

ÉQUIPEMENT Le Leclerc de Marly, près de Metz, utilise une nouvelle technologie pour renforcer ses méthodes de vérification des produits frais. Un gage de qualité supplémentaire.

CHAÎNE DU FROID

Une puce pour un contrôle automatisé des températures

3 ÉTAPES POUR UNE TRACABILITÉ GARANTIE

Depuis un an, le centre commercial Leclerc de Marly (Moselle) bénéficie du concept de traçabilité des flux de températures mis au point par l'entreprise Fedolt, basée à Issy-les-Moulineaux (Hauts-de-Seine). Après un mois de test, le magasin s'est doté d'une centaine de puces et de deux collecteurs capables de gérer globalement et avec précision toutes les activités liées à la chaîne du froid.

Une puce métallique pesant 5 grammes est fixée sur chaque meuble et tête de gondole frigorifique. « Chaque puce du magasin enregistre, toutes les demi-heures, les courbes de températures, y compris en froid négatif », précise Séverine Benoit, responsable qualité. Le collecteur portatif ré-



1. Enregistrer

Chaque puce enregistre la température du meuble toutes les demi-heures.

2. Récupérer

Ces données sont récupérées une fois par semaine via le collecteur par simple contact avec la puce (voir ci-contre).

3. Transférer

Les données du collecteur sont transférées via un socle au logiciel chargé de les analyser.

cupère ensuite les températures enregistrées durant une semaine et font l'objet d'une synthèse par ordinateur.

Mais le concept ne vient pas se substituer aux techniques existantes : « Chaque responsable de rayon continue de réaliser quotidiennement des vérifications à l'aide d'une sonde classique, seule méthode validée par les divers services de contrôle d'hygiène. Les systèmes d'alarme sont également présents pour prévenir des éventuels incidents », souligne Christophe Gratiot, directeur adjoint du maga-

sin. Le système offre en revanche une analyse plus précise des éventuels incidents dus à une anomalie technique des installations. Mais Christophe Gratiot mise davantage sur d'autres atouts du système : la prévention et le niveau de qualité à apporter à la clientèle.

En investissant quelque 4 000 € dans une centaine de puces, deux collecteurs et un logiciel, Christophe Gratiot valorise l'image de marque du magasin. Le chiffre d'affaires ne profite quant à lui d'aucun flux direct depuis l'ins-

tallation du système. Leclerc Marly a même tenté de pousser l'avantage en proposant à sa clientèle de se doter d'une puce à installer dans leur réfrigérateur. Le magasin réalisait gratuitement les courbes de mesures de température. « Cette prestation n'a pas fonctionné pour la simple raison que la clientèle est très sensible au respect de la chaîne du froid au sein du magasin, mais beaucoup moins à l'extérieur », souligne Christophe Gratiot. Allez comprendre...

SANDRA HEISS

EN CHIFFRES

>>> **7 500 m²**
de surface de vente

>>> **331** mètres linéaires
de rayons frigorifiques

>>> **3 800 à 4 500 €**
d'investissement