

Interactions UTC

1. Interactions, le Magazine des Technologies Emergentes
2. Thématiques
3. Entreprenariat
4. 37 : Startup UTC - série I
5. La boîte à Encas, une cafétéria "clé en main"

La boîte à Encas, une cafétéria "clé en main"

La pause déjeuner au travail est souvent un moment indispensable de détente et d'échange entre salariés. Mais il peut être difficile pour ceux qui n'amènent pas leur repas et dont l'entreprise ne dispose pas de cantine pour bien se nourrir le midi. C'est là qu'intervient La Boîte à Encas, une startup créée par un diplômé de l'UTC.



L'idée de cette startup est venue tout naturellement à Michael Ormancey, diplômé en Génie des procédés en 2012, lors de ses stages en entreprise : *"J'ai fait mes stages dans des zones industrielles, et j'ai pu m'apercevoir qu'il y avait très peu de solutions de restauration pour les entreprises qui n'avaient pas de cantine ou de self. C'est là que j'ai eu l'idée d'une cafétéria qui s'adapte aux besoins et aux moyens de l'entreprise."*

L'idée de Michael est simple : livrer aux entreprises une cafétéria "clé en main", munie de réfrigérateurs, de couverts, de micro-ondes et d'une borne de paiement. Mais la boîte à Encas se distingue d'une cafétéria classique par son mode de fonctionnement et son mode de distribution. *"Nous fournissons une carte magnétique que les personnes vont pouvoir recharger par carte bancaire ou par ticket restaurant. La borne de paiement est en fait une tablette tactile, où le salarié va badger sa carte pour payer. La tablette est reliée à notre système d'information, ce qui nous permet de savoir en temps réel qui consomme, à quelle fréquence et dans quelle entreprise. Nous pouvons ensuite affiner les réassortiments, en personnalisant selon les goûts des employés, et optimiser notre planning de livraison en fonction des stocks restants dans les entreprises."*

Deuxième originalité, un mode de distribution différent selon la taille de l'entreprise. *"Entre 30 et 100 personnes, les produits sont en libre service, explique Michael. Notre système est basé sur la confiance entre les salariés, qui fonctionne très bien dans ces petites entreprises. Par contre, lorsque l'entreprise compte plus de 100 salariés, ce système n'est plus gérable. La personne va alors devoir badger pour ouvrir le frigo et sélectionner les produits qu'elle veut. Une fois le frigo refermé, celui-ci va déduire la somme correspondante sur la carte magnétique."*

Et qu'y a-t-il dans les frigos ? *"Notre but est de proposer des produits de meilleure qualité par rapport à ce qu'on peut trouver en grande distribution, déclare Michael. Nous travaillons donc avec trois traiteurs pour les plats cuisinés, et avec de petits producteurs, pour les soupes, les desserts, etc. La diversité de nos partenaires*

nous permet d'avoir une carte suffisamment diversifiée, qui change chaque semaine et nous permet donc de nous adapter à des régimes spécifiques (sans gluten, sans sucre...). De plus, nous privilégions les produits de saison et l'ensemble des plats cuisinés sont élaborés à partir de produits frais, sans conservateur."

Au final, un menu coûte à l'employé entre sept et dix euros. "L'idée c'est qu'il fallait rentrer dans la valeur du ticket restaurant, note Michael. Mais les clients peuvent aussi prendre un encas où un petit déjeuner avec notre système !"

Après s'être concentrée sur les entreprises de trente à cent employés pour commencer, la Boîte à Encas compte maintenant s'attaquer au marché des entreprises de 100-300 personnes. "Nous voulons devenir un référence sur le marché Paris Île-de-France, révèle Michael, sachant que c'est la région où l'offre de restauration est la plus dense. Nous avons déjà équipé plus d'une trentaine d'entreprises, dans la région parisienne pour le moment. Mais le marché est déjà énorme sur ce secteur !"

Mais la petite entreprise voit encore plus grand, et pense déjà à traverser la Manche. En effet, selon Michael : "Londres a des habitudes de consommation correspondant à celles offertes par la Boîte à Encas. Nous envisageons donc de nous implanter là-bas d'ici deux-trois ans. Mais avant, nous voulons étendre notre offre à toute la France."