

PRÊT-À-MANGER

Bonduelle transforme 15 000 t de légumes par an dans l'Aube

Variabilité de la matière première, « météo-sensibilité » de l'activité, produits « ensaucés » : une visite de l'usine Bonduelle de Saint-Benoist-sur-Vanne avec le club Medef.

De sa première commande, le 18 juin 1990, à aujourd'hui, en passant par son rachat par Bonduelle en 1997, l'usine de Saint-Benoist-sur-Vanne, anciennement « Appétifrais », a bien grandi.

Installée sur six hectares à l'entrée du village du pays d'Otbe, elle produit aujourd'hui 15 366 tonnes par an de produits « traiteur » sous la marque du groupe et emploie 150 permanents, ainsi qu'une centaine de saisonniers en période haute, dont dix sont employés par le groupement d'employeurs Convergence. « À terme, on monterait à vingt personnes chez Convergence, ils apportent de l'air neuf », Période haute, parce que l'activité du site est « météo-sensible », comme l'explique le directeur, Geoffroy d'Ales, aux membres du club Medef venus visiter l'usine. « On a une saisonnalité forte printemps-été et une période de basse activité automne-hiver. Les mois d'avril à septembre représentent ainsi « 70 % de l'activité ».

3 500 tonnes de carottes des Hauts-de-Villiers

Actuellement, certaines lignes sont encore en production, dont celle du « gros porteur » du site : les carottes râpées. Et on ne plaisante pas avec les carottes à Saint-Benoist : elles représentent plus de 20 % de l'activité en volume. Chaque année, l'usine sabatine en râpe 3 500 tonnes, exclusivement achetées « épluchées et lavées » à la SARL auboise des Hauts-de-Villiers. « La carotte de Saint-Benoist n'est pas la même » que celle de Rospenden (Finistère), l'autre site traiteur de Bonduelle Fresh Europe en France, qui produit les « marques clients » et la « restauration hors foyer ».

Même le processus de fabrication du taboulé est différent. Au lieu de laisser gonfler la semoule dans les barquettes, ce qui permet une gestion en flux continu de la production, il y a « une rupture de flux ». La semoule est réhydratée « avant assemblage ». Pour le directeur, « c'est plus compliqué d'un point de vue industriel, mais la qualité finale n'est pas la même ».

Métier « d'assemblage », la production « traiteur » évolue vers « une recherche de culinerie ». Les carottes râpées se déclinent ainsi en plusieurs recettes : au jus de citron de Sicile, à la coriandre... Entre les matières premières et les emballages, le site sabatin gère « plus de 900 réfé-



Plus de 15 000 tonnes de produits « traiteur » sortent chaque année de l'usine Bonduelle de Saint-Benoist-sur-Vanne. Pour des raisons de politique d'entreprise, nous n'avons pas pu prendre de photo des chaînes de production. Photo Ginette JARRY

« On passe 30 % de notre temps sur les lignes à faire des changements de recettes. » Geoffroy d'Ales, directeur de l'usine

rences » et « 180 recettes », dont certaines sont saisonnières. « On passe 30 % de notre temps sur les lignes à faire des changements de recettes. »

« On a quand même deux jours de stocks ! »

L'usine fonctionne « du lundi au samedi et du 1^{er} janvier au 31 décembre » en flux tendu. « Sept à huit camions complets » quittent quotidiennement l'usine pour le centre logistique de Bonduelle, en région parisienne, mais la variabilité de ce qu'ils emportent est très forte : « À 6 h du ma-

tin, on ne connaît que 10 % de ce qui va être commandé dans la journée ». Du coup, « il faut un outil et une organisation très flexibles. » Mais « tout est relatif », assure Geoffroy d'Ales, « on a quand même deux jours de stocks ! » Des modèles météorologiques permettent de prévoir les pics de production pour assurer « un meilleur taux de service ».

Et dans le monde très regroupé de la grande distribution (quatre centrales d'achats seulement), avoir la capacité de répondre aux commandes, c'est un « avantage concurrentiel » fort. Cet été, par exemple, il a fallu gérer les périodes de fortes températures : « Quand vous avez 50 % de commandes en plus, votre jour de stocks part en quelques heures ». Mais s'il faut de la réactivité « pour monter, il en faut aussi pour descendre » et éviter le surstockage de produits à faible durée de vie.

YANN TOURNE

Comment la concurrence permet d'ouvrir le marché

Très implanté sur le marché des salades de quatrième gamme (lavées et emballées en sachets), Bonduelle se permet même d'y effectuer une croissance presque trois fois plus importante que celle du marché. Pour 2014-2015, la quatrième gamme a représenté 108 000 tonnes de produits pour un marché de 598 M€. Alors que ce marché progresse en volume de 4,7 % sur cette période, Bonduelle y affiche un taux de croissance de 13 %.

En volume, le marché du « snacking » (vendu du fourchette, même si « 40 % des produits sont en fait consommés à la maison ») est largement inférieur (17 500 t), mais avec une valeur de 211 M€, on voit qu'il y a de la marge à aller chercher. C'est la concurrence (le Vendéen Sodébo en l'occurrence) qui a ouvert le marché, et qui continue à le dominer. Bonduelle se fait néanmoins une place dans les linéaires, avec des partenariats valorisants. Par exemple, un nouveau « produit formule » de 400 grammes (un plateau-repas avec petit pain et « kit serviette ») qui propose des desserts Andros-Bonne Maman.

Des produits « ensaucés »

Salades de pâtes, taboulé, légumes râpés prêts à consommer : la gamme est large, mais la base reste la même. « Notre cœur de métier, ce sont les produits ensaucés », explique Geoffroy d'Ales. L'intérêt de la sauce, c'est déjà qu'elle permet de masquer « la variabilité de la matière première ». Comme les conservateurs. D'ailleurs, la sauce elle-même joue un rôle dans la conservation. Seulement voilà : depuis plusieurs années, Bonduelle a décidé de se compliquer la vie. D'abord en mettant « moins de sel, moins de sauce ». Ça, ce sont les deux premières étapes. La troisième étape, décidée d'après les remarques des consommateurs, c'est de faire « une sauce tombante », c'est-à-dire plus liquide. Pour le goût et la texture du produit, c'est bien. Pour la conservation, ça l'est moins : la sauce tombée au fond de la barquette ne couvre plus ce qui est au-dessus.

Enfin, quatrième étape, la fin de la « poudre de perlimpinpin », les conservateurs. Cette étape nécessite un gros travail avec les fournisseurs. Pour le directeur du site de Saint-Benoist, Bonduelle est passé d'une stratégie d'achat à une stratégie « de partenariat », avec des cahiers des charges de plus en plus relevés à respecter.

Et cela, sans compter les produits dits de « snacking », pour lesquels la sauce ne peut même pas jouer de rôle de conservation, puisqu'elle est disposée à côté, dans son emballage propre... « La durée de vie des produits a été raccourcie. » Les carottes râpées, par exemple, sont passées de vingt-cinq jours à quatorze. « On garantit douze jours au distributeur. »