

IRRITEC - GREENFIELDS

 IRRITEC SPA
Via Industriale sn, 98070,
Rocca di Caprileone (Me)
Italie

 www.irritec.com

 Mrs. Giulia Giuffre'

 Giulia.giuffre@irritec.com

 +39 0941 922 111



INFORMATIONS SUR LE FOURNISSEUR DE SOLUTIONS ÉCO-INNOVANTES

IRRITEC S.p.A. est producteur leader italien de produits et systèmes de micro-irrigation avancés à base de plastique, avec 7 usines dans 8 pays et une présence commerciale dans 140 pays.

Aujourd'hui l'un des principaux défis du monde sont la sécurité alimentaire et hydrique.

Depuis 1974 IRRITEC S.p.A. investit dans le développement de solutions nouvelles et innovantes solutions pour l'irrigation agricole, contribuant ainsi à augmenter le rendement des cultures et à gérer l'eau d'une manière efficace.

IRRITEC entreprend plusieurs projets de coopération à l'échelle mondiale, étant réellement engagé à réduire son impact environnemental et à contribuer à la croissance des communautés locales.

BRÈVE DESCRIPTION DE LA SOLUTION ÉCO-INNOVANTE

IRRITEC a lancé en 2015 un projet appelé "GreenFields" étant tout à fait conscient que sa production - faite de différents types de plastiques - a un impact sur l'environnement.

Ce projet vise à créer un système de collecte de déchets plastiques en agriculture.

A travers de GreenFields, IRRITEC offre aux fermiers une alternative dépolluante pour éliminer leurs déchets plastiques, mais en même temps, la société s'assure un flux régulier de plastiques recyclables pouvant être utilisés pour une nouvelle production. GreenFields est l'exemple parfait du schéma de l'économie circulaire, particulièrement avantageux pour la société lorsque le prix des matières premières est élevé.

Néanmoins, c'est aussi un outil commercial puisqu'il augmente la fidélité du fermier envers la compagnie.

SECTEUR INDUSTRIEL - SEGMENT DE MARCHÉ ET APPLICATIONS RÉELLES DANS L'INDUSTRIE

Fabrication de plastiques – Systèmes d'Irrigation pour l'agriculture et le jardin

CLASSIFICATION INDUSTRIELLE - CODE NACE ;

2221 – Fabrication de plaques, feuilles, tubes et profilés en plastique

1. DESCRIPTION DE LA SOLUTION ÉCO-INNOVANTE

Aspects techniques de la solution éco-innovante

Le programme comprend quatre acteurs:

1. IRRITEC; 2. les distributeurs d'intrants agricoles; 3. les collecteurs de plastique et 4. les agriculteurs.

Le projet suit différentes étapes: 1) l'agriculteur visite le site Web de IRRITEC ou appelle le numéro dédié; 2) il remplit le formulaire d'inscription en indiquant toutes les données requises; 3) IRRITEC Marketing reçoit le formulaire et met en contact le collecteur avec la ferme.

À ce stade, les partenaires du projet entrent en jeu: 4) le collecteur procède à la collecte, 5) il remet le certificat de disposition à l'agriculteur et 6) envoie une copie à IRRITEC. 7) L'agriculteur reçoit un coupon d'IRRITEC - 15,00 € par tonne (pour les «déchets» de la marque IRRITEC, les doubles de bonus). Le bonus sera utile pour acheter de nouvelles gouttières IRRITEC chez le revendeur agréé le plus proche.

Selon la législation nationale, les distributeurs pourraient agir en tant que collecteurs en rassemblant une série de formulaires d'enregistrement des exploitations et en installant un point de collecte dans leurs locaux. IRRITEC signe un accord avec un collecteur qui peut soit collecter les plastiques directement dans les exploitations (dans le cas des grandes exploitations), soit servir de point de collecte.

Après que le matériel a été vérifié en quantité et en qualité, l'agriculteur reçoit un bon d'achat dont le montant sera augmenté s'il retourne un produit IRRITEC.

Avantages économiques et environnementaux de la solution éco-innovante

GreenFields représente un exemple parfait d'économie circulaire, car il empêche l'introduction de nouvelles matières premières vierges sur le marché.

La vision d'IRRITEC consiste à produire 100% de matières premières recyclées, en augmentant non seulement les quantités collectées mais aussi la qualité de la matière première recyclée et du produit final.

En bouclant le circuit, IRRITEC favorise également les agriculteurs qui bénéficieront de l'incitation financière découlant de la restitution du plastique en fin de vie.

2. DISPONIBILITÉ DE LA SOLUTION ÉCO-INNOVANTE et PARTENARIAT COMMERCIAL

Préparation à la mise sur le marché, marque commerciale, couverture du marché existant, stratégie de commercialisation

«GreenFields» - une marque déposée depuis le 24/11/2015 - a été lancée par IRRITEC d'abord en Italie, ensuite au Mexique et est actuellement organisée au Brésil et en Espagne.

Axé sur la durabilité, GreenFields renforce la fidélisation de la

clientèle en augmentant, année après année, la quantité de lignes de goutte à goutte à recycler.

IRRITEC fait la promotion du projet via différents canaux de communication, implique son réseau de vente et ses revendeurs agréés en organisant des ateliers et des séminaires avec les agriculteurs.

IRRITEC reconnaît aux concessionnaires un bonus pour chaque client qui achète des lignes de goutte à goutte en adhérant au projet GreenFields.

Le problème de l'élimination des gouttières usagées représente pour IRRITEC une véritable opportunité de marketing: le service de collecte comprend également les lignes de goutte à goutte appartenant à d'autres marques. De cette façon, l'agriculteur est encouragé par les remises issues des consignes et à acheter la gouttière IRRITEC pour la saison suivante.

Exigences pour adapter la solution au marché local et aux applications potentielles/à la taille du marché.

GreenFields favorise la réduction des coûts de gestion de l'environnement et l'élimination incontrôlée des déchets agricoles. Le projet implique des entreprises de recyclage fiables qui, en coopération avec IRRITEC, offrent une solution capable de réduire les coûts d'élimination des exploitations agricoles, leur permettant ainsi d'obtenir de gros avantages en matière de durabilité environnementale.

Accompagnement des services après-vente sur place et exigences relatives à l'assistance technique

Pour optimiser les temps de collectes, IRRITEC fournit un service d'assistance dédié aux agriculteurs/clients. Ils sont assistés par une équipe de représentants commerciaux et, sur demande, par des agronomes d'IRRITEC pour l'adoption de stratégies correctes pour l'économie de l'eau.

Partenaires locaux ciblés

GreenFields établit des partenariats avec des distributeurs, des collecteurs de plastique et des entreprises de recyclage visant à améliorer l'expérience du consommateur en adoptant des modèles commerciaux centrés sur le client.

Type de partenariat recherché

Les partenaires qui décident de signer un accord commercial avec IRRITEC doivent avoir des caractéristiques spécifiques, pour devenir des distributeurs agréés.

Le rôle des collecteurs est très important: tout en respectant la législation nationale, ils doivent s'engager à suivre procédures internes d'IRRITEC. Grâce aux accords avec les sociétés de recyclage, IRRITEC achète des matières premières de première qualité (provenant de ses propres produits) et, en impliquant ses revendeurs et les fermiers, assure la fidélisation du client et la durabilité environnementale.

SwitchMed bénéficie d'une coordination collaborative de l'UE, de l'Organisation de Nations Unies pour le développement industriel (ONUDI), du Plan d'action pour la Méditerranée du Programme des Nations Unies pour l'environnement (PNUE/PAM), du Centre d'activités régionales pour la consommation et la production durables (SCP/RAC) et de la Division Technologie, industrie et économie du Programme des Nations Unies pour l'environnement (PNUE/DTIE)

Le Programme SwitchMed est financé par l'Union européenne



Regional Activity Centre
for Sustainable Consumption
and Production

