

INNOVATIONS & TENDANCES

LE POUCH'UP



LES ARGUMENTS D'AIDE À LA VENTE DU POUCH'UP



- Prêt à l'emploi, facile d'utilisation, robinet directement accessible
- Facile à porter et à stocker : se range facilement au réfrigérateur
- Parfaitement adapté à la consommation nomade
- Autoportant
- Facile à jeter
- Une offre nouvelle pour le consommateur



QUELS MOTS CLÉS ?



CRÉATIF

MODERNE

JEUNE

ÉCOLOGIQUE

INNOVANT

PRATIQUE

FACILE



UNE LARGE GAMME EN TERME DE CONTENANT



1 L



1,5 L



1,75 L



3 L



1 L



1,5 L



1,75 L



3L

UNE EMPREINTE ÉCOLOGIQUE RÉDUITE GRÂCE AU POUCH'UP



- **Réduction de l'emballage :**
 - Pas de carton pour le consommateur
 - Pas de poignée plastique
 - Utilisation de Vitop court
- **Moins de transport**
- **Meilleure durée de conservation (par rapport à une bouteille), donc réduction du gaspillage des produits**



EMPREINTE CARBONE



Faible Empreinte carbone

- Une empreinte carbone équivalent seulement à 20% de celle d'une bouteille en verre.



LOGISTIQUE OPTIMISÉE



1 camion: 36 192 bouteilles vides
qui peuvent contenir 27 144 L



1 camion: 184 800 Pouch'Up vides qui
peuvent contenir 277 200 L

Soit **5x** plus d'emballages vides qui
peuvent contenir **10x** plus de produit

LE POUCH'UP : UN MARCHÉ DÉJÀ OUVERT ET AVEC DES PERSPECTIVES



Le Pouch-Up® dans le monde

1,5 million de pouches au Royaume-Uni
ASDA, M&S

Plus d'un million de pouches ont été vendus en Finlande, 15 références

Saké commence au Japon

+13% croissance en France

Segments de marché en croissance:
cocktails (UK, USA), jus de pomme (Europe)

LES ACTEURS PRINCIPAUX



Les marques



Les distributeurs



SYNTHÈSE ATOUS & CONTRAINTES



ATOUS	CONTRAINTES
<ul style="list-style-type: none">• Nouveaux consommateurs• Fraîcheur / Design• Belle communication• Tendances / Innovation / Nouveauté rayon• 1 ère étape des distributeurs franchise et une confiance installée	<ul style="list-style-type: none">• Volume minimum de 15 000 unités (alternative en cours Baginov à 5000)• Automatisation / BIB

Pour plus d'informations : Patrice Sourice 06 17 81 41 79



LOIRE PROPRIÉTÉS

LA FORCE D'UN GROUPE DE VIGNERONS SUR LE VAL DE LOIRE



Tél. 02 41 68 81 91 • Fax 02 41 54 07 23 // Rte de Vauchrézien • BP 37 • 49320 Brissac-Quincé, FRANCE