

00:00:43:20 - 00:01:08:11

Bonjour On The Way, merci beaucoup pour l'invitation. Moi, c'est Camille Perbost, cofondateur de La Tournée. J'ai fait une école d'ingénieur qui n'avait rien à voir avec le monde des déchets et nos poubelles, ni l'ingénierie des emballages. J'étais plutôt spécialisé en sciences des données. Et puis est venue ma dernière année, comme une grosse partie de ma promo, on a été biberonnés pendant le confinement par les conférences de Jean-Marc Jancovici ou de Gaël Giraud, qui a été un peu notre réveil écologique à nous.

00:01:08:13 - 00:01:25:09

Et mon cœur balançait entre les sciences et données et sauver nos poubelles. J'ai complètement craqué. Et puis je me suis lancé dès ma sortie d'études. Donc j'avais 24 ans, c'était en 2021 et on a lancé La Tournée à ce moment-là. Donc mon réveil écologique un peu global, ça a été au cours du premier confinement. Après le sujet des emballages, il est arrivé beaucoup plus tôt aussi.

00:01:25:11 - 00:01:45:10

J'ai eu la chance en seconde de partir dans une famille d'accueil pendant trois mois en Allemagne. Et ce qui est intéressant en Allemagne, c'est que la consigne est omniprésente. Si on prend un produit un peu emblématique de l'Allemagne : une bouteille de bière, quand vous l'achetez au supermarché, vous payez un petit supplément sur la bouteille. Et quand vous l'avez terminée, vous la rapportez en supermarché, vous la mettez dans une machine de déconsignation et vous récupérez le montant de l'emballage.

00:01:45:12 - 00:02:02:01

Et derrière, cette bouteille, elle va être lavée, réutilisée. Ça a toujours été un peu ancré dans ma mémoire, ce sujet et c'est revenu quand je me suis intéressé au sujet des emballages en dernière année. Avec mon associée Juliette, on aime bien dire qu'on s'est rencontrés autour d'une poubelle. On trouve que c'est un beau mythe fondateur. On a commencé à s'intéresser au sujet des déchets.

00:02:02:04 - 00:02:16:02

On a constaté qu'on en produit de plus en plus. Pour donner une petite statistique, on est à plus de 500 kilos par citoyen Français par an. Et quand on regarde ce qu'on a dans nos poubelles, on réalise que le problème principal, c'est le plastique aujourd'hui. Il est omniprésent. Le gros problème de ce plastique, c'est qu'on le recycle très difficilement.

00:02:16:02 - 00:02:35:01

Quand on le recycle, il perd beaucoup de ses propriétés physiques. On arrive à le décycler dans le meilleur des cas, donc typiquement des emballages plastiques à en faire du mobilier urbain ou ce genre de choses. On a beaucoup de mal à lui redonner les mêmes propriétés pour pouvoir le recycler

à l'infini comme on peut l'entendre dans beaucoup de discours marketing et tout le plastique n'est pas recyclé, ce qui représente en fait la majorité : 80 % du plastique n'est pas recyclé aujourd'hui.

00:02:35:01 - 00:02:56:23

Il finit soit incinéré, donc il est brûlé dans des centrales thermiques, soit dans des décharges. Et en fait, dans ces décharges, ce plastique il va ensuite se dégrader, se disséminer un peu partout dans notre environnement, avoir un impact dévastateur sur notre santé, sur les écosystèmes. On prend tout juste conscience de l'impact que va avoir ce plastique qui va être présent pendant des centaines d'années dans notre environnement et un peu en train de créer une bombe à retardement.

00:02:56:23 - 00:03:16:12

Donc il y a un consensus clair qui est qu'il faut réussir à réduire drastiquement notre consommation de plastique, surtout le plastique à usage unique. Maintenant, quand on regarde notre poubelle, qu'est-ce qu'il y a d'autre comme types d'emballages : il y a du carton, il y a de l'aluminium. Alors ça, c'est des matériaux intéressants. Mais on a encore quand même beaucoup de mal à avoir un bon taux de recyclage sur ces matériaux.

00:03:16:14 - 00:03:31:05

Et ensuite, on a le verre. Alors le verre, il a tout pour être un bon élève. Aujourd'hui, c'est 88 % du verre qui est recyclé en France. Mais le gros problème de ce recyclage du verre, c'est qu'en fait il est très énergivore. Donc quand vous jetez vos bouteilles en verre, vos bocaux dans votre poubelle verte, derrière ils sont acheminés en centre de tri.

00:03:31:11 - 00:03:49:10

Et en fait, ce verre, on va devoir le laver une première fois. On va devoir ensuite le chauffer pour le faire fondre et pour faire fondre du verre, il faut le chauffer à 1500 degrés. Donc ça dépense énormément d'énergie et vous allez devoir réinjecter la matière première pour avoir de nouvelles bouteilles. Tout ce processus, même s'il paraît vertueux et qu'on dit que le verre est 100 % recyclable, il reste très très énergivore.

00:03:49:12 - 00:04:10:12

Une fois qu'on a fait un peu cet état de l'art du recyclage, on réalise que oui, c'est une solution, il ne faut pas complètement jeter la pierre au recyclage. Ça reste quelque chose d'intéressant, c'est important de trier ses déchets, mais ce n'est pas une solution optimale, du moins pas suffisante. Et il faut aller chercher aussi d'autres alternatives. Et donc c'est là qu'on a nos souvenirs de seconde, à rapporter nos bouteilles de nos bouteilles en supermarché.

00:04:10:14 - 00:04:27:05

C'est là qu'on regarde ce que font des pays étrangers comme la Belgique, comme le Canada, comme la Suède, et qu'on réalise qu'en fait la consigne, c'est un usage qui existait aussi en France, qui a disparu, mais qui, bien exécuté, peut être beaucoup plus vertueux. Ce qui est assez intéressant sur la consigne, c'est qu'en fait il y a beaucoup de Français aujourd'hui qui ont des souvenirs de cette consigne.

00:04:27:07 - 00:04:47:11

Moi, quand j'en parle à mes grands-parents ou à mes parents, ils me rappellent que quand ils étaient petits, ils étaient chargés de rapporter les bouteilles en verre ou les pots de yaourt à l'épicerie et que ça leur permettait de gagner quelques centimes pour avoir ensuite de l'argent de poche et s'acheter des bonbons. Donc c'est un usage qui fonctionnait très bien en France et qui a petit à petit été démantelé au profit du plastique et du recyclage, mais qui est complètement possible et réalisable.

00:04:47:11 - 00:05:05:01

Donc là où aujourd'hui, vous avez que des emballages à usage unique qu'on va concevoir pour une utilisation. Votre bouteille en verre, vous allez la concevoir pour jusqu'à 40 utilisations, donc elle va être beaucoup plus solide

00:05:05:07 - 00:05:29:09

Et derrière, même si ça vous coûte un peu plus évidemment de la produire, eh bien en fait vous allez amortir toute l'énergie utilisée, toute la matière première utilisée sur toutes les utilisations. Dans un système de consigne suffisamment optimisé, vous avez un usage qui est beaucoup plus vertueux que de l'usage unique ou du recyclage. Un exemple qui est souvent pris dans les études d'impact qui permettent de quantifier l'impact d'une solution par rapport à une autre : la brasserie Meteor en Alsace.

00:05:50:02 - 00:06:06:01

Ça leur permet également d'économiser de l'eau, contrairement à ce qu'on pourrait penser, avec la consigne qui nécessite de l'eau évidemment au lavage. Mais en fait il faut savoir que le recyclage aussi. Une consigne correctement optimisée, c'est beaucoup plus vertueux. Et c'est la raison pour laquelle on a la conviction que c'est une solution vers laquelle il faut aller.

00:06:06:03 - 00:06:21:06

Une fois qu'on a fait un peu ce panorama dressé cet état-là, on s'est dit « Bon, voilà, comment est-ce qu'on arrive à revenir à cette consigne ? » Donc là, on a commencé par faire ce qu'on appelle dans la startup nation une phase de discovery. Donc on est allés parler à des citoyens, à des gens dans la rue, à nos grands-parents aussi.

00:06:21:10 - 00:06:38:05

C'est là qu'on a récolté tous les souvenirs. Et on s'est rendu compte qu'en fait, ça faisait complètement consensus parmi les citoyens. Il y a un sondage Ifop qui est sorti en 2019, qui dit que 88 % des Français sont enclins au retour de la consigne. La tendance consommateur, elle était claire. Donc ensuite, ce qu'on est allés faire, c'est qu'on est allés voir des producteurs.

00:06:38:07 - 00:06:52:17

En fait, pourquoi est-ce que vous êtes passés au verre perdu ? Pourquoi ne pas revenir à la consigne ? Et en fait, on a réalisé que tous ces producteurs étaient aussi super intéressés, se rendaient bien compte qu'il y avait quelque chose à faire, mais n'arrêtaient pas de nous dire qu'en fait, ils ne savaient pas forcément comment s'y prendre, comment laver les bouteilles, quelles bouteilles choisir, ...

00:06:52:19 - 00:07:10:00

Je parle de bouteilles, mais c'est évidemment aussi des bocaux, tous types d'emballages consignés. Comment y revenir et surtout comment distribuer ces produits ? Parce qu'en fait, aujourd'hui, je n'ai aucun distributeur qui me permet de pratiquer de la consigne. Je n'ai aucun supermarché classique qui va avoir des bornes de retour comme en Allemagne dans lesquelles les gens vont pouvoir rapporter leurs contenants.

00:07:10:02 - 00:07:27:03

Et donc on s'est rendu compte qu'il y avait quelque chose à construire en fait. Un acteur entre tous ces consommateurs qui en fait avaient envie d'aller vers un mode de vie plus zéro déchet. Et tous ces producteurs qui, en fait, sont enclins à tester des choses, qui n'ont qu'une envie, c'est d'essayer de changer, mais qui, en fait, n'ont pas forcément les outils en main ni les distributeurs pour pouvoir le faire.

00:07:27:03 - 00:07:40:13

Il faut savoir que la consigne n'a pas complètement disparu en France. Elle existe encore dans les CHR (les cafés, hôtels, restaurants). Si vous allez dans un café et que vous prenez un soda dans une bouteille en verre, si vous prenez cette bouteille dans vos mains, vous verrez qu'il y a des petites traces d'usure sur les côtés de la bouteille.

00:07:40:15 - 00:08:00:09

Et en fait, c'est une bouteille consignée. Donc, beaucoup d'industriels ont gardé une partie de leur filière en consignée uniquement pour les cafés, hôtels, restaurants, notamment pour des questions d'esthétique. Parce que c'est plus joli d'avoir une bouteille en verre sur sa table. Mais ce qui fait qu'en fait, il existe toujours une filière et on s'est rendu compte qu'on pouvait partir de cette filière pour essayer de construire un acteur qui remette la consigne au goût du jour.

00:08:17:12 - 00:08:32:24

Et nous ensuite tous ces bocaux et bouteilles vides, on va s'occuper du lavage et de leur réemploi auprès de nos fournisseurs. Et donc en fait le nom de La Tournée, il est venu de là. C'est la tournée du laitier. L'idée, c'est de faire des tournées de livraison, de livrer plusieurs clients sur le même trajet, à l'image de ce qui était fait dans des villages autrefois pour du lait ou pour d'autres produits.

00:08:33:01 - 00:08:52:07

Dans les faits, comment est-ce que c'est lancé ? Parce qu'en fait, on était complètement extérieurs au monde de la logistique. Donc avec mon associée Juliette, on est un peu partis la fleur au fusil. On a loué un petit box à louer les box dans lesquels vous mettez vos meubles quand vous déménagez de quinze mètres carrés, on a loué une camionnette, on a acheté un premier assortiment de produits, justement en s'appuyant sur quelques grossistes en CHR, aussi quelques producteurs qui étaient déjà passés à la consigne.

00:08:52:09 - 00:09:07:06

Et on a commencé à aller sur les marchés dans la banlieue ouest de Paris, avec quelques flyers pour essayer d'en parler à des clients potentiels et à les convaincre de passer commande sur La Tournée. Et en fait ça super bien fonctionné. Le bouche à oreilles a tout de suite pris.

00:09:07:08 - 00:09:24:14

Très rapidement en fait on a plus pu faire toutes les livraisons nous-mêmes. La camionnette était trop chargée et ça nous a permis de prendre un premier entrepôt, de grossir l'équipe, d'avoir des premières camionnettes, des premiers livreurs. Et en fait toute cette première masse de clients, cette première appétence, c'est ce qui nous a permis ensuite d'aller grossir l'offre.

00:09:24:16 - 00:09:44:09

Vous vous rendez compte très rapidement quand vous vous intéressez au sujet de la grande distribution que ce qui fait le pouvoir, c'est le volume. Et quand vous arrivez pour convertir un producteur à la consigne, mais vous n'avez pas de clients, il ne va pas vous écouter. En revanche, le jour où vous avez déjà quelques centaines de clients qui sont super fidèles, qui sont fans du concept de consigne, eh bien là, vous avez un argument pour le pousser à tester quelque chose.

00:09:44:11 - 00:09:58:16

Pas changer complètement, mais déjà tester quelque chose. Donc vous avez un embryon de changement. C'est ce qu'on a pu faire en fait avec cette première étape. On a réussi à convertir des premiers producteurs avec nous, à ajouter de nouveaux produits à l'assortiment. C'est ce qu'on fait maintenant depuis un an et demi. La base de clients n'a fait que grossir depuis.

00:09:58:18 - 00:10:21:22

On s'est lancés d'abord dans l'ouest, dans la banlieue ouest parisienne, donc on dessert tout le 78, 92, 95 et on vient d'ouvrir un deuxième entrepôt à côté de Boissy-Saint-Léger pour desservir la banlieue est. Ça nous a permis en fait d'avoir aujourd'hui plus de 6000 clients, qui sont aujourd'hui notre argument principal quand on va voir un producteur et qu'on lui dit « Regardez, il faut passer à la consigne et vous allez le faire avec nous ! »

00:10:21:24 - 00:10:36:11

Aujourd'hui, on a plus de 6000 clients. Ces clients, ce sont principalement des familles. Tous aujourd'hui en banlieue parisienne. Et ces clients, ce qu'on constate, c'est qu'ils ont un attachement très fort à La Tournée, à la consigne et qu'en fait, ce sont nos premiers ambassadeurs. On a un bouche à oreilles qui est très, très fort aujourd'hui.

00:10:36:13 - 00:10:57:01

C'est ce qui nous permet de grossir au quotidien et d'en convaincre de plus en plus. Ce qu'on disait au départ, c'est que la consigne, c'est vraiment quelque chose qui fait consensus, qui est intergénérationnel. Et ce qu'on constate c'est qu'on a évidemment ce persona principal, qui sont des familles, mais qu'on a aussi des personnes plus âgées qui, en fait, ont passé commande pour la première fois en ligne avec nous, parce qu'on est les seuls à leur proposer de la consigne.

00:10:57:03 - 00:11:13:15

On a aussi des personnes plus jeunes qui sont non pas convaincues par leurs souvenirs d'enfance, mais par l'impact écologique en tant que tel. Et en fait, on arrive à toucher beaucoup de générations différentes. On arrive à aller chercher des gens qui ne se définissent pas comme écolos au départ. Personne aujourd'hui n'est fan de ses poubelles, contrairement à d'autres sujets écologiques qui sont plus clivants.

00:11:13:18 - 00:11:30:07

Tout le monde a envie de changer. En leur proposant une solution qui est vraiment pratique, qui s'inscrit dans leur quotidien. Parce que là, je veux dire, rendre vos bocaux et vos bouteilles au livreur à la livraison suivante, il y a aucune contrainte. C'est aussi simple que de sortir ses poubelles. Quand vous leur mettez ça à disposition avec des produits qui leur plaisent, eh bien, en fait, vous vous rendez compte que vous pouvez faire changer beaucoup de monde.

00:11:30:07 - 00:11:49:12

Pour notre offre, aujourd'hui, on propose plus de 400 produits. On a l'ambition de monter jusqu'à plus de 1000 produits. Notre contrainte principale, c'est évidemment qu'on veut travailler avec des producteurs qui font du consigné. On est obligés évidemment d'en accompagner certains, d'en

convertir certains, pour pouvoir les proposer au catalogue. Notre volonté, ça a toujours été d'écouter nos clients sur les produits que l'on propose.

00:11:49:14 - 00:12:13:08

Et en fait, on a vite réalisé que c'était très important d'avoir une offre bio et locale et d'aller évidemment dans ce sens-là, mais qui avait aussi besoin d'emmener les industriels avec nous et qu'en fait, les gens avaient un attachement très fort à des marques qu'ils connaissent depuis qu'ils sont tout petits. Et donc on a fait le choix de ne pas justement faire le choix à la place de nos clients, de leur proposer plusieurs alternatives possibles pour chaque unité de besoin et de leur donner toutes les informations pour que eux puissent faire un choix qui soit éclairé.

00:12:13:10 - 00:12:30:21

Ce qu'il faut savoir sur les producteurs, c'est qu'il y a une loi qui est passée sur le sujet, qui s'appelle la loi Agec, qui fixe des objectifs de réemploi jusqu'en 2040. En fait, chaque producteur va être obligé d'avoir un pourcentage de sa production qui est en emballage consigné, réemployable, et ce pourcentage va augmenter au fur et à mesure des années.

00:12:30:21 - 00:12:47:04

Donc il y a une obligation légale qui est en train de se mettre en place. Ça, c'est la première chose. Et nous ensuite, en tant que distributeurs bien connectés à tout l'écosystème de consigne, la première chose qu'on fait, c'est évidemment de les mettre en relation avec toutes les parties prenantes nécessaires à la mise en place de la consigne du réemploi chez eux.

00:12:47:06 - 00:13:14:02

Donc, ça va être des centrales de lavage qui en fait ont vraiment l'expertise du lavage. Comprendre quel coût ça peut coûter, quelles sont les différentes contraintes là-dessus. La deuxième chose, ça va être de les mettre en relation avec des fournisseurs d'emballages, en fait, qui vont travailler spécifiquement sur des solutions réemployables. Et ensuite, ça va être de leur montrer que nous, on a une base clients déjà existante, qu'on a tant de pourcent de nos clients qui réclament déjà leurs produits et qu'en fait très facilement avec déjà ces acteurs qui sont en place un peu partout, eh bien ils peuvent mettre en place un projet pilote, un test, pour qu'ils soient ensuite convaincus que ça fonctionne.

00:13:14:02 - 00:13:35:13

Ce qu'on constate, c'est qu'on a un attachement très fort à notre marque et à notre concept. Nos clients, une fois qu'ils ont vraiment expérimenté la consigne, donc une fois qu'ils ont passé leurs deux premières commandes, qu'ils ont vu que c'était très pratique, que ça pouvait s'intégrer parfaitement dans leur quotidien et que c'est aussi simple de rendre une caisse de bocaux consignés que de sortir une poubelle de chez soi.

00:13:35:15 - 00:13:55:21

On constate que, après un an, on perd seulement 5 % de nos clients, donc 95 % de nos clients, après la deuxième commande continuent de rester chez nous. Et ça, c'est un levier très fort, y compris pour les producteurs. C'est qu'en fait aujourd'hui, si vous passez en consigné, il y a très peu de producteurs qui l'ont fait. Et donc vous avez un boulevard pour avoir un produit qui est apprécié par des clients un très très fidèles.

00:13:55:21 - 00:14:11:22

Donc c'est un vrai levier pour nous pour convaincre les producteurs.

Notre proposition de valeur, elle tient sur plusieurs choses. On propose un service qui est très pratique. Vous n'avez plus besoin d'aller au supermarché pour faire faire vos courses, vous faites vos courses sur notre site, on vous livre sur beaucoup de créneaux dans la semaine. Ça s'intègre très facilement à votre quotidien.

00:14:11:24 - 00:14:27:21

Et après, sur les déchets, c'est vraiment aujourd'hui, vous sortez trois fois votre poubelle par semaine. Avec nous, vous allez la sortir plus qu'une seule fois et bientôt on les videra complètement. Vous n'aurez plus à avoir cette charge mentale des poubelles.

Alors en lançant La Tournée, on s'est évidemment questionnés sur le principe de livraison en lui-même, qui est assez controversé aujourd'hui, quand on voit ses dérives de livraison ultra rapide.

00:14:27:21 - 00:14:41:20

On s'est rendu compte que, une livraison, elle pouvait être très vertueuse aussi si elle est bien exécutée. Donc nous, le choix qu'on a fait, c'est de prendre tous nos livreurs en CDI. Et en fait, on a des livreurs qui sont assignés à certaines zones. Donc chacun de nos livreurs, quand ils vont livrer nos clients, ils vont pouvoir aussi créer du lien avec leurs clients, il y a une récurrence qui se crée

00:14:41:20 - 00:15:07:06

Et en fait, on arrive à créer une relation qui est assez, assez vertueuse. Et sur les tournées en elles-mêmes, toujours en écoutant nos clients, ça a été notre fil directeur depuis le départ. On se rend compte que ce n'est pas un besoin fondamental d'être livré, de pouvoir se faire livrer ses courses en 3 heures, que vous pouvez aussi anticiper vos courses la veille ou un peu plus en amont, surtout quand ce sont des courses récurrentes, nous, c'est tous les produits du quotidien.

00:15:07:07 - 00:15:29:16

Alors notre fonctionnement aujourd'hui, c'est qu'on implante des entrepôts localement très proches de nos clients. Donc on a aujourd'hui un entrepôt qui est en banlieue ouest parisienne, un entrepôt en banlieue est parisienne. Et ça, ça nous permet de faire des tournées qui sont très optimisées pour livrer nos clients. Donc en fait, aujourd'hui, sur La Tournée, vous choisissez un créneau de livraison jusqu'à 24 heures avant et derrière, nous, on va pouvoir livrer tous les clients de votre quartier qui ont choisi le même créneau de livraison que vous sur une tournée de livraison qui est très optimisée.

00:15:29:16 - 00:15:45:04

Ces tournées de livraison sont tellement optimisées qu'on arrive à réduire considérablement le trajet qui est effectué entre chaque client et qu'on arrive à être plus écologiques qu'un trajet en véhicule thermique jusqu'au supermarché, ce que font aujourd'hui 80 % de nos clients pour aller faire leurs courses.

00:15:45:06 - 00:16:00:19

Alors les prochaines étapes pour nous ? La première chose, ça va être de continuer de se développer en Ile-de-France. On a aujourd'hui deux entrepôts. On a l'ambition d'en ouvrir deux autres en Ile-de-France et de continuer de densifier toutes nos tournées et de convaincre de plus en plus de monde de passer à la consigne.

00:16:00:21 - 00:16:18:04

L'étape suivante de notre expansion, ce sera ensuite d'aller dans d'autres villes en France, dans d'autres grandes villes françaises. Et ensuite en termes d'offre, l'idée, ça va être de continuer de grossir notre assortiment, de proposer de plus en plus de produits. Aujourd'hui, on a 400 produits. L'idée, ça va être de monter jusqu'à 900 ou 1000 produits pour couvrir vraiment tous les besoins du quotidien.

00:16:18:06 - 00:16:40:18

Et pour cela, ça va consister à convaincre de nouveaux producteurs et industriels de passer à la consigne. Ça va également être de continuer de développer notre marque en propre. Il faut savoir qu'on a développé aussi notre propre marque, La Tournée, en contenant consignés, de continuer de développer tout cet assortiment en essayant de faire en sorte de standardiser le plus possible nos emballages pour qu'ils puissent ensuite être réemployés le plus facilement possible par tous nos fournisseurs.

00:16:40:20 - 00:17:02:05

L'idée, ça a aussi été de créer notre propre marque, La Tournée, pour pouvoir proposer un maximum de produits. Et pour ce faire, on s'est associés à des acteurs locaux, donc des conditionneurs locaux aussi, des producteurs de produits frais locaux. Pour donner un exemple, aujourd'hui, tous nos produits frais sur la zone ouest en Ile-de-France viennent d'un producteur qui est en Normandie, qui est situé à 110 kilomètres de notre entrepôt.

00:17:02:07 - 00:17:21:16

Et c'est vraiment une de nos volontés, c'est de travailler avec des partenaires qui soient les plus proches possible de nos zones de distribution et qui, en fait, nous permettent également de standardiser le plus possible notre parc d'emballages pour que les réemplois soient les plus efficaces possibles.

Et notre troisième volonté, c'est d'aller beaucoup plus loin dans la transparence en proposant un indicateur environnemental sur chacun de nos produits.

00:17:21:17 - 00:17:38:20

Donc, il y a des initiatives comme celle du Planet Score qui nous plaisent beaucoup, qui donne une idée de l'impact sur différents critères de chacun des produits. Et ce qu'on est en train de construire avec chacun de nos partenaires, c'est cet indicateur environnemental pour que tous nos clients puissent faire des choix éclairés et avoir conscience de ce qu'ils achètent.

00:17:38:22 - 00:17:53:13

Alors, les grosses forces de ce modèle et la raison pour laquelle on y croit, c'est que premièrement, vu qu'on implante nos entrepôts localement, on a des coûts de livraison qui sont très faibles, notamment grâce à nos tournées optimisées et qu'en fait, nos clients aiment beaucoup le concept et ont un fort attachement et donc vont rester au cours du temps.

00:17:53:13 - 00:18:07:08

Avec ces deux atouts là, on arrive à construire un modèle qui est rentable. On est sur le point de rentabiliser notre premier entrepôt dans l'ouest de Ile-de-France. La manière dont on a pu arriver jusque-là et comment est-ce qu'on va se développer pour la suite ? Il faut savoir que toute la grande distribution, c'est un domaine qui est assez capitalistique.

00:18:07:08 - 00:18:24:07

Vous avez évidemment besoin de louer un entrepôt, vous avez besoin de camionnettes, vous avez besoin de grandes étagères à palettes dans vos entrepôts. Donc on a commencé sur fonds propres, mon associée Juliette et moi. On a mis un peu de nos économies pour louer ce premier box à louer et une première camionnette, ainsi que notre premier stock de bouteilles consignées.

00:18:24:09 - 00:18:42:03

Le concept a tellement bien pris qu'on a très vite trouvé des premiers investisseurs, des premiers business angels. Donc ces business angels, ils viennent d'entreprises que vous connaissez peut-être.

Des entreprises comme La Ruche qui dit oui, comme Back Market, comme Midnight Trains, qui essaie de remettre au goût du jour le train de nuit. Donc voilà, des entreprises qui sont dans la même trame que la nôtre.

00:18:42:08 - 00:19:00:09

Ces premiers investisseurs, ils nous ont permis de prendre ce premier entrepôt, de continuer de prouver notre concept, d'en ouvrir un deuxième. Et aujourd'hui, on a trouvé de nouveaux investisseurs pour aller plus loin, pour développer les prochains entrepôts et se développer ensuite partout en France d'ici la fin de l'année 2024.

Ce qu'on ne voit pas dans tout ça, c'est que ça paraît très simple, c'est un site de vente comme on peut en voir partout sur Internet, où vous achetez vos différents produits, vous choisissez votre créneau de livraison ou vous vous faites livrer.

00:19:00:10 - 00:19:16:00

Mais en fait, nous, on internalise tout. On a nos entrepôts, on a nos livreurs, on a nos camionnettes et donc ça nécessite de recréer tout le logiciel nécessaire pour que tout ça fonctionne bien ensemble.

00:19:16:02 - 00:19:32:01

Donc en fait, on a recréé en interne un logiciel de gestion d'entrepôt qui est fait pour la consigne. Parce que toutes les solutions existantes aujourd'hui n'intègrent plus la consigne. On a une solution qui nous permet d'optimiser toutes nos tournées de livraison en fonction des contraintes que l'on a. Donc la taille de nos caisses, l'autonomie de nos camions électriques, Parce qu'évidemment, vous ne pouvez pas faire la même distance qu'avec un véhicule thermique.

00:19:32:01 - 00:19:51:01

Donc vous devez vous assurer que vous êtes bien capable de terminer une tournée. Et évidemment, les contraintes horaires de nos livreurs.

Toutes ces solutions mises bout à bout, c'est là qu'on est revenus un peu aux sciences des données initiales. C'est ce qui nous permet aujourd'hui d'avoir un service qui fonctionne très bien, à des coûts qui sont intéressants et qui nous permettent d'être rentables.

00:19:51:03 - 00:20:13:17

Avec La Tournée, on est évidemment très lucides, mais on reste minuscules par rapport à la grande distribution actuelle et des empires comme Carrefour ou Leclerc. Mais on a la conviction que c'est possible de changer. Ce changement, il viendra de plusieurs choses. Il viendra évidemment du gouvernement avec des lois qui sont ambitieuses sur le sujet. La loi Agec qui a été une première étape, on espère qu'elle sera respectée et qu'il y aura des lois encore plus contraignantes qui viendront dans le futur.

00:20:13:19 - 00:20:33:09

Elle va venir évidemment aussi de nous, en tant que citoyens qui pouvons faire de nouveaux choix de consommation en commandant chez des entreprises comme La Tournée par exemple, ou en participant à des initiatives lancées par des associations comme Zéro Waste France.

Et évidemment des entreprises, en n'attendant pas qu'il y ait forcément la contrainte gouvernementale pour tester des choses.

00:20:33:11 - 00:20:50:22

C'est en testant des choses aussi qu'on se rend compte de leur faisabilité et donc il est essentiel, même s'ils ne sont pas forcés à le faire aujourd'hui, de justement, se réintéresser à ces sujets de consigne, de prendre quelques risques. Tester avec des acteurs comme La Tournée de nouveaux emballages pour qu'ensuite, on puisse construire la grande distribution de demain.

00:20:50:24 - 00:21:13:18

Mon conseil sur le sujet, c'est vraiment se questionner. Je pense que c'est ça la première étape pour aller vers le changement. On est aujourd'hui exposés à énormément de discours marketing sur l'emballage. Des slogans comme 100 % biosourcés, 100 % recyclables, alors qu'on a aucune idée du taux de recyclage derrière. Donc ce qui est vraiment important, c'est de se questionner, d'essayer de comprendre ce qu'il y a derrière toutes ces problématiques pour pouvoir derrière faire des choix qui sont éclairés.

00:21:13:20 - 00:21:38:04

Et plus vous vous questionnez, plus tous les citoyens sont éclairés sur le sujet, plus en fait, toute l'industrie agroalimentaire sera obligée de changer parce qu'en fait, ces slogans ne fonctionneront plus.

Alors pour se questionner, moi j'ai quelques ressources à vous recommander. La première, c'est deux comptes Instagram que j'aime beaucoup. Le premier, c'est Monsieur et madame Recyclage, deux ingénieurs en emballage qui sont passionnés, en couple, et qui vous racontent ce qu'il se passe en fait avec les produits que vous mettez dans votre poubelle.

00:21:38:06 - 00:21:52:06

Le deuxième compte Instagram s'appelle Écolo, mon cul. Le principe est très simple. L'idée, c'est de voir des comparaisons entre des produits du quotidien, leur impact. Alors il y a des emballages, mais il y a aussi d'autres produits. Comparer leur impact environnemental pour aller un peu au-delà des idées reçues, parce qu'on a beaucoup d'idées reçues sur tous ces produits.

00:21:52:08 - 00:22:24:16

Et les deux autres sont des livres. Le premier, qui a été un peu une révélation pour moi, ça a été *Le recyclage du grand enfumage*. Le titre assez évocateur. Ça vous raconte tous les travers qu'a le système de recyclage actuel et quoi c'est un système qui s'auto entretient. Et ma deuxième recommandation, c'est un livre qui s'appelle *Plastique, le grand emballage* de Nathalie Gontard, qui est une chercheuse un peu pionnière en emballage, qui explique en fait le problème du plastique et la tragédie que cela va devenir avec tous ces plastiques qui sont accumulés un peu partout sur notre planète et dont on n'a aucune idée de ce qu'ils vont devenir dans leur fin de vie.