

# entend bien azkoyen devenir une référence



La filiale française du groupe déménage pour des locaux plus opérationnels et conviviaux. Une volonté de démarrer l'année 2008 autour d'une dynamique qui sera marquée par l'arrivée d'une gamme boissons chaudes qui doit faire date selon Jean-Pierre François. Ce dernier dresse un premier bilan de l'année écoulée qui lui permet d'être plus qu'optimiste pour Azkoyen.



La Sienna et Brisa  
d'Azkoyen

d'accueillir nos visiteurs. Derrière cette délocalisation comme vous venez d'y faire allusion, c'est une réorganisation de la filiale française d'Azkoyen. Ces locaux regroupent notre service pièces détachées associé à une hotline technique que nos clients ont pu voir évoluer rapidement, car plus de 90% des pièces réclamées aujourd'hui sont expédiées sous moins de cinq jours et même 48 heures pour les pièces les plus courantes. L'ensemble de nos moyens humains sont actuellement tournés vers les clients gestionnaires ou leurs responsables techniques. J'ai souhaité cette efficacité et cette proximité, gages de compétence et éléments primordiaux à mes yeux, de notre volonté d'accompagner au mieux les clients nous ayant fait confiance.

  **Votre gamme progresse actuellement et l'on commence à reparler d'Azkoyen ?**

  **LMDA : Un an après votre venue Azkoyen déménage, cela conclut-il votre redéploiement de l'activité ?**

JP.F. : C'est une conséquence de celui-ci. Comme vous le savez, la branche cafétéria de la marque a été revendue et nous nous concentrons donc sur les gammes vending et la France ne fait pas exception. De plus, ces nouveaux locaux situés en zone de Courtabeuf à VILLEJUST permettent aux professionnels de nous retrouver de manière simple, soit de l'autoroute A6, soit de l'A10. C'est une localisation simple et pratique d'accès. Les locaux sont aujourd'hui fonctionnels avec un show-room permettant

JP.F. : C'est particulièrement encourageant et cela dénote la cohérence de nos offres. Nous sommes aujourd'hui bien placés sur l'offre snacks et boissons froides avec les matériels spires Mistral et Brisa.

Ces gammes ont fait la preuve de leur capacité à traiter non seulement les produits de types snacks/confiseries, mais également et nous sommes en pleine progression sur ces offres, les sandwiches. Nos déclinaisons alimentaires 3°C disposent de petits plus qui font la différence et que les gestionnaires connaissent bien comme un espace entre les plateaux et la vitre suffisamment large pour éviter tout blocage du sandwich ou encore des conditionnements alimentaires.

De plus les automates existent en trois largeurs : 40 cm pour un complément simple à la boisson chaude existante, 85 cm en

configuration classique et large en cas de besoin d'une capacité importante. Les automates sont également disponibles en version slave dépourvus de modules monétiques ou indépendants munis de modules monétiques. Avec cette offre, le gestionnaire dispose d'un double matériel qu'il peut placer de manière indépendante ou en complément d'un automate boissons chaudes en version slave, nous avons compris que la polyvalence doit se traduire par la possibilité de réutiliser un matériel dans le temps et de garantir sa pérennité et l'investissement qu'il suppose.

Autre avantage et non des moindres, nous déclinons avec Brisa et Mistral deux versions, l'une standard 1,83 m et l'autre compacte 1,63 m, ce qui permet toutes sortes de configurations. Avec cette offre, Azkoyen est aujourd'hui retenu par bon nombre de professionnels qui bénéficient d'une qualité de réalisation, mais aussi et ce n'est pas anodin d'un rapport qualité/prix non négligeable.

**Vous êtes également conscient que la boisson chaude est aussi cruciale pour les gestionnaires ?**

JP.F. : Et je vous annonce donc qu'une nouvelle gamme sera disponible dès le mois d'octobre pour les gestionnaires Français. Baptisée Sienna, elle se conforme aux standards des professionnels avec un espace de personnalisation important, des touches de sélection rapides et directes.

Les demandes que nous avons sollicitées auprès de l'usine ont été rapidement prises en compte et développées sur la gamme Sienna. Il s'agit à mon sens, mais je laisserai les gestionnaires en juger eux-mêmes, d'une montée en gamme significative. **Si certains nous ont reproché quelquefois un design trop décalé, je crois que cette nouvelle gamme est particulièrement séduisante et induit une réelle qualité de réalisation et de finition.**

**C'est aussi une demande de praticité que les gestionnaires souhaitent ?**

JP.F. : Azkoyen a là aussi cherché à apporter directement des réponses opérationnelles. Deux versions espresso (simple et double espresso) sont proposées de manière à répondre à la logique de double café qui tend à se développer. Une version soluble est aussi disponible pour les sites nécessitant une rapidité d'exécution et ne retenant pas une approche café grains. Sienna répond donc aux demandes du marché pour le modèle espresso 1,83 m standard, ce qui est aussi une donnée importante pour les



la Sienna et Mistral d'Azkoyen

gestionnaires. Notre groupe café grains a fait la preuve de son efficacité et du rendu au gobelet... L'ensemble des critères de gestion sont réunis pour permettre aux gestionnaires de profiter d'une gamme attractive moderne et qui change des produits déjà connus et trop souvent vus sur les propositions commerciales.

**Quel est votre objectif pour le marché français ?**

JP.F. : Il s'agit de mettre en évidence le renouveau de la marque et les réponses que nous apportons pour le marché français. Nous cherchons aujourd'hui à apporter une offre différenciée permettant aux gestionnaires de disposer d'une gamme de matériels qui correspondent à leurs exigences au quotidien. Je crois que nous avons pris une longueur d'avance sur le snack et la confiserie et a fortiori sur l'alimentaire. Il nous faut aussi convaincre avec la gamme Sienna boissons chaudes, mais je ne me fais pas de soucis, cette dernière étant à mon sens parfaitement calibrée à cet effet. Nos nouveaux locaux, ainsi que notre organisation nous apporteront une plus grande proximité pour notre clientèle qui ne sera pas insensible aux nouveautés qui vont ponctuer les prochains mois. Les réponses que nous allons apporter prochainement vont à n'en pas douter placer Azkoyen dans une dynamique particulièrement attractive. C'est un développement qui ne nous place pas en confrontation avec les autres intervenants du marché, mais qui doit nous permettre d'occuper une place significative sur les offres vending. ■

