



ARECO
Le goût de la fraîcheur



ILS L'ONT FAIT

ARECO

Mise en valeur des produits alimentaires frais, réduction des pertes alimentaires

Activité

Conservation des aliments frais par procédé de micro-nébulisation.

Localisation

Provence Alpes-Côte-d'Azur
Grasse (Alpes maritimes)

Effectif / Chiffre d'affaires

110 personnes
CA : 14 millions d'euros en 2018

Dirigeant

Michel Gschwind (PDG)

Date d'entrée dans la démarche Economie de la fonctionnalité

Année de lancement : 2012
Groupe pilote sur la méthode NOVUS puis participation à l'action collective « CAP EF »

Pourquoi l'économie de la fonctionnalité ?

Le Groupe ARECO a été créé en 1998 pour exploiter une technologie, la nébulisation, qui permet d'obtenir un brouillard extrêmement fin potentiellement bénéfique à la préservation des produits frais dans la Grande Distribution.

Soutenu par une constante recherche d'innovation, le développement d'ARECO a été extrêmement rapide. Ce rythme de croissance est également lié à des efforts continus d'adaptation au marché. En 2012, ARECO lance une machine plus onéreuse à l'achat mais plus économe en termes de coût global à long terme. Toutefois, des freins psychologiques liés au montant de l'investissement initial retardent la diffusion de cette nouvelle machine.

En 2013, après avoir été « entreprise pilote » pour l'évaluation de la méthode NOVUS (Nouvelles Opportunités Valorisant les Usages et le Service), conçue par l'institut INSPIRE pour la transition des PME / PMI vers l'Economie de la Fonctionnalité, ARECO rejoint l'accompagnement Cap EF (devenu ImmaTerra) – et lance une réflexion sur la performance d'usage.

L'objectif de la nébulisation est de permettre une meilleure conservation des produits frais, directement à travers une réduction des pertes ; et indirectement via la préservation des qualités organoleptiques du produit et la réduction des besoins de manutention qui causent souvent une dégradation des produits. Toutefois, pour garantir les performances du nébuliseur, son exploitation et son réglage doivent être adaptés à chaque produit et à chaque usage. Une mauvaise utilisation de la machine pouvant même aller jusqu'à dégrader sa performance et induire, à l'inverse du but recherché, une augmentation des déchets alimentaires.

Face à ce constat, ARECO a donc décidé de prototyper une solution servicielle intégrée, centrée sur la conservation et la mise en valeur des produits frais, ainsi que sur la réduction des pertes alimentaires. ARECO a expérimenté cette nouvelle solution auprès de 3 magasins dans le cadre du programme des investissements d'avenir.

Résultats obtenus

Offre et modèle de revenus

La nouvelle offre repose sur une offre servicielle intégrée comprenant : la mise à disposition de machines de nébulisation communicantes permettant une maintenance à distance ; la formation des responsables de gestion des rayons frais, tant sur la machine elle-même que sur les meilleures pratiques de gestion des rayons frais pour limiter les pertes alimentaires ; la mise à disposition d'application dédiées au merchandising ou à l'animation du rayon, des enquêtes de satisfaction consommateurs et des animations en lien avec des producteurs locaux. L'offre repose ainsi sur un mix incluant la mise à disposition des machines, avec possibilité de tenir compte des variations d'activité saisonnières, complétée de prestations de conseil, de formation et d'animation s'appuyant notamment sur des applications logicielles (recettes de cuisine de saison, etc.).

Le modèle de revenus est lié en partie à l'atteinte d'une performance du rayon frais, incluant le développement du chiffre d'affaires. Cette performance est liée à l'augmentation de l'attractivité des produits frais, la réduction des pertes alimentaires et la performance énergétique. Un audit préalable permet de déterminer un « état zéro » sur les différents indicateurs retenus, ce qui permet ensuite une facturation en fonction de la variation de ces indicateurs.

Partenariat, coopération et partage de la valeur

Pour être en mesure de proposer cette nouvelle offre intégrée, dont plusieurs éléments sortaient de son champ de compétences initial, ARECO s'est entourée de nouveaux partenaires spécialisés dans les domaines de la « formation » et du « marketing, écoute client et animation ». Toutefois, dans le cadre de l'expérimentation réalisée, le volet « partage de la valeur » n'a pas pu être poussé aussi loin que souhaité. Les différents partenaires restaient rémunérés sur la base d'un forfait de prestation et non sur une rétribution variable tenant compte de la performance de la solution.

Production et travail

La conception de cette nouvelle offre a nécessité une large mobilisation interne, associant toutes les fonctions et les « business units » de l'entreprise. Un nouveau poste de « chargé de projet Economie de la fonctionnalité » a été créé, pour assurer la coordination des fonctions internes autour de cette expérimentation. Par ailleurs, la force de vente a été formée à la nouvelle offre, dont le périmètre, et donc le processus de promotion et de vente, diffère très largement de l'offre classique. Globalement, l'impact de la conception et de l'expérimentation de cette nouvelle offre a été largement bénéfique en termes de mobilisation interne, de renforcement de la culture d'innovation de l'entreprise, ainsi que sur sa relation de proximité avec les clients et les liens qu'elle entretient avec le territoire.

Lien au territoire

En effet, pour être pertinente, cette nouvelle offre doit tenir compte du contexte local de chaque client : sa saisonnalité, les produits locaux commercialisés, ses éventuelles relations avec les producteurs locaux, etc. L'expérimentation a ainsi été conduite sur un périmètre de proximité avec Grasse, dans lequel ARECO est fortement impliquée, ce qui a permis de mobiliser plus facilement non seulement des producteurs locaux, mais aussi des acteurs de l'ensemble de la filière alimentation, jusqu'à des chefs et restaurateurs qui ont ainsi pu participer à des animations dans les points de vente, en lien avec les consommateurs finaux. L'intention d'ARECO est de poursuivre dans cette direction afin renforcer les liens entre les acteurs de la filière distribution alimentaire, des producteurs aux consommateurs finaux, dans le but de lutter contre le gaspillage alimentaire et de promouvoir une alimentation locale de qualité.

Intérêt environnemental

Sur les consommations d'eau et d'énergie, compte tenu d'une exploitation optimisée, l'expérimentation a permis de constater un gain de performance de l'ordre de 20% par rapport aux offres traditionnelles d'ARECO, et même de 80% par rapport aux autres offres disponibles sur le marché.

L'optimisation des tournées de maintenance, grâce à la télédétection, a permis quant à elle une réduction de 15% des déplacements des techniciens, donc des émissions de gaz à effet de serre liées à leurs déplacements chez les clients.

Enfin, et c'était là l'objectif de cette nouvelle offre, il a pu être constaté à l'issue de l'expérimentation une réduction de 20% des pertes de produits alimentaires, et donc de la réduction des impacts indirects liés à leur production (sols, eau, intrants, etc.). Le développement du numérique devra être toutefois raisonné pour éviter une trop forte croissance des impacts liés à ces technologies.

“

Il n'est pas toujours facile de traduire la complexité « théorique » de l'économie de la fonctionnalité en leviers de changements opérationnels. Il est important de savoir rester pragmatique, de ne pas vouloir tout faire d'un coup, et de tenir compte de l'existant.



Un écueil classique serait de vouloir faire trop de choses trop vite : attention à bien gérer son énergie pour éviter le découragement. Une solution possible aurait été de faire une « startup interne » pour expérimenter le changement.”

Michel Gschwind, président ARECO

Zoom sur l'accompagnement

La grande particularité d'ARECO est d'avoir suivi successivement une première expérimentation avec la méthode NOVUS, qui a permis d'explorer les premières pistes de changement possibles et d'ébaucher une première offre servicielle, avant de rejoindre l'action collective CAP EF d'accompagnement de dirigeants d'entreprises qui a permis elle, en inscrivant la démarche dans la durée, d'approfondir la réflexion, d'amorcer progressivement les changements internes nécessaires et de travailler sur une offre servicielle complète, reposant sur de nouveaux partenariats et une relation forte au territoire, à son identité et à ses compétences. Cette nouvelle solution a pu être approfondie lors de son expérimentation en situation réelle mettant en relation ARECO, ses clients et ses nouveaux partenaires, et ceci grâce à des financements du programme des investissements d'avenir de l'ADEME.

POUR EN SAVOIR PLUS

Sur le site internet de l'ADEME :
<https://www.ademe.fr/expertises/economie-circulaire/economie-fonctionnalite>

Le site du bénéficiaire :
www.areco.com

Le site de l'ADEME en Provence-Alpes-Côte d'Azur :
www.paca.ademe.fr

CONTACTS

Michel Gschwind
m.gschwind@areco.fr

ADEME Direction régionale Provence-Alpes-Côte d'Azur
Anne-Marie Fruteau De Laclos
anne-marie.fruteaudelaclus@ademe.fr



L'ADEME est un établissement public sous tutelle conjointe du ministère de la Transition écologique et solidaire et du ministère de l'Enseignement supérieur, de la Recherche et de l'Innovation.

