

## Codigel • Matthieu Sibille, directeur général

### « Il est important de se recentrer sur des productions européennes »



*En pleine pandémie mondiale, le directeur général de Codigel attire l'attention sur l'importance de développer des alternatives aux importations extra-européennes, au profit d'une relocalisation de la production.*

#### ■ Quelle est votre appréciation du marché en 2020 dans ce contexte de crise sanitaire ?

**Matthieu Sibille :** L'année 2020 a été très inégale comme pour beaucoup de fabricants. Après un bon début d'année, la crise a arrêté net l'activité. Une résilience des équipes, une disponibilité de stock et une réactivité de nos sites de production en Europe ont permis de profiter d'opportunités et de fournir les installateurs qui travaillaient avec la « 1<sup>re</sup> ligne » en particulier dans le domaine de la santé. Certaines familles ont même progressé en 2020 : les chambres froides, les vitrines réfrigérées pour les commerces alimentaires qui ont été ouverts ou pour les restaurateurs qui ont proposé une offre à emporter, et le matériel pour la vente à emporter comme les toasters, les micro-ondes ou les fours à cuisson accélérée. D'autres familles ont été impactées de plein fouet par la fermeture des restaurants en consommation sur place comme les machines à glaçons de bar ou les distributeurs de boissons. La cuisson horizontale a également été fortement touchée.



#### ■ Comment avez-vous dû adapter votre activité à cette situation inédite ?

**M. S :** Nous avons essayé de tourner cette crise en une opportunité en insistant sur la formation de nos équipes à tous les niveaux : commercial et technique bien sûr, mais aussi logistique, financier ou approvisionnement. Nous avons aussi dû gagner en réactivité dans notre gestion des stocks car la crise a confirmé la nécessité d'offrir une réponse rapide aux questions des installateurs sur des informations essentielles comme la disponibilité. Nous allons proposer des solutions à nos clients dans ce sens dans les semaines à venir.

La crise a également eu un impact sur notre activité. Nous proposons déjà à nos clients installateurs des appareils provenant à 97% de l'Union européenne. Nous avons en 2020 travaillé à trouver des alternatives économiquement supportables par le marché aux importations extra-européenne. Il s'agit d'un patriotisme économique européen. J'aimerais que l'ensemble de la filière englobe l'ensemble des thématiques de la chaîne d'approvisionnement en se recentrant sur des productions européennes. La crise, dans notre vie de tous les jours, a montré les limites d'une

dépendance à des approvisionnements éloignés ou l'importance des questions liées à la responsabilité sociale et environnementale. Nous avons profité de la crise pour obtenir la certification Bronze par Ecovadis sur ces questions.

#### ■ Hormis l'impact sur les importations, quelles conséquences risque d'avoir cette crise ?

**M. S :** La diversification de l'activité des clients finaux aura un impact sur la filière. Le développement à marche forcée de la livraison et du click & collect comme bouée de sauvetage pour les restaurateurs au plus fort de la crise sera conservé, même avec le retour des clients physiques à table. Cela passera par des conceptions de cuisines différentes afin d'éviter un croisement des flux entre la livraison et le sur place. Nos partenaires bureaux d'études chez Resto France Experts, dont nous sommes membres, auront des projets en conception ou rénovation sur ces thèmes. Les fabricants devront continuer à proposer des innovations ou des évolutions dans les produits car la cuisine de grand-mère, même si elle est toujours savoureuse, n'était pas réalisée avec les mêmes équipements qu'aujourd'hui. Enfin, je suis persuadé que nos partenaires installateurs vont être sollicités sur les thématiques d'entretien et de maintenance suite aux problèmes prévisibles de la réouverture des restaurants avec du matériel à l'arrêt pendant plusieurs mois. E.G

