

Communiqué de presse

10 Juillet 2014

**Dynamic System : Eurocryor présente  
une technologie innovante pour l'exposition de la boucherie**

**LES CHIFFRES DU SECTEUR**

L'étude publiée, en décembre 2013, par le *Ministère de l'Agriculture, de l'Agroalimentaire et de la Forêt*, confirme que les achats de boucherie au détail en France sont constants, avec de petites variations en fonction de l'offre. Les données mettent en effet en évidence que, durant les trois premiers trimestres de l'année dernière, ont été consommés 1.168.000 tec (tonne-équivalent-carcasse) de viande de bœuf, 1.422.000 tec de viande de porc et 1.272.000 tec de volaille\*. Une marchandise donc, vendue en quantité importante dans l'Hexagone. En effet, les rayons boucherie ont un réel besoin de technologie afin d'assurer une bonne qualité de l'exposition et de la conservation du produit, pour la satisfaction des consommateurs.

**UNE TECHNOLOGIE INÉDITE**

Dans ce sens, **Eurocryor**, marque du **Groupe Epta**, présente **Dynamic System**, une technologie inédite qui garantit une exposition parfaite de la viande, outre sa conservation optimale, avec des retombées positives sur la valeur du ticket de caisse moyen.



**POUR UNE FRAÎCHEUR SPECTACULAIRE**

**Dynamic System** capture le froid et le transforme en fraîcheur spectaculaire : un point clé pour ce type de produits, hautement périssables mais avec de vrais rendements. Par ailleurs, cette technologie, associée à du mobilier au design recherché, permet de maximiser les ventes tout en assurant une réduction de la perte de poids et de masse de 96% en 24 heures. Plus précisément, le système

garantit une diminution du poids moyen du produit de seulement 0,12 % par rapport à un meuble classique pour la viande, (en moyenne 3 %), pour une économie annuelle de plus de 18.000 euros et un retour sur l'investissement en moins de 18 mois\*\*.

### LE « SECRET » D'UNE TECHNOLOGIE PERFORMANTE

Les performances de Dynamic System se basent sur l'utilisation de détendeurs électroniques, qui permettent une évaporation à 0 °, ceci évite le dégivrage exposant la viande, pendant au moins 30 minutes, à un changement de température et d'humidité. Grâce à ce nouveau système, l'hygrométrie reste constante à 86 %, sans l'utilisation d'humidificateurs. Ainsi, les marchandises peuvent être conservées dans le meuble pendant 5 jours, sans devoir être stockées en chambres froides la nuit, tout en garantissant leurs caractéristiques organoleptiques.

### POUR UNE GESTION EFFICACE DU MAGASIN

Les avantages sont aussi nombreux pour les magasins et le personnel, surtout en termes de gain de temps. Pas de stockage en chambre froide et pas de nettoyage quotidien assurent d'importantes économies en temps de travail : une heure et demie par jour, pour une diminution des coûts de gestion de plus de 9.000 euros par an.



### DÉTAILS... AU PREMIER PLAN

Ce sont les détails qui font véritablement la différence : de l'étude du chromatisme, à l'utilisation d'éclairage à LED, qui ne réchauffent pas les produits (évitant une possible détérioration), jusqu'à la bonne présentation pour une vision efficace d'ensemble. Un meuble design, flexible et complètement *personnalisé*, aux lignes enveloppantes, qui donne au client un rôle central et lui offre une visibilité totale du choix des morceaux et des préparations en exposition. Une solution durable, pour une réduction des consommations d'énergie de plus de 20%, par rapport à d'autres

meubles présents sur le marché, une diminution de l'utilisation d'eau, de produits d'entretien, de film transparent et d'aluminium.



« Le marché de la viande en France a subi une forte évolution au fil des années. Nous assistons ces derniers temps à un changement progressif des habitudes alimentaires, qui a poussé les consommateurs à privilégier la viande blanche, grâce également à ses principes nutritifs. Toutefois, afin que ces produits, périssables, ne perdent pas leurs caractéristiques organoleptiques et nutritionnelles, il est fondamental qu'ils soient conservés correctement.» commente **Cécile Marty, Trade Marketing Manager d'Epta France.** «C'est pour cela que nous présentons **Dynamic System**, une technologie révolutionnaire, qui permettra aux magasins et aux bouchers de disposer de produits toujours frais et attirants, en mesure de répondre à toutes les attentes de la clientèle.».

\*Sources : <http://agreste.agriculture.gouv.fr/>

\*\*la valeur se réfère à un meuble de 3750 mm, ouvert au public 6 jours/semaine

#### **Epta. Advanced solutions for your store.**

EPTA, groupe multinationale spécialisé dans la réfrigération commerciale, est présent au niveau mondial grâce à ses marques Costan (1946), Bonnet Névé (1930), George Barker (1928), Eurocryor (1991), Misa (1969) et Iarp (1983). Epta produit et commercialise sur ses marchés nationaux et internationaux, des systèmes complets pour la réfrigération, grâce à l'intégration de lignes de produit spécifiques comme: meubles réfrigérés traditionnels, verticaux et semi-verticaux à température positive, verticaux et horizontaux à température négative, meubles à groupe logé (Plug-in), centrales de moyenne et de grande puissance et chambres froides. À partir de son siège à Milan, ce groupe emploie 4.000 personnes, possède un vaste réseau commercial dans le monde entier et avance en 2012 un chiffre d'affaires de 650 millions d'euros. En 2014, il a présenté, à Euroshop, le nouveau concept, « Eptology, The Epta Way Up », la concrétisation de la vocation de l'entreprise. Elle vise à promouvoir une croissance et un développement durables, basés sur quatre « Evidences » principales: Experience, Efficiency, Excellence et Evolution. Une stratégie également reconfirmée par « Power Up Your Store », leitmotif avec lequel Epta souligne la centralité du client et la capacité d'en satisfaire les exigences en renforçant au maximum la croissance des magasins.

Pour de plus amples informations et images, veuillez contacter :

#### **Lbdi Communication**

Federica Cosmo – email : [fcosmo@lbdi.it](mailto:fcosmo@lbdi.it)

Ginevra Fossati - email: [gfossati@lbdi.it](mailto:gfossati@lbdi.it)

Tél. +39 02/43910069 - Fax 02/33007120