

ANALYSE

# BOÎTE POUR VERRES ESSILOR

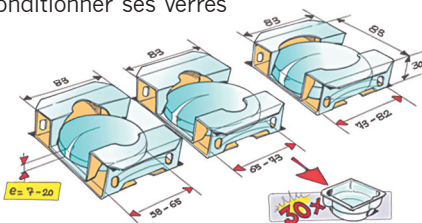
Pour conditionner ses verres, Essilor fait la prouesse de passer de 30 coupelles thermoformées contenues dans un étui carton, à 3 étuis de même format, entièrement en carton !

## 1. CHEZ L'INDUSTRIEL

Essilor a confié à la société EFC Solution Packaging la mission de rationaliser ses emballages pour verres de lunettes semi-finis. L'objectif principal était de réduire le nombre de références pour faire des économies, tant sur le plan financier que sur celui de l'empreinte environnementale. Pour y parvenir, il paraissait logique de penser à supprimer les 30 coupelles en polystyrène thermoformé qui contenaient des verres d'une grande disparité de diamètres, de 58 à 82 mm, et d'épaisseurs de bords, de 7 à 20 mm et d'opter pour une solution d'emballage en mono-matériau. Cependant, c'était plus facile à dire qu'à faire, car l'étude était encadrée par un cahier des charges très strict, qui intégrait une multitude de paramètres techniques. Il fallait, entre

autres contraintes, se cantonner à utiliser les systèmes de mécanisation existants, ne pas modifier les cotes externes de l'étui carton qui, quel que soit son contenu, devait rester constant et, bien entendu, protéger parfaitement le verre en s'assurant que sa surface convexe n'entre en aucun cas en contact avec quoi que ce soit... C'est en proposant 3 cales en carton qui maintiennent parfaitement le verre en plaquant sa surface concave vers le bas que EFC a trouvé la solution miracle. Grâce à 3 découpes étudiées qui permettent de contenir toutes les configurations de diamètre et d'épaisseur et à la fonction ressort du carton, Essilor n'a besoin que de 3 étuis pour conditionner ses verres semi-finis.

► **Le commentaire de Fabrice Peltier**  
Une rationalisation exemplaire du poste emballage de l'entreprise.



## VERS UN EMBALLAGE HARMONIEUX...

Président de P'Référence, Fabrice Peltier, analyse un produit qui apporte par la bonne combinaison du travail des designers, du marketing et des industriels, des réponses efficaces sur l'ensemble du cycle de vie : chez l'industriel, de la création à la production ; chez le distributeur, du carton au linéaire ; chez le consommateur ; enfin, lorsqu'il devient déchet. [www.p-reference.fr](http://www.p-reference.fr)

## 2. CHEZ LE DISTRIBUTEUR

Nous évoluons dans un marché «business to business» pour lequel l'emballage n'a pas pour mission d'être un outil de vente. Il n'en demeure pas moins un média pour informer les professionnels. Celui-ci aurait pu rassurer sur le fait que même sans coupelle, le verre est parfaitement protégé et souligner que cela générerait moins de déchets.

► **Le commentaire de Fabrice Peltier**

Un emballage innovant se doit toujours d'informer et de rassurer.

## 3. CHEZ L'UTILISATEUR

La démarche de rationalisation et d'éco-conception, n'a pas été faite au détriment de l'utilisateur. Bien au contraire, l'ouverture de la boîte par le dessus est beaucoup plus facile et elle permet au professionnel de prendre plus aisément le verre en le saisissant par les côtés, sans prendre le risque de toucher sa surface.

► **Le commentaire de Fabrice Peltier**

Un emballage plus pratique.

## 4. À LA POUCELLE

Côté éco-conception le contrat est rempli : un emballage en mono-matériau renouvelable et 100% recyclable.

► **Le commentaire de Fabrice Peltier**

Un emballage parfaitement éco-conçu.



PHOTOS : P'PRÉFÉRENCE