



Bruno Fleith, président & Hervé Fourt, responsable industriel du Brin d'Olivier.

Le Brin d'Olivier renouvelle gagner en agilité

Nichée au cœur de la Drôme provençale, le Brin d'Olivier – repris en 2015 par l'entrepreneur Bruno Fleith – a su développer son offre et se démarquer avec une gamme d'olives françaises de qualité dont les fameuses olives noires de Nyons AOP ou encore les olives Picholine. Pour soutenir son développement, la PME a récemment investi dans une nouvelle ensacheuse polyvalente, capable de gérer différents formats de sachets. Explications.

Basée à Nyons, la confiserie d'olives vieille de 50 ans a su traverser les décennies et résister à la concurrence européenne, pour continuer à maintenir une production 100% française. Une fierté pour son dirigeant, Bruno Fleith, qui s'en ait fait une priorité. «Nous traitons chaque année entre 800 et 900 tonnes d'olives dont 20% sont d'origine française. Parmi elles, les olives noires de Nyons AOP se démarquent par leur qualité. En reprenant la société en 2015, nous avions à cœur de conserver l'image de ce terroir provençal tout en soutenant la filière oléicole locale», explique Bruno Fleith, président du **Brin d'Olivier**.

Bocal verre & sachet plastique : combo gagnant

Les olives Picholine et les olives noires AOP de Nyons sont respectivement récoltées en septembre et entre décembre et fin janvier. Elles sont ensuite toutes calibrées puis traitées et blanchies sur place avant d'être conditionnées soit sous sachet soit en bocal verre. Dans ce dernier cas, un passage en autoclave est nécessaire pour leur pasteurisation. Les olives sont ensuite acheminées sur une ligne **Coudert** (du groupe **Massilly**) pour le capsulage des bocaux ; puis étiquetés sur une machine **Cirio** et mis sous carton sur un équipement **Cermex**.

Conditionnée sans conservateur ni additif, l'olive est commercialisée par le Brin d'Olivier en grande distribution. Si le bocal verre offre une plus grande durée de conservation (36 mois contre 28 mois pour son équivalent plastique), le sachet semble avoir davantage les faveurs du grand public. «Il est apprécié pour son étanchéité, sa fonction barrière à la lumière tout en étant résistant à la saumure qui accompagne les olives vertes. Nous avons fait le choix de conserver une fenêtre transparente sur nos sachets afin que le consommateur puisse voir en toute transparence le produit, ce qui est vraiment apprécié», explique Catherine Fleith, chargée marketing et communication chez le Brin d'Olivier. Avec 63% de ses ventes réalisées en sachets, la société familiale écoule ainsi 3,5 millions de sachets d'olives **1** chaque année, contre 1,2 millions de bocaux verre pour un chiffre d'affaires de 5,4 M€ en 2020. «Nos résultats sont en progression de 10% en 2021, ce qui est assez prometteur pour la suite de nos investissements et leur déploiement dans les mois à venir», partage Bruno Fleith.

Orientation vers du mono-matériau

Et parmi les projets en cours de gestation, le passage à une offre de sachets mono-matériaux totalement recyclables d'ici 2022 s'inscrit comme une priorité pour le Brin d'Olivier. «Nous avons choisi de nous orienter vers des sachets de type PE bi-orienté

avec barrière EVOH pour assurer la totale recyclabilité de nos emballages aux consommateurs. Nous sommes en phase de test avec nos fournisseurs afin de sélectionner le meilleur rapport qualité/prix», indique Hervé Fourt, responsable industriel chez le Brin d'Olivier. Car la transition aura un coût non négligeable pour la PME provençale. Avec la hausse du prix des matières premières que connaît la filière emballage ces derniers mois, les nouveaux sachets sont entre 1,5 à 1,7 fois plus chers que les versions actuelles multicouches. «C'est un investissement conséquent pour une entreprise de notre taille mais qui est devenue incontournable et indispensable dans la démarche de responsabilité environnementale que nous souhaitons mettre en place», indique le dirigeant du Brin d'Olivier, récemment labellisé RSE PME+ par la FEEF (Fédération des Entreprises et Entrepreneurs de France) pour son engagement sociétal et environnemental.

Dans le cadre de cette substitution, le Brin d'Olivier en profitera pour compléter son offre avec des sachets de plus grand format, allant de 2,5 à 5 kilos. «Nous constatons ces deux dernières années, une érosion des ventes de nos sachets de 150 g au profit de plus grandes contenances 250 à 500 g. Avec ces nouvelles références de 2,5 à 5 kg, nous souhaitons toucher une autre clientèle des métiers de bouche (restaurants, pizzerias, etc.)», précise Bruno Fleith. Pour pousser les ventes de ses sachets, le confiseur prévoit d'ailleurs de communiquer davantage auprès du grand public sur les avantages du sachet plastique mono-matériau sur le plan environnemental : l'empreinte carbone de ce dernier étant au final plus favorable que celui d'un bocal verre, selon la PME.



L'olive, un produit exigeant pour les machines

Côté production, la société a récemment investi pour renouveler une partie de ses ensacheuses, devenues caduques. «L'ancienne direction du Brin d'Olivier avait choisi d'allouer à chaque machine un type de format de sachet, un schéma qui aujourd'hui manque de flexibilité face à un marché qui a besoin de renouveler régulièrement son offre en linéaires», analyse Bruno Fleith. Le Brin d'Olivier a choisi de renouveler sa confiance au constructeur français **Thimonnier** pour l'acquisition de sa nouvelle ensacheuse THD 800. «Elle remplace à elle seule deux anciennes ensacheuses du parc tout en optimisant l'espace et la cadence de production (45 coups/minute). Nous serons en légère surcapacité

son parc machines pour



mais nous pourrions ainsi absorber les 10% de croissance enregistrée cette année», explique Hervé Fourt. Autre avantage : polyvalente, la nouvelle ensacheuse permettra de conditionner un large panel de sachets grâce à un simple changement d'outillage : du sachet simple au doypack, en passant par des sachets avec bouchons ou des formats plus originaux et de tailles intermédiaires, pour un gain d'agilité nécessaire. Equipée par ailleurs d'une armoire de commande plus compacte, la machine offre une bonne connectivité aux opérateurs et une IHM conviviale **2** afin de gérer l'équipement et anticiper d'éventuelles pannes. «Dans notre industrie, les machines sont soumises à rude épreuve car les produits sont salés et conditionnés avec de la saumure, très agressive pour les mécanismes des ensacheuses. Nous avons du recul sur les machines Thimonnier : elles sont fiables dans le temps et résistent à cet environnement grâce à une conception tout inox et une parfaite étanchéité des joints palier. Nous avons, enfin, préféré privilégier un constructeur français», détaille Bruno Fleith. Le confiseur a pu bénéficier pour cette acquisition d'une subvention de l'état dans le cadre du programme France Relance Industrie du Futur.

Investir dans un nouveau site

Cet investissement n'est qu'une première étape pour la PME qui entend déployer un plan de performance, dont l'objectif sera d'absorber le surcoût que vont engendrer les nouveaux sachets en mono-matériau. «Nous avons pour but d'améliorer les performances de nos machines en cadence et diviser par deux les pertes produits (3% pour les sachets, entre 4 et 5% pour les olives) grâce à de la petite ingénierie. Nous serons assistés par Thimonnier, pour nous accompagner dans l'installation de nouveaux modules et pièces détachées», précise Hervé Fourt. Prochain grand chantier pour le confiseur qui emploie 14 personnes : trouver une usine plus adaptée à sa production. Aujourd'hui, locataire de deux bâtiments sur deux terrains séparés d'une centaine de mètres, sur une superficie totale de 7000 m² **3**, l'organisation des flux n'est pas optimale. «Nous avons besoin de fluidifier le process de production, l'usine telle qu'elle est à l'heure actuelle ne nous permet cette marche en avant. Un nouveau site



Ensacheuse TDH 800 : décryptage en étapes clés

- Prise de sachet
- Ouverture du sachet / injection d'air
- Détection du sachet
- Dosage saumure pour les olives vertes
- Dosage olives via des coupelles volumétriques
- Chasse de la saumure et rinçage
- Scellage + refroidissement
- Mise en carton de 24 sachets

nous permettrait par ailleurs l'aménagement d'un magasin vitrine afin d'accueillir touristes et écoliers à la découverte de nos produits. Nous avons obtenu un financement de 3,2 M€ pour ce projet mais restons à la recherche d'un terrain qui doit rester localisé dans la zone des Baronnies provençales afin de conserver l'AOP des olives de Nyons», explique le dirigeant. La société espère déménager au plus tard en 2023.

Le Brin d'Olivier part à l'assaut du e-commerce

Si la vente d'olives en vrac en linéaires, de par la complexité de conservation du produit – trop sensibles à la lumière et à l'air – n'est pas à l'ordre du jour pour le confiseur, un autre projet est en préparation. La PME provençale ambitionne, en effet, de s'attaquer à la vente en ligne de ses produits. «Nous avons travaillé plusieurs mois avec une jeune recrue pour lancer notre module FBM sur la plateforme Amazon», annonce Bruno Fleith. Dès la fin du mois de juin, la market place du Brin d'Olivier proposera une quinzaine de références d'olives et recettes du terroir aux internautes. «Aujourd'hui, nous avons 1000 présentoirs en GMS **4**. 98% de nos ventes se font en grande surface. En investissant la vente en ligne, nous souhaitons toucher un autre public, celui des consommateurs touristes qui ont découvert nos olives françaises et ont exprimé une forte attente de réachat et recruter un public expert», précise le dirigeant. La vitrine se veut un premier pas d'ouverture à l'international de la PME qui souhaite se faire connaître à l'export.

