



Vers une transformation radicale des offres et des marques

Interviennent lors de cette séance :

- Luc ARDELLIER, Délégué National Performance Globale Centre des Jeunes Dirigeants d'Entreprise (CJD) et Président Directeur Général d'Oreka (douze salariés), entreprise spécialisée dans le démantèlement des centrales nucléaires ;
- Philippe CARLES, Président Isovation, entreprise spécialisée dans la performance de la chaîne du froid et la sécurité du transport des produits thermosensibles ;
- Karen LEMASSON, Directrice Développement Durable et RSE des Laboratoires Expanscience ;
- Benoît REY, Gérant d'Areco (soixante salariés), spécialisée dans la nébulisation d'eau pour conserver des produits frais. Entreprise lauréate des Trophées RSE PACA 2014 de la PME et trophées INPI 2010.

Cet atelier est animé par Thomas BUSUTILL, Fondateur du cabinet Imagin'able, accompagnant les entreprises dans leur démarche RSE.

I. L'expérience des Laboratoires Expanscience

Karen LEMASSON explique que les Laboratoires Expanscience produisent des marques telles que Mustela, destinée aux bébés ou Piasclédine, dédiée au traitement de l'arthrose. Présente dans 98 pays, l'entreprise compte 893 salariés et réalise 271 millions d'euros de chiffre d'affaires. Les Laboratoires Expanscience sont persuadés de la nécessité d'intégrer la RSE au cœur de ses marques, de ses stratégies et de ses produits. L'entreprise a pris des engagements, comme celui d'écoconcevoir tous ses produits à compter de 2010. Les aspects sociaux et environnementaux sont pris en considération tout au long de la vie du produit. L'innovation doit se partager avec les consommateurs. Les Laboratoires Expanscience travaillent de façon étroite avec les parties prenantes et pensent leurs offres de façon globale. Ainsi, un site spécialisé sur l'arthrose, www.arthorlink.com, apporte conseils nutritionnels et exercices physiques.

II. Les initiatives du CJD

Luc ARDELLIER indique que le Centre des Jeunes Dirigeants d'Entreprise regroupe un peu plus de 4000 chefs d'entreprise, essentiellement TPE et PME. Cette association, qui existe depuis plus de 75 ans,

visé à faire grandir les chefs d'entreprise. La RSE a été intégrée dès l'origine du mouvement, le fondateur du CJD insistant sur la responsabilité des entreprises vis-à-vis de la société. En 2002, le CJD a décliné la RSE sous forme de performance globale, prenant en charge les principales parties prenantes. Différents outils tels que le GPS permettant de cartographier les parties prenantes ou encore un jeu de plateau favorisent la démarche RSE.

Depuis 2010, le CJD étudie les produits et services selon trois axes : leur cycle de vie, avec une optique d'économie circulaire, leur utilisation (économie de la fonctionnalité) et l'environnement (cercles d'influences). Cette réflexion favorise l'innovation. Ainsi, au lieu de vendre des groupes électrogènes, un chef d'entreprise vend l'électricité en tant que telle, ce qui a donné du sens à son activité et lui a permis de se différencier de ses concurrents.

III. Deux exemples innovants d'économie de la fonctionnalité : Isovation et Areco

Philippe CARLES explique que l'entreprise Isovation, créée en 1990 à Avignon, fabriquait initialement des emballages isothermes. Au fil du temps, les attentes des clients ont évolué. Ceux-ci ne souhaitent plus uniquement des emballages isothermes mais des solutions. Par ailleurs, le coût des matières premières augmente alors que les clients souhaitent une stagnation, voire une baisse de prix. Récupérer les emballages dans une optique d'économie circulaire ne s'avérait pas pertinent, la plupart étant exportés et disséminés. Des efforts ont été entrepris pour éco-concevoir les produits. Isovation a ensuite décidé de monétiser ses ressources immatérielles, offrant ainsi aux clients conseils et services. L'entreprise s'est ensuite rapprochée d'autres partenaires du secteur du froid, afin de proposer une solution clef en main.

Thomas BUSUTILL remarque que l'économie de la fonctionnalité permet de développer des services totalement nouveaux, favorisant créativité et innovation. La vision partenariale constitue une avancée majeure.

Philippe CARLES indique que la rentabilité de son entreprise s'est stabilisée. L'ajout d'un enregistreur de température permet d'affiner les solutions pour les rendre plus performantes. L'entreprise a développé un bureau d'études.

Benoît REY explique que l'entreprise Areco effectue de la nébulisation, c'est-à-dire la transformation de liquide en très fines gouttelettes, notamment pour conserver les produits frais. La nébulisation permet de réduire le gaspillage, de diminuer la main-d'œuvre du rayon et d'augmenter les ventes. Dès le départ, Areco offrait la garantie à vie de ses systèmes. La crise rendant les investissements des clients difficiles, Areco a mis en place un système de location sans engagement, incluant de la formation permanente. Un montage financier innovant a permis à Areco d'avancer les sommes nécessaires. Par ailleurs, la nouvelle machine, écoconçue, est interrogeable à distance, ce qui facilite maintenance et contrôles réglementaires. Des partenariats sont développés en amont avec des producteurs de salades afin d'améliorer leur nettoyage mais aussi avec des fabricants de réfrigérateurs pour développer des micro-nébulisations ou encore des transporteurs. Le défi actuel vise à faire évoluer les mentalités des clients, magasins de grande distribution, pour les inviter à évaluer les avantages globaux de la prestation sur le long terme. A titre d'exemple, la nébulisation permet de diviser par trois la quantité de glace sur les étals de poissonniers, réduisant sensiblement les accidents du travail.