

# Azkoyen est bien vivant !

Acteur majeur du marché des distributeurs automatiques de cigarettes en Europe, Azkoyen a pâti des différentes lois interdisant le tabac et sa distribution. Le fabricant ibérique s'est donc réorienté vers d'autres lignes de produits, réussissant sa reconversion tant dans les automates pour boissons chaudes que dans les DA de froid. DA MAG fait le point avec Jean-Pierre François, directeur de la filiale française.

Les campagnes anti-tabac menées dans toute l'Europe ont eu des conséquences lourdes pour les fabricants de distributeurs automatiques de cigarettes, dont Azkoyen est l'un des principaux acteurs, voire le principal. Pour continuer d'exister sur le marché de la Distribution Automatique, le constructeur espagnol a dû opérer une reconversion qui a induit une refonte totale de son mode d'organisation et de production, condition *sine qua non* de sa résurrection.

## Une stratégie à deux volets

« Certains gestionnaires exprimaient des doutes à notre égard, notamment quant

à notre capacité à redresser la situation », expose Jean-Pierre François qui poursuit : « Nous avons travaillé selon deux axes. D'une part en accentuant nos points forts sur le froid, domaine dans lequel nous bénéficions d'une réelle expertise. D'autre part sur les boissons chaudes, avec pour aboutissement la Sienna, notre dernière-née ». Jouissant d'une grande expérience dans la production du froid et de son contrôle, Azkoyen a sorti coup sur coup deux best sellers, Brisa et Mistral, révolutionnaires dans leurs concepts car fondés sur une versatilité totale entre Master et Slave grâce à un module de paiement sécurisé indépendant,

autorisant de ce fait de très nombreuses configurations avec ou sans DA de boissons chaudes. « Pratiquement tous les fabricants ont un modèle avec ascenseur, proposent éventuellement des couplages master/slave, mais personne à part nous ne dispose de toutes ces fonctionnalités en trois dimensions (85, 70 et 41 cm) pour s'adapter à tous les sites et personne ne dispose non plus d'un module de paiement indépendant ! » argumente le dirigeant avec une pointe de satisfaction.

Sur le plan des distributeurs automatiques de boissons chaudes, la première action marquant le renouveau d'Azkoyen sur le segment avait été le lancement des Tempo et City. Tout récemment, le fabricant a présenté à Eu'Vend la Sienna, un distributeur reposant sur une plate-forme commune qui délivre 700 gobelets en 1,83 m et 500 en 1,62 m. Elle existe en versions grains, double grains, soluble. Côté design, un grand lexan personnalisable et un display large lui confèrent une esthétique avantageuse et moderne : « C'est actuellement la plus belle

## Sienna, fer de lance du chaud chez Azkoyen

Bénéficiant du savoir-faire du fabricant espagnol, la gamme Sienna propose deux hauteurs, 1,83 mètre pour la Sienna L et 1,62 mètre pour la Sienna M, en deux capacités de respectivement 700 et 500 gobelets, ce qui permet d'envisager une installation sur la majorité des sites. Azkoyen a placé les consommateurs au centre de l'offre. En effet, la largeur de la gamme, espresso, double espresso et soluble, et le nombre de sélections directes, 14 pour être précis, permettront de servir un ou deux cafés ainsi que des spécialités grâce à cinq ou six bacs à produits solubles auxquels s'ajoutent un à deux bacs pour le café en grains. Il est à ce propos intéressant de constater que les deux versions de Sienna contiennent le même nombre de bacs à produits, seule la capacité en nombre de gobelets variant. Enfin, Sienna a été équipée du groupe grains Azkoyen, qui garantit un café dont le corps, l'arôme et la présentation sont de qualité maximale.





machine du marché », s'enthousiasme Jean-Pierre François.

### Rebâtir une structure

A Peralta, le siège d'Azkoyen, toute l'organisation du travail a été repensée. Ainsi, le Marketing et les services de Recherche et Développement ont été regroupés et communiquent directement avec l'usine. Les projets sont de ce fait menés en collaboration étroite avec une forte réactivité de part et d'autre. Ainsi, l'adéquation aux besoins des clients est optimisée et la fiabilité des machines renforcée. Pour ce qui est de la production, Azkoyen s'est doté d'un outil ultra-moderne, sans doute un des plus performants d'Europe selon Jean-Pierre François, pour produire mieux et moins cher. La stratégie sous-jacente est « *d'amener une offre cohérente et réaliste face aux demandes des différents marchés européens : proposer un rapport Qualité/Prix favorable, c'est-à-dire qu'à qualité équivalente, ce qui est un postulat incontournable, nous affichons des tarifs très compétitifs* », commente encore Jean-Pierre François.

### Mistral, un concept révolutionnaire

Azkoyen a développé une véritable philosophie de la modularité autour d'un module de paiement autonome et de trois largeurs d'automates : 41, 70 et 85 cm. La gamme Mistral H peut donc s'adapter à tous les points de vente en ajoutant ou en retirant des modules sur une batterie de machines existantes, travailler de façon autonome avec le module de paiement ou être associée à une City L ou LZ ou à une Sienna. Quelle que soit la largeur du modèle, les Mistral H accueillent de 6 à 8 plateaux. Quant aux spires, les machines en proposeront de 2 à 4 pour le modèle de 41 cm, de 6 à 8 pour celui de 70 cm et de 5 à 10 pour le plus large, 85 cm.

### Du côté de chez nous

En France, depuis son arrivée à la direction d'Azkoyen France, Jean-Pierre François a entrepris un vaste travail de réorganisation. Parmi les points abordés, tout d'abord un déménagement dans des locaux plus fonctionnels intégrant un showroom, un atelier et son stock de pièces détachées. A ce propos, il est à noter un premier résultat : en 2007, 90 % des pièces détachées commandées par les clients ont été livrées dans un délai inférieur à cinq jours.

Autre changement notoire, toute la logistique liée aux machines a été déportée et sous-traitée auprès d'un spécialiste, Geodis. Une solution à la fois plus performante et plus productive. Enfin, sur le plan des ventes, celles-ci ont progressé de manière très significative par rapport à l'an passé, un score qui marque l'intérêt des professionnels pour les nouveautés d'Azkoyen, notamment chez les grands comptes. « *Le travail accompli par les équipes espagnoles est très convaincant et les résultats sont au rendez-vous. Il y a fort à parier qu'Azkoyen va devenir puissant en Europe* », conclut Jean-Pierre François. ■