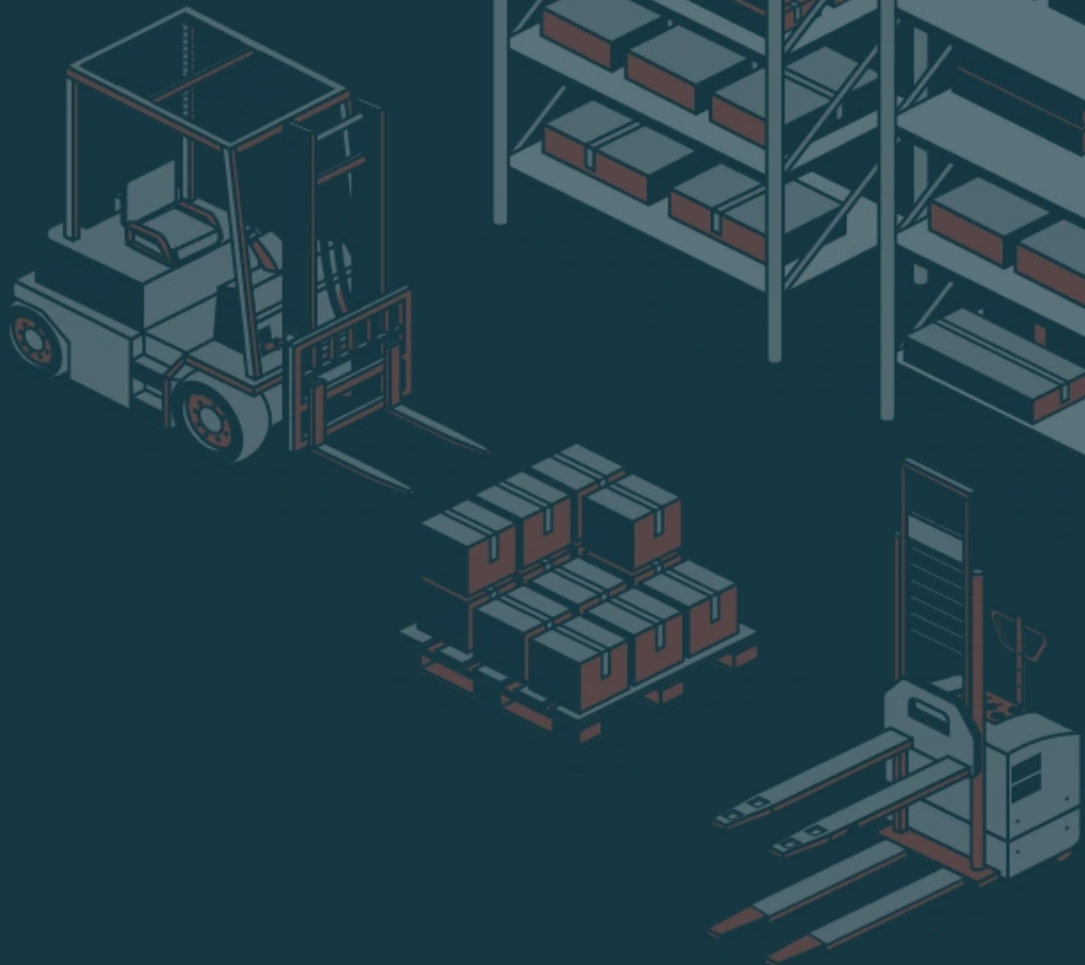


waresito.

CAS CLIENT

Comment une grande entreprise de l'emballage* a gagné en efficacité logistique et a optimisé sa supply chain avec Waresito.



** Pour des raisons de confidentialité et de respect de la stratégie logistique de notre client, nous ne pouvons dévoiler le nom de l'entreprise.*

● Présentation de la société

Fondée en 1988, l'entreprise est devenue le plus grand fournisseur d'emballages au monde, proposant des récipients en verre, plastique, métal et des fermetures. En tant que leader mondial en matière de conception, d'innovation et de fabrication, elle offre un vaste catalogue de solutions d'emballage (bouteilles, bocaux, boîtes de conserve, seaux, fûts, etc.).

> **1 700**
Producteurs fournisseurs
d'emballages

> **+50 000**
Références disponibles

> **+55M€**
de CA sur l'année 2021.

LE DÉFI

Anticiper des pénuries de verre,
afin de continuer à fournir les clients

Depuis 2022, le marché du verre est extrêmement tendu et fait craindre **une pénurie**. Ces tensions mettent même en danger le modèle économique des entreprises utilisatrices de verre pour leurs emballages, notamment les producteurs de vins et de spiritueux.

Etant fournisseur de ces entreprises, il était stratégique pour l'entreprise d'acheter massivement auprès des producteurs de verre tels que *OI, Saverglass, Bruni Glass, etc.* L'objectif était d'**assurer la disponibilité** de ces contenants pour ses clients.

En 2022, le groupe a donc pris la décision d'**augmenter ses capacités de stockage** pour gagner en réactivité au moment de l'achat auprès des fournisseurs (*car faute de pouvoir acheter et réceptionner une commande dans les délais, celle-ci était immédiatement revendue*), mieux anticiper les pénuries et être en capacité de fournir ses clients.

LA SOLUTION

Déployer une solution de débord
entièrement externalisée et 100% flexible

Grâce à notre réseau d'entrepôts partenaires présents dans toute la France, nous avons identifié des espaces de stockage situés près de Narbonne et de Bordeaux. Ces localisations stratégiques pour l'entreprise permettent + de rapidité et d'efficacité dans les opérations, tout en réduisant les distances parcourues pour approvisionner les clients.

Nous avons rapidement déployé notre solution logicielle auprès de nos entrepôts déportés, de l'entreprise et de ses fournisseurs. Notre technologie permet de piloter les entrées et les sorties de marchandises **rapidement et facilement**. Le groupe et ses fournisseurs peuvent gérer les opérations en direct avec nos entrepôts en fonction de leurs besoins.

Avec notre technologie, l'entreprise dispose d'une visibilité sur les stocks **en temps réel**, ce qui lui permet d'optimiser ses achats et d'assurer la disponibilité auprès des clients.



Grâce à notre collaboration, Waresito nous a fourni une visibilité en temps réel sur les stocks, un accès à une offre de prestations logistiques très qualitative, ainsi qu'une force logistique clé pour rechercher et déployer rapidement des alternatives de stockage dans d'autres zones.



Guillaume S.

Directeur logistique France

LES BÉNÉFICES

Une supply chain plus efficace, plus transparente et plus résiliente

- **Une meilleure disponibilité des produits en verre**

Au total, l'entreprise a pu stocker + de 3000 palettes de matières premières au sein des entrepôts partenaires Waresito. La solution d'externalisation a permis d'éviter des pertes de ventes potentielles.

- **Une augmentation des ventes *in fine* auprès des clients**

En améliorant leur réactivité face aux demandes des clients et en étant plus proches de leur clientèle grâce à des espaces de stockage stratégiquement situés, le groupe a enregistré une augmentation significative de ses ventes.

- **Des économies d'échelle réalisées sur les achats de verre**

Grâce à notre solution, l'entreprise a pu bénéficier d'économies d'échelle en achetant massivement certains produits. Le coût lié à la prestation d'externalisation a largement été rentabilisé.

- **Une tarification flexible comme levier de compétitivité**

La flexibilité de l'offre Waresito a permis à l'entreprise de faire face aux pics d'activité, en adaptant ses capacités logistiques en un temps records. Notre modèle de tarification (*à la consommation*) lui a permis de mieux maîtriser ses coûts logistiques et de faire de sa logistique un avantage concurrentiel.

waresito.

Waresito, c'est le combo gagnant de la logistique et de la tech au service des enjeux sociétaux et environnementaux. La startup s'appuie sur un réseau unique d'entrepôts logistiques sous-exploités pour proposer à ses clients un maximum de flexibilité logistique en fonction de leurs contraintes — *débord, externalisation logistique totale ou partielle* — et développe une plateforme digitale hyper-connectée pour garantir la visibilité donc la maîtrise des stocks, inventaires et mouvements aux différentes parties prenantes.

Dans un monde de plus en plus incertain, les entreprises doivent rendre leurs supply chain plus rentables, plus résistantes et plus durables. Waresito s'investit donc aux côtés de ses clients et de ses partenaires logisticiens pour repenser la logistique en termes d'efficience

Nos équipes sont des experts, confiez-leur vos enjeux logistiques, ils ont la solution.

Vous avez un besoin ?

Nous sommes à votre écoute



THÉO FOUILLADE

✉ theo@waresito.com

☎ 06.44.05.48.97



VICTOR MAURAC

✉ victor.maurac@waresito.com

☎ 06.95.03.63.00



YVANN ROBIQUET

✉ yvann@waresito.com

☎ 06.98.14.30.44



MARIUS ECHEVILLER

✉ marius@waresito.com

☎ 07.56.27.83.67