

Friterie Annigo : « D&L offre plus aux clients et au frituriste »

Annick et Igor de la friterie Annigo à Geel sont des ambassadeurs convaincus des sauces D&L. « Les clients demandent des portions de sauce supplémentaires, disent-ils avec enthousiasme. Une marque de premier plan dans votre comptoir frigo confère inmanquablement une meilleure image à votre friterie. Qui plus est, Devos & Lemmens se donne vraiment la peine d'aider votre établissement à progresser. Même avec des posts Facebook. »



L'histoire de la friterie d'Igor Schouwaerts et d'Annick Hannes a commencé il y a quelques années déjà avec une friterie mobile. Le couple ciblait alors le secteur des fêtes privées et d'entreprise. « Nous ne recherchions pas les tout grands événements, parce qu'il est plus difficile d'y offrir quelque chose d'irréprochable. Alors que dans les fêtes privées et d'entreprise, les gens recherchent quand même davantage la qualité. Au moment d'explorer l'offre, nous avons été rapidement convaincus par D&L. La marque est connue. Les produits sont top. Et nous avons d'emblée ressenti que les forces vives de l'enseigne participaient à la réflexion sur notre projet. »

Ce projet a connu un tel succès que le couple a rapidement décidé d'ouvrir une friterie 'classique'. Ce serait un établissement existant, le long d'un axe de pénétration très fréquenté de Geel. Une démarche en tout point réussie. À peine dix mois après l'ouverture, Annigo a décroché le titre de 'Meilleure friterie de Geel' dans Het

Nieuwsblad. « Sachant qu'il y avait 23 autres candidats, ce n'est pas un si mauvais résultat, dit fièrement Annick. Je suis sûre que c'est notre souci de la qualité qui a fait pencher la balance en notre faveur. L'image de marque de premier plan de D&L pour les sauces y est assurément aussi pour quelque chose. »

CONSTRUCTIF

Le délégué commercial Pascal Bruelemans est bien entendu ravi de ces propos élogieux. « Depuis trois bonnes années, nous nous efforçons de mieux mettre en valeur les sauces de Devos & Lemmens dans le secteur des friteries, précise-t-il. C'était un peu fou que la marque de sauces favorite du Belge lambda restait introuvable dans les friteries. Nous nous sommes efforcés de changer cela. Notre choix du secteur des friteries s'est entre-temps avéré payant. Nous nous rendons dans les friteries l'esprit ouvert et étudions ensuite si nous pouvons leur apporter quelque chose. »

CLASSE

Igor, exploitant de friterie, opine. « Lorsque j'ai débuté, j'ai été approché par de nombreuses marques. Mais en tant qu'indépendant, les discussions ne vous mènent pas très loin. D&L s'est en revanche très bien situé en prêtant attention à ce qui nous importait le plus et en nous aidant à y parvenir. Je sais que le consommateur connaît D&L et en a une image très positive. En fait, je souhaiterais que les gens pensent la même chose de mon établissement. Dans ce cas, les drapeaux de plage de D&L sont par exemple très intéressants pour mon affaire. De même que les pompes professionnelles en acier inoxydable. Elles sont vraiment classe et s'entretiennent à la perfection. Elles permettent d'utiliser la totalité du produit et d'éviter les pertes dues aux restes. »

PARTENAIRE

La marque D&L se considère avant tout comme un partenaire de l'exploitant de

friterie. « Nous voulons être un partenaire de qualité sur tous les plans, explique Pascal. Cela commence par un produit de qualité. Nous avons pour nous notre réputation. Mais nous soutenons encore plus cette image avec des pompes de qualité et du beau matériel promotionnel. Nous fournissons par exemple déjà des serviettes de la marque. Ou des plateaux. Ou des drapeaux de plage. De la sorte, le consommateur reconnaît plus facilement notre marque et commandera plus facilement une portion de sauce. »

SAVEUR

La qualité gustative est également un critère déterminant pour Annick et Igor. « Combien d'exploitants de friterie peuvent-ils affirmer que leurs clients demandent régulièrement des petits pots de sauce à emporter chez eux pendant la semaine, se demande Annick. Cela nous arrive très souvent. Surtout avec la sauce Orion. C'est une mayonnaise aigre qui est très appréciée dans la région. Mais les autres sauces sont top également. J'utilise par exemple la moutarde de D&L pour nos carbonnades maison. Cette moutarde est en partie responsable du grand succès de la préparation. Notre grossiste a peine à croire la quantité de carbonnades que nous vendons chaque semaine. »

PRIX

Les marques A ont souvent aussi la réputation d'être chères. « C'est une perception erronée, répond le couple en chœur. Il faut regarder l'ensemble du tableau. Pour commencer, la différence de prix est bien plus faible qu'on le pense. D&L sait l'importance des sauces pour les résultats d'une friterie. C'est précisément là que réside la plus-value. Avec D&L, vous voyez tout simplement croître votre volume en sauces. Nombreux sont ceux qui pensent que les gens qui ont des produits D&L dans leur frigo ne commandent pas de sauce. Eh bien, si, ils le font. Notamment parce qu'il existe tellement de délicieuses variantes. Songez par exemple à la sauce au poivre, à la samouraï, à la formidable andalouse, etc. Et nous en oublierions presque les pickles et les petits oignons blancs. Délicieux à souhait... Un régal dont les clients ne se lassent pas. »

PROMOTION

Outre une bonne tarification, D&L essaie également de stimuler les ventes générales des friteries partenaires. « Nous menons par exemple de temps à autre une action sur Facebook, dit Pascal. Souvent durant une période entourant un grand événement. Cela a vraiment un grand impact. Ou nous travaillons avec des menus action. En collaboration avec d'autres producteurs, nous nous efforçons alors de promouvoir une combinaison d'un produit, d'une sauce et d'une boisson. Là aussi, cela apporte un petit extra bienvenu à nos friteries. »



Annick & Igor

INTÉRESSÉ(E) VOUS AUSSI ?
AIMERIEZ-VOUS SAVOIR CE QUE
PEUT SIGNIFIER L'UTILISATION
DES SAUCES D&L POUR VOTRE
FRITERIE ?

CONTACTEZ VOTRE DÉLÉGUÉ D&L :

Province d'Anvers

Filip Saelens, GSM 0477 76 75 72

Provinces de Flandre-Orientale et de Flandre-Occidentale

Kim Kusé, GSM 0487 61 33 75

Valerie Wousen, GSM 0473 86 10 35

Provinces du Limbourg et du Brabant flamand

Pascal Bruelemans, GSM 0479 79 02 92

Wallonie

Palma Profeta, GSM 0478 32 09 88