

MAGAZINE

GRUPO



**Infrico**®

Nº 8 DÉC 2022

ACTUALITE

*Groupe Infrico et la*  
GESTION ENVIRONNEMENTALE

PRODUIT

**FRIBUFFET:**

LA NOUVELLE GAMME

**INFRICO**

SALONS 2023

*Sirha · Nafem*

**EUROSHOP**

SPÉCIAL FRANCE

★ *Interview de la*

DÉLÉGATION AVEC

**MIGUEL PRIETO**



[www.infrico.com](http://www.infrico.com)



# DÉLÉGATION INFRICO EN France

NOUS TRAVAILLONS DEPUIS 28 ANS ET NOUS ALLONS PLUS LOIN

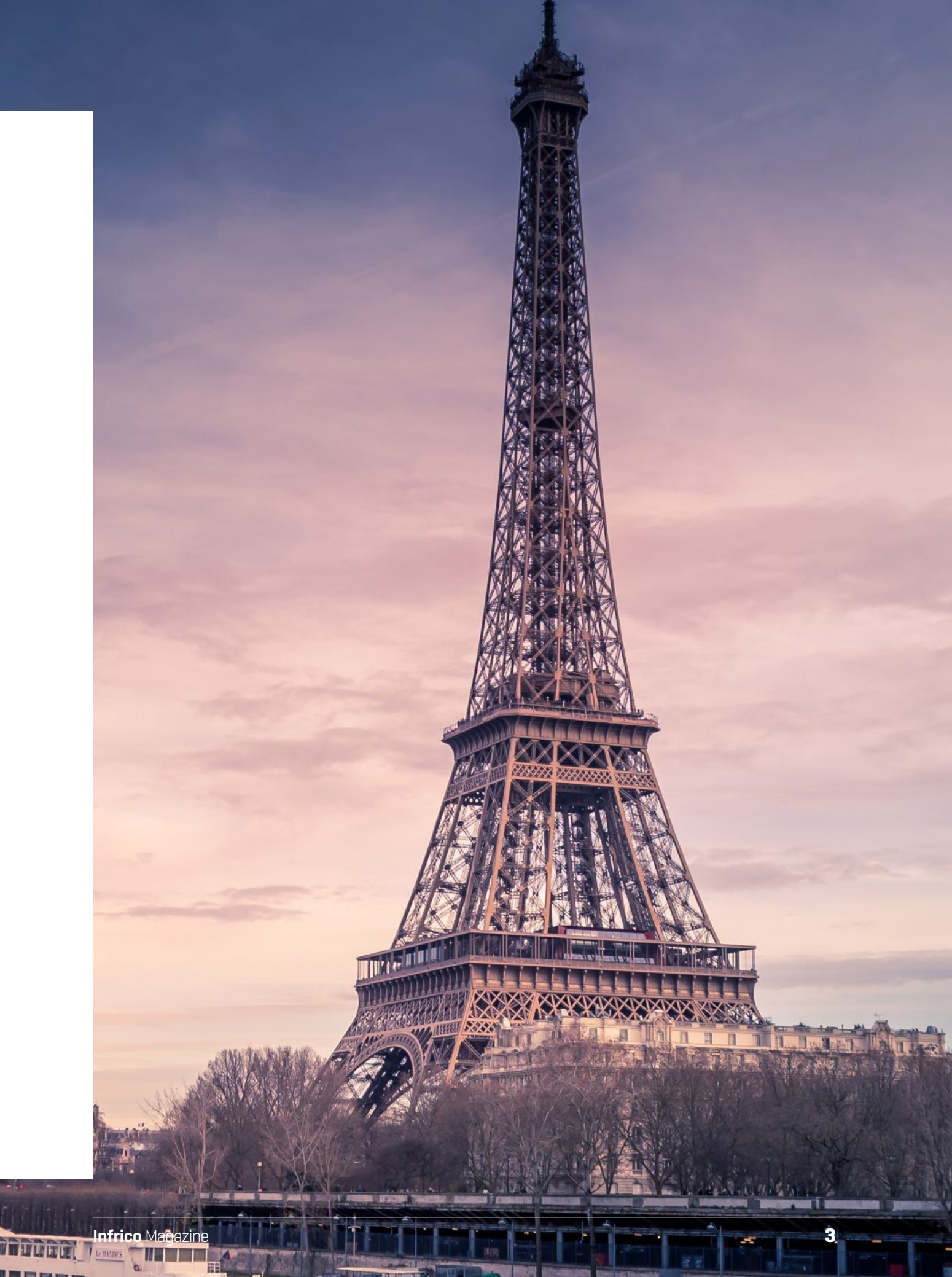
**I**nfrico est entré en France en 1994 avec un distributeur exclusif, Michel Goyer, qui a créé la société MG distribución qui est chargée de distribuer le matériel Infrico exclusivement en France, la société est située au Mans. À cette époque, la gamme d'infrico était principalement composée de refroidisseurs de bouteilles, de tables et d'armoires. Petit à petit les vitrines de présentation s'intègrent et la gamme s'enrichit.

En 2013, Michel Goyer a pris sa retraite et le groupe Infrico a racheté la société qui est passée de distributeur à filiale Français du groupe, à la tête de l'entreprise était à cette époque José Maria TORRES qui a pris la direction de l'Espagne avec des visites régulières à la délégation et Virginie Mogis qui avait la charge de la direction commerciale de l'agence.

Fin 2018, Miguel PRIETO a rejoint la direction et occupe toujours ce poste.









L'équipe est composée de 6 commerciaux dans les différents secteurs, la France est divisée en quatre quadrants qui correspondent à 4 secteurs et ces 4 secteurs sont rejoints par la région parisienne (IDF) et les DOM TOM (ou territoires d'outre-mer : Martinique, Guadeloupe, Guyane, Réunion et Nouvelle-Calédonie principalement)

Les commerciaux qui ont la charge de chaque secteur sont :

- DAVID SIMON – Paris Ile de France
- JEROME CRESPEL – Nord-Ouest
- JEAN BERNARD FLORINE – Nord-Est
- VINCENT LE COCQ – sud-ouest
- PIERRE TAGOURNET – sud-est.
- SOPHIA CHOUKRI – DOM TOM (outre-mer) sédentaire.

Chaque secteur a une personne en Back office qui est responsable de la gestion de l'ensemble du processus administratif de la vente, ainsi que de la gestion avec les commandes d'usine, l'expédition du matériel aux clients, etc ...

Les assistants commerciaux sont :

CLOE (Paris), DONIA, (Sud-Ouest), ALICE (Nord-Ouest), CLAIRE (Sud-Est) et SOLENE (Nord-Est) et forment un binôme avec le secteur commercial.

Dans le département de la comptabilité se trouvent VALÉRIE SIMON et SAFAA qui sont responsables de la gestion de la facturation et de la comptabilité, ainsi que de toutes les procédures administratives qui n'ont rien à voir avec la partie commerciale.





En ce qui concerne le service technique (SAV), nous avons Stéphane VIVET (qui travaille dans l'entreprise depuis plus de 20 ans) et Miguel BURGOS dans la partie technique, Gaëtan BENETEAU dans la gestion des pièces détachées et PIERRE qui est dans l'entrepôt pour gérer les charges, la préparation des commandes, l'expédition du mobilier et des pièces détachées, etc.

Enfin, nous avons le département marketing et communication, où nous trouvons Analtina qui est responsable de la coordination de toutes nos actions marketing avec le soutien du service central du groupe à Lucena.

La direction de l'agence est à la charge de Miguel PRIETO, depuis 4 ans et demi.

En plus de tout ce personnel, le groupe dispose d'une responsable export en Espagne (Teresa Espino) qui soutient l'agence, principalement le back office et Elisa dans la partie pièces détachées.

À Impafri, nous avons Ruben dans le back-office et Rozzen dans la partie commerciale, ainsi que Maria Zurita, responsable des exportations d'Impafri

Chez Infrico supermaket se trouve Miguel HERNANDEZ qui surveille et soutient les opérations des supermarchés en France depuis l'Espagne.



Salutations et joyeuses fêtes



INTERVIEW

# Miguel Prieto



DIRECTEUR DE LA DÉLÉGATION FRANCE

Pour commencer par une idée générale, racontez-nous comment la délégation a évolué depuis sa création jusqu'à aujourd'hui.

La France a été la première expérience d'exportation d'Infrico dans les années 90, exactement en 1994, par la main de Michel Goyer, distributeur qui a obtenu l'exclusivité à cette époque et a beaucoup aidé au développement de produits d'Infrico au cours de ces années. Le marché Français est très exigeant et les besoins constamment posés à l'usine nous ont permis d'aller dans la bonne direction pour le développement de produits.

Michel Goyer a positionné Infrico comme une marque

de qualité dans un marché très exigeant. Si aujourd'hui Infrico en France est une marque reconnue pour sa qualité et son rapport qualité-prix, c'est en grande partie grâce à notre distributeur et, bien sûr, à tout le matériel que suppose le groupe Infrico, qui a su être à la hauteur et a fait du bon travail en termes d'image de marque à cette époque.

Une fois la délégation rachetée en 2013 par Infrico, et travaillant déjà comme une filiale, c'était une période de consolidation, les prix étaient gelés parce que les marges en France n'étaient pas importantes, il y a eu un changement de philosophie et la société Française est passée d'un instrument pour gagner de l'argent en France, ce qui est le but de tout distributeur, à être un instrument du groupe au service de ses clients et se développer commercialement. Au cours de ces années, les prix ont chuté, ont ensuite été gelés pendant des années et ont commencé à travailler avec des groupements d'achat, ce qui n'avait pas été fait jusque-là. Aujourd'hui nous sommes référencés dans les principaux groupements d'achat en France et continuons à travailler avec le petit installateur simultanément. C'est notre force, nous sommes fidèles à ce canal traditionnel, nous croyons en un canal court (fabricant – installateur – client final) où le fabricant fournit le produit et l'installateur apporte des ventes et un service au client final.

Au cours des 4 dernières années, depuis que je suis responsable de la délégation, nous avons augmenté dans les ventes, nous avons consolidé notre position sur le marché, nous avons augmenté en personnel, capacité, stock, service à la clientèle et nous sommes prêts à faire face aux nouveaux défis d'un secteur en constante évolution, en particulier ces dernières années.

**Entre 2018 et 2022, nous avons connu une croissance de plus de 65% en France et notre position sur le marché haut de gamme est plus que consolidée**

**Que peut trouver le client Français chez Infrico? Quel est le principal facteur de différenciation?**

En dépit d'être un marché très atomisé, avec de nombreux concurrents, Infrico a différents éléments intéressants pour les clients. En France il y a très peu de fabricants locaux et la plupart ne sont pas très compétitifs en qualité-prix, mais en France il y a tout le monde. Le marché est important car la France est un pays où culturellement le restaurant fait partie de sa philosophie de vie, la cuisine est un « emblème national ». C'est un pays très touristique, Paris est la ville la plus visitée au monde et d'autres régions comme la côte méditerranéenne sont des zones de vacances avec des villes comme Nice ou Saint Tropez qui font partie des villes de vacances pour un pouvoir d'achat élevé, ce qui en fait un pays important pour un groupe espagnol comme Infrico.

Le client Français se tourne vers Infrico pour la qualité et une grande profondeur de gamme et apprécie notre produit pour sa durabilité, dans le monde de l'économie circulaire, du recyclage, etc. Disposer d'équipements ayant une durée de vie utile le plus longtemps possible, et dans de bonnes conditions de fonctionnement, vous permet de mieux amortir l'investissement.

## Y a-t-il des différences entre le client Français et le client d'autres pays voisins ?

Le client Français est un client exigeant, mais sérieux. Par exemple, nous avons très peu de problèmes d'impayés et très peu d'incidents techniques, et je pense que c'est parce que nous travaillons avec des installateurs sérieux qui savent bien effectuer leur travail, fondamental pour notre image de marque.

Le client Français aime le produit espagnol, et si le produit ne fonctionne pas, le marché lui-même le retirera, c'est-à-dire que si le produit n'est pas au niveau des demandes du marché, le marché le retire. En France, par exemple, il y a un groupement d'achat qui a éliminé les références asiatiques, le seul que je connaisse. Il existe un marché pour ce type de produits et il faut avoir les choses très claires pour franchir une telle étape, mais ils l'ont fait.

Qu'est-ce qui les a différenciés de leurs concurrents pendant toutes ces années et qu'est-ce qui les a maintenus comme référence sur le marché ?

Il n'y a pas de fabricants qui fabriquent notre gamme avec la profondeur que nous avons et avec les normes de qualité que nous offrons. Le client Français le sait et le reconnaît.

**“ En France tous les installateurs connaissent notre matériau, nous sommes une marque reconnue et respectée pour nos produits, par nos concurrents, et par le marché en général. ”**

Depuis que l'agence Français est devenue une filiale, les relations sont plus fluides, nous sommes en mesure de: fabriquer des produits sur mesure pour Français clients; personnaliser une gamme de produits; s'adapter plus facilement de la fabrication à la livraison car nous sommes des entreprises du même groupe ; partager, par exemple, les logiciels de nos usines, ayant accès aux mêmes informations en France qu'en Espagne, les services centraux de l'usine sont les nôtres et nous répondent de la même manière qu'à un commercial en Espagne. Le Groupe se renforce.

Pendant Covid, nous n'avons pas fermé l'usine un seul jour en raison du manque de matières premières, et il y a très peu de fabricants qui l'ont fait ; Nous n'avons pas eu de rupture de stock, ni de produits finis, ni de matières premières. Nous sommes un fabricant très fiable.

**Avec une large gamme de meubles frigorifiques, quels sont ceux qui ont le plus de production aujourd'hui ? Qu'est-ce qui les caractérise ou les rend plus populaires ?**

Notre table est le produit le plus vendu. Nous avons une table qui est peut-être la meilleure sur le marché et qui est loin d'être la plus chère. Une table entièrement injectée, avec la partie du groupe de réfrigération également injectée pour la protéger des transferts de chaleur qui sont très courants dans une cuisine professionnelle et augmenter sa durée de vie utile.

Dans un produit aussi commun qu'une table réfrigérée, nous avons pu nous différencier suffisamment, pour apporter une valeur ajoutée au client final, un plus que les autres ne donnent pas et que nous offrons dans son ensemble à un prix très compétitif.



**Quelle est votre vision stratégique pour le développement et la croissance de la marque Infrico en France?**

En France, aujourd'hui, on parle sur le canal traditionnel.

---

**Nous comprenons que notre produit est un produit destiné aux professionnels, qu'il doit être installé par des professionnels, que la vente et l'installation doivent être dirigées par des professionnels**

---

Et, en ce sens, l'objectif est de travailler avec les installateurs les plus professionnels possibles, car ce sont eux qui, en fin de compte, permettront à nos clients finaux de ne pas avoir de problèmes et que notre image de marque soit le meilleur possible.

Notre canal dans HORECA est l'installateur et en ce sens, nous avons éliminé en 2023 en France de notre portefeuille de clients toutes les entreprises qui vendaient notre matériel en ligne. Ce n'est pas notre canal, et nous devons être respectueux et cohérents avec elle. Le matériel de qualité sera toujours vendu par l'intermédiaire d'installateurs qui sont en mesure de conseiller le client, d'adapter l'installation, d'installer correctement, d'assurer le service d'entretien et d'intervenir en cas de panne

**Si vous deviez dire pourquoi acheter Infrico, quelle serait la raison principale ou le motif ?**

Infrico offre le meilleur rapport qualité-prix sur le marché aujourd'hui, simplement à cause de cela.

C'est le meilleur investissement en matériel, et si j'ai aussi un installateur de confiance, je pense que c'est le pack parfait pour ne pas avoir de problèmes avec mon matériel et en profiter de nombreuses années sans grands coûts. C'est un matériau de qualité, avec d'excellentes finitions, ergonomique, avec une faible consommation à température mais avec une puissance de refroidissement suffisante pour garantir une excellente conservation.

Plusieurs études prévoient une récession économique à la mi-2023. Bien qu'il soit difficile de prédire sa durée et son impact dans le monde entier.

**Comment cela peut-il affecter l'entreprise ? Infrico dispose-t-il d'une structure et d'une capacité suffisantes pour qu'un éventuel impact négatif au niveau mondial soit légèrement ressenti par l'entreprise ?**

L'Afrique a la capacité de faire face à la crise; elle l'a fait lors de la crise de 2008 et le fera encore s'il y en a une en 2023, je n'en doute pas. Les symptômes de la récession se font sentir, je pense qu'une période d'ajustement des prix arrive et que certains concurrents pourraient avoir du mal. Heureusement, nous avons beaucoup d'autonomie et le froid est nécessaire. Lorsque les restaurants fermaient, il y avait un plus grand besoin et une plus grande demande dans les supermarchés ou dans le froid de notre gamme médicale.

Il y a une très bonne équipe avec de grands professionnels, à la fois dans l'usine et ici en France, et qui peut presque tout faire. Je suis fier d'appartenir à cette famille qu'est Infrico.



 **Infrico** ARRIVE DANS

# Sirha Lyon 2023

POURSUIVRE LA CONQUÊTE DU  
MARCHÉ FRANÇAIS GRÂCE AUX  
ÉQUIPEMENTS DE RÉFRIGÉRATION  
COMMERCIALE





Le Sirha, l'un des événements les plus importants de la restauration et de l'hôtellerie au monde en France, se tiendra du 19 au 23 janvier 2023 à Euroexpo Lyon. Le Sirha Lyon revient, un événement incontournable pour l'industrie de la restauration et de l'hôtellerie, qui fête ses 40 ans lors de l'édition 2023. Pour cette année, le stand Infrico, comme lors des éditions précédentes, a l'objectif fervent de continuer à conquérir le marché Français grâce aux équipements de réfrigération commerciale et aux avancées innovantes continues.

Sans aucun doute, c'est l'un des événements les plus importants de l'industrie de la restauration et de l'hôtellerie dans le monde en France. Cet événement se tient à Lyon (France), du 19 au 23 janvier 2023, avec une offre de 4 000 exposants et marques de plus de 30 pays sur 140 000 m<sup>2</sup> d'espace d'exposition, en plus d'un programme complet qui comprend conférences, démonstrations, présentations et compétitions internationales.

Sirha, le Salon International de l'Hôtellerie, de la Restauration, de la Restauration et de l'Alimentation, aura lieu à Euroexpo Lyon et présentera une offre large et diversifiée aux professionnels du secteur HORECA : produits alimentaires, boulangerie, pâtisseries et confiseries, équipements de cuisine et de service à table, équipements de restauration, technologie pour l'hôtellerie, cafés et bars, transports et services pour l'hôtellerie et la restauration.

Le salon Sirha accueille généralement plus de 250 000 visiteurs professionnels intéressés par les dernières tendances de la chaîne Horeca. La foire a lieu tous les deux ans, même s'il est vrai

qu'entre la dernière édition et 2023, un peu plus d'un an seulement s'est écoulé. Initialement, la précédente était prévue pour janvier 2021, mais l'organisation du Sirha Lyon a dû reporter l'édition en raison de la crise sanitaire, qui s'est finalement tenue fin septembre.

Enfin, il convient de noter que la France est l'une des principales destinations européennes pour les exportations d'Infrico, où précisément, depuis 1990 Infrico a la distribution et depuis 2013, Infrico a son propre siège pour sa délégation Française, composée d'une équipe largement spécialisée, dans la ZAC des Portes d'Océane, dans la région de Saint Saturnin, avec son propre showroom dans le but que les clients puissent connaître de première main les dernières nouvelles de l'entreprise.

Infrico sera présent au Sirha dans le hall 5C, stand 138, montrant son engagement envers l'innovation et le design, offrant la qualité habituelle pour continuer à se consolider dans un marché stratégique pour sa croissance mondiale.





# Infrico Supermarket

SERA PRÉSENT À

# Euro Shop 2023



LE PLUS GRAND SALON DE VENTE AU  
DÉTAIL ORGANISÉ EN EUROPE







Le monde du retail se déguise pour célébrer EuroShop 2023, l'événement le plus important du secteur qui s'est tenu à Düsseldorf, en Allemagne, du 26 février au 2 mars.

Cet événement est marqué en rouge sur le calendrier des grandes marques, qui profitent de cet événement pour montrer les derniers développements et passer en revue les tendances qui mènent le commerce de détail dans le but de répondre aux demandes du nouveau consommateur.

Infrico Supermarket sera présent pour la deuxième fois consécutive à Düsseldorf. La croissance et le développement de l'entreprise au cours des dernières années se reflètent dans un plus grand poids et une plus grande importance à la foire : plus d'espace d'exposition pour montrer tous les nouveaux produits.

Pour cette nouvelle édition, les principales nouveautés qui seront présentées sont :

- **Vitrines et semi-vitrines Séries VCT et SVT compactes** Toutes les possibilités de personnalisation pour l'exposition d'aliments préparés dans un environnement réfrigéré, chaud ou neutre.

- **Faites l'expérience de l'innovation.** La nouvelle génération de peintures murales de l'expérience s'est alignée avec des meubles plus efficaces et avec une plus grande importance de la visibilité du produit exposé, à la fois pour une installation à distance et avec un groupe intégré.

- **Gamme promotionnelle VSS et SVS Vision Series.** Vitrines transparentes et semi-vitrines pour la vente du produit promotionnel dans la zone de vente. Avec groupe intégré, il vous permet d'optimiser la vente impulsive en mettant en avant au point de vente:

- Où vous voulez : parce qu'il n'a pas besoin d'installation de réfrigération.
- Comme vous voulez : personnaliser votre image de marque.
- Chaque fois que vous voulez attirer vos ventes.

- **Mini peintures murales Expérience MMDG.** Une conception haute capacité différente pour le produit réfrigéré avec visibilité de la surface de vente.





EuroShop est le salon international de détail le plus important au monde et avec la plus large gamme de produits et de services, avec un maximum d'innovation et de qualité. Les dernières innovations et tendances dans le domaine de la conception et de l'équipement des magasins seront présentées. Signe de son importance mondiale, la fréquentation et les données par pays présentes dans la dernière édition le confirment : près de 100 000 visiteurs et un total de 2 287 exposants de 56 pays.

Sur Euroshop 2023, vous trouverez les dernières innovations et tendances dans le secteur du commerce de détail, ainsi qu'un large éventail de possibilités de réseautage et de formation professionnelle.

« Être présent dans EuroShop est extrêmement important car cela renforce notre marque et nous permet de nous rendre visibles et de continuer à nous développer à l'international »

Affirmer depuis le secteur Marketing et Commercial du supermarché Infrico la présence dans EuroShop. « C'est une plate-forme pour présenter nos produits, notre marque et notre philosophie de travail, ce qui nous permet également de communiquer avec d'autres entreprises et marchés à travers le monde. C'est un moyen d'échanger des idées, des connaissances,

de continuer à nous améliorer et, bien sûr, de continuer à élargir notre image de marque. »

Pendant les cinq jours du salon, Infrico Supermarket a la possibilité de recevoir un grand nombre de clients potentiels du monde entier.

« Nous avons l'opportunité de montrer nos produits et notre marque à des clients à la recherche de qualité, de design, d'innovation, de visibilité et d'efficacité dans leurs meubles frigorifiques. »

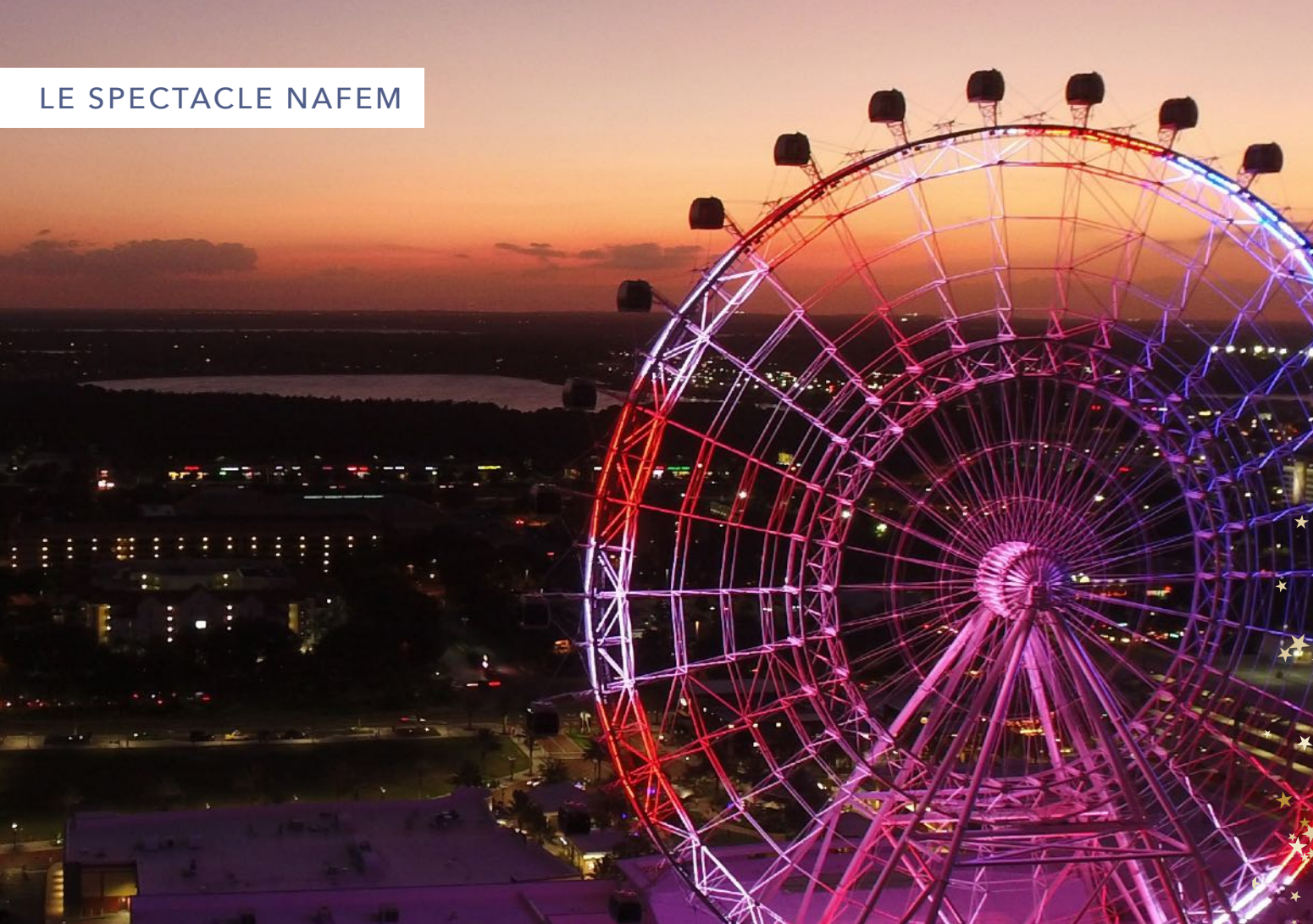
EuroShop 2023 présente huit zones différentes et, dans ce cadre, **Infrico Supermarket sera inclus dans la zone Refrigeration & Energy Management (halls 14, 15, 16 et 17) et situé au stand C01 dans le hall 17.**

L'organisation offrira à tous les participants dans chacun des huit domaines des présentations et des débats avec des participants du plus haut niveau qui se concentreront sur les derniers développements, les tendances innovantes et les exemples de bonnes pratiques. Les étapes seront situées au centre de la foire et seront gratuites pour tous les visiteurs de l'EuroShop sans inscription préalable. Sans aucun doute, EuroShop est le cadre idéal pour parler de la technologie et des tendances de la vente au détail alimentaire et pour se développer à l'international.



THE WORLD'S NO. 1 RETAIL  
TRADE FAIR 26 FEB – 2 MAR 2023  
DÜSSELDORF, GERMANY

POSITION C01 · HALL 17



INFRICO, PARMIS LES ENTREPRISES ESPAGNOLES  
PARTICIPANT À LA FOIRE AMÉRICAINE

# LE Nafem Show

ORLANDO  
FLORIDA  
2023





Le Nafem Show, l'un des plus grands salons de l'hôtellerie aux États-Unis, organisé par la North American Association of Food Equipment Manufacturers, se tient du 1er au 3 février à Orlando.

Infrico ajoute un nouvel événement international au calendrier. À cette occasion, la société sera présente, suivant les tendances du secteur et grâce à la collaboration de l'équipe d'Infrico USA, au salon Nafem à Orlando du 1er au 3 février, où elle s'attend à recevoir de nombreux citoyens américains et visiteurs du monde entier sur son stand. Le Nafem Show, l'un des plus grands salons de l'hôtellerie aux États-Unis, est organisé par la North American Association of Food Equipment Manufacturers (Nafem).

Infrico est présent dans cet événement international à travers le stand 623 du Orange County Convention Center à Orlando, lieu de la foire et où des idées et des expériences seront échangées, en plus de montrer les tendances du secteur et les produits de l'entreprise à ceux qui s'intéressent aux derniers développements en réfrigération industrielle et commerciale.

Là, Infrico, avec la délégation américaine à sa tête, sera en mesure de montrer au marché américain ses derniers développements en matière d'équipements hôteliers, parmi lesquels des équipements offrant une efficacité énergétique élevée, des machines connectées intelligentes qui appliquent la technologie de l'Internet des objets ou des solutions qui garantissent la sécurité alimentaire, entre autres.

Le salon Nafem est un salon d'un intérêt particulier pour les fabricants espagnols, car les États-Unis sont la principale destination non européenne

pour les exportations de l'industrie espagnole des équipements hôteliers. Avec le soutien et le soutien de la marque Horeca Equipment d'Espagne, le pavillon espagnol acquiert un poids croissant dans ce salon spécialisé dans les équipements d'accueil. Le nombre d'entreprises espagnoles participantes a augmenté de 45% lors de la dernière édition et Infrico, en ce sens, continuera d'être l'une des entreprises présentes.

Les États-Unis sont une zone stratégique pour Infrico, qui, depuis plus de huit ans, a sa propre délégation située à Miami. La délégation d'Infrico USA compte plus de dix personnes entre la force de vente et le service technique. En outre, Infrico dispose d'un important réseau de représentants locaux aux États-Unis qui couvre 80% du territoire américain.

Une année de plus, les équipes du Groupe Infrico chercheront à laisser leur marque sur le marché nord-américain grâce à la grande exposition lors du Nafem Show 2023 qui se tiendra à Orlando.

De cette façon, la présence dans des événements à travers le monde reflète la vocation d'expansion et d'internationalisation du groupe Infrico.





LA NOUVELLE GAMME INFRICO

# friBuffet

Nous présentons la nouvelle marque de la famille Infrico: Fribuffet. L'un de nos piliers a toujours été l'innovation à la recherche de solutions aux différents besoins de nos clients, en prenant toujours soin de la conception, de l'efficacité et du respect de l'environnement.





Actuellement le secteur HORECA (Hôtellerie, cafétéria et restauration) est en cours de renouvellement et nous nous y sommes engagés.

Fribuffet, notre nouvelle marque, se concentre sur l'amélioration du service de buffet et des aliments préparés pour la conservation des aliments chauds, neutres et froids, en pariant toujours sur le maintien de la qualité et de la propriété des aliments.

“ De plus, nous engageons pour le confort des utilisateurs finaux grâce à la conception des différents types de mobilier.”

Chez Infrico, nous avons créé différents meubles répondant aux besoins de chaque établissement. C'est pourquoi nous trouvons des éléments de chaleur ou de froid et une grande variété d'éléments et d'accessoires qui complètent cette nouvelle ligne. Avec la mission principale de maintenir l'intégrité et les qualités de

chaque aliment, ainsi que de les exposer de la manière la plus appétissante. Tout cela toujours avec la plus haute qualité et technologie du groupe Infrico.

Fribuffet est une valeur sûre pour l'innovation et le design avec la marque Spain, inspirée par les plus hauts standards de qualité, d'efficacité énergétique et de respect de l'environnement ainsi que par le design ergonomique conçu pour l'utilisateur.

Chez Infrico, nous sommes engagés envers la société. C'est pourquoi nous avons investi beaucoup d'efforts dans R + D + I en appliquant les dernières technologies dans la fabrication d'équipements de réfrigération commerciale qui offre différentes solutions aux besoins du marché. Grupo Infrico, étant une entreprise mondiale, nous permet de servir des entreprises réparties dans le monde entier, en fournissant un service sur tous les continents et en couvrant les besoins des clients les plus exigeants.





GRUPO INFRICO ET LA

# Gestion

ENVIRONNEMENTALE

Chez Grupo Infrico, nous sommes pleinement conscients de l'importance de prendre soin de tout ce qui nous entoure. C'est pourquoi nous menons notre travail, en accordant une attention particulière à la lutte contre le changement climatique, après avoir pris plusieurs mesures dans le but de minimiser l'empreinte carbone.





Nous avons un département Qualité et Environnement qui est responsable de la gestion des risques et de la minimisation des impacts environnementaux des produits fabriqués. Nous sommes conscients du rôle qu'Infrico doit avoir dans la gestion de l'environnement.

Le rôle d'Infrico dans la gestion environnementale  
Notre système de gestion environnementale est conforme à toutes les exigences découlant de la mise en œuvre de la norme ISO 14001:2015, couvrant toutes nos activités. Nous mettons en œuvre ces actions :

- Collecte et traitement des déchets par les gestionnaires habilités.
- Contrôle et réduction des consommations (eau, énergie et carburant).
- Minimisation de la production de déchets.
- Réalisation d'audits environnementaux.

- Obtention et maintien des certifications environnementales.

Infrico en gestion de l'environnement se concentre sur certains facteurs. L'un d'eux est la pollution, en parvenant à ne pas générer d'impact significatif en termes d'émissions dans l'atmosphère. En outre, le système de gestion environnementale vise à promouvoir l'économie circulaire, en pariant également sur la réduction de l'impact des déchets générés grâce à leur collecte, leur transport et leur traitement correct.

L'organisation met également en œuvre des mesures dans le but d'utiliser au maximum les ressources disponibles, en soulignant le fait de travailler avec des matériaux plus efficaces lors de l'optimisation de l'utilisation des matières premières.

L'efficacité énergétique est un autre de nos objectifs. Certaines des directives sont le changement de couverture dans le hall principal, la mise en œuvre de l'éclairage LED et l'éclairage éteint et allumé du bureau par présence. Nous sommes également conscients de l'importance de miser sur les sources renouvelables.

Nous le faisons avec un approvisionnement en électricité à travers eux et étudions la future mise en œuvre de l'énergie solaire photovoltaïque pour la production d'énergie.

Enfin, Infrico en gestion de l'environnement attache une grande importance à la protection de la biodiversité. Nos installations sont situées dans un environnement rural, notre activité se déroule donc dans un espace qui respecte au maximum la biodiversité.



# GRUPO Infrico®


 Infrico  Infrico  Infrico  Impafri  Infrico  Infrico  BU YOU  
medicare Supermarket France USA

PARTICIPENT

 Inditer

 INTARCON

 dicafri

 Itecnic

LES DELEGATIONS



[www.infrico.com](http://www.infrico.com)

EDITION BABAIT TECHNOLOGY SL  
[babait@correo.babait.com](mailto:babait@correo.babait.com)