



VIE DES ENTREPRISES

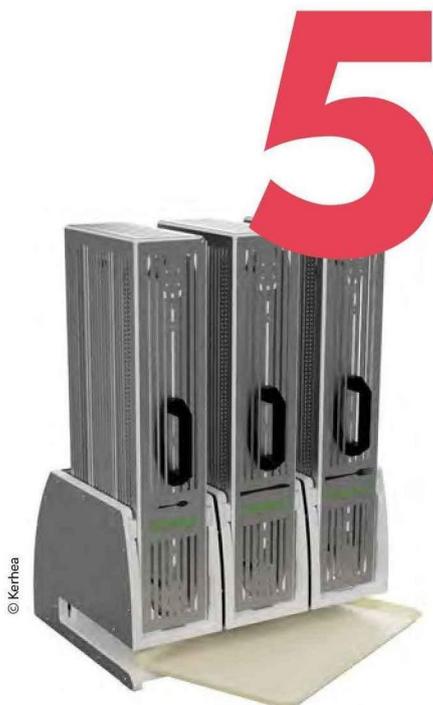
VENDÉE • INNOVATION KERHEA LANCE KOUVERT, UN DISTRIBUTEUR DE COUVERTS EN INOX AUTOMATIQUE

Initialement positionnée sur la fabrication et le recyclage de contenants et articles de vaisselle en bioplastique, la start-up créée en 2019 change de cap ! Kerhea propose depuis le mois de mars un **distributeur de couverts automatique**, compatible avec tous types de couverts en inox. Une solution made in France, imaginée pour répondre aux nouvelles contraintes sanitaires et législatives imposées aux espaces et services de restauration collective.

« Face à la pression concurrentielle, nous avons décidé de pivoter pour pérenniser l'activité, explique Ariane Diehly, cofondatrice de Kerhea. Pour autant, nous restons fidèles à nos valeurs. Si l'on devait trouver un fil rouge, c'est bien **la consommation responsable**. »

Kouvert est né d'un besoin marché issu de la période Covid. « Notre distributeur permet de ne prendre que ce dont on a besoin, sans toucher aux autres couverts. » Concrètement, la structure est composée de **trois cartouches modulaires et rechargeables**, pouvant contenir jusqu'à 153 couverts chacune. Il suffit de passer le plateau sous la structure et d'actionner un bouton poussoir pour libérer les couverts, sans contact. « Le principe reste frugal, assure-t-elle, on n'utilise pas d'électronique et si une caisse est défectueuse, on la remplace : il n'y a pas d'obsolescence programmée. » Avec un lancement commercial à l'occasion du salon professionnel **Horesta** qui s'est déroulé du 19 au 21 mars à Biarritz, l'entreprise a déjà reçu des **marques d'intérêt** de la part des trois leaders mondiaux (**Compass group, Sodexo et Elior**), pesant près de 60 Mds€ de CA à eux trois. En outre, elle a signé son premier contrat avec **Eldora**, le leader de la restauration collective en Suisse. « Nous avons d'ores et déjà protégé notre innovation en France. On vise le national, mais nous sommes ouverts à l'export, précise la dirigeante. Côté distribution, nous proposons la solution à la vente mais aussi à la location. Il faut comprendre qu'un client peut gérer jusqu'à plusieurs centaines de sites utilisateurs. Notre objectif est de la déployer sur **50 à 100 sites d'ici la fin de l'année**. » Enfin, la start-up envisage de développer des options complémentaires comme des cartouches pré-chargées et/ou personnalisées aux couleurs du client, par exemple.

Sophie COMTE



© Kerhea

