

Codigel mise sur une montée en gamme de l'offre d'hydratation

La dernière étude du syndicat européen de la distribution automatique a relevé que les professionnels européens gèrent aujourd'hui un parc dépassant 120 000 unités, principalement centrées sur les fontaines réseau (point of use). En France les opérateurs de gestion ont depuis des années déjà pris le parti de proposer une extension de leurs services sur l'offre fontaine. Pour autant il existe selon Matthieu Sibille, Directeur Général de Codigel une vraie opportunité pour ces derniers à travailler leurs offres en élargissant les propositions dédiées à l'hydratation.



Codigel est aujourd'hui connue et reconnue sur les métiers du CHR, de la grande cuisine et de la fontaine au travers de ses gammes et offres dédiées aux professionnels de la restauration Hors-Foyer et Hors Domicile. Il distribue les offres fontaine de la marque Cosmetal pour le marché français avec dans des secteurs comme la restauration, les collectivités mais aussi le bureau et l'office via les professionnels du vending qui ont accès à ses offres. Cosmetal dispose d'une gamme des plus large allant du refroidisseur à la fontaine sur pied en passant par des solutions table-top voire encastrables. Nous disposons d'un éventail de solutions qui viennent répondre à des marchés et demandes différentes selon que l'on s'adresse à une collectivité, une université voire un bureau explique Matthieu Sibille. Ce dernier souligne néanmoins que le marché « access », ou premier prix s'axant sur des productions importées

d'Asie ne rentre pas dans sur champs d'action. Nous avons pris le choix de proposer des offres matérielles de bonne facture autour de technologies maîtrisées et conformes aux attentes réglementaires de nos marchés. Pas de gamme jetable caractérisée par un prix toujours plus bas et une qualité moindre mais une production européenne qui se concentre que la qualité et la durabilité. Le marché de la désaliénation reste selon lui plus que prometteur car les pouvoirs publics au travers des lois Agec et Egalim ont pris des orientations fortes qui replacent le rôle de la fontaine notamment filtrée (P.O.U. - Point Of Use) au centre des débats comme une solution permettant de pallier l'interdiction de vente des bouteilles d'eau dans les lieux publics, les administrations... Une démarche qui favorise la mise en place de solutions de type fontaines ou refroidisseurs dans les collectivités ce même si beaucoup pointent que malgré les dispositions prises il reste encore bon nombre de sites à équiper et convertir.

L'ENTREPRISE AUSSI DISPOSE D'UN VRAI POTENTIEL

La dynamique environnementale se traduit aussi de plus en plus au sein des entreprises. En effet bon nombre d'entre elles s'orientent en France sur une approche RSE de plus en plus prononcée avec une réduction du recours aux contenants plastiques notamment les boissons embouteillées et donc l'eau. Plus encore la mise à disposition d'une offre permettant aux collaborateurs de se désaltérer faisant partie des

obligations de l'employeur la fontaine d'eau devient un moyen efficace pour répondre à cette attente. Codigel permet de répondre à différents objectifs au travers de ses gammes. La première est centrée autour d'une logique de fontaine réseau garantissant une parfaite prise en compte des attentes des consommateurs. Baptisée Modela elle permet de disposer d'une offre eau plate mais aussi eau gazeuse ainsi que d'une logique eau tempérée/ eau réfrigérée et eau chaude. Elle se décline en différents modèles qui associent les types d'eau accessibles et les débits (débits, 28 l/H - banc de glace) ; à noter éga-



lement outre la filtration de l'eau du réseau la possibilité de disposer d'une zone de débactérisation UV en sortie de fontaine du réceptacle de distribution. Une option qui est certes loin d'être négligeable les Français étant plus que pointilleux sur les risques de contamination. Dernière logique d'hygiène la fontaine peut disposer d'un système « touchless » qui évite de toucher les sélections pour disposer de la distribution d'eau : en passant sa main au-dessus de la sélection la fontaine distribue l'eau. Enfin cette gamme de fontaines réseau dispose d'un autre avantage à savoir un distributeur de gobelets intégré qui permet de disposer du gobelet à portée de main pour le consommateur. Mais la fontaine réseau n'est pas la seule offre de Codigel. Ce dernier répond aussi à la tendance croissante de fontaine P.O.U. de type table top « à poser » ce qui permet de les disposer sur un comptoir et de bénéficier de dispensers compacts et particulièrement élégants qui rentrent dans la tendance des solutions élégantes accompagnant un dispenser café par exemple. Mais la gamme Highclass top/premium peut aussi être supportée par un élégant meuble support afin de rester autonome et reprendre une logique freestanding. Plusieurs modèles composent cette gamme évoluée avec les Highclass 20/30 qui vont, comme la dénomination l'indique, décliner un débit de 20 à 30 l/h. Une gamme Highclass Premium quant à elle déclinera un débit de 45 l/h sur les boissons réfrigérées et vient de plus disposer de touches de sections non pas mécaniques mais tactiles s'intégrant dans le design de la fontaine table top. À noter également que l'offre premium dispose d'une tête de distribution réglable en hauteur permettant de remplir à la fois un gobelet, un verre mais également une bouteille. C'est malin et particulièrement efficace. La gamme dispose de multiples fonctionnalités comme la possibilité de disposer d'un diagnostic sur des paramètres en temps réel comme le niveau de bouteille CO2, la température de l'eau, la capacité des systèmes de filtration ou de l'usure de la lampe UV (débactérisation en sortie)

ou encore la date de la prochaine intervention technique à effectuer. Avec cette offre les professionnels de la DA peuvent apporter plus qu'une simple fontaine mais mettre en avant une solution d'hydratation complète élaborée et design qui peut répondre à la volonté des entreprises de passer outre la simple fontaine mais disposer d'une offre premiumwater (eaux premium) autour de logiques d'eau plate, eau pétillante, réfrigérée ou ambiante voire eau chaude. Une logique en adéquation avec le désir des marques entreprise de mettre en avant des services plus complets et plus valorisants pour leurs collaborateurs.

AQUA ALMA POUR ALLER PLUS LOIN

C'est la dernière innovation que propose Codigel : une vraie station d'hydratation permettant de se désaltérer et de passer plus avant dans la logique RSE. Aqua Alma est un concept de Waterstation qui permet de venir remplir ses bouteilles d'eau filtrée, plate ou gazeuse, ambiante ou rafraîchie. Son principe est simple : fournir une alternative à l'eau en bouteille avec un slogan limpide : Ne recyclez pas, remplissez ! De fait Aqua Alma permet de disposer d'une offre eau à remplir : eau plate, eau pétillante et gazeuse ainsi que des eaux aromatisées via le truchement de 4 bag in box de sirop. De fait Aqua Alma permet de décliner une carte complète de boissons désaltérantes et saines via de l'eau filtrée, de l'eau gazéifiée et toutes les déclinaisons possibles via des mix avec les aromatisations. Une manière de venir proposer à la fois une solution désaltérante mais aussi gourmande, les aromatisations pouvant se décliner à l'infini et comporter des dosages divers. Le convive peut dès lors recharger sa bouteille réutilisable à souhait et choisir sa boisson. Le concept associe un DA freestanding mais également une application sur laquelle le consommateur pourra enregistrer son profil, consulter ses consommations de même que leur bilan en termes de contenants utilisés. Avec cette offre mise en place c'est le bon moyen de venir proposer une alternative à l'eau

embouteillée, de venir étendre les sélections et recettes disponibles. C'est aussi un bon moyen, dans la mesure où l'eau et une partie de l'hydratation sont disponibles via Aqua Alma, de libérer des spires dans les automates snacks et d'étendre les offres sur les autres catégories de produits : les avantages sont donc doubles sachant de plus que le coût de l'eau embouteillée via Aqua Alma est sans commune mesure avec les offres d'eau conditionnée. « Nous sommes persuadés que cette alternative répond à la fois à la nécessité qui s'impose aux professionnels à fournir des offres répondant aux logiques RSE des entreprises et peut représenter une source de rentabilité additionnelle » explique Matthieu Sibille. Une logique qui ne lui est pas étrangère car déjà en restauration les bouteilles d'eau sont de plus en plus remplacées par des solutions d'eau en carafe filtrée qui permet au restaurateur de vendre une eau de boisson de qualité (plate ou gazeuse) en lieu et place d'une bouteille d'eau. Le client dispose d'une eau de qualité sans pour autant passer par une bouteille conditionnée. En DA l'eau reste la première vente de boisson... Les avantages peuvent être plus qu'attrayants tout en satisfaisant le client et son consommateur. ■

