GreenNews Techno Veille technologique en environnement

Article paru le 12 oct 2018 - Green News Techno n°270

Une lunchbox ecoconçue et consignable pour la restauration rapide

Les habitudes de consommation en restauration évoluent fortement vers des services de restauration à emporter. Mais parallèlement, cette évolution du mode de vie contribue à augmenter la part des déchets générés. S'inspirant des gobelets réutilisables et lavables de plus en plus utilisés dans les festivals, Niiji a donc décidé de s'attaquer à la problématique de la restauration rapide en développant Eat&Back, une solution de lunchbox lavable (inspiré du Bento...) permettant à des commerçants de proposer leurs plats à emporter sans générer de déchets d'emballage. D'autant qu'en 2020, les emballages plastiques jetables seront interdits, obligeant les entreprises à faire de nouveaux choix. Mais pour que la démarche soit réellement vertueuse et efficace, Céline Scavennec s'est attachée à développer avec deux partenaires non seulement une lunchbox multi-compartiments (en deux volumes), design et éco-conçue à base de matériaux biosourcés, mais aussi un système de consigne numérique qui facilitera pour ses clients la gestion du prêt des lunchbox. Le principe est que les commerçants ayant des plats à emporter achètent (ou louent) des lunchbox et que grâce à une application numérique pour le client, soit gérée la consigne et la déconsigne. Très concrètement, le client abonné au service aurait sur son application l'enregistrement de la consigne de la lunchbox empruntée, sans aucune opération monétaire, qui serait déconsignée au retour (ou encaissée si la box n'est pas rapportée avant 10 jours à son commerçant d'origine).

Au-delà de l'approche environnementale avec la réduction des déchets (que Niiji entend bien chiffrer pour chacun afin qu'il puisse valoriser en communication cet engagement), la démarche de l'emballage lavable et réutilisable constitue aussi un intérêt économique. La fourniture d'emballages jetables d'un restaurant à emporter représente 3 à 5 % du CA, selon les matériaux qu'on utilise (carton, plastique normal, plastique biosourcé etc.). Un montant loin d'être négligeable qui permet donc d'envisager un amortissement de l'investissement dans la lunchbox en quelques mois et ensuite un gain net. C'est bien sûr la durée de vie (et le nombre de cycles d'usage) qui déterminera le gain définitif, d'où aussi l'intérêt d'une étude en cours menée avec le soutien de l'Ademe pour mieux chiffrer ces avantages.

La cible commerciale pour Eat&Back est constituée par les restaurants à emporter, les traiteurs, les espaces de restauration des cantines d'entreprise... partout où il y a des moyens de lavage des lunchbox. Mais une autre cible potentielle est aussi l'événementiel culturel, la question du lavage s'opérant comme pour les traiteurs d'événementiels sur un autre lieu. Pour ces opérations ponctuelles, le mode location peut alors faire sens et un partenariat peut être mis en place avec une entreprise adaptée pour la prestation de lavage.

Actuellement, l'entreprise a démarré son activité avec les premières ventes de lunchbox depuis mi-juin et porte un projet avec le Crous de Lille portant sur plusieurs milliers de boîtes. Avant d'essaimer sur toute la France, l'entreprise souhaite mettre en place un « *démonstrateur* » de sa solution, sorte de test grandeur nature impliquant toutes les parties prenantes : des consommateurs, partenaires restaurants et traiteurs de la métropole lilloise sont déjà partants, ainsi que certaines entreprises, mais Eat&Back veut valider l'adoption du concept via une levée de fonds sur KissKissBankBank (échange de kits à tester etc). A terme, l'entreprise aura cependant besoin d'un renforcement en capital pour accompagner la montée en puissance des ventes et des locations (ce qui signifie des stocks), la production des boîtes ne posant par contre aucun problème de suivi industriel.

> celine.scavennec@niiji.fr

Copyright – Co-Clicquot Editions / Green News Techno