

UP TO IT

SPÉCIAL 65 ANS RESIGLAS



Édition 5 | Déc 2023

APTIS
up to it

L'Édito de Tioco



Chers Lecteurs,

Je prends un moment pour vous écrire en cette fin d'année 2023. Elle a été marquée par un événement très spécial : le 65ème anniversaire de Resiglas, synonyme de plus de six décennies, d'innovation, et de résilience. Je tiens à saluer et à féliciter toute l'équipe de Resiglas pour avoir rendu cela possible. C'est tout simplement incroyable !

Nous avons accompli la première étape de notre vision en devenant un groupe diversifié, avec une multitude de secteurs passionnants. Mais notre ambition ne s'arrête pas là. Nous voulons maintenant être les leaders incontestés dans chacun de ces domaines.

La clé pour y parvenir ? Notre comportement. C'est ce que nous appelons l'attitude « Up to It ». C'est cette attitude qui nous permettra de relever les défis, de repousser nos limites et de réaliser nos rêves.

L'année à venir sera, j'en suis certain, remplie de projets passionnants qui vont dans cette direction.

En cette période de fin d'année, je tiens également à adresser mes vœux les plus chaleureux à vous, nos dévoués employés, de même qu'à vos familles. Que cette nouvelle année vous apporte la réussite, la santé, et du bonheur à profusion.

Je suis tellement enthousiaste à l'idée de voir ce que l'avenir nous réserve, alors que nous continuons à écrire l'histoire de notre groupe. Merci pour votre dévouement sans faille et le formidable travail que vous abattez !

Je vous souhaite d'excellentes fêtes de fin d'année !

**Avec toute ma reconnaissance,
Jean-Pierre Mamet**

L'adopter,
c'est l'adorer!

06

Le point avec...

Fabien Harel, Managing Director
chez Resiglas

08

1958 - 2023

Our History

10

Événement

Salon de la Maison et du Jardin

12

Interview Croisée

Sylvain Pougnet et Navin Aujgobee :
37 ans d'histoire chez Resiglas

15

Let's Meet Up with...

Murvin Chinapah, de Assistant
Storekeeper à Production Manager

16

Témoignages Employés

La Force de l'Expérience

18

La Minute Sales

La satisfaction client au cœur de la
stratégie de l'entreprise

20

Kas en Poz ar...

Frederic Baptiste,
Sipervizer masinn sprayer

24

Nos Experts

Nautical et Poolside

28

Témoignages Clients

Confiance et collaboration :
l'essence des partenariats chez
Resiglas

32

APTIS Group News

Accord entre TNS Consumer
et Danone
5ème édition de Delizie Italiane
ZAKADI, votre prestataire de
services traiteur



Sommaire

65 Years RESIGLAS
LA QUALITÉ DE VIE

resiglas.mu



Fabien Harel, Managing Director de Resiglas

« LA PROGRESSION DE RESIGLAS EST EN TRÈS GRANDE PARTIE DUE À SES EMPLOYÉS »

Fort de ses 65 ans au service des Mauriciens, Resiglas s'épanouit aujourd'hui dans cinq univers produits, proposant une gamme diversifiée pour répondre aux besoins variés de sa clientèle. En résumé, cette fusion d'ingéniosité, de passion et d'héritage incarne l'esprit indomptable d'une entreprise toujours prête à naviguer avec succès à travers les défis du futur.



Fabien Harel, Managing Director de Resiglas, fait le point sur la transformation de Resiglas et raconte la belle aventure dans laquelle il s'est embarqué il y a quatre ans.

Fabien, cela fait déjà plus de quatre ans que vous avez pris les rênes de Resiglas. Parlez-nous de l'évolution de l'entreprise et l'apport du Groupe APTIS dans la transformation de celle-ci.
Resiglas a toujours été pionnière dans la fabrication de produits en fibre de verre. L'entreprise était d'ailleurs la première à fabriquer des bateaux et des 'tanks' avec cette matière. Quand APTIS a repris Resiglas en 2018, il y a d'abord eu une réflexion sur l'évolution de la compagnie, puis nous avons pris le temps qu'il fallait pour revoir les 'process', les ressources et, en même temps, se concentrer sur des produits à plus forte valeur ajoutée. Bref, nous avons tout remis à plat et nous sommes repartis d'une feuille blanche avec des investissements massifs dans nos appareils de production, nos infrastructures et nos employés. En 2020, nous avons fait un 'rebranding' et, aujourd'hui, les activités de Resiglas reposent sur cinq piliers, à savoir les piscines, les tanks, les bateaux, ainsi que la partie professionnelle et 'sustainable'. Pendant ces quatre dernières années, il n'était donc pas question de trouver de nouveaux marchés, mais plutôt de consolider ceux sur lesquels on excelle. Le Groupe APTIS a beaucoup contribué à cette évolution à différents niveaux. En sus des investissements importants et la confiance accordée au personnel et aux projets, le Groupe a insufflé un nouveau dynamisme qui continue à pousser Resiglas vers l'excellence.

Comment avez-vous fait pour manœuvrer en pleine pandémie pendant la première moitié de ces quatre ans ?

(Rires) Quand j'ai pris de l'emploi chez Resiglas, nous étions en confinement. Je n'avais aucune idée des équipes avec lesquelles je devais travailler, ni de leur environnement de travail, et encore moins des usines, machines ou équipements en place. Quand j'y pense, la pandémie et les différents confinements nous ont permis de prendre du recul pour pouvoir analyser, planifier et affiner plusieurs aspects que nous voulions améliorer.

« L'INNOVATION A TOUJOURS ÉTÉ AU CŒUR DE NOS MÉTIERS »

Peut-on dire aujourd'hui que c'était un pari osé ?

Je crois que sans la pandémie, notre approche envers nos projets aurait été plus mesurée. La situation nous a poussé à adopter une démarche plus audacieuse et proactive que nous n'aurions peut-être pas envisagée autrement. C'était l'occasion de mettre les pieds à l'étrier et se dire : « allons faire les choses comme il le faut ! »

Quand on voit le nouveau visage de Resiglas, on se dit que l'innovation a été l'élément central de ce nouveau départ. Qu'en pensez-vous ?

Oui, nous innovons énormément. L'innovation a toujours été au cœur de nos métiers. En dehors d'investir dans des machines, nous avons développé une approche beaucoup plus centrée sur les attentes et les besoins du client que sur la compagnie elle-même.

On sent aussi que la valeur humaine occupe une place importante dans la culture de l'entreprise. Parlez-nous en.

Vous savez, quand une entreprise a 65 ans d'existence avec des employés qui sont là depuis très longtemps, c'est un véritable attachement qui se crée au fil du temps. Ils pensent Resiglas et respirent Resiglas... Nous tenons à ce qu'ils se sentent bien, à ce qu'ils soient fiers de ce qu'ils font. De l'autre côté, nous avons un mix de jeunes et d'anciens. C'était assez compliqué au départ, surtout pour canaliser l'énergie, la fougue de la jeunesse comme on dit, tout en comptant sur l'expérience des anciens. Maintenant que la mayonnaise a pris, ça fonctionne très bien. La progression de Resiglas est en très grande partie due à ses employés.

Comment Resiglas intègre-t-elle les principes du développement durable dans ses activités, en particulier avec le cluster Resiglas Sustainable ?

Le développement durable a fait l'objet d'une longue réflexion durant ces quatre dernières années. D'où la naissance de Resiglas Sustainable et la création de nouveaux produits tels que les 'rain water tanks', les chauffe-eaux solaires, les poubelles... Nous avons également pas mal de projets en tête, dont la mise en place de panneaux solaires sur nos usines pour pouvoir être à 100% indépendant en matière de production d'électricité.

Vous avez votre empreinte un peu partout dans ce secteur ?

(Rires) Nous nous vantons d'être présents dans toutes les familles mauriciennes. Une des forces de Resiglas, c'est de pouvoir s'adapter à la demande, particulièrement dans le segment B2B et nous avons la capacité de proposer des solutions non seulement en fibre de verre, mais aussi en polystyrène ou en acrylique.

What's Next Fabien ?

Resiglas a été leader pendant longtemps, et puis elle a été rattrapée par plusieurs concurrents. La plupart d'entre eux se concentrent sur un seul segment du marché. Vu que nous sommes très diversifiés, ce que nous voulons aujourd'hui c'est reprendre notre place de leader. C'est une ambition clairement affichée. Pour ce faire, nous avons mis en place des outils de satisfaction de clients qui sont assez pointus et qui nous permettent de faire un monitoring quotidien. Nous avons la qualité et le savoir-faire, nos produits sont bons et durent dans le temps. C'est déjà un pari à 75% gagné. Par ailleurs, on réfléchit déjà à notre expansion régionale. En définitif, cela va être un très gros challenge.

Avez-vous un message pour vos collaborateurs et clients ?

D'abord, je dois dire un grand merci à nos clients et nos collaborateurs, sans qui nous ne serions pas là où nous sommes. Continuons à travailler ensemble en misant sur la communication qui, pour moi, est la clé de cette belle entente. Nous avons eu une très belle année et nous allons devoir poursuivre sur cette courbe ascendante assez extraordinaire. J'en profite pour leur souhaiter une nouvelle année pleine de réussites et de bonheur.

OUR HISTORY

Discover Resiglas' inspiring journey, beginning in a small garage in 1956 where Hervé Closel pioneered fiberglass boat manufacturing. Evolving over the years, Resiglas has supported Mauritian families in equipping their homes, contributing to their well-being for over 65 years.

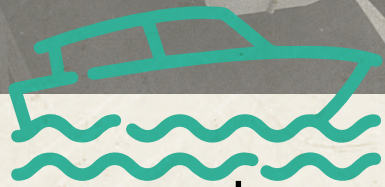
1956

Hervé Closel imported fiberglass from Europe to satisfy his inquisitive mind



1958

The first Resiglas boats sailed in the Mauritian waters. Today, Resiglas Nautical offers a wide range of pirogues, leisure boats and speed boats



1970



Resiglas was the first company to manufacture water tanks in Mauritius thus contributing to the supply of water to Mauritian households. Our technology has evolved, but the know-how has remained the same



1991

Resiglas pioneered fiberglass swimming pool manufacturing in the Indian Ocean and continues to offer a broad range of pools and equipment



2013

Resiglas implemented a Quality Management System and has been awarded an **ISO 001:2008 certificate**

2018

Resiglas became a member of APTIS Group, the starting point of a new venture



2020

Resiglas diversified into five product universes: storage, poolside, nautical, professional, sustainable and marked a new chapter through its rebranding

RESIGLAS Storage Poolside Nautical Professional Sustainable



2023

Resiglas proudly celebrates its 65th anniversary as it continues to support Mauritian families in equipping their homes and contributing to their well-being over the years and for generations to come



LE GRAND SALON DE LA MAISON ET DU JARDIN

Spécial Anniversaire



Une édition inoubliable !

Pour marquer les 65 ans de l'entreprise, l'équipe de Resiglas a véritablement mis le paquet pour plonger les visiteurs au Grand Salon de la Maison et du Jardin 2023 dans une ambiance festive et plus grandiose que jamais.

Au cœur de l'événement, un stand soigneusement réfléchi et un décor aux allures de fête. Les activités, les surprises et autres concours de photographie ou séance de maquillage artistique, se sont ainsi enchaînés pendant quatre jours (25 au 29 octobre) au Swami Vivekananda International Convention Centre. Pour couronner le tout, des cadeaux et des campagnes de promotions dans une atmosphère, où chaque produit était comme une invitation à la découverte. Bref, tous les ingrédients étaient réunis pour en faire une expérience inoubliable.

Bien plus qu'une simple célébration, ce rendez-vous donné au public mauricien cette année était imprégné d'un sentiment de fierté et d'anticipation, comme pour dire à voix haute que, 65 ans après, l'équipe de Resiglas a le regard résolument tourné vers un futur rempli de promesses.



37 ANS DE VIE PROFESSIONNELLE, ÇA SE RACONTE !

Sylvain Pougnet, Operations Manager



Navin Aujgobee, Production Manager

Ils ont le même âge et ont rallié l'entreprise à la même époque. Mine de rien, Sylvain Pougnet, Operations Director, et Navin Aujgobee, Production Manager (Ligne 1), ont consacré l'intégralité de leur carrière à Resiglas. 37 ans de bons et loyaux services. 37 ans de rencontres, d'événements, d'histoire et d'expérience, bons ou mauvais, qui ont jalonné leur vie professionnelle, cela se raconte et se partage.

Avant de les rencontrer, on avait eu vent du parcours de ces deux hommes que le destin a voulu qu'ils fassent leurs premiers pas à la même époque dans la cour de Resiglas. Comme le dit une bonne vieille expression française, « les deux font la paire », ils savent conter et raconter des histoires de façon coordonnée. « J'ai commencé comme Development and Technical Manager en janvier 1986 pour gérer et développer la partie technique. Comme j'avais fait mes études en ingénierie, c'était le type de projet qui était taillé pour moi », confie-t-il.

Navin, lui, a rejoint la compagnie à la même époque comme 'Assistant Supervisor', avec pour mission de piloter un projet de fabrication de boîtiers pour le compte du Central Electricity Board (CEB). « Le projet consistait à fabriquer des milliers de boîtes pour les compteurs du CEB, et cela se faisait à la main pour une moyenne de 60 par jour. À cette époque, on avait une équipe composée d'une soixantaine de personnes. Quelques temps après, on a commencé à faire des 'water tanks' », devait-il confier, comme pour dire que les deux hommes ont été témoins d'une des phases de diversification et de transformation les plus importantes de Resiglas.

Sylvain Pougnet : « Les boîtiers du CEB sont un de mes premiers projets. Une toute nouvelle unité de production avait été mise en place pour développer ce projet et également les réservoirs d'eau ».

Vous voulez dire, une nouvelle équipe avec des rôles spécifiques, et que c'est de là que sont nés les premiers « Tanks Resiglas » comme on le dit dans le langage populaire ?

Navin Aujgobee : En effet, on fabriquait des bateaux principalement à cette époque-là. C'était en 1986 pour les boîtiers. L'année suivante, nous avons démarré les 'water tanks' avec la même équipe.

Sylvain Pougnet : On a réalisé que la demande prenait de l'ampleur. Tout ce qu'on avait à l'époque, c'était un bâtiment et de la matière grise (rires).

Comment avez-vous fait ? Comment les 'tanks' ont-ils décollé d'un coup ?

Navin Aujgobee : On était en plein boom économique à cette époque. La demande augmentait pour les réservoirs. Du coup, on a

« Nous sentons que l'entreprise est en train de franchir un nouveau palier et que le potentiel d'expansion est là... »

commencé à faire des 'water tanks' allant de 475 à 9,000 litres. Mais, à un moment, on ne pouvait plus répondre à la demande.

Sylvain Pougnet : On a réalisé qu'on ne pouvait continuer à produire de manière artisanale. C'est là qu'on a investi dans une Hot Press Moulding Machine, une machine capable de fabriquer 150 à 200 boîtiers en un jour et avec six personnes seulement. Nous avons donc basculé le reste de la main d'œuvre sur la fabrication de réservoirs d'eau.

Portée par le boom économique des années fin 80 et début 90, Resiglas, forte de ses réussites et d'une croissance positive, se tourne davantage vers des projets innovants.

Navin Aujgobee : Nous sommes, en effet, passés à une autre manière de faire pour optimiser la main d'œuvre et la canaliser sur d'autres projets qu'on développait en parallèle, dont les piscines et les 'industrial custom made products'.

Sylvain Pougnet : C'est à cette même époque, en 1989, qu'on achète le terrain à Calebasses et qu'on commence à construire un nouveau bâtiment. Après l'incendie de 1992, on s'est installé ici. Le vrai décollage pour Resiglas, c'est en 1994. On a diversifié davantage grâce à l'automatisation de nos unités de production. Par exemple, on était la seule usine à faire des piscines à Maurice ! On était vraiment forts dans le domaine industriel, comme faire des réservoirs pour stocker n'importe quel type de produits chimiques.

DE LA FIBRE DE VERRE AU POLYÉTHYLÈNE...

Resiglas a surfé sur cette courbe ascendante pendant plusieurs années. Selon Sylvain Pougnet, la compagnie était un gros pourvoyeur de produits en fibre de verre pour le secteur industriel et, vers la fin des années 90, elle a commencé à développer des produits en polyéthylène. « Même si la fibre de verre était au cœur de nos produits, nous sommes également tournés vers le polyéthylène en 1999. Nous avons fait l'acquisition de nouvelles machines et, quelques années plus tard, nous avons racheté la compagnie Aquatec », déclare-t-il. Navin se rappelle également de cette époque : « la demande grandissait. Les produits en polyéthylène coûtaient moins chers et étaient donc plus accessibles. Le rachat

d'Aquatec a été une décision stratégique, à un moment même où le marché des 'water tanks' était en pleine expansion », devait-il ajouter.

Mais, entre les moments de progrès et de réussites, Resiglas a aussi connu des phases économiques difficiles. Aujourd'hui, avec recul, ils confient que c'est bien plus tard qu'ils ont réalisé que tout n'a pas été simple, ni facile au cours de ces quatre dernières décennies.

Sylvain Pougnet : On ne réalise pas sur le coup. Puis un jour on se dit, on a fait tout ça ! Ces réussites sont le travail de toute l'équipe qui, en même temps, savait quand se serrer les coudes. Parce qu'on est également passé par toutes sortes de difficultés, de moments de crise... Mais on a toujours su rebondir grâce à une très grande résilience. J'ai tellement appris dans ce travail. C'est une véritable école de la vie ! Navin et moi avons vécu des moments extraordinaires. On ne vivait que pour le travail.

Navin Aujgobee : C'est vrai que nous avons beaucoup travaillé. Il y a cet attachement et cette reconnaissance envers la compagnie. C'est pour cela qu'on est toujours là, que je n'ai jamais pensé aller chercher ailleurs. Entre-temps, en 37 ans, on a chacun eu le temps de se marier, d'avoir des enfants et de les voir grandir. Aujourd'hui, je suis même grand-père !

Pour les deux hommes, l'aventure ne s'arrête pas là. « Nous participons à une nouvelle phase cruciale dans la modernisation de l'entreprise. Le Groupe APTIS est venu donner une nouvelle impulsion à Resiglas. Nous sommes bien équipés et plus performants, nous consolidons les secteurs dans lesquels nous avons toujours évolué, et nous intégrons le développement durable dans nos projets... L'un des plus grands pas que nous avons fait ces dernières années est l'informatisation de tous nos systèmes. Nous sentons que l'entreprise est en train de franchir un nouveau palier et que le potentiel d'expansion est là », soutient Sylvain, avant que Navin ne conclut : « maintenant que nous avons un bon équilibre et l'élan qu'il faut, je pense que nous sommes bien partis pour les prochains 65 ans de Resiglas. »

EST. 1958
RESIGLAS
Storage



65
Years
RESIGLAS
LA QUALITÉ DE VIE

Offering moments of life to Mauritian families in the last 65 years

Resiglas has been supporting Mauritian families in equipping their homes since 65 years, thus contributing to their well-being. We are not only product manufacturers, but quality of life suppliers.

Murvin Chinapah, Production Manager

Confirmation et confiance renouvelée

Murvin Chinapah fait partie de ces employés qui vouent un attachement sans borne à l'entreprise qui l'a vu progresser tant sur le plan professionnel que personnel. Depuis peu, il a accédé au poste de Production Manager de la ligne de production numéro 2. Une confirmation qui témoigne de la confiance placée en lui tout au long de son parcours chez Resiglas.

En rejoignant Resiglas en 2005, après un passage de deux ans chez Padco en tant que Stock Controller, Murvin était déjà convaincu qu'il allait faire carrière dans le domaine de « storekeeping ». Mais il était loin d'imaginer que, 18 ans plus tard, il accéderait à un poste à haute responsabilité.

Comme l'oiseau qui fait son nid, il a su faire preuve de patience et de sérieux, ouvrant ainsi de perspectives nouvelles à chaque échelon de sa carrière. Il a fait ses premières armes chez Resiglas en tant qu'Assistant Storekeeper, puis a progressé successivement en tant que Storekeeper Mainstore, Assistant Chief Storekeeper, Assistant Head of Store, Production Supervisor et Assistant Production Manager. « Chaque étape était comme un challenge pour moi », confie-t-il, « je donnais le meilleur de moi-même tout en apprenant et en mettant de la rigueur dans tout ce que je faisais. Le plus important pour moi était d'être à la hauteur de la confiance placée en moi ».

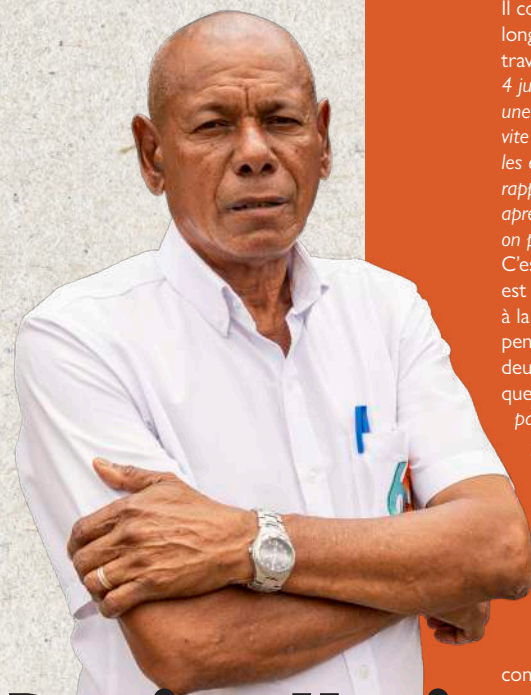
Pour autant, son adaptation à chaque niveau de responsabilité n'a pas toujours été simple. « À chaque promotion, surtout quand j'ai rejoint l'équipe de production, il me fallait non seulement faire mes preuves, mais également composer avec mes anciens collègues, qui m'ont aidé à comprendre le travail à mes débuts. Le 'reporting line' avait changé, et il m'a fallu prendre beaucoup de recul pour gérer l'équipe... », se réjouit-il.

Aujourd'hui, Murvin se retrouve aux commandes d'une équipe de production d'un des départements clés de Resiglas. « C'est le seul département qui fonctionne 24 heures sur 24. Notre capacité de production est passée à un autre niveau depuis la mise en opération de nouvelles machines qui ont été introduites suite à l'arrivée du Groupe APTIS. Ces nouvelles acquisitions, qui comprennent un 'Biaxial Rotomoulding Machine' et un 'CNC router', nous ont permis d'augmenter la cadence de production et de répondre aux besoins du marché », devait-il ajouter.

En effet, la production a presque triplé au cours de ces quatre dernières années. Pour le nouveau Manager, cela fut d'autant plus gratifiant de voir que les membres de cette unité de production se sont « rapidement adaptés » aux changements. « Nous travaillons trois matières premières au sein de la ligne de production numéro 2 : l'acrylique, le polyéthylène, le polystyrène. Le 'MEW' (Mechanical Workshop), département support qui s'occupe de la maintenance pour tout Resiglas, tombe également sous ma responsabilité. Ce qui me réconforte le plus, c'est de voir où nous étions et où nous sommes arrivés en quatre ans. Je remercie la direction pour la confiance placée en moi, ainsi que mon 'mentor', Sylvain Pougnet, celui qui m'a toujours soutenu et motivé », déclare-t-il.



« Chaque étape était comme un challenge pour moi »



Il compte à ce jour 43 années de service, une longévité qui fait de lui l'un des plus anciens travailleurs de Resiglas. « J'ai débuté le mercredi 4 juin 1980 comme apprenti. Vu que j'avais eu une formation technique, je me suis adapté assez vite et cela m'a permis de gravir petit à petit les échelons pour devenir chef d'équipe. Je me rappelle que je ne voulais pas revenir travailler après deux jours de travail (rires). À l'époque on pratiquait le système « semenn lamper ». C'est-à-dire que la première semaine de travail est payée la semaine suivante. Je suis rentré à la maison déçu et découragé parce que je pensais avoir mon premier salaire, même pour deux jours en fin de semaine. Je me rappelle que ma mère, à l'époque, m'a dit : « to bizin patian ! to ankor zen ek to bizin aprann travay pou kapav fer progre ek gagn lexperyans ». J'y suis retourné le lundi 9 juin et, 43 ans et six mois plus tard, je suis toujours là. Je suis fier de mon parcours, fier d'avoir participé à écrire l'histoire de Resiglas. Les changements en profondeur entrepris depuis ces dernières années, font que l'avenir est assuré pour de longues années encore. Et j'espère pouvoir continuer à en faire partie ».

Desire Hetimiez
PRODUCTION SUPERVISOR

LA FORCE DE L'EXPÉRIENCE CHEZ RESIGLAS

« J'avais 19 ans quand j'ai rejoint Resiglas. Je suis arrivée directement au bureau de Resiglas à Calebasses. Le premier jour, j'étais postée à l'administration où le silence était maître mot. Les gens se parlaient à peine voire se chuchotaient entre eux. Comme je suis une personne qui aime parler, je me suis dit que j'allais mourir si je restais ici. A un moment, je suis allée voir la responsable et je lui ai demandé si je devais revenir à l'administration, le lendemain. Elle m'a répondu non dans le showroom. J'étais soulagée et je suis toujours là, 28 ans après ! Mon plus beau souvenir, c'est quand j'ai obtenu ma plus grande commande de réservoirs d'eau. A peine cinq mois après avoir rejoint l'équipe de vente, je reçois un appel des Casernes centrales, qui me demande de leur fournir une cotation pour une centaine de réservoirs d'eau de 1000 litres. J'étais bouche bée. J'ai vite regroupé toutes les informations ? qu'ils nous demandaient et j'ai envoyé la cotation. Pendant plus d'un mois je n'ai rien entendu. J'ai alors commencé à appeler la personne qui s'occupait du dossier aux Casernes centrales toutes les semaines pour m'enquérir de la situation. Il me répondait à chaque fois qu'aucune décision n'avait encore été prise. Puis, j'ai commencé à appeler tous les quatre jours et après, c'était tous les deux jours. Un jour la personne m'a dit mamzel zame dimounn inn arsel mwa kouma ou. Finalement, j'ai eu le contrat... »

Christine Gentil
SHOWROOM SUPERVISOR

« Je pense souvent à mes débuts, puis j'essaie de visualiser mon dernier jour à Resiglas. Ce n'est pas que j'ai envie de partir, mais pour dire que mon dernier jour ne ressemblera pas au premier, où j'avais la tête baissée parce que je ne savais pas grand-chose, ni où je venais travailler vraiment. Quand je partirai, ce sera la tête haute parce que je suis fier d'avoir travaillé pour Resiglas pendant 37 ans. Il y a eu beaucoup de sacrifices, mais 'nu kapav dir ki nu finn apran ek konn travay'. Il n'y a pas que moi. J'ai d'autres collègues qui sont comme moi, qui font leur travail consciencieusement et qui 'ena enn rekonesans pou sa lantrepriz la'. Depuis ces quatre dernières années, les choses ont beaucoup changé. Pour cela, je dis merci à Resiglas et à APTIS ».

Viraj NURSIHAH
CARPENTER

« Je suis arrivé chez Resiglas en 2000 avec plus de deux décennies d'expérience dans la vente. J'appréciais beaucoup M. Hervé Closel. Il était très paternel. Il y a eu des hauts et des bas, mais Résiglas grâce à sa stratégie de diversification de produits arrivait toujours à garder la tête hors de l'eau. Avec la reprise de APTIS Group, l'entreprise a encore de belles années devant elle. Durant ma carrière chez Résiglas, j'ai particulièrement été touché par l'ambiance amicale, qui y règne au sein de l'entreprise à commencer par le management. Pour vous donner un exemple, Rishi Ramsahye est mon Line Manager mais il est aussi mon meilleur ami ».

Paddy Garrick
SALES REPRESENTATIVE (DISTRIBUTION)

« Quand on parle de Resiglas aujourd'hui, c'est un sentiment de fierté que je ressens en sachant que j'appartiens à cette famille depuis 37 ans. La compagnie a vraiment changé, pour le meilleur je veux dire. À un moment, on était tous inquiets, mais quand on constate la transformation qui a été réalisée en quatre ans, j'ai l'impression qu'aujourd'hui, tout est fait pour nous rendre la vie et le travail plus facile. Bien évidemment, il y a plus à produire, mais l'automatisation de certaines tâches est venue rendre le travail moins compliqué. Auparavant, le travail était dur et épuisant parce qu'on faisait une bonne partie manuellement. Personnellement, j'ai toujours aimé mon métier et travailler en équipe. J'espère que cela va durer encore longtemps avec Resiglas ».

Jean Marie Madhoo
TEAM LEADER

1

LA SATISFACTION CLIENT AU CŒUR DE LA STRATÉGIE DE RESIGLAS

questions à Rishi Ramsahye



Au-delà de l'efficacité des différentes lignes de production de Resiglas, la satisfaction client et l'amélioration de la qualité de vie des Mauriciens demeurent au cœur de la philosophie de l'entreprise. Rishi Ramsahye, Sales Manager, met en lumière l'engagement de Resiglas envers la qualité de ses produits et celle de ses services avant et après-vente, qui ont consolidé la réputation de l'entreprise au fil des années.

Comment Resiglas s'assure-t-elle de la satisfaction continue de ses clients ?

La satisfaction client est primordiale chez Resiglas. Nous évaluons constamment leurs retours, et nos indicateurs montrent une amélioration continue. Cette démarche imprègne tous les aspects de notre entreprise, de la qualité des produits au service client, affirmant notre objectif de satisfaire pleinement nos clients.

En quoi l'approche de Resiglas se distingue-t-elle dans un marché concurrentiel ?

Notre approche tout-en-un est ce qui nous distingue. Il y a un produit Resiglas dans chaque maison mauricienne. Cela en dit long sur la dimension de notre entreprise. Cela peut être un boîtier du CEB ou de la CWA, un réservoir d'eau, voire une piscine. Notre force, c'est la variété de nos produits, qui vont de bateaux aux kayaks en passant par les piscines, les réservoirs d'eau, les fosses septiques, les puits de lumière (domelight) et autres produits en fibre de verre, acrylique ou polystyrène. Sans oublier les produits faits sur-mesure.

Nous sommes une 'one-stop-shop' en ce qui concerne les équipements extérieurs de maison alors que la plupart d'entre eux sont plutôt spécialiste dans un univers de produits. Cette stratégie répond aux besoins des clients en construction ou en rénovation, leur offrant

une solution pratique et de qualité.

Notre atout majeur reste la réputation de nos produits en matière de qualité. L'exemple le plus concret, c'est quand vous entendez une personne vous demander au Salon de la Maison : « mo oule enn Resiglas » et non un 'water tank' de la marque Resiglas. Cela veut tout dire.

Quelles sont les retombées de votre engagement envers la satisfaction client sur la perception de la marque Resiglas ?

Nos efforts sont reconnus. Une étude récente* a montré que Resiglas est perçue comme la marque avec la meilleure perception du marché en termes de service, qualité et modernité. Cela confirme notre approche et encourage notre engagement continu à innover et à améliorer l'expérience client.

De plus, notre système de 'Quality Management' nous permet de maintenir la qualité de nos produits à chaque étape de la production. Nous ne faisons donc aucun compromis sur la qualité et la durabilité de nos produits, ce qui fait que Resiglas reste l'une des marques les plus appréciées des Mauriciens.

Avez-vous une anecdote qui rend fier de faire partie de la famille Resiglas ?

J'en ai une effectivement... La famille Mackoojee, propriétaire d'un commerce à Rodrigues depuis plusieurs décennies, demeure l'un de nos clients les plus fidèles depuis plus de 40 ans. Depuis les débuts du business familial, géré successivement par le grand-père, le père, et maintenant le fils, leur loyauté envers Resiglas est restée intacte. Ils ne jurent que par Resiglas. Ils ne veulent entendre aucun autre produit à part la marque Resiglas jusqu'à ce jour !

* Étude de notoriété et d'image réalisée par Inside Études et Conseils

DANS LES COULISSES DE RESIGLAS



Chaque image capture l'essence de notre passion et de notre savoir-faire, reflétant l'engagement et la créativité qui définissent la marque.



*Kas enn
Doz an...*



FREDERIC

BAPTISTE

Sipervizer masinn sprayer

« Mo lafami li enn bizou. Zordi mo enn papa ki finn adopte enn tifi ki fer nou boner. San lafami ou kouma dir enn bato san gouvernay ! »

Pandan so ti poz ek avan ki li relans bann masinn prodiksyon, Frederic Baptiste, enn bann pli ansien travayer Resiglas, partaz avek nou so parkour ek lexpéryans ki li finn akerrir lane apre lane. Depi li finn sorti Rodrig ek koumans travay laz 16 an, pou li, se enn veritab lavantir kot linn aprann so metie avek pasians, ek kre bann lien avek so nouvo fami Reiglas. Zordi, li enn sipervizer 'MVP fibreglass spraying machine', enn rekonpans merite pou so devouman dan so travay.

Frederic, 34 banane ou travay Resiglas, 25 banane ou travay avek masinn sprayer. Kapav dir zordi ki ou enn vie routie dan sa metie-la ? Rakont nou ou parkour.
Mo enn per de fami ek mo siperviz masinn sprayer depi plis ki 25 banane. Li vre ki mo finn fer 34 an dan Resiglas. Sa metie-la finn aprann mwa boukou lor travay ek dan lavi. Mo finn tous a tou dan Resiglas.

Bann sirkonstans finn fer ki monn gravir ban mars tipa-tipa ek trouv boukou kamwad ale osi. Mwa monn tini ferm parski Resiglas kouma enn fami kinn akey mwa depi mo ena 16 an, lepok mo ti sorti Rodrig pou vinn Moris. Ena bann lien, bann lamitie kinn kre dan travay ek andeor travay ki mo konsider inestimab azordi.

Anou koz ou metie akot bizin oper enn bann masinn pli inportan dans Resiglas.

Li enn metie ase dir. Ou bizin kontan ou travay pou kapav 'perform'. Ena bann inkonvenian avek travay-la, me ou bizin fer li avek ou leker. Me pli inportan bizin ena bon baz, enn sertin konesans ek lexpéryans pou fer sa travay-la. Ek bann moull bizin parfe pou ki travay-la kan li sorti, li kouma ti pe atann. Teknolozi finn aport boukou progre. Pou kapav oper sa masinn-la bizin ena osi enn konesans matematik parski ena boukou kalkil pou fer lor kantite materyo. Dozaz ek balans samem pli inportan avan lans masinn-la. Ou bizin ena latet lor zepol dan sa metie-la ek ou pa ena drwa a lerer. Sinon travay la gate.

Kouma dir ou konn bann masinn-la kouma ou 10 ledwa lame ?

Kapav dir pou sa kantite banane ki mo finn travay lor la. Mem si demont li anpies mo kapav remont li, pou dir ou ki mo konn so lafors kouma so febliss.

Ena enn proze partikilie ki ti enn veritab 'challenge' pou realize. Ou ena enn lexzanp ?

Sak travay enn defi si mo kapav dir. Pli bel defi se kan li enn proze inik kot bizin fer moull. Pou mwa, pli bel 'challenge' ki

nou finn releve pena lontan se enn pisinn ki apel 'Aqua Lounge'. Parski pisinn-la an 2 konpartiman, enn pou naze, ek enn kouma enn ti salon avek bann ban pou asize. Fransman, enn zoli proze ki montre kapasite inovasion akot Resiglas !

Ki ou bann lezot plezir dan lavi ?

Mo kontan kwi ! Tou seki vini, li la kwizinn morisien, asiatik ou eropeen mo konn prepare. Zis briyani mo pa ankor konn fer (rires). Pou mwa pena meyer ki enn kari pwason ek brinzel. Sel zafer, pwason-la bizin fre.

Ki lafami represante pou ou ?

Mo lafami li enn bizou. Zordi mo enn papa ki finn adopte enn tifi ki fer nou boner. San lafami ou kouma dir enn bato san gouvernay !

Kan ti ou dernie vwayaz dan ou zil natal ?

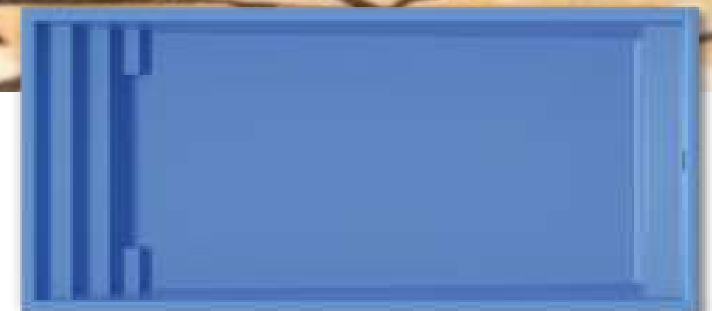
Dernie fwa mo finn al Rodrig ena 7 an. Mo espere pou kapav reale biento...

Frederic, pou konklir, ki ou swe pou 2024 ?

Mo swe se ki Resiglas vinn ankor pli for pou bann lane a venir. Lor plan personel, mo swete ki mo tifi kontinie persevere dan so letid pou enn lavenir meyer.



L'adopter,
c'est l'adorer!



« Je suis dans mon élément chez Resiglas »

Alexandre Adam,
Nautical Manager

Alliant passion et expertise technique, le Nautical Manager de Resiglas, Alexandre Adam, dévoile dans l'entretien qui suit les coulisses de la production de bateaux et partage son point de vue sur l'évolution des marchés et des tendances du moment.

Parlez-nous de vous et de votre expérience chez Resiglas.

Depuis deux ans et demie, je suis à la tête du département nautique de Resiglas. Passionné de la mer depuis toujours, avec un background en ingénierie navale, on peut dire que je suis dans mon élément. Chez Resiglas, j'ai également trouvé une famille de passionnés, avec des personnes qui jouissent de longues années d'expérience. En tant que jeune, ces derniers quatre ans ont été très enrichissants en matière d'expérience.

L'industrie nautique de manière générale est un secteur dynamique. Comment évolue le marché selon vous ?

Les matières premières restent pratiquement les mêmes. Mais le design évolue. Aujourd'hui, les clients veulent des produits avec des formes hydrodynamiques plus prononcées. Ils recherchent le confort intérieur ainsi que celui de la navigation sur une carène efficace pour une consommation réduite en carburant. Chez Resiglas, nous évoluons sur le marché haut de gamme, qui reste quand même exigeant sur le rapport qualité-prix. Les changements apportés au niveau de la manière d'opérer ont définitivement eu un impact très positif sur la production et l'efficacité de ce département. Isoler cette ligne d'activités et la faire redémarrer avec la même équipe a permis à la production de faire un bond important. Il est vrai que nous faisons moins de modèles, mais le carnet de commandes se porte bien.

Et comment évolue la tendance ?

Nous avons à Maurice deux problématiques majeurs qui sont le prix du carburant et le prix des moteurs. Pour cela il est de notre devoir d'essayer de moderniser nos modèles en modifiant les formes et en réduisant le poids afin de réduire la puissance motrice et par conséquent, la consommation de carburant.

C'est plus un jeu de design et de conception. Comme c'est le cas pour les voitures, l'hydrodynamisme de la coque a un rôle important à jouer.

Parlez-nous d'un projet qui vous a marqué depuis votre arrivée chez Resiglas.

L'année dernière on a fait un 36" (Légende 36), le modèle le plus grand que nous proposons aujourd'hui et qui fait également rêver. Cela nous a pris six mois. Il s'agissait de voir pas mal de choses, dont la modification de la carène qui s'est révélée au final très positive d'un point de vue ingénierie.

Une anecdote, une histoire qui sort de l'ordinaire...

(Réflexion) C'est le genre d'histoire qui n'arrive pas souvent. On a fait un bateau qu'on a envoyé en Angleterre ! Le client était tombé amoureux d'un de nos modèles et il a insisté qu'on fabrique le même, mais conçu pour le climat anglais. Nous avons revu l'aménagement intérieur et apporté des modifications comme il le souhaitait. Le bateau se trouve à Southampton aujourd'hui.

Votre souhait pour 2024 ?

Je suis reconnaissant auprès de Resiglas puisqu'à 28 ans et avec mon bagage technique, je suis aujourd'hui responsable d'un des cinq univers de la compagnie.

Mon souhait pour 2024 est de confirmer notre leadership sur le marché du B2B et de nous imposer davantage sur le B2C.



« On sera encore plus fort l'année prochaine »

Karlito Cheekoussen,
Sales Specialist (Poolside)

Karlito Cheekoussen partage son parcours remarquable de 22 ans chez Resiglas, une aventure débutée en tant que 'indoor sales' pour devenir chef de file dans l'univers « Pool Side » de Resiglas. Dans l'entretien qui suit, le Sales Specialist évoque l'engouement grandissant des Mauriciens pour les piscines, la qualité inégalée des produits Resiglas et l'influence positive du Groupe APTIS sur la croissance et le développement de l'entreprise.

Karlito Cheekoussen, racontez-nous votre parcours.

Cela fait beaucoup quand j'y pense. Je dois dire que je me plais dans ce que je fais. J'ai commencé comme 'indoor sales' au showroom de Resiglas à Port-Louis, où se trouvait l'ancienne usine. Au bout d'une année, j'ai rejoint l'équipe à Calebasses où on avait transféré toutes nos activités. Au départ, je me concentrais sur les meubles et autres produits en fibre de verre et les bateaux jusqu'au moment où la Direction m'a proposé de faire du 'outdoor sales' dans le segment de la construction. Ce secteur m'a permis de développer des contacts au point où les clients passaient par moi pour commander des piscines. Du coup, on m'a proposé de prendre en main ce secteur, dans lequel j'exerce depuis plus de quinze ans.

Comment le marché des piscines et les tendances évoluent-ils et comment cela a-t-il renforcé votre offre de produits ?

Resiglas s'est lancé dans la fabrication de piscine il y a vingt ans. La compagnie a bâti sa réputation sur la qualité de ses produits et les services qui suivent, et ce même si d'autres 'players' pratiquaient des prix plus bas. L'apport du Groupe APTIS et les changements qui ont suivi ont, par ailleurs, permis d'élargir notre gamme de produits et de répondre davantage aux besoins du marché. Je dirai que la demande a beaucoup évolué. Par exemple, les jeunes qui construisent aujourd'hui, font déjà provision pour une piscine dans leur plan de construction. Tout le monde veut une piscine aujourd'hui quel que soit la région où il habite. Pour les modèles, c'est plutôt les piscines en forme rectangulaire qui ont la cote. Il y a quelque temps c'était les piscines en forme de haricot. Il y a aussi une variété de nuances pour le revêtement, dépendant de l'ambiance recherchée par le client.

Comment adaptez-vous votre approche de vente pour répondre aux besoins uniques de chaque client ?

Pour être honnête, il ne s'agit pas de vendre à n'importe qui et à n'importe quel moment. Pour moi, il faut comprendre ce que veut le client pour savoir quoi lui proposer. Par exemple, il y a des clients qui demandent une piscine de quatre mètres, alors qu'il y a beaucoup d'espace. Je rencontre souvent des personnes qui me disent qu'ils n'ont pas fait le bon choix.

Il y a aussi de nombreux facteurs à considérer pour pouvoir répondre aux besoins du client. J'ai toujours tenu à être présent au moment de la livraison d'une piscine. Et je n'ai jamais dit à un client qu'on ne peut pas installer sa piscine. J'estime qu'on est également là pour trouver des solutions au client afin d'assurer le meilleur service possible. Comme anecdote, on s'est déjà retrouvé à livrer une piscine en passant par la mer !

Et si un client vous demande, pourquoi choisir une piscine Resiglas. Que répondez-vous ?

Je ne vais pas vous dévoiler mes angles d'attaque (rires). Ce qui est sûr, c'est que nous sommes les meilleurs en termes de qualité. Ce n'est pas parce que je le dis, mais sur la base des 'feedback' que nous avons des contracteurs qui côtoient les clients aussi bien que les concurrents.

Dans quelles mesures l'arrivée du Groupe APTIS a-t-elle changé les choses ?

Le Groupe APTIS a permis de restructurer l'entreprise et de développer de nouvelles approches. Les résultats parlent d'eux-mêmes. Ce qui, vous comprendrez, nous rend beaucoup plus sereins par rapport à l'avenir.

Votre souhait pour la nouvelle année ?

C'est un souhait et en même temps un sentiment : on sera encore plus fort l'année prochaine !



L'adopter,
c'est l'adorer!



RESIGLAS C'EST...



Depuis
65 ans



Activité
Commerce



Employés
+130



Showroom
1



Univers
Produits
5



Collaborateurs
+100

Confiance et Collaboration : L'essence des partenariats chez Resiglas

Kamlesh Sooknah, Estimator/Quantity Surveyor
chez Square Deal

Cela fait pratiquement 15 ans que je travaille avec Resiglas, notamment pour les commandes de produits allant de septic tanks, water tanks entre autres pour nos projets de construction. Quand on travaille avec une entreprise après tant d'années, il y a une relation de confiance qui se construit dans le temps. Cette confiance est due au sérieux et la proactivité de l'équipe de Resiglas que ce soit pour le service, le respect du délai de livraison et la qualité des produits. Rarement a-t-on commandé des 'custom made products' avec Resiglas. Tout récemment nous avons fait l'expérience de commander un couvercle avec des dimensions et des spécifications précises. Je dois dire que, là aussi, Square Deal a bénéficié d'un service irréprochable à tous les niveaux.

Joanie Allet, Assistante Commerciale chez TDI
Mauvimpex Ltd

Cela ne fait pas beaucoup de temps vraiment qu'on travaille avec Resiglas. Ce qui m'a marqué et en même temps fait plaisir, c'est l'efficacité et la disponibilité de son personnel. Pour vous dire qu'on n'a même pas eu à aller à l'usine. Notre commande a été livrée dans le temps et la qualité du produit et du service étaient impeccables. La satisfaction était totale quoi !

Bhoosan Ramjing, Purchasing Manager,
Mammouth Trading Co Ltd

Sur un point de vue relation clients B2B, je peux dire que nous avons bâti une relation qui dure et va durer encore longtemps avec Resiglas. Nous collaborons principalement sur le marché des 'water tanks'. En sus d'un service très 'responsive', il y a deux autres aspects je voudrais souligner, c'est cette capacité de toujours respecter le délai de livraison et la qualité de ses produits. Nous n'avons jamais de reproches, les clients sont toujours satisfaits. C'est tout à son honneur que je le dis !

RESIGLAS
LA QUALITÉ DE VIE

Merci à nos précieux collaborateurs pour leur soutien et leur engagement indéfectible



EST. 1958
RESIGLAS
LA QUALITÉ DE VIE

Merci!

à la famille Resiglas pour sa fidélité
et son dévouement constant

Suite à un accord de partenariat avec TNS Consumer

Danone consolide sa présence à Maurice

TNS Consumer, membre du Groupe APTIS, continue son engagement à fournir des produits de qualité à des prix compétitifs aux consommateurs mauriciens. La signature d'un accord de partenariat avec Danone, un des leaders mondiaux dans le secteur alimentaire, ouvre ainsi, la voie à la distribution des produits laitiers de Danone sur le marché mauricien.

Le lancement officiel s'est déroulé le vendredi 29 septembre au restaurant ZAKADI, Vivea Business Park, Moka. Et ce, en présence de la ministre du Commerce, Dorine Chukowry, des représentants de Danone Southern Africa et de TNS Consumer et d'un parterre d'invités. L'accord permet à Danone d'étendre sa gamme de produits en sus de la présence établie de la marque Blédina. À travers le vaste réseau de distribution de TNS Consumer, qui est engagée dans l'importation et la distribution de produits alimentaires et des boissons entre autres, les familles mauriciennes ont déjà commencé à profiter des produits laitiers de Danone depuis octobre de cette année.

Hervé Barrere, Directeur Général de Danone Southern Africa, estime que le partenariat avec TNS Consumer contribuera à offrir des produits de qualité aux Mauriciens, alignés sur la mission d'apporter des aliments sains à tous.

Pour sa part, Nicolas Lazzare, General Manager de TNS Consumer, se réjouit de pouvoir élargir son offre à travers des produits de qualité provenant de fournisseurs renommés.

Les produits laitiers Danone proviennent de l'usine de Johannesburg. Danone Southern Africa, certifiée FSSC 22000, produit annuellement 1,65 milliard de portions d'aliments sains pour le marché sud-africain, étendant également sa présence à d'autres pays africains. Créée en 1919 en Espagne, elle est représentée dans 120 pays avec une gamme diversifiée de produits. Actimel, Activia, Alpro, Danette, Danio, Danonino, Evian, Nutricia, Nutrilon, Volvic font partie des marques mondialement appréciées.



YOUR VITAMIN -INFUSED TREAT

NEW



DANONE



Delizie Italiane : La culture et la richesse de la cuisine italienne à l'honneur



Placée sous le signe de la découverte, de l'échange et de la dégustation, la 5e édition du Delizie Italiane, organisée par L'Artigiano, a illuminé Triolet le mercredi 30 août dernier en faisant honneur à la culture et la richesse de la cuisine italienne.

L'Artigiano, entreprise qui fait partie de la famille APTIS et pionnière dans l'importation et la distribution de produits alimentaires italiens de premier choix, avait accueilli, à l'occasion, du beau monde, dont des chefs, des représentants de chaînes hôtelières, des connaisseurs et passionnés de la cuisine italienne. Le siège social de l'entreprise s'était, du coup, transformé en un confluent de traditions culinaires et d'innovations gastronomiques, avec comme principaux animateurs, deux chefs de renommée mondiale venus d'Italie, Nicola Bindini et Alessandro Negrini. Spécialistes de la cuisine italienne et maîtres pizzaiolos, ils ont ajouté une touche authentique à l'événement en animant des ateliers de pizza pour les chefs des hôtels LUX* et Beachcomber, et en faisant étalage de leur talent à travers une séance de dégustation de pizzas concoctées en 'live'. Au-delà de l'aspect festif, Delizie Italiane a également été l'occasion pour les acteurs du secteur de découvrir les meilleurs produits, les classiques aussi bien que les nouveautés des terroirs d'Italie.



En tant que partenaire du secteur de l'hôtellerie et de la restauration à Maurice depuis 2009, l'Artigiano reste, selon sa Directrice Générale, Daniela Quaranta, guidé par un engagement, celui de continuer d'organiser des ateliers de travail réguliers dirigés par des chefs de renommée internationale et d'offrir à ses clients des expériences uniques et des produits d'une qualité exceptionnelle.

Le Delizie Italiane, soutient-elle, est non seulement un événement qui lui tient à cœur, mais également un moyen de découvrir des produits provenant de fournisseurs, qui sont leaders dans leur secteur respectif, à l'instar de Zanetti, Pastificio Garofalo, Greci Prontofresco, Molino Pasini et Mionetto, entre autres. Une occasion pour l'entreprise de remercier également sa fidèle clientèle. « Comme le secteur de l'hôtellerie, nous avons également été impactés par la COVID-19, mais depuis la reprise des activités nos clients ont renouvelé leur confiance dans nos produits », avance-t-elle.



ZAKADI, votre prestataire de services traiteur pour votre fête de fin d'année

C'est l'un des moments les plus attendus de l'année. La fête de fin d'année, aussi dite la EoY Party, s'est installée comme un rendez-vous incontournable au sein de nombreuses entreprises aujourd'hui. « Pour les entreprises, c'est un moyen de remercier ses employés et de clôturer l'année sur une note festive », confirme Fabien Halbwachs, celui qui a permis à ZAKADI de se faire un nom en tant que prestataire de service traiteur de qualité, « nous proposons en effet des services et des options qui répondent à toutes les préférences et à tous les types d'événements . »

Toujours prêt à relever les défis, le Managing Director de ZAKADI, nous éclaire sur cet aspect particulier de son domaine d'activité.



Fabien Halbwachs, comment se présente cette fin d'année pour Atelier Traiteur by ZAKADI ?

Ça s'annonce bien. Comme vous pouvez le deviner, c'est une période de l'année qui est très 'demanding', il faut tout planifier en avance.

Quel est l'élément clé qu'il faut absolument tenir en compte quand on organise une fête de fin d'année ?

Il faut en premier lieu définir son budget. Cela nous permet également de proposer des options qui sont en phase avec les attentes du client. Chez Atelier Traiteur by ZAKADI, nous conseillons et offrons des prestations sur mesure tout en tenant compte du budget dont le client dispose.

Qu'est-ce qui vous distingue des autres service traiteurs en matière d'approche ?

Notre métier c'est de créer des plats et des menus haut de gamme qui se veulent exceptionnels parce que chaque client veut une fête réussie et recherche quelque chose de mémorable. C'est pour cela que nous tenons à les accompagner du début jusqu'à la fin. Notre expérience et notre savoir-faire dans ce domaine nous permet également de gérer des bars et de mettre nos clients en contact avec des prestataires de service pour la logistique, la déco ou la sonorisation. Je dirai également que notre flexibilité par rapport aux autres est un plus que nos clients aiment.

Que conseillez-vous à ceux qui planchent sur leur projet de fête de fin d'année ?

Une fête de fin d'année est un projet qui demande beaucoup de temps et de planification. Il y a beaucoup de nouvelles sociétés qui ont prévu des EoY Party en décembre. Elles recherchent toutes des

« NOUS OFFRONS DES PRESTATIONS SUR MESURE TOUT EN TENANT COMPTE DU BUDGET DONT LE CLIENT DISPOSE »

moments exceptionnels, elles veulent innover, changer... Tout cela prend du temps. C'est pour cela que je dis toujours qu'il faut s'y prendre en avance surtout quand on recherche des prestations personnalisées.

Citez-nous une des questions les plus récurrentes du moment ?

Je m'entends souvent dire : « est-ce qu'il y en aura assez ! » (rires)

Quelles sont vos spécialités et les menus qui sont les plus demandés dans ce type d'événement ?

On innove beaucoup parce que nous misons sur les produits du terroirs, locaux et saisonniers. Cela dépend aussi du client. Comme en ce moment ils recherchent souvent des menus exceptionnels, nous proposons des menus à thèmes ou des prestations personnalisées que ce soit pour les dîners ou les cocktails. Nous avons une panoplie d'offres comme des buffets de sushis, de fromages, de burgers ou de pizzas qu'on vient de lancer. Nous proposons des buffets avec différents types de viandes et des accompagnements spéciaux. Il y a aussi nos plats-signatures comme le calamar croustillant à la feuille de 'kari poule', les 'buffalo wings', les samoussas au char siu de poulet, ou encore les crevettes à l'emmental et plein d'autres 'best-sellers'. Notre offre est composée de pas moins de 70 canapés !

Si je vous demandais pourquoi choisir Atelier Traiteur by ZAKADI ?

Si vous voulez célébrer sans tracas, sans stress, nous sommes le service traiteur idéal ! Pour les fêtes de fin d'année ou pour d'autres événements, notre force c'est notre capacité de pouvoir accommoder les préférences culinaires et le budget de chaque client tout en assurant un service de qualité.



APTIS EOY PARTY

