

ENTREPRISE TRANSFORMATRICE

Fruits et légumes prêts à l'emploi

Sarah Deillon

La société Ronin Food réceptionne les fruits et légumes commandés auprès de ses divers fournisseurs et les prépare selon les désirs de ses clients. L'aspect «local» est important pour l'entreprise.

La société Ronin Food, basée à Vernier (GE), voit transiter quelque 40 tonnes de marchandise par jour dans ses locaux. Le tout est destiné à l'hôtellerie, la restauration, les hôpitaux, etc. Si les volumes ont changé depuis la création de l'enseigne par Michel Ronin en 1970, le principe est resté le même: approvisionner la restauration avec des produits frais. L'entreprise a connu quelques développements, comme l'ajout de la 4^e gamme en 1986. Une autre date importante est le rachat par Gérard Valléian de la société en 1982. Elle est ensuite devenue Ronin Primeurs SA en 1985. Le directeur actuel, Yves Talboëdec, est arrivé en 1996 en tant que directeur commercial et il a rejoint la direction générale en 2000. Renommée Ronin Food entretemps, l'entreprise a connu deux gros déménagements. De sa création à Perly-Certoux (GE), elle est partie à Carouge en 2002 avant de rejoindre le site actuel en 2012. Le bâtiment a été construit sur mesure et compte plus de 7000 m² de surface d'exploitation.

Produits indigènes et importés

Ronin Food a une clientèle romande mais principalement genevoise (75%). Quant à son réseau de fournisseurs, il s'agit en premier de producteurs genevois, puis suisses ou même étrangers, selon la saison. L'entreprise vend de tout et sur toute l'année, elle ne ferme donc pas la porte aux produits importés. «Si ce n'est pas nous qui vendons des fraises en janvier, ce sera le voisin. La concurrence est



L'entreprise Ronin Food a son siège à Vernier depuis 2012, sur une surface d'exploitation de 7000 m².



L'atelier pour la préparation des légumes destinés à la 4^e gamme. Il est séparé en plusieurs zones.

forte dans le milieu. Nous ne pouvons donc pas nous permettre de n'acheter que des produits suisses. Nous constatons toutefois une rééducation et une prise de conscience de notre clientèle sur la provenance de la marchandise», souligne Yves Talboëdec. Une partie de sa clientèle change en effet sa manière de consommer et il reçoit des demandes spéciales. Une société souhaite par exemple qu'il n'y ait aucun produit qui vienne en avion dans ses livraisons. Ou alors que ce soit des emballages recyclables, plutôt que plastiques.

Lorsque les fruits suisses arrivent sur les étals, les taxes à l'importation deviennent trop dissuasives, ce qui force les commerçants à faire honneur à la production indigène. «Concernant les approvisionnements globaux, 60% proviennent du pays et 40% de

l'étranger. Aussi un peu parce que Berne nous l'impose», précise le directeur.

Label régional

Ronin Food est agréée pour la vente des produits certifiés Genève Région - Terre Avenir (GRTA). Pour Yves Talboëdec, la proximité alimentaire a un côté sécurisant pour le consommateur. D'ailleurs, lorsqu'il rencontre ses clients, une des premières questions est de savoir s'ils travaillent avec les certifications (ISO, traçabilité, sécurité alimentaire, etc.). Depuis 2014, la société met en place une certification ISO 9001 et le directeur regrette que les certifications ne soient pas davantage imposées aux entreprises de la consommation.

Par contre, Ronin Food n'a pas la volonté de se lancer dans le bio. «Nous travaillons sur commande, nous devons tout avoir et tout le temps, c'est



Les fruits et légumes ne sont entreposés que sur des courtes durées dans les locaux de la société.



Les légumes de la 4^e gamme avant d'être préparés. Ils répondent à des critères spécifiques, de taille par exemple.

difficile de prévoir à l'avance ce que l'on aura en bio. Nous préférons opter pour les labels régionaux, plus faciles à mettre en place, que de devoir importer du bio», explique Yves Talboëdec.

Travail à la main

Ronin Food compte actuellement parmi les plus gros producteurs de 4^e gamme pour la restauration en Suisse romande. Son directeur préfère toutefois que l'on parle «d'artisan bien équipé plutôt que d'industriel» car de nombreuses tâches se font encore à la main. La découpe des fruits, par exemple, se fait presque exclusivement à la main car les machines détruisent certains produits et n'ont pas l'œil du personnel pour trancher des morceaux réguliers. Cela permet donc aussi de limiter les pertes. L'entreprise est d'ailleurs très

rigoureuse sur ce point et une analyse des pertes est effectuée trois à quatre fois par semaine. Yves Talboëdec souligne qu'il n'y a pas de formation pour ce métier, qu'il s'agit d'un travail très «artistique» avec une importante connotation humaine.

La société emploie une centaine de personnes. L'essentiel du personnel est à la production. Les clients peuvent passer commande 24 heures sur 24. La marchandise est préparée pendant la nuit et chargée au petit matin par les chauffeurs. Après réception, les produits repartent directement chez les clients et transitent au maximum deux à trois jours dans l'entrepôt. «Nous travaillons à flux tendu. Sitôt arrivés, les produits repartent, ce n'est pas notre but de faire du stock», explique Laurence Herren, responsable communication et marketing. Exception

En chiffres

3 grands secteurs d'activité: les produits bruts (45%), la 4^e gamme (40%) et les surgelés (15%). Et 2 secteurs marginaux: les produits d'épicerie (lancés en 2018) et les glaçons.

40 tonnes de marchandise réceptionnées chaque jour, dont près de 12 tonnes pour la 4^e gamme.

160 tonnes de produits finis par mois dans le secteur de la 4^e gamme.

500 clients environ sont livrés chaque jour.

60% de la production est destinée à des hôpitaux, collectivités, sociétés internationales et autres et 40% approvisionnent la restauration et l'hôtellerie.

30 millions de chiffre d'affaires brut.

100 personnes travaillent sur le site, dont une vingtaine de chauffeurs.

faite pour les surgelés puisque les achats se font en gros (poissons, légumes, viandes, glaces, desserts, viennoiseries, produits de boulangerie, etc.). Pour ce secteur, Ronin Food a uniquement un rôle de revente.

A leur arrivée sur le site, les fruits et légumes sont contrôlés (poids, qualité, correspondance avec le prix) avant d'être dispatchés dans l'usine: séparation entre les produits commercialisés bruts et ceux destinés à la 4^e gamme. Il y a même une mûrisserie pour les bananes et les avocats. Lorsqu'un critère n'est pas respecté, le transporteur vient rechercher la marchandise. Pour l'avenir, Ronin Food a un projet pour monter une unité de 5^e gamme. «Je pense que, dans quatre à cinq ans, il y aura une importante demande pour livrer des produits pré-cuits», relève le directeur.

Une collaboration qui fonctionne bien

Les 80% des légumes de saison commercialisés par Ronin Food sont labellisés GRTA. Le 100% est difficile à assurer car les besoins de la société dépassent parfois les disponibilités des fournisseurs. Pour ces produits labellisés, l'entreprise collabore beaucoup avec l'Union maraîchère de Genève (UMG) qui est responsable de la distribution de 80% de la production Genève Région - Terre Avenir. Les quantités utilisées par Ronin Food sont plus ou moins similaires d'une année à l'autre, il y a donc une sorte d'engagement entre les deux parties en termes de volumes. Quelques producteurs livrent en direct auprès de la société. C'est notamment le cas des marchés de niche, entre autres les tomates de couleur.

Rester concurrentiel

L'Union maraîchère de Genève commercialise entre 800 et 1000 tonnes de marchandise par année à la société Ronin Food. Pour les fruits et légumes,

le prix n'est pas défini par la branche et il répond aux tendances de l'offre et de la demande. Les tarifs sont donc décidés par les responsables de l'UMG et de Ronin Food. On distingue des produits pour lesquels le prix reste fixe sur une période plus ou moins longue et des produits pour lesquels les tarifs fluctuent en permanence. «Nous devons être concurrentiels et nous adapter à la situation du marché. C'est la même chose partout et avec l'ensemble de nos clients», explique Xavier Patry, directeur de l'UMG. Il mentionne l'intérêt de sociétés comme Ronin Food de travailler avec des partenaires locaux mais souligne que si un même produit est vendu moins cher ailleurs, la clientèle ira s'y approvisionner. «Certes le label GRTA est un moyen de se démarquer mais le commerce de fruits et légumes est un environnement avec des marges minuscules. Si un client a la possibilité d'acheter sa cour-



Dans les frigos de Ronin Food, les produits labellisés GRTA sont clairement identifiés.

gette moins cher sur un autre marché, le label ne va pas suffire à le retenir», constate-t-il. Il précise toutefois que la collaboration avec Ronin Food est très bonne. «L'entreprise a ses contraintes, notamment concernant le prix, mais elle joue bien le jeu de mettre en avant les produits locaux et GRTA.» Xavier Patry ajoute qu'il est aussi difficile pour l'UMG d'offrir des garanties de

livraison et qu'elle ne peut donc pas demander une exclusivité à ses clients. «Si nous avons tout à coup de mauvaises conditions climatiques, comme en ce début de semaine, et que nous perdons de la marchandise, il faut que les entreprises puissent se retourner. Il est normal et essentiel que Ronin Food et nos autres clients travaillent aussi avec d'autres acteurs.» SD

Secteur de la 4^e gamme bien établi

Stéphane David, responsable de production pour le département de la 4^e gamme, réceptionne environ 10 à 12 tonnes de matériel brut par jour. Les fruits et légumes sont d'abord contrôlés, lavés et égouttés avant de rejoindre une seconde zone dans laquelle ils n'entrent plus en contact avec de la terre ou les emballages d'origine. De là, ils partent dans le circuit selon les demandes des clients: marchandise brute, hachée, en rondelles, en bâtonnets, etc. Tout peut être travaillé en même temps, en évitant toutefois de faire se côtoyer des produits «contaminants» (carottes et céleris râpés par exemple). Une fois préparés, les aliments rejoignent une dernière zone pour la mise en sachets ou sous vide. Il s'agit généralement de préparations de 5 ou 10 kg. Des plus petites quantités sont réalisées sur demande. Le tout est finalement entreposé dans un dépôt, clairement annoté et classé de manière à ce que le chauffeur

puisse traiter facilement sa commande.

Il y a un atelier de préparation de la 4^e gamme pour les fruits et un autre pour les légumes. Pour la mise en place de la machine (outillage, réglage, nettoyage), il faut environ 20 minutes. Entre chaque production, il faut donc compter ce temps de battement. Pour un dépannage d'un kilo, cela prend le même temps.

Produits solides

Les fruits et légumes destinés à la 4^e gamme doivent répondre à des critères spécifiques. Ces derniers sont indispensables pour travailler le produit. Stéphane David donne l'exemple de la salade. Pour pouvoir tailler dedans, il faut qu'elle soit très solide et structurée. Autre exemple avec les kiwis, ananas ou mangues. Ces fruits sont souvent taillés en cubes, s'ils sont trop petits, il y a trop de pertes. Les produits de la 4^e gamme sont donc généralement plus gros et plus «robustes» que la normale. SD