

ISECO

Concepteur du système de remise et maintien en température Thermocontact dans les années 70, Iseco ne cesse depuis de perfectionner ses équipements. Le tout au service de repas "plaisir", grâce à une remise en température très douce n'altérant en aucune manière les qualités organoleptiques des aliments. Et roule l'appétit !

# Chariots de gourmandises...



Iseco mise tout particulièrement sur le développement du groupe à l'export

C'est à Saint Phal, au cœur de la campagne champenoise que sont assemblés les quelques 2000 chariots produits chaque année par Iseco. A une trentaine de minutes de Troyes, le site qui emploie 80 personnes sur 15000 mètres carrés, intègre des lignes de production pour la tôlerie et 3 îlots pour l'assemblage des différentes pièces composant les chariots, notamment celles destinées à la production du chaud et du froid. « *La cohabitation de lignes de production traditionnelles avec l'organisation en îlots – modèle hérité de l'industrie automobile japonaise – permet davantage de souplesse, notamment lorsque nous avons des gros volumes de commandes* », explique Stéphane Charron, directeur du site.

Après découpage, pliage et soudure des différentes parties en tôle du chariot, châssis et roues sont tout d'abord fixés sur la carcasse de l'équipement. L'ensemble rejoint alors l'îlot "chaud" où les fameuses plaques Thermocontact sont aussitôt montées sur l'appareil. Rappelons que grâce à leur capacité d'inertie, ces plaques — contrairement aux

systèmes traditionnels à air pulsé — permettent un maintien et une remise en température tout en douceur des aliments, en évitant notamment leur dessèchement.

## Froid et chaud devant !

Un peu plus loin, sur l'îlot "froid", la technologie de réfrigération Iseco se décline en trois versions : le système "Fresh" avec un groupe compresseur intégré spécifique, le "Standfresh" avec un groupe compresseur spécifique indépendant et surtout la technologie de réfrigération sans compresseur mise au point avec Air Liquide et baptisée "Carbofresh". « Avec ce type de froid, on envoie du CO<sub>2</sub> dans une cassette placée à l'arrière du chariot où celui-ci se transforme instantanément en neige carbonique », commente Bernard Musquer, directeur Iseco France. Et aussitôt de préciser, « c'est la solution d'avenir dans le sens où le CO<sub>2</sub> remplace avantageusement les fluides frigorigènes actuellement visés par le législateur du fait de leur impact sur l'environnement ».

Enfin, en bout de chaîne, l'îlot "contrôle final" est dédié au contrôle normatif, fonctionnel et thermique de chaque chariot. « *A ce niveau, tout est automatique; un ordinateur fait subir toute une série de tests aux appareils produits, notamment aux parties chaudes et froides des équipements; le tout donnant des relevés de température et des courbes associées qui seront validées – ou invalidées! – par notre service qualité* », poursuit Stéphane Charron. Tout en amont du process, le service Recherche & Développement (R&D) d'Iseco emploie 10 personnes à temps plein. C'est ainsi pas moins de 5 % du chiffre d'affaires annuel du groupe qui est réinvesti chaque année dans la recherche. « *Nous optimisons les cartes électroniques de nos chariots mais développons surtout sans cesse de nouveaux supports technologiques et plus particulièrement sur le froid* », commente le directeur d'Iseco France.

## Au service de la qualité

Si le service R & D intègre une cuisine d'essai destinée à mettre les équipements produits en situation réelle, il est également équipé d'une salle "climatique" permettant de voir comment les chariots réagissent dans des conditions d'utilisation extrêmes avec par exemple des températures allant de -5 °C à plus de 40 °C... « *Cela nous permet de qualifier nos équipements dans toutes les*

*conditions d'utilisation, car quelle que soit l'origine géographique du futur utilisateur, la performance du chariot doit être la même aux quatre coins du globe* », détaille Gérard Gobin, responsable des ventes. On l'aura deviné, Iseco mise tout particulièrement sur le développement du groupe à l'export. « *Le marché français est relativement mature, c'est pourquoi nous cherchons à vendre davantage en Europe, mais également au Canada ou encore au Moyen Orient* », ajoute Franck Jennepin, directeur marketing.

Et ça marché ! En 2010, le groupe a réalisé un chiffre d'affaires de 13 millions d'euros, dont 60 % à l'étranger... Iseco n'entend pas pour autant en rester là. Si la société garde le cap sur l'innovation pour des équipements restant avant tout au service de la qualité des repas offerts, elle mise également plus que jamais sur son offre de services. Certes Iseco est déjà capable de livrer n'importe quelle pièce détachée en 24 heures et de missionner tout aussi rapidement l'un de ses dix techniciens sillonnant en permanence l'hexagone, mais le groupe souhaite encore faire mieux et plus vite... L'objectif à court terme ? « *Que toute entreprise – quelle que soit sa taille, sa localisation géographique et ses besoins – ait accès à cette qualité de réactivité et de service* », répond et conclut Bernard Musquer. Bref, le service sur un plateau... et des roulettes. ●

Laurent Feneau