



## SUCHANEK

### EXPERIENCE DE L'ENTREPRISE EN ECONOMIE DE LA FONCTIONNALITE

*Solution de froid pour la conservation de produits agricoles*

#### **Activité**

*Vente, installation et maintenance de matériel d'électricité, plomberie, climatisation, ventilation et chauffage pour les caves vinicoles*

#### **Localisation**

*Provence-Alpes-Côte d'Azur  
Sainte Cécile les Vignes  
(Vaucluse)*

#### **Effectif / Chiffres d'affaires**

*10 personnes  
CA : 800 Keuros*

#### **Dirigeant**

*Isaak Kandem, DG*

#### **Date d'entrée dans la démarche Economie de la fonctionnalité**

*Premières réflexions : 2012  
Début de la démarche : 2015  
Participation à l'action collective portée par  
SAGACITE*

### Pourquoi l'économie de la fonctionnalité ?

Suchanek est une entreprise fondée en 1946, historiquement spécialisée dans la vente, l'installation et la maintenance d'équipements techniques dédiées à la viticulture et en particulier aux caves vinicoles : groupes froids, plomberie, installation électrique et ventilation.

Isaac Kandem, actuel directeur général de l'entreprise Suchanek, a été président de région du Centre des Jeunes Dirigeants (CJD) en 2012. C'est en échangeant avec ses pairs, et en particulier Didier Dumont, Président du CJD Nord, qu'il a découvert le concept d'économie de la fonctionnalité, à un moment où il cherchait à innover dans son modèle économique pour mieux se démarquer.

Le constat était que, en particulier pour les installations de réfrigération des caves vinicoles, les équipements n'étaient réellement utilisés que quelques semaines par an. Avant de se lancer, il a d'abord consulté plusieurs experts, notamment Christophe Sempels, et s'est activement impliqué dans le montage de l'action collective CAP EF à Grasse, puis l'opération SAGACITE, à Avignon, à laquelle il a lui-même participé.

### Résultats et effets constatés

#### **Offre et modèle de revenus**

Une nouvelle offre, désignée « Rose des vents » a été prototypée et expérimentée auprès de quelques clients volontaires. Elle repose pour l'instant sur une mise à disposition des groupes chauffage / climatisation pendant la période où ils sont réellement utiles, avec une facturation liée à la durée d'utilisation. Au-delà d'une simple location de matériel, l'offre peut être résumée comme étant la possibilité pour le client d'avoir la garantie de disposer du froid dont il a besoin, au moment où il en a besoin, sans avoir à financer l'investissement, ni à gérer les contraintes de la possession -comme l'assurance ou le stockage des équipements. L'étape suivante sera de facturer directement la performance réellement atteinte, notamment en termes de rapport frigories/Kw/h consommés, ce qui supposera une métrique encore plus fine qu'aujourd'hui et un niveau d'engagement contractuel plus élevé pour Suchanek comme pour le client.

Les offres traditionnelles consistaient à vendre et installer les équipements dans les caves vinicoles des clients, et à assurer leur maintenance. Avec l'offre actuelle, ne pas vendre d'équipements (puisque'ils sont uniquement mis à disposition), est financièrement compensé par la rémunération associée à l'allongement de leur période d'utilisation. En effet, l'usage peut être mutualisé auprès de plusieurs clients dont les besoins en froid s'échelonnent tout au long de l'année. Ainsi, les mêmes groupes froid pourront servir à la conservation du vin mais aussi d'autres produits agricoles, récoltés avant ou après les vendanges, comme les pêches, les brugnons, le raisin de table ou encore les olives. En dehors de cette saison agricole, les groupes froid peuvent également être inversés pour chauffer des installations temporaires, par exemple pour l'accueil d'événements, ou en dépannage pour du chauffage tertiaire (écoles par exemple). L'intensification de l'usage du matériel associe ainsi bénéfices environnementaux et financiers.

### Partenariat, coopération et partage de la valeur

La principale difficulté a été d'identifier une offre d'équipements adaptés à ces modèles de commercialisation saisonnière : groupes froid susceptibles de pouvoir s'adapter à différents niveaux de puissance, par exemple pour délivrer progressivement leur pleine puissance à mesure que les caves se remplissent et que les besoins en frigidités s'intensifient. Aujourd'hui, deux fournisseurs ont fini par accepter et ont proposé des offres satisfaisantes, y compris sur la possibilité de louer, eux-mêmes, sur une base saisonnière à Suchanek, tout en proposant un stockage de proximité pour réduire les transports. Globalement, l'entreprise a pu concentrer son offre sur l'expertise et la configuration de solutions, et fait de plus en plus intervenir des artisans indépendants pour les installations et démontages, s'associant ainsi en coopération avec des acteurs locaux.

L'offre actuelle décharge le client des contraintes de la possession d'un équipement qui ne lui sert que quelques semaines par an. Il réalise ainsi des économies immédiates. Des économies d'énergies peuvent également être réalisées avec des solutions permettant de délivrer la quantité exacte de froid nécessitée par le niveau de stock des produits agricoles ou par le procédé de vinification pour le vin. A terme, l'évolution de l'offre prévoit un partage des gains réalisés, à travers la monétarisation de la garantie du service rendu.

### Production et travail

Les effets de la nouvelle offre se sont fait ressentir immédiatement sur l'organisation interne : il a fallu renforcer l'expertise interne sur l'ingénierie et la conception des systèmes et donner beaucoup plus d'autonomie aux techniciens pour la mise en œuvre des solutions chez les clients.

### Lien au territoire

Suchanek est une entreprise locale, intervenant exclusivement sur le Vaucluse et les départements limitrophes, avec une spécialisation sur les activités viticoles et fruitières. L'entreprise ayant été créée en 1946, avec cette même spécialité, elle dispose d'une bonne notoriété locale. Pour la qualité de service rendu au client, il est par ailleurs important que Suchanek puisse disposer d'un volant de compétences locales en matière d'artisanat, soit sur ses métiers, soit sur les métiers complémentaires pour la préparation des chantiers (par exemple, des maçons ou des menuisiers).

### Intérêt environnemental

L'optimisation du taux d'utilisation des équipements est aujourd'hui le principal but recherché par cette nouvelle offre, qui vise à faire baisser l'intensité matérielle et énergie du poste « froid » pour la filière viticole et agroalimentaire. L'autre intérêt de l'offre est de permettre de mieux adapter le dimensionnement des équipements, en termes de puissance (et donc de consommations) aux besoins réels. A court terme, un modèle de revenus basé sur la performance énergétique sera encore plus incitatif sur les économies d'énergie. En déplaçant l'offre basée sur la vente de matériel et sa maintenance vers une solution de froid et d'économies d'énergie adaptée aux besoins, le modèle de l'entreprise reposera moins exclusivement sur la consommation de ressources matérielles et naturelles.



“ L'enjeu de l'économie de fonctionnalité est de contribuer à faire évoluer les relations d'affaires d'un rapport de force, qui reste encore souvent la norme, à un rapport de cohérence et de convergence. Il est essentiel de montrer qu'aujourd'hui, des modèles économiques alternatifs et innovants sont non seulement possibles, mais qu'ils représentent de surcroît de réelles opportunités de différenciation. ”

Isaac Kandem, PDG de Suchanek

## En synthèse

Même si l'offre reste aujourd'hui encore en phase de test, l'effet de différenciation a été immédiat et suscite un intérêt réel chez les clients. Pour ces derniers, le concept d'économie de la fonctionnalité reste encore obscur mais ce n'est pas cela qui est mis en avant. Isaac Kandem préfère pour sa part parler de « juste performance », au bon moment et en adéquation avec les besoins du client. Il reste que la propriété rassure, et que le renoncement à la propriété doit être compensé par des garanties solides, notamment contractuelles. La marche à franchir pour aller plus loin, et facturer à la performance réelle (et non à la seule mise à disposition temporaire des équipements), reste importante car elle suppose que le client accepte de transmettre ses informations d'utilisation et s'engage plus fortement en terme à la fois de coproduction du service (sur les conditions d'usage de l'équipement), tout en acceptant de déléguer plus d'autonomie au fournisseur.

## Zoom sur l'accompagnement

En sa qualité d'ancien président du CJD régional, Isaac Kandem s'est largement impliqué dans le montage des actions collectives d'accompagnement des dirigeants avec CAP EF (devenue depuis la SCIC Immaterra) et l'association SAGACITE. Les difficultés financières de SAGACITE, liquidée avant même la fin du parcours d'accompagnement, montrent que le critère de solidité du porteur de projet est important, afin de garantir que l'accompagnement pourra se poursuivre sur la durée nécessaire.

### 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.suchanek.fr](http://www.suchanek.fr)

Le site de l'ADEME en région Provence-Alpes Côte d'Azur :  
[www.paca.ademe.fr](http://www.paca.ademe.fr)

### CONTACTS

Isaac Kandem  
[direction@suchanek.fr](mailto:direction@suchanek.fr)

ADEME Direction régionale Provence-Alpes-Côte d'Azur  
Anne-Marie Fruteau De Laclous  
[anne-marie.fruteaudelaclous@ademe.fr](mailto:anne-marie.fruteaudelaclous@ademe.fr)

ADEME



Agence de l'Environnement  
et de la Maîtrise de l'Énergie

Crédit Photo : A stockphoto/GettyImages/iStockphoto

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.

