



L'ENQUÊTE

Cette miniligne de bocaux de Massilly a trouvé une seconde vie chez le spécialiste de la conserve Bloc.

CONDITIONNEMENT

La seconde vie des machines d'emballage

Le reconditionnement s'impose désormais comme un levier stratégique dans l'agroalimentaire. Les équipementiers étoffent leurs offres autour de cette alternative plus économique, plus agile et souvent plus durable.

Longtemps associé aux petites machines non critiques, le reconditionnement d'équipements industriels s'impose désormais comme une alternative sérieuse dans l'industrie agroalimentaire. Face à la pression sur les budgets, à l'allongement des délais de livraison et aux objectifs de décarbonation, cette stratégie permet aux industriels de s'équiper ou de moderniser leurs installations à des coûts plus abordables, tout en répondant à leurs impératifs de productivité et de qualité. Elle constitue également une réponse pragmatique à l'évolution des mentalités : l'achat systématique de machines neuves laisse de plus en plus la place à des logiques circulaires, souples et économiques.

Stratégie industrielle durable

Cette mutation touche autant les petites entreprises que les grands groupes. Pour les premières, le reconditionné est souvent la seule manière de s'équiper à moindre coût, tout en accédant à des solutions fiables. Pour les seconds, cette stratégie devient un levier complémentaire aux politiques RSE et à la flexibilité des investissements. Une dynamique qui est toutefois à distinguer de celle du marché de l'occasion. « Il faut bien différencier les deux activités, précise Étienne Roumier, directeur innovation chez Massilly Services, spécialiste des capsules. L'occasion, c'est une machine revendue en l'état, avec une

garantie limitée. Le reconditionné, c'est une remise à neuf selon des standards industriels, en intégrant une mise à jour sur les normes de sécurité, si besoin. »

Chez Fésia, spécialiste de machines de transformation et de conditionnement appartenant au groupe Bobet, le reconditionné pèse entre 7 et 10 % du chiffre d'affaires, contre moins de 3 % il y a cinq ans. « Il y a une vraie demande, notamment chez les PME et les artisans, pour des raisons budgétaires, note Pierre-Étienne Reitter, directeur général de Fésia. Le reconditionné est aussi un moyen de faire signer des clients en manque de trésorerie. Nous garantissons un niveau de qualité très proche du neuf, avec une garantie d'un an dans 95 % des cas, tout en étant 20 à 30 % moins cher. »

Pour le fournisseur situé dans le Bas-Rhin, qui distribue de grands noms comme Italian Pack, Vemag et Holag, seules les machines de marques déjà maîtrisées sont éligibles, afin de garantir une performance et une maintenance équivalentes au neuf. « Nous changeons les composants critiques et nous adaptons l'automatisme, si besoin », explique Pierre-Étienne Reitter. Les équipements peuvent intégrer, selon les besoins des clients et les capacités des machines, des capteurs ou un logiciel de pilotage plus moderne. Cette approche de « rétrofit », participe à rendre le reconditionné particulièrement attractif pour des industriels en recherche de performance.



Le reconditionné ne se fait pas au détriment de la fiabilité

Du côté du fabricant d'ensacheuses Cetec, le reconditionné représente désormais 20 % de l'activité, en nette progression. « Cela permet de répondre à des cas très différents : petit volume, matériel obsolète, ou projet freiné par des incertitudes », souligne Mathias Elie, responsable commercial. Un exemple marquant est celui de Cristal Union, à Erstein (Bas-Rhin), qui a fait reconditionner une ensacheuse de 1993 pour le conditionnement de sucre en sacs de 5 kg. « La machine a été remise en sécurité, entièrement rénovée, puis relivrée sur site, précise-t-il. Le reconditionné ne se fait pas au détriment de la fiabilité. »

Économie, fiabilité, circularité

Cette dynamique s'est accentuée ces dix dernières années, portée par les tensions économiques, la nécessité d'investir à moindres coûts et par une meilleure reconnaissance du reconditionné.

Car remettre à neuf une machine n'a rien d'anodin. « On intervient sur site, parfois pendant trois jours, pour démonter et décâbler la machine, commente Mathias Elie. Mise sur palette, elle est ensuite rapatriée dans nos ateliers en vue du reconditionnement. » La qualité du reconditionné repose aussi sur le soin apporté à chaque étape de ce processus : démontage, nettoyage, remise en état, tests en atelier... Certaines entreprises vont jusqu'à établir une traçabilité complète de la remise en état, fournissant aux clients un historique détaillé des opérations réalisées.

La question de l'origine des machines est centrale. La première source reste la reprise d'un ancien équipement lors d'une vente de matériel neuf. Autres sources : les arrêts d'activité et, plus rarement, les enchères. « Nous sommes très sélectifs : il faut les plans, la traçabilité et la garantie de pouvoir assurer un SAV », souligne Pierre-Étienne Reitter. Chez Massilly, où le reconditionné atteint 7 à 8 % du chiffre d'affaires, cette activité est désormais étroitement intégrée à la stratégie du groupe : la société récupère ses capsuleuses louées en fin de cycle, les remet à neuf et les revend avec une décote d'environ 30 %. « Toutes les pièces d'usure sont remplacées et l'ensemble est garanti un an », indique Étienne Roumier. Massilly développe, par ailleurs, une gamme de machines compactes, pensées dès leur conception pour être facilement reconditionnables.



Ce n'est pas une réparation mais un remanufacturing industriel complet

Chez Cristal Union à Erstein (Bas-Rhin), Cetec a rénové une vénérable ensacheuse de sacs de 5 kg datant de 1993.

Deux exemples concrets illustrent cette dynamique. Le fabricant provençal de bocaux bio, Bloc SAS, a opté pour une mini-ligne automatique reconditionnée, lui permettant d'automatiser sa production, tout en restant fidèle à ses valeurs artisanales et écologiques. De son côté, Confit de Provence a intégré une capsuleuse My Cap 2000 reconditionnée, livrée et installée sans interruption de production. Ces deux PME ont ainsi pu renforcer leur capacité industrielle sans subir les délais liés au neuf ni engager des investissements trop lourds.

Une offre en mutation

L'approche de Bosch Rexroth pousse la logique plus loin : le reconditionnement s'effectue composant par composant. Moteurs, variateurs et cartes électroniques sont lavés à l'eau osmosée, testés, et réinstallés dans les équipements. « Ce n'est pas une réparation, mais un remanufacturing industriel complet, avec les mêmes bancs de test que pour le neuf », affirme Michel Peran, responsable service après-vente chez Bosch Rexroth et spécialiste de l'activité remanufacturing en France. L'impact environnemental est réduit : jusqu'à 70 % de matière première et 50 % d'énergie économisés. Une démarche appuyée par une base de données sur les faiblesses connues de chaque composant.

Cette offre a convaincu Normandiz. La société spécialisée dans le petfood a modernisé, en 2022, trois machines de remplissage durant un an, entre démontage, envoi dans les usines de Bosch en Allemagne et remontage par phases. Le chantier a permis d'éviter des arrêts prolongés tout en intégrant des mises à jour de sécurité et d'automatisation.

La tendance se confirme également chez Mecapack, où le reconditionné prend une place plus visible, sans être totalement nouveau. « Cette activité a toujours existé, mais sans qu'on ait une vraie stratégie définie. Aujourd'hui, on la structure peu à peu, car il y a un marché à capter », explique Alain Tapin, directeur commercial de Mecapack. Portée par Stéphane Geay, responsable des chefs de projets de la société, cette montée en puissance s'appuie sur une veille active des équipements à reprendre, un audit rigoureux et une remise en état conforme aux normes de sécurité. L'opercutage se prête bien à cette approche, contrairement au thermoformage, souvent trop spécifique. Le reconditionné alimente aussi le parc de machines en location, utile pour les clients en phase de démarrage ou de R&D.

Pour le spécialiste allemand Alpma, qui fournit des machines de conditionnement pour les fromageries, le reconditionnement n'est pas une stratégie de volume, mais une réponse ciblée à l'ancienneté de certains équipements. « En France, on voit encore des lignes de 40 ou 50 ans », observe Michael Mueller, directeur général d'Alpma France. L'entreprise rénove deux à trois lignes par an, en remplaçant les automatismes obsolètes et en conservant la mécanique d'origine – souvent en inox et encore parfaitement fonctionnelle. Sans en faire un axe commercial majeur, Alpma propose le retrofit comme solution intermédiaire aux clients souhaitant moderniser leur installation sans investir dans du neuf. ■

ALEXANDRE COUTO