSE

Étude de cas

tiers, soit 30 % de PET en moins au total – une économie considérable qui se répercute bien sûr aussi sur la rentabilité de la production. Outre les économies de ressources, la nouvelle forme s'est avérée très populaire auprès de l'utilisateur final. Les ventes ont augmenté de 30 % grâce à la meilleure identité du produit et au positionnement de marque renforcé.

Coup double

L'eau Blue Bay plate et gazeuse est aujourd'hui en vente dans les 1 200 magasins de Farmacias Guadalajara. Après le succès retentissant rencontré par son eau embouteillée, Innomex souhaite maintenant se développer sur le segment des boissons isotoniques et énergétiques. La société sait qu'un facteur en particulier a contribué au succès de la production et de l'image de marque de l'eau Blue Bay.

Le directeur de la société, Rodrigo Arroyo, reconnaît volontiers le rôle joué par Sidel : « Nous savions que nous avions besoin de technologies adaptées pour pouvoir passer en toute confiance à la production d'eau embouteillée. Nous avons bénéficié d'une équipe talentueuse, et notamment des ressources Sidel, ce qui nous a permis de respecter nos objectifs sur le projet et d'accroître la productivité de notre site. »





ARTICLE DE PRESSE

Étude de cas

Remarque : les images de ce document ne sont données qu'à des fins d'illustration et ne peuvent donc être reproduites. Si les fichiers haute résolution ne sont pas joints au document, veuillez contacter Chris Twigger de Shaw & Underwood PR. Voir les coordonnées ci-dessous.

Pour toute question éditoriale et publicitaire, veuillez contacter :
Shaw & Underwood PR
Chris Twigger, Director
Tél. +44 121 454 5584 / Mobile : +44 7795 423796
christwigger@shawandunderwood.co.uk

À propos de Sidel

Leader mondial des solutions PET pour le conditionnement des liquides alimentaires, Nous nous engageons à être le partenaire le plus innovant, le plus réactif et le plus fiable, et à proposer des solutions durables pour l'industrie des boissons.

Établis en Suisse, nous disposons de sites de production dans 13 pays du monde entier, et notre parc compte 30 000 machines installées dans plus de 190 pays. Grâce à nos 3 400 employés, nous fournissons des solutions de conditionnement optimales en PET pour les liquides alimentaires : eau, boissons non alcoolisées, lait, produits sensibles, huiles alimentaires et alcools, notamment la bière.

Notre objectif : créer de la valeur pour nos clients et leur proposer A Better Match, la solution sur mesure qui répond exactement à leurs besoins. Nous mettons donc à leur disposition des systèmes de production flexibles et fiables, qui s'adaptent facilement à l'évolution du marché et aux futures technologies, et qui s'accompagnent de services à forte valeur ajoutée.

Nous, Sidel, un partenaire à votre mesure – **A Better Match.**

Pour en savoir plus, rendez-vous sur www.sidel.fr