

CAS B2B

PRÉSENTÉ PAR





HAPPENING MARKETING 2018

B2B

Présenté par
Tomra Canada Inc.

DU PRÉSENT
AU  FUTUR



QUI EST TOMRA

Des solutions pour une productivité optimale des ressources!

La société TOMRA a été fondée en Norvège en 1972 sur la base d'une innovation; soit la conception, la fabrication et la vente de récupératrices automatisées pour la collecte de contenants de boisson usagés.

Aujourd'hui, Tomra poursuit son innovation en fournissant des solutions à la fine pointe de la technologie pour une meilleure productivité des ressources dans deux secteurs principaux : Les Solutions de récupération (récupératrices automatisées et traitement des matières) et les Solutions de Tri (industries du recyclage, des mines et de la transformation agro-alimentaire).

Avec plus de 78,400 systèmes installés dans plus de 30 marchés à travers le monde, TOMRA Solutions de récupération, est le premier fournisseur mondial de systèmes de récupération automatisés. Chaque année, TOMRA facilite la collecte de plus de 30 milliards de canettes et bouteilles vides et fournit aux détaillants et autres clients un moyen efficace et efficient de collecter, trier et traiter ces contenants.

TOMRA CANADA, filière canadienne, est basée au Québec depuis 1984 et embauche plus d'une centaine de travailleurs. Au Canada, Tomra est leader dans la vente et le service d'entretien de systèmes de récupération automatisés pour la collecte de contenants de boisson usagés et dans la transformation de contenants d'aluminium et de plastique dans son usine de traitement des matières située à Baie d'Urfé.

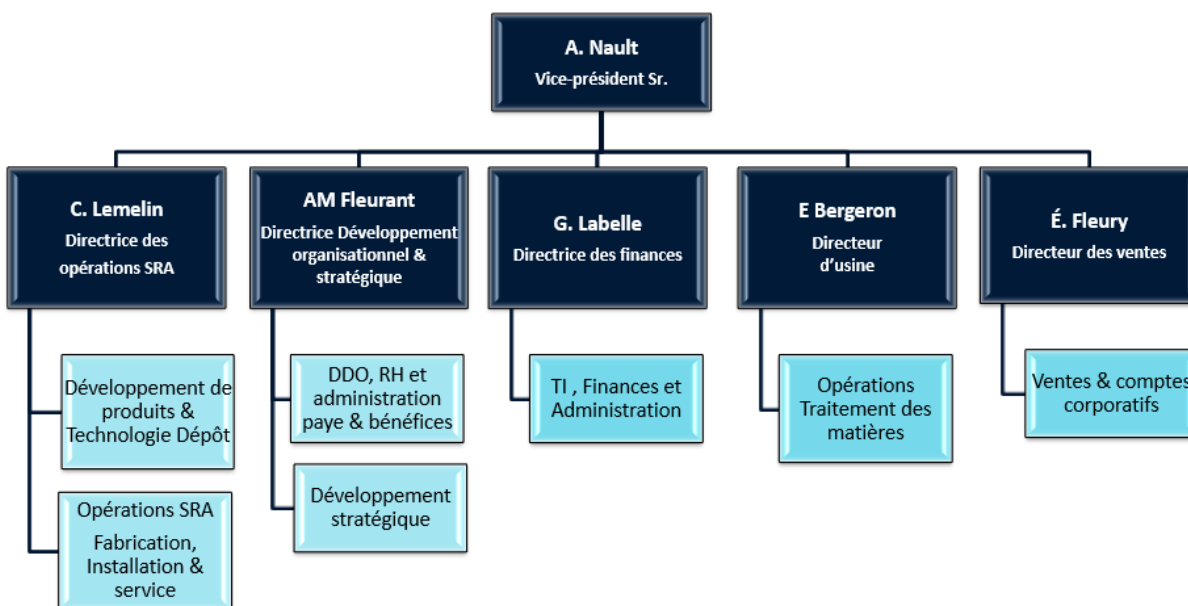
SYSTÈMES DE RÉCUPÉRATION
AUTOMATISÉS



TRAITEMENT DES MATIÈRES



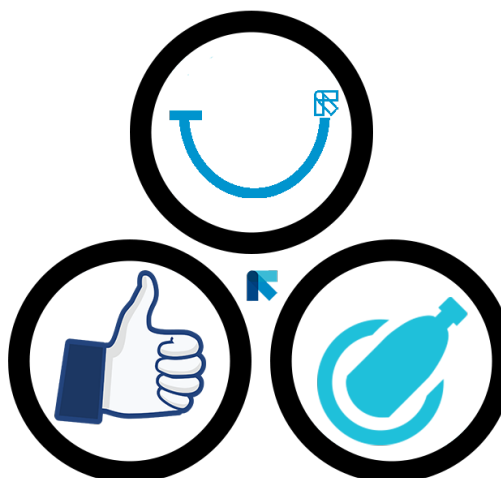
La filière canadienne est dirigée par M. Alain Nault, Vice-Président sénior et Directeur général qui est, entre autres, responsable du développement des affaires, des relations publiques et de la gouvernance des enjeux stratégiques. Il est supporté dans sa fonction par une équipe de 5 directeurs membres du comité stratégique et décisionnel appelé le CLT (Canadian Leadership team).

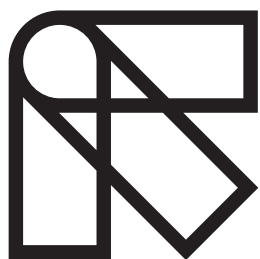


SRA: Systèmes de récupération automatisés

Tomra Canada est responsable du développement de l'ensemble du territoire canadien et est présent ou en développement de relations d'affaires dans toutes les provinces où l'on retrouve une législation de consigne des contenants de breuvage.

Dans la conception de ses solutions et dans sa proposition d'affaires, Tomra Canada considère toujours trois facteurs clés, soit la satisfaction du client-opérateur, l'expérience de l'utilisateur (consommateur) qui utilise les récupératrices pour le retour des contenants usagés ainsi que l'efficacité et l'optimisation du modèle de recyclage.





TECHNOLOGIE ÉPROUVÉE ET PARTENARIAT DE CONFIANCE POUR DE MEILLEURES AFFAIRES ET UN MEILLEUR ENVIRONNEMENT

La promesse de marque de Tomra

Tomra s'engage à offrir une technologie éprouvée et un partenariat de confiance afin d'aider la clientèle à atteindre ses objectifs financiers tout en réduisant leur impact environnemental. Cette promesse se traduit en termes d'engagement à être toujours axé sur le besoin du client afin de dépasser ses attentes, d'offrir de hauts standards de qualité et des équipements fiables, d'être avant-gardiste, honnête et respectueux dans toutes ses actions.

Les valeurs de l'organisation



Les trois valeurs clés de Tomra sont l'innovation, la passion et la responsabilité.

L'innovation

L'innovation a toujours été une priorité chez Tomra. L'entreprise investit jusqu'à 8 % de son chiffre d'affaires annuel dans la recherche et le développement. Les fluctuations des tendances du marché et les nouvelles avancées technologiques inspirent cette force d'innovation tout autant que les besoins des clients.

La toute dernière innovation, la technologie TOMRA Flow™ constitue le premier système au monde et le plus avancé, intégré dans la nouvelle gamme de récupératrices automatisées. Cette technologie novatrice de reconnaissance à 360 degrés détecte instantanément les codes-barres et les marques de sécurité sur les contenants, permettant ainsi aux utilisateurs d'insérer rapidement ceux-ci de manière continue, pour plus de commodité et une capacité plus importante lors des heures d'affluence.

En plus d'offrir une vaste gamme de récupératrices automatisées et de systèmes de stockage selon le volume et le type de contenants récupérés, Tomra innove également, en offrant récemment sur le marché des solutions digitales permettant de surveiller la performance des équipements à distance, d'effectuer des diagnostics en ligne et d'utiliser l'écran tactile comme outil publicitaire et promotionnel (services et produits détaillés en annexe).

Nous parlons maintenant des récupératrices comme étant des systèmes intelligents (Smart system).

PLUS RAPIDE
PLUS PROPRE
PLUS INTELLIGENT



Note : Afin de mieux orienter l'information requise pour la bonne compréhension du mandat, celle-ci sera ciblée à notre division des récupératrices automatisées pour le marché québécois.

Marchés et contexte d'affaires

La présence de Tomra dans le marché québécois remonte à 1984.

Le programme de consigne québécois exige que les commerces de détails et épiceries récupèrent les contenants consignés de boisson usagés consommés et retournés par les consommateurs.

Les 5 étapes du système de consignation

Étape 1 : perception de la consigne par les embouteilleurs, brasseurs et importateurs adhérents

Lors de la vente de boissons gazeuses ou de bière, les embouteilleurs, brasseurs ou importateurs qui adhèrent au programme doivent percevoir une consigne sur chaque contenant vendu. Le montant de cette consigne est de :

- 0,10 \$ sur tous les contenants à remplissage unique et en verre de format de 450 ml et moins
- 0,20 \$ sur tous les contenants à remplissage unique de format de plus de 450 ml
- 0,05 \$ pour chaque contenant de boissons gazeuses vendu

La vente au détaillant peut se faire directement ou par l'intermédiaire d'un grossiste en alimentation. Dans ce dernier cas, l'embouteilleur, le brasseur ou l'importateur doit percevoir la consigne du grossiste qui la percevra à son tour du détaillant.

Étape 2: Chaque mois, les embouteilleurs, les brasseurs et les importateurs doivent remettre à RECYC-QUÉBEC ou BGE (Boissons Gazeuses Environnement) la totalité des consignes perçues au cours du mois précédent. Lorsqu'ils revendent les contenants aux consommateurs, les détaillants perçoivent la consigne de ceux-ci. Le montant de cette consigne correspond au montant qui a été perçu auprès d'eux par les embouteilleurs, brasseurs, importateurs ou grossistes.

Étape 3 : remboursement de la consigne aux consommateurs

Lorsque ses contenants de bière ou de boissons gazeuses sont vides, le consommateur peut les rapporter chez un détaillant. Ce dernier lui rembourse alors la consigne payée lors de l'achat.

Étape 4 : remboursement de la consigne aux détaillants

Les embouteilleurs, brasseurs et distributeurs ont la responsabilité de récupérer les contenants vides accumulés chez les détaillants. Et ce, qu'ils lui aient vendu les contenants directement ou par l'intermédiaire d'un grossiste. Lors de la récupération des contenants, ils remboursent aux détaillants une consigne de :

- 0,05 \$ sur les contenants de boissons gazeuses et contenants de bière de 450 ml et moins en aluminium
- 0,10 \$ sur les contenants de bière en verre de 450 ml et moins
- 0,20 \$ sur les contenants de bière (aluminium et verre) de plus de 450 ml
- 0,05 \$ pour chaque contenant de boissons gazeuses vendu (peu importe le format du contenant)

En plus de la consigne, le détaillant reçoit une prime de 0,02 \$ par contenant pour compenser ses coûts de manutention et d'entreposage.

Étape 5 : remboursement de la consigne aux embouteilleurs et brasseurs adhérents

Après la récupération des contenants chez les détaillants, les embouteilleurs, brasseurs et importateurs doivent acheminer les contenants vides récupérés chez un conditionneur ou recycleur accrédité par RECYC-QUÉBEC.

Référence : <https://www.recyc-quebec.gouv.qc.ca/entreprises-organismes/mieux-gerer/consigne>

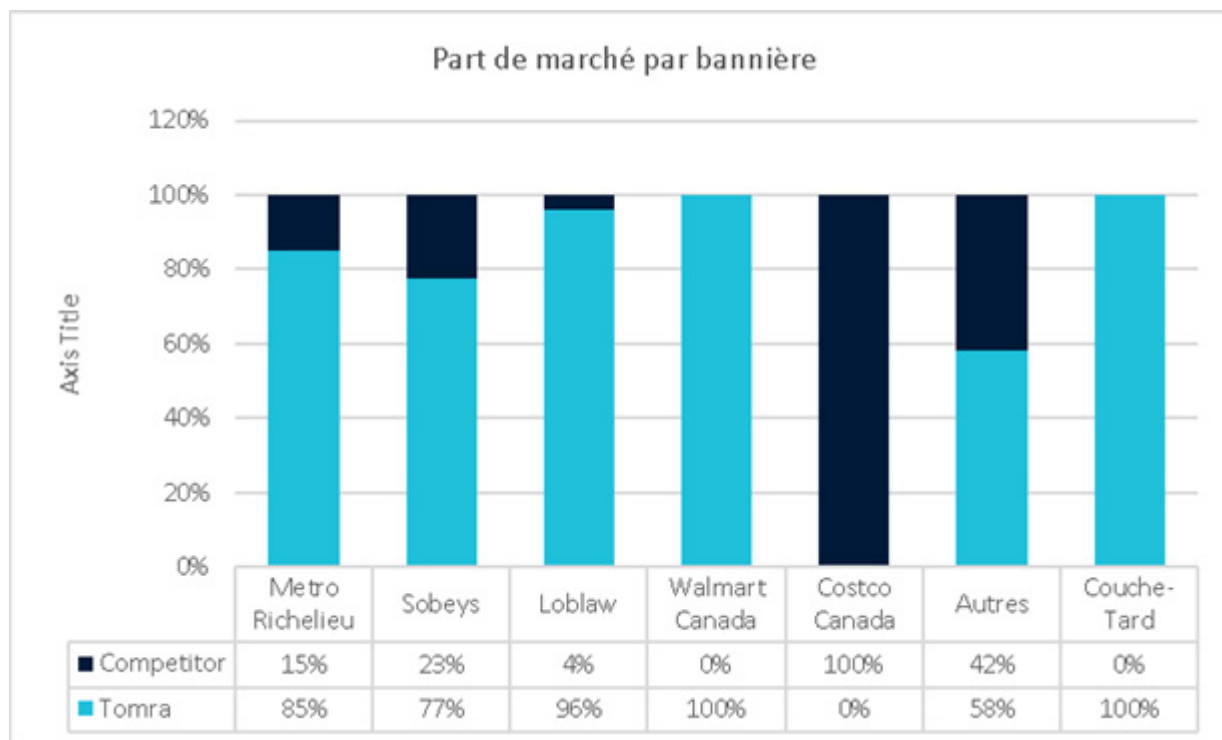
Notre rôle

Le rôle de Tomra est d'accompagner le client épicerie dans la logistique reliée à la récupération des contenants consignés afin de rendre les opérations plus efficaces et productives tout en offrant à leur propre clientèle une meilleure expérience client.

La récupératrice automatisée devient donc un moyen de faciliter la gestion de ces contenants.



Au niveau du marché des récupératrices automatisées au Québec, Tomra possède globalement 83 % de parts de marché selon la répartition suivante:



Structure & information organisationnelles

Finances & administration

Tomra Canada est une organisation en bonne santé financière. Au niveau de la division des récupératrices automatisées, l'entreprise a vécu une décroissance causée, entre autres, par l'incertitude face à l'avenir de la consigne au Québec. Le nombre de placement d'unités depuis les deux dernières années ont baissé de 39% et de 35% en termes de revenu.

Le nombre restreint de placements annuels causé par plusieurs facteurs, dont l'incertitude face à la loi sur la consigne, fait en sorte que la compagnie canadienne n'atteint pas le pourcentage de marge de profit espéré par la maison mère et réalisé par les autres divisions dans les autres pays. A titre comparatif, la marge de profit pour la division des récupératrices (marché québécois) est d'au moins de 50% plus basse au Québec que dans les autres divisions.



L'ensemble des activités administratives et comptables de l'organisation telles que la gestion des comptes-client, la facturation, les comptes recevables, etc... sont effectuées localement. Les clients sont donc pris en charge et supportés entièrement par l'entité canadienne. Ils peuvent ainsi être servis en français ou en anglais selon la langue de leur choix ce qui facilite le support client.

Marketing & développement d'affaires

Les stratégies concernant l'identité de la marque sont dictées par l'équipe de **Gestion de la marque et communication corporative** située au bureau chef de Tomra en Norvège. Cette équipe est responsable d'élaborer les lignes directrices tant au niveau de l'identité visuelle, du message véhiculé par la marque (brand platform), de la stratégie de communication sur les réseaux sociaux ainsi que du développement de l'ensemble du matériel marketing et des présentations de ventes pour tous les produits vendus.

Chaque unité d'affaires est responsable d'adapter le matériel marketing à son marché et de développer les stratégies de mises en marché incluant les activités promotionnelles.

Le budget marketing pour le Canada au niveau des récupératrices automatisées (marché québécois) est équivalent à environ 7% des revenus générés.

Au niveau de la vente des récupératrices automatisées pour le marché québécois, les principales initiatives marketing sont la participation aux salons d'exposition des différentes associations des commerces de détails et colloques privés des chaînes d'épicerie (par exemple, l'association des détaillants – ADA) et les rencontres de vente ou de courtoisie auprès des principaux clients (rencontre en face à face).

Le maintien de la relation d'affaires avec les hauts dirigeants des plus grandes bannières est également une activité de réseautage très importante. Il est à noter que cette relation est actuellement plutôt orientée vers les dirigeants responsables des opérations en épicerie et des achats d'équipement. Nous tentons de plus en plus d'intégrer dans les processus décisionnels d'achats et les rencontres de ventes, les responsables du marketing et du service client.

Annuellement, une activité corporative à laquelle sont conviés les principaux clients et partenaires est organisée. Cette activité se veut être une combinaison entre une activité de remerciement à la clientèle et une activité marketing où sont présentés les nouveaux produits. Cette activité peut prendre différentes formes telles que formule spectacle 5 à 7, cocktail dinatoire, souper thématique, tournoi de golf, etc....

Peu de campagnes promotionnelles ou de communication marketing sont effectuées auprès de la clientèle d'affaires.

Ventes

Tomra Canada est doté d'une petite force de ventes. L'équipe est constituée du Directeur des ventes, responsable de l'élaboration et de la mise en place des initiatives de ventes pour les récupératrices automatisées ainsi que d'un représentant des ventes. Le directeur des ventes effectue la représentation auprès des bureaux chefs des principales bannières et des épiceries affiliées ou dites indépendantes pour la grande région de Montréal, alors que le représentant est responsable des ventes pour ces mêmes types de clients (affiliés et indépendants) pour la grande région de Québec.

Les objectifs de ventes se font en termes de nombre de placements et de revenus. Il est possible pour un client d'acheter ou de louer son équipement sur un terme moyen de 5 ans. L'objectif est d'avoir une mixte de placement de 85% vente et 15% en location.



Planification et stratégie de ventes

Au niveau de la planification des ventes pour les magasins corporatifs, les cibles de ventes sont planifiées en fonction de l'ouverture de nouveaux magasins et selon les budgets annuels de remplacement des équipements. Les budgets varient d'une bannière à l'autre. Des ententes de placement ou de remplacement sont donc négociées sur une base annuelle.

Pour les magasins affiliés et indépendants, les ventes se font directement auprès des propriétaires ou directeurs de magasin. À ce moment, la planification et la stratégie des ventes se font principalement selon l'âge des équipements, les fins de contrat de service et les clients de la compétition.

Les ventes peuvent également être générées par le bris d'un équipement engendrant des coûts importants de réparation, par le renouvellement d'un contrat de service plus dispendieux à cause de l'âge de l'équipement ou par la venue d'un nouveau joueur sur le marché.

Le cycle de ventes est variable, mais relativement court (1 à 3 rencontres).

La vente peut se concrétiser dès la première rencontre surtout auprès des propriétaires indépendants (affiliés et franchisés) et principalement lorsque l'équipement est en arrêt dû à un bris. Les ventes en sont à ce moment informées par le département de service.

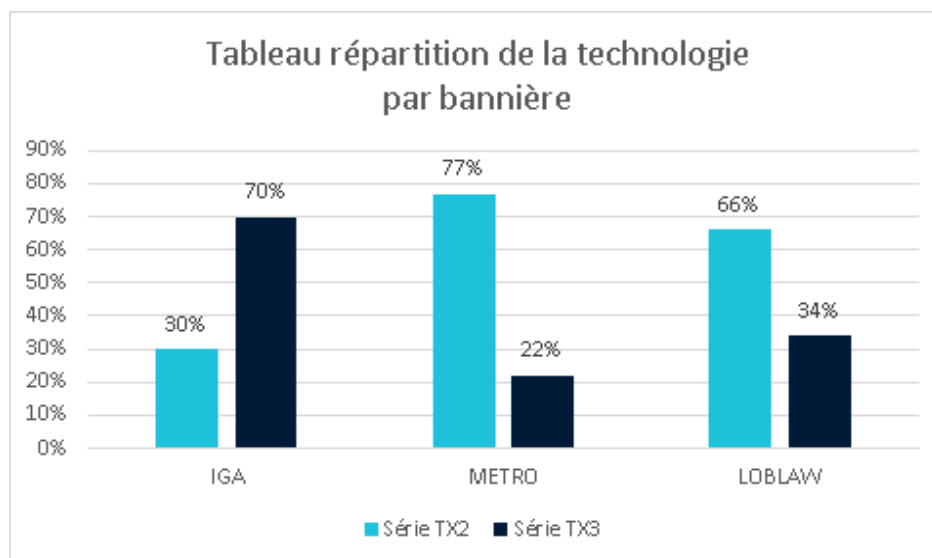
Lorsqu'il s'agit d'une vente de renouvellement ou de nouveau placement (gain de la compétition ou non utilisateur), le cycle de vente se fait normalement en deux ou trois rencontres. Globalement, la première étant la prise d'information et validation des besoins (phase de découverte) et la deuxième, la présentation de l'offre et du produit dont la vente se conclut à ce moment ou lors d'une 3e rencontre.

Pour les clients corporatifs principalement et les ventes plus complexes, la compréhension des besoins demande plusieurs entretiens et rendez-vous. Les phases de négociation avec normalement des acheteurs peuvent être plus longues et la vente se conclut souvent par un appel d'offres avec une présélection de fournisseurs.

Ventes

Actuellement aucune segmentation par produit ou par marché n'est formellement structurée. L'évaluation des besoins et de l'approche de ventes se fait plutôt au cas par cas et/ou selon la bannière.

Les efforts de vente et l'enjeu actuel se situent au niveau du remplacement des anciennes technologies (série TX2) par la technologie actuelle (série TX3) ou par la nouvelle technologie dont le lancement est prévu en 2018 (T70 et H30).



La moyenne du cycle de remplacement des technologies est de 9.5 années auprès des épiceries indépendantes et affiliées alors qu'il est en moyenne de 12 années pour les épiceries corporatives.

L'objectif de Tomra est d'arriver à un cycle de remplacement moyen de 8 années sans toutefois diminuer ou mettre à risque les revenus générés par les contrats de service.

Service

Tomra Canada possède la plus grande couverture de service à travers tout le Québec avec une équipe de techniciens de service Tomra et une équipe de sous-traitants certifiés pour les régions plus éloignées. Le client bénéficie d'un support technique téléphonique et de service en magasin sept jours sur sept.

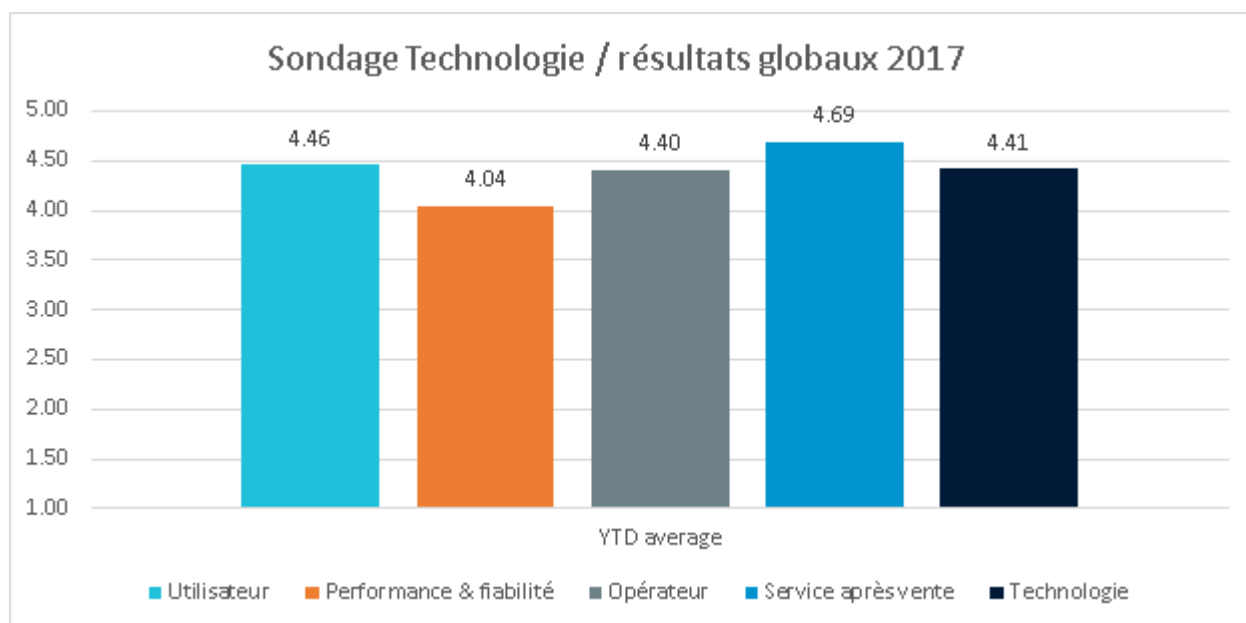
Avec la connectivité des équipements au portail Tomra Connect, il est également possible d'effectuer des diagnostics en ligne et d'assister le client à distance pour la résolution de problèmes mineurs ou ne nécessitant pas l'intervention d'un technicien.

Suite à la période de garantie d'un à deux ans lors de l'achat d'équipement (neuf ou reconditionné et selon le modèle), le client peut opter pour l'achat d'un contrat de service dont les modalités dépendent du modèle et de l'âge de l'équipement et la durée du

contrat. Les clients n'optant pas pour un contrat de service seront alors facturés pour le temps et le matériel requis lors d'une intervention de réparation.

Des sondages de satisfaction client lors d'une intervention de service (maintenance et réparation) sont effectués aléatoirement à tous les mois ainsi que pour chacune des nouvelles installations d'équipement par l'équipe des ventes. La cote globale de satisfaction tant au niveau du service que de la technologie est très bonne. Tomra Canada a une très bonne réputation quant à la qualité de son service à la clientèle et fiabilité des équipements.

À noter que les sondages sont effectués uniquement pour la série TX3.



Produits

Fiches techniques en annexe.

Série TX3

La gamme de récupératrices qui était promue jusqu'à tout récemment est celle de la série TX3 (T53 ou T63). Ces équipements peuvent être vendus ou loués soit à l'état neuf ou reconditionné.

Ces deux modèles de récupératrices conviennent aux magasins qui ont besoin d'une solution fiable et robuste pour le retour et le traitement de volumes moyens de contenants de breuvage usagés à remplissage unique (jusqu'à 30,000 contenants par mois).

Ces équipements sont dotés de système de tri intégré qui lit et détecte les codes à barres et la forme des contenants permettant ainsi l'identification et l'acceptation des contenants consignés, ainsi qu'un système de compaction. Les deux modèles sont disponibles en uni-matière ou bi-matière (aluminium et plastique).

Série TX3

Le système de lecture des codes à barres par rotation permet de traiter jusqu'à 30 contenants par minute.

La T53 principalement vendue actuellement au Québec demeure une récupératrice fiable et qui répond bien aux besoins du marché actuel. Sa version reconditionnée demeure également la solution qui se démarque de la concurrence tout en étant très abordable.



**Modèle T53
en bi-matière**

Nouvelle gamme : T70 & H30

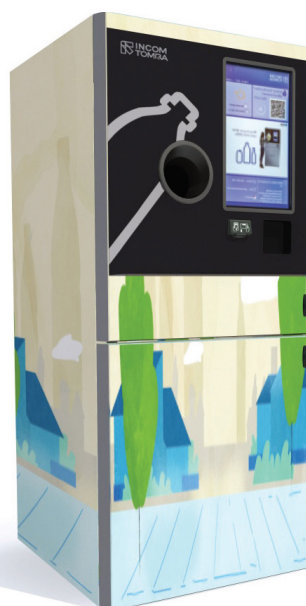
La nouvelle gamme de récupératrices automatisées intègre le système de reconnaissance à 360 degrés (Technologie Tomra flow) permettant d'alimenter jusqu'à 90 contenants par minute.

Il n'y a plus de rotation des contenants pour la lecture des codes à barres comme dans les systèmes précédents. La lecture se fait simultanément par 6 caméras. Le système permet aussi de pouvoir récupérer plusieurs types et formes de contenants rendant ainsi l'équipement plus polyvalent et évolutif dans le cas, entre autres d'une modification de la réglementation de la consigne. Il serait plus facile par exemple d'accepter un nouveau type de contenant avec le même équipement.

La technologie Tomra Flow offre également un design intelligent et des interfaces intuitives qui limitent les besoins en matière de nettoyage, tout en facilitant ce dernier.

Les deux équipements sont également munis d'écran tactile et de fonctionnalités permettant d'utiliser ce dernier comme outil promotionnel.

Les stratégies de mise en marché et de segmentation par produit et marché sont à être développées. Le choix d'opter pour une nouvelle technologie plus qu'une autre est principalement dû au volume à traiter et l'espace d'entreposage.



**À gauche, nouveau modèle H30
À droite, modèle T70 uni-matière**



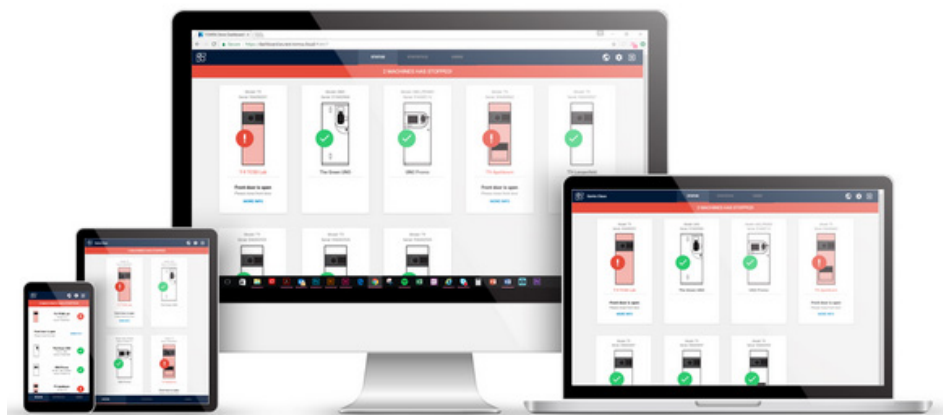
Produits digitaux : Tomra Connect

TOMRA Connect est une gamme de produits, de services logiciels et d'applications mobiles qui complète et augmente la valeur des récupératrices automatisées.

La connectivité des récupératrices au portail Tomra Connect est possible autant pour les nouvelles technologies que la série TX3.

Cinq produits sont offerts sous la gamme Tomra Connect :

1. **Outil marketing** : Gamme d'outils en ligne qui peuvent aussi bien programmer à l'écran des vidéos ou des images publicitaires, qu'imprimer des coupons qui peuvent être intégrés aux caisses enregistreuses du client. Ces outils permettent différentes possibilités pour instaurer le dialogue avec le consommateur et gérer les activités promotionnelles.
2. **Contrôle des reçus** : Outil qui valide les reçus de consignation émis par les récupératrices automatisées en temps réel lorsqu'ils sont présentés au comptoir de vente au détail afin de s'assurer qu'un seul reçu ne puisse être remboursé qu'une seule fois.
3. **Aperçu et analyse** : Outils permettant de faire l'analyse en ligne de certaines problématiques techniques, de surveiller en temps réel l'efficacité et l'utilisation des récupératrices automatisées et d'accéder à différents rapports de contrôle (temps de maintenance, volume traité, etc...)
4. **Programme Tomra React** : Cette option est un programme de fidélisation de la clientèle-consommateur afin d'inciter le consommateur à retourner ses contenants consignés via une récupératrice automatisée Tomra. Ce programme permet au membre d'accumuler un point par contenant recyclé. Les points peuvent être échangés contre des récompenses. Ce programme peut aussi être intégré au programme fidélité du client. Par exemple, les consommateurs pourraient accumuler des points d'épicerie. À noter que le programme de points est en supplément au remboursement du montant de la consigne.
5. **Mytomra** : Nouvelle application qui sera bientôt disponible et qui offre une solution sans papier. Celle-ci permettra au consommateur de recevoir le remboursement du retour de ses contenants (consigne) dans un compte bancaire, comme par exemple PayPal.



FFOM & enjeux stratégiques

Les principaux enjeux actuels sont l'incertitude causée par une possible réforme du système de consigne en vigueur et la réticence de nos clients quant aux bénéfices à renouveler leurs équipements par les nouvelles technologies.

En effet, le gouvernement par le biais de Recyc-Québec doit revoir le système de consigne en vigueur depuis 1984. Il a été mentionné par celui-ci que des modifications afin de moderniser le système auront lieu sans toutefois préciser les détails de cette réforme. Les initiatives proposées seraient l'élargissement de la consigne à tous les contenants d'aluminium et de plastique de moins de 1 litre incluant les bouteilles d'eau, une augmentation du montant de consigne de 5 cents à 10 cents et l'augmentation du frais de manutention de 2 cents à 3 cents.

Il est à préciser par contre qu'aucune annonce officielle n'a été faite et que l'instauration de ces modifications pourrait prendre plusieurs mois entraînant ainsi une incertitude quant à la mise en application avant les prochaines élections et un risque de non application si changement de gouvernement.

Il est également à noter qu'il existe une forte opposition de la part des détaillants quant à la modernisation du système et que ceux-ci préféreraient ne pas à avoir à gérer le retour des contenants. Ceci entraîne donc une grande instabilité quant au potentiel de vendre de nouveaux équipements.

Le deuxième enjeu important est la difficulté à convaincre la clientèle corporative de remplacer leurs équipements. Les épiceries tentent de maintenir au minimum leur frais d'exploitation et le remplacement des récupératrices automatisées tout comme des conteneurs à vidange n'est pas une priorité pour eux.

Cet enjeu est variable d'une bannière à l'autre, mais de façon générale ils sont plus ou moins enclins à investir dans une nouvelle technologie et perçoivent mal le bénéfice que celle-ci peut avoir sur le niveau de service à la clientèle et leur efficacité opérationnelle.

L'entreprise doit d'ici les 5 prochaines années, effectuer le remplacement des anciennes technologies TX2 par la technologie actuelle (TX3) et idéalement vers les nouvelles technologies, principalement la H30.

Les pièces de remplacement de la série TX2 présente sur le marché depuis plus d'une vingtaine d'années ne sont plus disponibles ou en quantité très limitée, ce qui peut mettre à risque le bon fonctionnement de ces équipements à court et moyen terme.

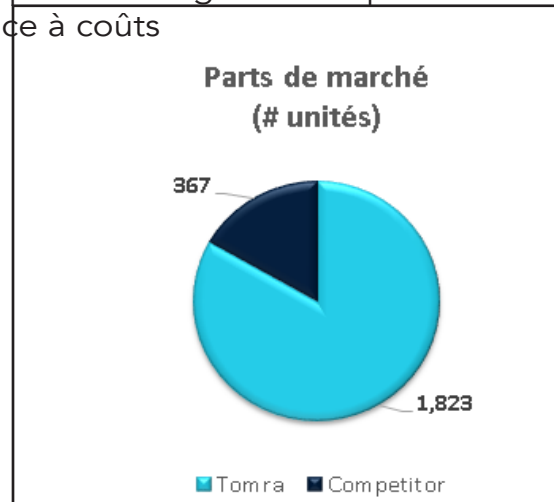
En plus de l'incertitude législatif, de la réticence de la clientèle à changer leurs équipements, il existe aussi une menace sérieuse de la perte de marché par la compétition.

FFOM & enjeux stratégiques

Il existe deux compétiteurs directs au niveau de la ventes des récupératrices offrant une technologie similaire à la série TX3 en termes de fiabilité et de performance mais à moindre coûts. Ils offrent également une période de garantie supérieure à celle offerte chez Tomra et des contrats de service à coûts inférieurs qu'il est financièrement impossible à concurrencer.

Il est à noter que ces compétiteurs n'offrent actuellement pas de couverture de service à la grandeur de la province et qu'ils possèdent à eux deux 17% de part du marché.

Depuis les 4 dernières années, Tomra gagne 1% des parts de marché par année par rapport à la compétition.



Finalement, suite aux recommandations et aux nouvelles spécifications techniques qui pourraient être dictées par le gouvernement quant à la réforme du système de consigne actuel, ceci pourrait engendrer une forte demande en termes d'équipements et nouvelle technologie, entraînant ainsi la venue de nouveaux joueurs sur le marché. De nouveaux compétiteurs de même envergure et capacités financières et techniques que Tomra pour-raient ainsi entrer dans le marché.



Mandat

Tomra Canada a toujours été reconnu comme étant le chef de file en matière de ventes et de service de récupératrices automatisées et désire maintenir ses parts de marché à plus de 83%.

Bien que l'entreprise ait toujours misé sur sa bonne réputation en matière de service, de fiabilité et de longévité de ses équipements ainsi que le maintien de bonnes relations avec sa clientèle, il n'en demeure pas moins que celle-ci fait face à un défi majeur dans les pro-chaines années.

La flotte d'équipements sur le marché est vieillissante et ne correspond plus à la vision des gestionnaires de Tomra qui est d'offrir des solutions à la fine pointe de la technologie afin de faciliter la gestion et le retour des contenants consignés et créer une expérience utilis-a-teur gratifiante et engageante.

Les habitudes des consommateurs et les tendances dans le domaine des marchés d'alimentation sont en pleine transformation. Les épiciers tendent par différents moyens de maintenir leurs coûts d'opérations au plus bas tout en initiant de nouvelles idées novatrices afin de retenir et attirer la clientèle.

Tomra Canada veut pouvoir se positionner face à ces nouvelles réalités et assurer la croissance de ses ventes et revenus en 2018 et les années futures.

Sachant que la compétition locale actuelle mise sur une stratégie de bas prix et dans le but de revoir ses initiatives en matière de ventes et de marketing, Tomra Canada vous mandate à développer une stratégie de différenciation qui permettra à celle-ci de convaincre sa clientèle des bénéfices à investir dans une nouvelle technologie.

Cette stratégie de différenciation devra également inclure une stratégie de mise en marché des nouveaux équipements (H30 et T70), des solutions digitales (Tomra Connect) et des programmes éducatifs des consommateurs utilisant cette technologie.

**DES IDÉES
AUX  SOLUTIONS**

Annexe
Fiches techniques

LA SOLUTION POLYVALENTE T-53s

Récupératrice automatisée avec tri intégré et compaction efficace des contenants de breuvage consignés. Sa conception robuste vous permet de la placer, entre autre, à l'avant du magasin ou dans un espace clos à l'extérieur.

Par sa haute fiabilité d'utilisation, son efficacité de compaction et sa grande capacité de stockage, la T-53s convient aux détaillants qui ont besoin d'une solution efficace pour le retour et le traitement des contenants consignés. Modèle également disponible pour clientèle à mobilité réduite.

CRÉER L'ENGAGEMENT

Son armoire robuste à grande surface est idéale pour la personnalisation de l'apparence et les activités de promotion

Disponible en modèle combinant la récupération du plastique et de l'aluminium afin de créer une meilleure expérience client

Facilité de manipulation et de nettoyage grâce aux instructions visuelles de l'écran

La technologie de reconnaissance de contenants Sure Return^{MC} assure une meilleure protection contre la fraude et l'exactitude des remboursements

FACILE À RECOUVRIR

Conception qui permet d'utiliser des affichages graphiques

Idéale pour une installation à l'extérieur, à l'abri des intempéries



TECHNOLOGIE SURE RETURN^{MC}



Les récupératrices automatisées de TOMRA sont dotées de la technologie de reconnaissance unique et brevetée Sure Return^{MC}. Cette technologie, qui assure une surveillance vidéo constante des articles insérés dans la machine, assure l'exactitude des remboursements, la meilleure protection contre la fraude et le processus de retour le plus rapide du marché pour votre clientèle.



REMBOURSEMENT
EXACT



L'INTERFACE
CONSOMMATEUR LA
PLUS RAPIDE



LA MEILLEURE
PROTECTION
CONTRE LA
FRAUDE



T-53s en version
pour clientèle à
mobilité réduite

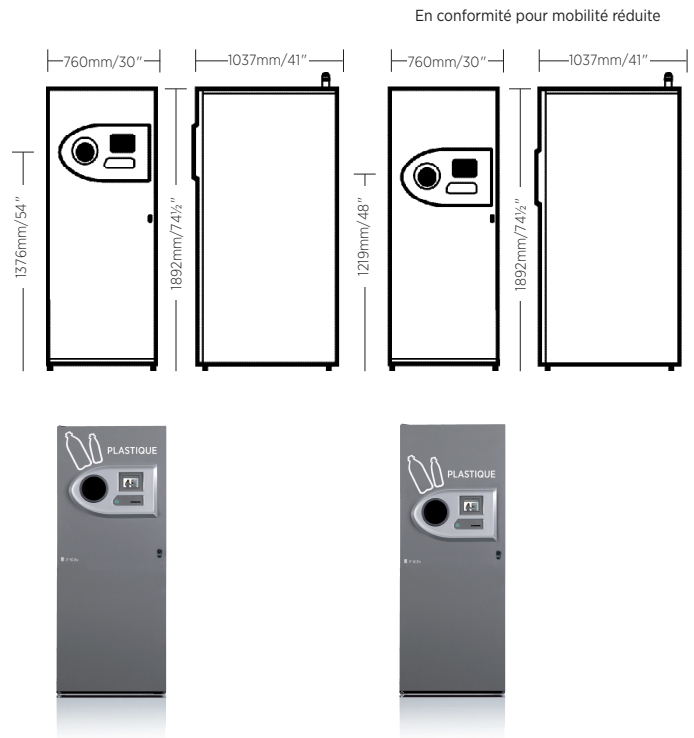
T-53s Armoire simple

DIMENSIONS ET SPÉCIFICATIONS TECHNIQUES

Dimensions			
largeur	profondeur	hauteur	poids de la machine
76.2 cm 30 "	104.1 cm 41"	189.2 cm 74 1/2"	283 - 424 kg 624 - 935 lbs

Capacité de stockage (estimation après plusieurs secousses du contenu)		
	STANDARD	ADA
Compacteur de canettes:	1,850 canettes	1,000 canettes
Compacteur de PET:	450 bouteilles en PET	350 bouteilles en PET
Déchiquteuse de PET:	1,250 bouteilles en PET	750 bouteilles en PET
Broyeur de verre:	2 x 200 bouteilles de verre. Possibilité de deux types de tri du verre	2 x 125 bouteilles de verre. Possibilité de deux types de tri du verre
Compacteur de canettes/PET:	900 canettes 200 bouteilles en PET Possibilité de deux types de tri pour les canettes et le PET.	750 canettes 150 bouteilles en PET Possibilité de deux types de tri pour les canettes et le PET.
Verre non concassé:	300 bouteilles de verre. Possibilité de deux types de tri du verre	250 bouteilles de verre. Possibilité de deux types de tri du verre

Selon la taille de bac standard : L 68 cm x P 83 cm x H 85 cm
 Selon la taille de bac ADA : L 68 cm x P 83 cm x H 69 cm
 Les bacs du broyeur de verre sont deux fois plus petits en raison du poids.



CONFIGURATIONS DE LA MACHINE

- Armoire simple, auto-portante ou encastrée dans un mur. Accumulation intérieure uniquement l'intérieur seulement.
- Déchargement à l'avant ou à l'arrière*.

(*Modification requise pour le déchargement à l'arrière)

IMPRIMANTE

- Éléments graphiques à haute définition, 8 points au mm, 203 ppp
- Vitesse jusqu'à 15 cm/s
- Nombre de reçus : plus de 4 000 par grand rouleau de papier
- Papier thermique de Tomra (aucun ruban encreur)

CONFIGURATIONS DE LA MACHINE

- Lecture des formes et des codes à barres
- Jusqu'à 30 contenants par minute
- Taille des bouteilles : diamètre : 5 cm à 13 cm hauteur: 8.5 cm à 38 cm
- Taille des canettes: diamètre: 5 cm à 10 cm hauteur: 8 cm à 20 cm

ÉQUIPEMENT STANDARD

- Technologie de reconnaissance de contenants Sure ReturnMC
- Afficheur ACL couleur à haute définition
- Interface LAN (Ethernet TCP/IP)
- Prête pour les services à valeur ajoutée de TOMRA

POIDS DE LA MACHINE

- 283-424 kg (selon la configuration)

ENVIRONNEMENT

- Humidité : humidité relative maximale de 90 %, sans condensation.
- La machine est conçue pour une utilisation à l'intérieur ou dans un environnement extérieur à l'abri des intempéries.
- Température : +10 °C à +40 °C / 50 °F à 104 °F

CARACTÉRISTIQUES ÉLECTRIQUES

Consommation d'énergie

- 50 W à l'arrêt, consommation nominale de 120-800 W en fonctionnement*

Alimentation

- Alimentation au Canada: 208V , 20A 3 phases, 60 Hz ou 110V, 15A

(*selon le type de compacteur)

TOMRA EN BREF

La société TOMRA a été fondée en 1972 sur la base d'une innovation, soit la conception, la fabrication et la vente de récupératrices automatisées pour la collecte de contenants de boisson usagés. Tomra poursuit son innovation en fournissant des solutions à la fine pointe de la technologie pour une meilleure productivité des ressources dans deux secteurs principaux : Les Solutions de Collection (récupératrices automatisées, traitement de la matière et compaction) et les Solutions de Tri (industries du recyclage, des mines et de la transformation agro-alimentaire. De nos jours, TOMRA est active sur plus de 80 marchés à l'échelle mondiale.

TOMRA CANADA, Filière canadienne, est basée au Québec depuis 1984 et embauche plus d'une centaine de travailleurs. Au Canada, nous sommes leader dans la vente et le service d'entretien de systèmes de récupération automatisés, de systèmes de compaction et dans la transformation de contenants d'aluminium et de plastique par notre usine de traitement des matières située à Baie d'Urfé.



TOMRA Canada Inc.

20500 Clark Graham
Baie d'Urfé, Québec H9X 4B6

Tel: 866 364 1980

Télécopieur: 514 457 0544

Courriel: ventes.canada@tomra.com

www.tomra.com

CONFORMITÉ JURIDIQUE
Ce produit porte le marquage CE conformément aux directives suivantes:
2006/42/UE, machines, y compris la sécurité relative à l'électricité
2004/108/UE, CEM (compatibilité électromagnétique)

Il est également conforme aux directives suivantes :
2011/65/UE, RoHS (limitation de l'utilisation de substances dangereuses)
2002/96/UE, DEEE (déchets d'équipements électrique et électronique)



HOMOLOGATION DE TOMRA

Ce produit a été mis au point et fabriqué selon les normes ISO 9001 et 14001



T-70

LA COMPACTE

La T-70 a été conçue pour les magasins gérant un volume moyen de retour de contenants usagés.

Cette récupératrice automatisée, nouvelle génération, plus rapide et facile à utiliser, est de conception compacte idéale pour les magasins ayant un espace limité.

La machine a un compactage et une accumulation intégrés et peut être configurée pour manipuler des bouteilles de verre à remplissage unique, des bouteilles de plastique ou des canettes (ou une combinaison).

- **Maximisation de l'espace**
- **Facile à utiliser**
- **Un compacteur par type de matériau**
- **Deux modèles: armoire simple et double**



TECHNOLOGIE TOMRA FLOW™

Équipée de la technologie TOMRA Flow™, cette récupératrice automatisée bénéficie d'un système unique de reconnaissance à 360 degrés garantissant un niveau d'efficacité opérationnelle et de fiabilité qui assure à l'utilisateur une meilleure expérience.

PLUS INTELLIGENTE

Système de reconnaissance des objets et de la prévention des fraudes garantissant le plus haut niveau de précision et de sécurité.

PLUS PROPRE

Conception bien réfléchie et interfaces intuitives réduisant la fréquence et la complexité du nettoyage de l'équipement.

PLUS RAPIDE

Reconnaissance sans rotation permettant à l'utilisateur d'insérer les contenants de façon continue et rapide.

Dimensions			Capacité de stockage (estimation après plusieurs secousses du contenu)	

Nous nous réservons le droit de changer certaines caractéristiques sans préavis. Bien que tous nos efforts aient été mis pour s'assurer de l'exactitude des informations contenues dans ce document, TOMRA décline toute responsabilité concernant des erreurs, des inexactitudes ou des oublis.

EN TÊTE DE LA RÉVOLUTION DES RESSOURCES

35 milliards de contenants de boissons usagés sont ramassés chaque année par les récupératrices automatisées de TOMRA. L'émission de gaz à effet de serre totale évitée par Tomra, équivaut à l'émission annuelle de 2 millions de voitures roulant chacune pendant 10 000 kilomètres.



TOMRA Canada Inc.
20 500, Clark Graham
Baie d'Urfé, Québec, H9X 4B6
Tél: 866 364-1980
Téléc.: 514 457-0544
courriel: ventes.canada@tomra.com
www.tomra.com

CONFORMITÉ

Ce produit est certifié CE conforme aux Directives ci-après 2006/42/EF, machinerie, incluant la sécurité électrique 2004/108/EC, EMC (compatibilité électromagnétique) 2011/65/EC, RoHS (limité aux substances dangereuses) Se conforme aussi aux critères : 2002/96/EC, WEEE (Waste Electrical and Electronic Equipment)



CERTIFICATION TOMRA

Ce produit est développé et fabriqué selon les normes ISO 9001 et 14001



TOMRA CONNECT

CONNECTEZ AVEC VOTRE RA

TOMRA Connect est une gamme de produits et services logiciels qui complète et augmente la valeur des récupératrices automatisées que vous possédez. TOMRA Connect est développé, commercialisé et fourni par le logiciel commercial TOMRA (CSW), une unité opérationnelle faisant partie des solutions de récupération TOMRA.

CONNECTEZ AVEC VOTRE RA

Avec TOMRA Connect vous aurez le contrôle intégral sur la contribution qu'apporte votre RA à votre magasin et sur la façon dont votre personnel assure le bon fonctionnement de l'installation, sans problème et en temps voulu. Et vous n'avez pas besoin d'être un expert en analyse de données; des outils de production de compte-rendu et une fonction d'analyse approfondie permettent aux données d'être accessibles et faciles à interpréter.

MARKETING PROMOTIONNEL



Transformez vos récupératrices automatisées en outil promotionnel pour vos clients.

CONTRÔLE DU REÇU



Validez et remboursez le reçu de consignation en temps réel grâce au POS.

CONNECTEZ AVEC VOS CLIENTS

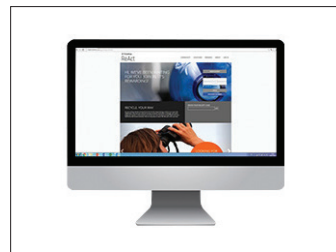
Avec TOMRA Connect, en utilisant les récupératrices automatisées pour la promotion de votre image de marque et à des fins publicitaires, vous les propulsez à un niveau supérieur. Fidélisez votre clientèle en leur offrant des récompenses, des défis à relever et l'occasion de faire des dons. Ayez accès instantanément à des statistiques pertinentes et intégrées à votre programme de fidélité.

APERÇU ET ANALYSE



Paramètres opérationnels, surveillance du rendement, gestion des activités, informations sur les opérations commerciales et analyse.

ENGAGEMENT DU CLIENT



Solutions novatrices pour fidéliser et faire participer les consommateurs grâce à une identification de client.



Prix

Choisissez un des plans dont les normes correspondent à vos besoins ou n'hésitez pas à contacter notre équipe des ventes pour vous aider à trouver la solution idéale pour vous.

	BASE	INTERMEDIAIRE	MULTI-SERVICES
Caractéristiques de base			
Nombre de RA connectées	< 500	< 500	< 1000
Accès au portail par le tableau de bord	✓	✓	✓
Deux comptes-rendus de rapport RA gratuits	✓	✓	✓
Vue d'ensemble de l'installation, avec bilan RA en temps réel	✓	✓	✓
Connexion sécurisée et protection des données	✓	✓	✓
Politique de disponibilité des données	3 Mois	6 Mois	14 Mois
Caractéristiques avancées			
Compte-rendu RA	-	✓	✓
Analyse RA, programmation des rapports	-	-	✓
Promotions	-	✓	✓
Coupons	-	-	✓
Dons	-	✓	✓
Programme ReAct d'origine pour l'engagement des clients	✓	✓	✓
Utilisateurs et autorisations			
Comptes d'utilisateurs supplémentaires	-	2	10
Permis supplémentaires	-	2	5



Êtes-vous intéressés par nos services plus avancés ?

Le Contrôle du reçu, les marques ReAct et API, Tomra Connect pour Dépôt et autres services perfectionnés nécessitent une intégration des systèmes et un devis peut être fourni sur demande. Nous sommes ici pour vous aider, nous serions heureux que vous contactiez notre équipe de vente.



Cherchez-vous des tarifs basés sur le volume ?

Pour l'ensemble de la chaîne des récupératrices automatisées, nous offrons des tarifs basés sur le volume. Veuillez prendre contact avec notre équipe de vente ou discutez-en par l'intermédiaire du point de contact de votre compte Tomra.



Êtes-vous préoccupé par la sécurité ou la confidentialité de vos données ?

Êtes-vous inquiet de la sécurité des données, de leur confidentialité, des services hébergés à distance ou d'autres aspects présentés par Tomra Connect ? Dites-le nous et nous essaierons de vous aider !

Exigences techniques de TOMRA Connect

Sécurité et protection des données

Les données de TOMRA Connect sont protégées par des protocoles de cryptage établis selon les normes standards de l'industrie, lors de leur acheminement depuis les RA jusqu'aux serveurs de la connexion TOMRA. Le portail web de TOMRA Connect est accessible uniquement par l'entremise des https cryptés SSL. Quand il y a une perte de connexion ou d'électricité à l'endroit où est situé la RA, toutes ses données seront stockées dans la RA et transmises une fois la situation rétablie, sans aucune perte de données. Le TOMRA Connect offre une isolation complète des données et une séparation absolue d'avec les comptes clients.

Besoins en bande passante

Les besoins en bande passante pour le fonctionnement de la RA et de ses services de surveillance sont modérés (<20 Kbit/s pour 2 500 contenants vides retournés par RA par jour). Pour une utilisation maximale des possibilités données par le TOMRA Connect pour les contenus multimédia et la fidélisation des clients, nous vous recommandons la

connexion à un service récent à large bande. Les besoins actuels en bande passante, comme pour les services multimédias, augmenteront en fonction de la taille du média, de la fréquence du téléchargement, du nombre de RA partageant la capacité d'interconnexion disponible, etc. Veuillez, s'il vous plaît, contacter TOMRA pour vous aider à analyser ce dont vous aurez besoin, en établissant des schémas prévisionnels selon la bande passante disponible et la taille de l'ensemble des RA.

La connectivité RA

L'accès internet par http et les connexions https (tcp 80 and 443) est nécessaire pour connecter la RA aux serveurs de TOMRA Connect

La compatibilité RA

Le TOMRA Connect est compatible avec la plupart des RA récentes.

Nous nous réservons le droit de changer certaines caractéristiques sans préavis. Bien que tous nos efforts aient été mis pour s'assurer de l'exactitude des informations contenues dans ce document, TOMRA décline toute responsabilité concernant des erreurs, des inexactitudes ou des oublis.

EN TÊTE DE LA RÉVOLUTION DES RESSOURCES

35 milliards de contenants de boissons usagés sont ramassés chaque année par les récupératrices automatisées de TOMRA. L'émission de gaz à effet de serre totale évitée par Tomra, équivaut à l'émission annuelle de 2 millions de voitures roulant chacune pendant 10 000 kilomètres.

H-30

LA POLYVALENTE

- Récupère les cannettes et les bouteilles en plastique
- Dispose d'une interface tactile moderne grand format de 21,5" avec des promotions offertes à l'écran
- Android / Incom SW
- Un design industriel soigné, robuste et convivial
- Conçue pour une alimentation monophasée avec compacteur
- Comprend des solutions de portefeuille électronique
- Protection optique anti-fraude
- Alimentation automatique
- Lecture de code-barres automatique
- Identification et triage à haute vitesse
- Comprend un compacteur traitant les cannettes ainsi que les bouteilles en plastique
- Comprend un lecteur QR en option (lecteurs de cartes telles que RFID, NFC, Felica, etc. sous réserve de développements ultérieurs)
- Comprend un système d'impression comme option pour les coupons et les bons



DURABLE ET ROBUSTE

- Portes en acier renforcées et résistantes
- Idéale pour des installations à l'extérieur sous abri ou sur une aire de stationnement

ARMOIRE À SURFACE PLATE

- Idéale pour séduire la clientèle et pour la publicité
- Peut être personnalisée pour correspondre à votre image de marque

ÉDITION TACTILE

- Guidage explicite sur l'écran pour les clients
 - Directives intuitives pour le personnel du magasin
-

Dimensions			Capacité de stockage (chiffres approximatifs selon les évaluations)	
850 mm 930 mm 1890 mm Portes distinctes en haut et en bas Poids de la machine; 375 kg Superficie au sol : 0.80m²			Cannettes: - 2.500 – 3.000 (0,33 litre) - 1.700 – 1.900 – (0,5 litre) PET: - 850 (0,5 litre) Combi (Cannette/ PET) - 650 Cannettes (0,5 litre) 500 bouteilles de plastique (0,5 litre) Pour un bac mesurant : largeur : 770 mm x profondeur : 740 mm x hauteur : 850 mm Note ! Données préliminaires !	
Spécifications contenants	Capacité de vitesse	Conditions d'entreposage	Système électrique	Connexion réseau
Composantes Cannettes et PET non réutilisables Taille bouteille (PET) Diamètre 50-130 mm 1.97" - 5.12" Hauteur 85-380 mm 3.35" - 14.96" Taille cannette Diamètre 50-100 mm 1.97" - 3.94" Hauteur 80-200 mm 3.15" - 7.87"	Lecture forme & code-barres Jusqu'à 40 contenants par minute <i>*Lecteur laser du code-barres</i>	Humidité 90% maximum d'humidité relative sans condensation Température +10°C à +40°C La machine est conçue pour un usage intérieur mais peut-être installée à l'extérieur sous abri	Consommation d'énergie Idle: 70W Max 120-800W Alimentation 208 V AC 1-phase avec prise de terre 50Hz	Interface LAN (Ethernet TCP/IP) Compatible POS
Configurations	Reconnaissance	Interaction utilisateur	Couleurs	
Un écran tactile standard LCD de grand format à haute résolution en couleur Un lecteur de code-barres par TranRot Autoportante, déchargement par l'avant	Reconnaissance de la forme et du code-barres Repérage complet du contenant Détection du métal	Afficheur standard LCD avec écran tactile en couleur de 21" et un guide de l'utilisateur sur l'afficheur Sons Affichage de publicités	Autocollant avant : RAL 9011 Armoire : RAL 7042	

Nous nous réservons le droit de changer certaines caractéristiques sans préavis. Bien que tous nos efforts aient été mis pour s'assurer de l'exactitude des informations contenues dans ce document, TOMRA décline toute responsabilité concernant des erreurs, des inexactitudes ou des oublis.

EN TÊTE DE LA RÉVOLUTION DES RESSOURCES

35 milliards de contenants de boissons usagés sont ramassés chaque année par les récupératrices automatisées de TOMRA. L'émission de gaz à effet de serre totale évitée par Tomra, équivaut à l'émission annuelle de 2 millions de voitures roulant chacune pendant 10 000 kilomètres.



TOMRA Canada Inc.
 20 500, Clark Graham
 Baie d'Urfé, Québec, H9X 4B6
 Tél: 866 364-1980
 Téléc.: 514 457-0544
 courriel: ventes.canada@tomra.com
www.tomra.com

CONFORMITÉ

Ce produit est certifié CE conforme aux Directives ci-après 2006/42/EF, machinerie, incluant la sécurité électrique 2004/108/EC, EMC (compatibilité électromagnétique) 2011/65/EC, RoHS (limité aux substances dangereuses) Se conforme aussi aux critères : 2002/96/EC, WEEE (Waste Electrical and Electronic Equipment)



CERTIFICATION TOMRA

Ce produit est développé et fabriqué selon les normes ISO 9001 et 14001

